

KELLY McGONIGAL

L'INSTINCT DE VOLONTÉ

Comment renforcer votre persévérance
et mettre fin à la procrastination
pour atteindre enfin tous vos objectifs

« LA SOLUTION POUR LES ADEPTES CHRONIQUES
DE LA PARESSE. » *USA Today*



KELLY McGONIGAL

L'INSTINCT DE VOLONTÉ

Comment renforcer votre persévérance
et mettre fin à la procrastination
pour atteindre enfin tous vos objectifs

Guy **Trédaniel** éditeur
19, rue Saint-Séverin
75005 Paris

Titre original : *The Willpower Instinct*

Publié pour la première fois aux États-Unis par Penguin Group.

© 2012, Kelly McGonigal, Ph.D.

© Guy Trédaniel éditeur, 2017, pour la traduction française.

Traduit de l'anglais par Florence Logerot-Depraz.

ISBN : 978-2-8132-1618-2

Tous droits de reproduction, traduction ou adaptation réservés pour tous pays.

www.editions-tredaniel.com

info@guytredaniel.fr

www.facebook.com/editions.tredaniel

Ce document numérique a été réalisé par [PCA](#)

INTRODUCTION

Bienvenue dans le b.a.-ba de la volonté !

Chaque fois que j'ai l'occasion de mentionner que je dispense un cours sur la volonté, on me répond presque inmanquablement : « Oh ! Voilà ce qu'il me faut ! » Aujourd'hui plus que jamais, les gens se rendent compte que la volonté – la faculté de maîtriser son attention, ses émotions et ses désirs – influence la santé physique, la sécurité financière, les relations et la réussite professionnelle. Nous savons tous cela. Nous savons que nous devons avoir la maîtrise de chacun des aspects de notre vie, de ce que nous mangeons à ce que nous achetons en passant par ce que nous disons et ce que nous faisons.

Pourtant, la plupart des gens expérimentent ce que l'on pourrait appeler des pannes de volonté – à un moment ils maîtrisent leur volonté, un instant plus tard ils sont dépassés et ont perdu le contrôle. Selon l'American Psychological Association¹, les Américains citent le manque de volonté comme la raison numéro un pour laquelle ils ont du mal à atteindre leurs objectifs. Certains se sentent coupables d'abandonner ou de laisser tomber les autres. D'autres se sentent à la merci de leurs pensées, de leurs émotions et de leurs envies irrésistibles, leur vie étant dictée par des impulsions plutôt que par des choix conscients. Même ceux qui ont la meilleure maîtrise d'eux-mêmes ressentent une sorte d'épuisement à tenter de garder le contrôle et se demandent si la vie est censée être aussi éprouvante.

En tant que psychologue de santé publique et éducatrice dans le cadre du Stanford School of Medicine's Health Improvement Program², mon travail consiste à aider les gens à gérer leur stress et à faire des choix sains. Après avoir passé des années à étudier la façon dont les gens luttent pour change

leurs pensées, leurs émotions, leur corps et leurs habitudes, j'ai pris conscience que l'essentiel de ce qu'ils croyaient à propos de la volonté sabotait leurs chances de succès et était la source d'un stress non nécessaire. Et si la recherche scientifique avait largement matière à les aider, il était évident que ces connaissances n'étaient pas encore parvenues jusqu'au public. Au lieu de cela, les gens continuent à s'appuyer sur des stratégies usées pour essayer de garder leur *self-control*. Je constatais régulièrement que ces stratégies couramment utilisées ne sont pas seulement inefficaces – elles se retournent contre les gens, en fait : elles les amènent à saboter leurs propres objectifs et à perdre leur *self-control*.

Cela m'a amenée à créer « La science de la volonté », cours proposé au public par le biais du Stanford University's Continuing Studies Program³. Ce cours rassemble les dernières découvertes de la psychologie, de l'économie des neurosciences et de la médecine en matière de *self-control* afin d'expliquer comment on peut rompre avec de vieilles habitudes et en créer de nouvelles plus saines, vaincre la procrastination, garder le cap de ce qu'on veut vraiment et gérer le stress. Il donne un éclairage sur les raisons pour lesquelles nous cédonc à la tentation et la façon dont on peut trouver la force d'y résister. Il démontre l'importance de comprendre les limites du *self-control* et offre les meilleures stratégies pour entraîner sa volonté.

Pour mon plus grand bonheur, « La science de la volonté » est rapidement devenue l'un des cours les plus populaires jamais proposés par ce département de Stanford. Rapidement après l'ouverture du cours, nous avons dû changer quatre fois de salle pour accueillir le nombre constamment croissant d'inscrits. Cadres d'entreprises, professeurs, athlètes, professionnels de santé et autres curieux de la volonté remplissaient l'une des salles de conférences les plus grandes de Stanford. Les étudiants ont commencé à amener en cours leur conjoint, leurs enfants et leurs collègues pour partager l'expérience.

J'avais espéré que ce cours s'avérerait utile à ce groupe disparate dont les buts allaient de l'envie d'arrêter de fumer ou de perdre du poids à celle de sortir de l'endettement ou devenir un meilleur parent. Mais même moi, j'ai été surprise par les résultats. Après quatre semaines de cours, un sondage dans la classe a révélé que 97 % des élèves avaient l'impression de mieux comprendre leur propre comportement, et 84 % indiquaient que les stratégies données en cours leur avaient déjà permis de développer leur volonté. À la fin du cours, certains participants racontaient comment ils s'étaient débarrassés d'une addiction aux bonbons qu'ils traînaient depuis trente ans, ou comment ils

avaient réussi à se tenir à un programme de fitness ; d'autres racontaient comment ils avaient réglé leurs impôts en retard ou arrêté de crier sur leurs enfants. D'une façon générale, ils disaient se sentir plus en harmonie avec eux-mêmes et plus maîtres de leurs choix. Les évaluations de fin de cours ont révélé que celui-ci avait changé leur vie. Le consensus des étudiants était clair : comprendre la science de la volonté leur a donné des stratégies qui leur ont permis de développer leur *self-control* et d'avoir plus de force pour poursuivre ce qui comptait le plus pour eux. Les notions scientifiques se sont avérées aussi utiles pour l'ex-alcoolique que pour l'accro aux e-mails, et les stratégies de *self-control* ont aidé les gens à résister à des tentations aussi diverses que le chocolat, les jeux vidéo, le shopping et même une collègue mariée. Les étudiants ont utilisé ce cours comme une aide pour atteindre un but personnel tel que courir un marathon, démarrer une entreprise, ou gérer le stress lié à la perte d'un emploi, à des conflits familiaux ou à la dictée redoutée du vendredi matin (c'est ce qui se passe quand les parents commencent à amener leurs enfants à mon cours).

Bien entendu, comme tout professeur honnête vous le dira, j'ai beaucoup appris de mes élèves, moi aussi. Ils s'endormaient quand je blablatais trop longtemps sur une merveilleuse découverte scientifique sans faire le lien avec ce qu'elle pouvait leur apporter par rapport aux défis qu'ils rencontraient pour leur volonté. Ils s'empressaient de me dire quelles stratégies fonctionnaient dans la réalité et lesquelles tombaient à plat (ce qu'une étude en laboratoire ne vous apprendra jamais). Ils ont apporté une touche de créativité dans les tâches à faire chaque semaine et m'ont montré de nouvelles façons de transformer des théories abstraites en des règles applicables dans la vie de tous les jours. Ce livre combine les meilleures connaissances scientifiques avec les meilleurs exercices pratiques du cours, utilisant les plus récentes recherches et la sagesse acquise des centaines d'élèves qui ont suivi le cours.

POUR MIEUX VOUS MAÎTRISER, SACHEZ COMMENT VOUS ÉCHOUÉZ

La plupart des guides pratiques qui vous promettent un changement de comportement – que ce soit un nouveau régime ou un livre pour améliorer ses finances – vous aideront à définir vos objectifs, et ils vous diront même quoi faire pour les atteindre. Mais s'il suffisait d'identifier ce que nous voulons

changer, toutes les résolutions de début d'année seraient couronnées de succès, et ma salle de classe serait vide. Peu de livres vous aideront à voir *pourquoi* vous ne faites pas *déjà* ce que vous devriez faire (bien que vous sachiez pertinemment que c'est ce que vous devez faire).

Je crois que la meilleure façon d'améliorer votre *self-control* est de voir comment et pourquoi vous le perdez. Savoir ce qui vous fait renoncer ne vous prédispose pas à l'échec, contrairement à ce que beaucoup de gens craignent. Cela vous donne un appui et vous permet d'éviter les pièges qui mènent aux échecs de la volonté. Les recherches montrent que ce sont les gens qui pensent avoir le plus de volonté qui ont le plus de risques de se laisser tenter, et donc de perdre le contrôle. Par exemple, les fumeurs qui sont les plus confiants sur leur capacité à résister à la tentation sont ceux qui ont le plus de risques de rechuter après quatre mois, et les personnes les plus optimistes quant à leur capacité à suivre un régime sont les dernières à réussir à perdre du poids. Pourquoi ? Parce qu'elles ne savent pas prédire quand, où et pourquoi elles céderont. Elles s'exposent à plus de tentations : elles fréquentent des fumeurs par exemple, ou laissent traîner des gâteaux dans la maison. C'est également celles qui sont le plus surprises par leurs revers et qui ont le plus tendance à abandonner leurs objectifs quand elles se trouvent confrontées à des difficultés.

La connaissance de soi – tout particulièrement de la façon dont nous perdons la maîtrise de notre volonté – est le fondement du *self-control*. C'est pour cela que mon cours, « La science de la volonté », et ce livre se concentrent tous deux sur les erreurs les plus courantes que nous commettons tous en matière de volonté. Chaque chapitre chasse une idée fausse sur le *self-control* et vous donne une nouvelle manière de considérer ce qui est un défi pour votre volonté. Pour chaque faute de volonté, nous procéderons à une sorte d'autopsie : lorsque nous cédon à la tentation ou que nous remettons à plus tard ce que nous devrions faire maintenant, qu'est-ce qui nous fait chuter ? Quelle est l'erreur fatidique et pourquoi la commettons-nous ? Et surtout, nous chercherons comment éviter de retomber dans ce piège à l'avenir. Comment peut-on transformer le fait de savoir comment on échoue en stratégies de réussite ?

Vous aurez en tout cas, après avoir fini ce livre, une meilleure compréhension de votre comportement imparfait mais parfaitement humain. Une chose sur laquelle la science de la volonté est très claire, c'est que chacun d'entre nous lutte d'une manière ou d'une autre contre la tentation

l'addiction, la distraction ou la tendance à toujours tout remettre au lendemain. Ce ne sont pas des faiblesses individuelles qui révèlent nos défauts personnels – ce sont des expériences universelles qui font partie de la condition humaine. Si ce livre ne vous apportait que la compréhension de la dimension banale humaine de vos problèmes de volonté, je serais déjà contente. Mais j'espère qu'il vous apportera bien plus que cela, et que les stratégies que vous y trouverez vous donneront le pouvoir de procéder à des changements réels et durables dans votre vie.

COMMENT UTILISER CE LIVRE ?

DEVENEZ UN SCIENTIFIQUE DE LA VOLONTÉ

Je suis scientifique de formation, et l'une des premières choses que j'ai apprises, c'est que si c'est bien d'avoir des théories, c'est encore mieux d'avoir des données. Alors je vous demande de considérer ce livre comme une expérience. Une approche scientifique du *self-control* ne se limite pas au laboratoire. Vous pouvez – et devriez – faire de vous-même le sujet de votre propre champ d'étude du monde réel. Au fil de votre lecture, ne vous contentez pas de me croire. Une fois que j'ai exposé les preuves d'une idée, je vous demande de tester cette idée dans votre vie. Recueillez vos propres données pour trouver ce qui est vrai et ce qui marche pour vous.

Dans chaque chapitre, vous allez trouver deux sortes de tâches à faire pour vous aider à devenir un scientifique de la volonté. J'ai intitulé le premier type de tâches : « **Sous le microscope** ». Avec ces encadrés, vous devez réfléchir à la façon dont une idée fonctionne déjà dans votre vie. Avant de pouvoir changer quelque chose, vous devez d'abord voir cette chose telle qu'elle est. Je vous demanderai de remarquer quand vous avez le plus de risques de céder à la tentation, ou comment la faim influence la façon dont vous dépensez. Je vous inviterai à vous pencher sur la façon dont vous vous parlez à vous-même de vos défis de volonté, y compris sur ce que vous vous dites lorsque vous repoussez ce que vous avez à faire à plus tard, et sur la manière dont vous jugez vos propres échecs et vos propres réussites. Je vous demanderai même de mener quelques études de terrain : il vous faudra étudier, par exemple, la façon dont les détaillants agencent leur magasin pour affaiblir votre volonté.

Pour chacune de ces tâches, adoptez l'approche d'un observateur curieux, non moralisateur – exactement comme un scientifique qui regarde à travers un microscope dans l'espoir de trouver quelque chose de fascinant et d'utile. Ce ne sont pas des occasions pour vous autoflageller à chaque faiblesse de votre volonté, ou pour pester contre le monde moderne et toutes ses tentations (il n'y a pas de place pour le premier comportement, et je m'occuperai du second).

Vous trouverez aussi, dans chaque chapitre, des « **Expériences de volonté** ». Il s'agit de stratégies pratiques pour améliorer votre *self-control* fondées sur une théorie ou une étude scientifique. Vous pouvez utiliser immédiatement ces stimulateurs de la volonté dans vos défis de tous les jours. Je vous encourage à avoir l'esprit ouvert vis-à-vis de chacune de ces stratégies, y compris celles qui semblent contraires au bon sens (et il y en aura beaucoup). Elles ont été testées sur des étudiants de mon cours, et comme toute stratégie ne marche pas pour tout le monde, celles que vous trouverez ici sont celles qui ont rencontré le plus de succès. Quant à celles qui semblent bonnes en théorie mais qui ont lamentablement échoué dans la vraie vie, vous ne les trouverez pas dans ces pages.

Ces expériences sont de remarquables façons de sortir de l'ornière et de trouver de nouvelles solutions à de vieux problèmes. Je vous encourage à tester différentes stratégies et à recueillir vos propres données sur celles qui vous aident le plus. Parce que ce sont des expériences et non des examens, vous ne pouvez pas échouer – même si vous décidez d'essayer rigoureusement l'inverse de ce que la science suggère (après tout, la science a besoin de sceptiques). Partagez ces stratégies avec vos amis, votre famille et vos collègues, et voyez ce qui marche pour eux. Vous apprendrez toujours quelque chose, et vous pourrez utiliser ce que vous aurez appris pour affiner vos propres stratégies de *self-control*.

VOTRE DÉFI DE VOLONTÉ

Si vous voulez tirer le maximum de ce livre, je vous recommande de choisir un défi spécifique pour votre volonté et de le mettre à l'épreuve de chacune des idées que vous rencontrerez. Nous avons tous des défis de volonté. Certains sont universels – par exemple, en raison de notre instinct biologique qui nous pousse fortement vers le sucre et les matières grasses, nous devons

tous nous retenir de ne pas craquer trop souvent à la boulangerie du coin. Mais beaucoup de nos défis de volonté sont uniques. Ce qui vous fait mourir d'envie peut être une source de dégoût pour quelqu'un d'autre. Ce dont vous ne pouvez vous passer, une autre personne peut trouver cela ennuyeux. Et ce que vous remettez à plus tard, peut-être qu'une autre personne paierait pour le faire. Quels qu'ils soient, ces défis tendent à fonctionner de la même manière pour chacun d'entre nous. Votre envie de chocolat n'est pas différente de l'envie d'une cigarette pour un fumeur, ou de l'envie de dépenser pour un accro du shopping. Ce que vous vous dites pour ne pas faire de gym n'est pas tellement différent de la façon dont quelqu'un d'autre justifie le fait d'ouvrir ses factures en retard, ou encore de la manière dont une autre personne va toujours repousser le moment de se mettre à son travail.

Ce défi pour votre volonté pourrait être quelque chose que vous évitez depuis longtemps (ce que nous appellerons un défi au pouvoir de « faire ») ou une habitude dont vous voulez vous débarrasser (un défi au pouvoir de « ne pas faire »). Vous pourriez aussi choisir un objectif important dans votre vie auquel vous aimeriez consacrer plus d'énergie et d'attention (un défi au pouvoir de « vouloir ») – que ce soit améliorer votre santé, gérer votre stress, devenir un meilleur parent ou développer votre carrière. C'est parce que la distraction, la tentation, le contrôle des impulsions et la procrastination sont des défis humains universels que les stratégies de ce livre s'avéreront utiles quel que soit le but que vous choisirez. À la fin de ce livre, vous comprendrez mieux vos défis et disposerez de nouvelles stratégies de *self-control* pour vous aider dans la vie.

PRENEZ VOTRE TEMPS

Ce livre se présente comme si vous suiviez mon cours de dix semaines. Il est divisé en dix chapitres, chacun présentant une idée clé, l'explication scientifique qui se cache derrière elle, et la façon dont vous pouvez l'appliquer à vos objectifs. Il y a une progression logique d'une idée et d'une stratégie à une autre, de sorte que ce que vous faites dans un chapitre vous prépare pour le suivant.

Bien que vous puissiez lire tout ce livre en un week-end, je vous encourage à doser vos efforts quand il s'agira de mettre en œuvre les stratégies. Les élèves qui suivent mon cours passent une semaine entière à observer comment

chaque idée trouve son application dans leur propre vie. Ils expérimentent une nouvelle stratégie de *self-control* chaque semaine, et ils font le point sur ce qui a le mieux marché. Je vous recommande d'avoir le même genre d'approche tout particulièrement si vous comptez utiliser ce livre dans un but bien spécifique comme perdre du poids ou réussir à gérer votre budget. Donnez-vous du temps pour tester les exercices pratiques et réfléchir. Choisissez une stratégie dans chaque chapitre – celle qui vous paraît la plus adaptée à votre défi – plutôt que d'essayer dix nouvelles stratégies d'un coup.

Vous pouvez suivre la structure du livre chaque fois que vous voulez faire un changement ou atteindre un but – tout comme certains étudiants ont suivi le cours à plusieurs reprises, en se concentrant chaque fois sur un défi de volonté. Mais si vous avez l'intention de lire le livre d'un trait d'abord, alors profitez-en – et ne vous souciez pas des réflexions, ni des exercices que vous devriez faire au fur et à mesure. Prenez note de ceux qui vous paraissent les plus intéressants, et revenez-y lorsque vous serez prêts à transformer les idées en actions.

COMMENÇONS

Voici votre première tâche : choisissez un défi pour votre voyage à travers la science de la volonté. Puis retrouvez-moi au [chapitre 1](#), où nous remonterons le temps afin de savoir d'où vient ce qu'on appelle la volonté – et comment on peut la développer.

SOUS LE MICROSCOPE

Choisissez votre défi de volonté

Si vous ne l'avez pas encore fait, il est maintenant temps de choisir un défi pour votre volonté, celui auquel vous aimeriez le plus appliquer les idées et les stratégies de ce livre. Les questions suivantes peuvent vous aider à identifier le défi que vous êtes prêt à relever.

- Défi à votre pouvoir de « faire » : Qu'aimeriez-vous faire davantage ou que voudriez-vous arrêter de repousser, parce que vous savez que cela améliorera la qualité de votre vie ?
- Défi à votre pouvoir de « ne pas faire » : Quelle est l'habitude la plus enracinée dans votre vie ? Qu'aimeriez-vous abandonner ou réduire parce que cela sape votre santé, votre bonheur ou votre réussite ?

- Défi à votre pouvoir de « vouloir » : Quel est votre plus important objectif à long terme, celui sur lequel vous aimeriez concentrer votre énergie ? Quelle est la chose que vous « voulez » immédiatement et qui pourrait vous distraire ou vous détourner de ce but ?

Chapitre 1

Ce qu'est la volonté et pourquoi c'est important

Quand vous pensez à quelque chose qui requiert de la volonté, quelle est la première chose qui vous vient à l'esprit ? Pour la plupart d'entre nous, le test classique de la volonté consiste à résister à la tentation, que la tentation soit un éclair au chocolat, une cigarette, les soldes ou une aventure d'un soir. Quand les gens disent : « Je n'ai aucune volonté », ce qu'ils veulent dire en général c'est : « J'ai du mal à dire non quand ma bouche, mon estomac, mon cœur mon (choisissez la partie anatomique qui vous concerne) veut dire oui. » Considérez cela comme un pouvoir de « ne pas faire ».

Mais dire non n'est qu'une partie de ce qu'est la volonté et de ce qu'elle requiert. Après tout, « il suffit de dire non » est la phrase préférée de tous ceux qui repoussent toujours tout au lendemain et de ceux qui aiment paresse devant la télévision. Il est parfois plus important de savoir dire oui. Toutes ces choses que vous remettez à demain (ou à la Saint-Glinglin ?), la volonté vous aide à les inscrire sur la liste des choses à faire aujourd'hui, même quand l'anxiété, des distractions ou la dernière saison de votre série préférée menacent de vous en détourner. Considérez cela comme un pouvoir de « faire » – la faculté de faire ce que vous avez à faire, même quand une partie de vous ne le veut pas.

Le pouvoir de « faire » et celui « de ne pas faire » sont les deux facettes de la maîtrise de soi, mais elles ne constituent pas à elles seules la volonté. Pour pouvoir dire *non* quand vous devez dire non, et *oui* quand vous devez dire oui vous avez besoin d'un troisième pouvoir : l'aptitude de vous rappeler ce que vous voulez réellement. Je sais, vous pensez que ce que vous voulez vraiment

c'est le croissant, le troisième martini ou le jour de congé. Mais quand vous êtes confronté à la tentation ou à la forte envie de remettre à plus tard, vous devez vous rappeler que ce que vous voulez *vraiment*, c'est rentrer dans vos jeans, obtenir cette promotion, ne pas vous faire confisquer votre carte de crédit, sauver votre mariage ou ne pas retourner en prison. Sinon, qu'est-ce qui vous retiendra de céder à vos désirs immédiats ? Pour faire preuve de *self control*, vous devez trouver votre motivation quand c'est important. C'est le pouvoir de « vouloir ».

La volonté consiste à exploiter ces trois pouvoirs : faire, ne pas faire et vouloir, pour vous aider à atteindre vos objectifs (et éviter les ennuis). Comme nous allons le voir, nous autres, êtres humains, sommes les heureux bénéficiaires d'un cerveau qui supporte toutes ces aptitudes. En fait, le développement de ces trois pouvoirs – faire, ne pas faire et vouloir – définit peut-être ce que c'est qu'être humain. Mais avant de nous occuper des tristes raisons qui font que nous n'utilisons pas toujours ces pouvoirs, commençons par apprécier la chance que nous avons de les avoir. Jetons un rapide coup d'œil au cerveau pour voir où se passe la magie, et découvrons comment nous pouvons entraîner notre cerveau à avoir plus de volonté. Nous aborderons également une première fois les raisons pour lesquelles il est parfois difficile de trouver la volonté qu'il nous faudrait, et la façon dont nous pouvons utiliser une autre caractéristique tout humaine – la conscience de soi – pour éviter les échecs de volonté.

POURQUOI NOUS AVONS DE LA VOLONTÉ

Imaginez ceci : nous sommes il y a 100 000 ans et vous êtes un *Homo sapiens* de la variété la plus évoluée qui soit. Oui, prenez le temps de vous extasier devant vos pouces opposables, votre colonne vertébrale rectiligne et votre os hyoïde (qui vous permet une certaine expression orale – dont je serais bien incapable de dire à quoi elle ressemble). Bravo aussi pour votre aptitude à utiliser le feu (sans vous enflammer vous-même) et votre habileté à sculpter des hippopotames et des buffles avec vos outils en pierre à la pointe du progrès.

Il y a seulement quelques générations, vos responsabilités dans la vie auraient été tellement simples : 1) trouver le dîner ; 2) procréer ; 3) éviter toute

rencontre inattendue avec un *Crocodylus anthropophagus* (mot latin signifiant « crocodile mangeur d'homme »). Mais vous vivez dans une tribu très soudée et vous dépendez d'autres *Homo sapiens* pour votre survie. Cela veut dire que vous devez rajouter à votre liste de priorités : « Ne faire suer personne au passage. » Qui dit communauté dit coopération et partage des ressources - vous ne pouvez pas simplement vous servir comme ça. Si vous volez le steak haché de buffle d'un congénère ou de votre compagne, vous pouvez vous retrouver banni ou même vous faire tuer (rappelez-vous que les autres *Homo sapiens* ont également des outils en pierre aiguisés et que votre peau est beaucoup plus fine que celle d'un hippopotame). De plus, vous pouvez avoir besoin de votre tribu si vous tombez malade ou si vous êtes blessé - plus de chasse ni de cueillette pour vous. Il est vraisemblable que même à l'âge de la pierre, les règles pour se faire des amis et influencer les autres ressemblaient à celles d'aujourd'hui : coopérez quand votre voisin a besoin d'un abri, partagez votre dîner même si vous avez toujours faim, et réfléchissez à deux fois avant de dire : « Ce pagne te grossit. » En d'autres termes, un peu de *self-control* s'il vous plaît.

Il n'y a pas que votre vie qui soit en jeu. La survie de toute la tribu dépend de votre capacité à être plus sélectif dans le choix de celui avec qui vous allez vous battre (choisissez quelqu'un en dehors du clan) ou de celle avec qui vous allez procréer (pas une cousine germaine s'il vous plaît - vous devez accroître la diversité génétique afin que toute votre tribu ne soit pas balayée par une seule maladie). Et si vous avez la chance de trouver un compagnon ou une compagne, on attend de vous que ce soit pour la vie, pas seulement que vous batifoliez une fois derrière un buisson. Oui, pour vous, l'humain (presque moderne, il y a maintes nouvelles façons d'avoir des ennuis avec ces instincts vieux comme le monde que sont l'appétit, l'agression et le sexe.

C'est l'origine du besoin de ce que l'on appelle aujourd'hui la volonté. Au fur et à mesure de la (pré)histoire, la complexité croissante de nos mondes sociaux a requis une augmentation parallèle du *self-control*. Le besoin de faire sa place, de coopérer et de maintenir des relations à long terme a exercé une pression sur nos jeunes cerveaux humains afin qu'ils développent des stratégies de *self-control*. Les êtres que nous sommes aujourd'hui sont une conséquence de ces besoins. Nos cerveaux se sont adaptés, et nous voilà dotés de volonté, c'est-à-dire de l'aptitude à contrôler les impulsions qui a fait de nous des êtres pleinement humains.

POURQUOI C'EST IMPORTANT AUJOURD'HUI

Revenons à aujourd'hui (vous pouvez garder vos pouces opposables bien sûr mais vous devriez sans doute vous vêtir un peu plus). Si la volonté est ce qui a d'abord distingué les humains des animaux, elle est aujourd'hui ce qui nous distingue les uns des autres. Certes nous sommes tous nés avec cette capacité de volonté, mais certains d'entre nous l'utilisent plus que d'autres. Les gens qui maîtrisent le mieux leur attention, leurs émotions et leurs actions s'en sortent mieux sur quasiment tous les plans. Ils sont plus heureux et en meilleure santé. Leurs relations sont plus satisfaisantes et elles durent plus longtemps. Ils gagnent plus d'argent et ont de plus belles carrières. Ils savent mieux gérer le stress, résoudre les conflits et faire face à l'adversité. Ils vivent même plus longtemps. Comparée à d'autres vertus, la volonté arrive en tête. Le *self-control* donne de meilleurs résultats académiques que l'intelligence (qu'est-ce que vous dites de ça, les universitaires ?), c'est un facteur déterminant plus fondamental pour un leadership effectif que le charisme (désolée, Anthony Robbins), et plus important pour la félicité conjugale que l'empathie (eh oui, le secret d'un mariage qui dure réside peut-être dans le fait d'apprendre à *la fermer*). Si nous voulons améliorer notre vie, la volonté est un bon point de départ. Et pour cela, nous allons devoir en demander un peu plus à notre cerveau standard. Commençons donc par regarder ce avec quoi nous travaillons.

LES NEUROSCIENCES DERRIÈRE LE POUVOIR DE FAIRE, DE NE PAS FAIRE ET DE VOULOIR

La maîtrise de soi dont nous disposons aujourd'hui est le fruit de pressions que nous avons subies il y a longtemps pour être de meilleurs voisins, de meilleurs parents et de meilleurs compagnons de vie. Mais comment le cerveau humain s'est-il adapté exactement ? Il semblerait que ce soit par le développement du cortex préfrontal, une belle zone cérébrale juste derrière le front et les yeux. Pendant l'essentiel de l'histoire de l'évolution, le cortex préfrontal contrôlait principalement le mouvement physique : marcher, courir, tendre le bras, pousser – une sorte de *proto-self-control*. Au fur et à mesure de l'évolution humaine, le cortex préfrontal s'est développé, et il a été de mieux

en mieux connecté aux autres parties du cerveau. Il occupe aujourd'hui une plus grande partie du cerveau chez l'homme que chez les autres espèces – ce qui explique pourquoi vous ne verrez jamais votre chien mettre des croquette de côté pour sa retraite. En se développant, le cortex préfrontal a pris de nouvelles fonctions : il contrôle maintenant ce à quoi vous faites attention, ce à quoi vous pensez, et même comment vous vous sentez. Cela l'a même amélioré dans sa capacité à contrôler ce que vous *faites*.

Selon Robert Sapolsky, neurobiologiste à l'université Stanford, la principale fonction du cortex préfrontal moderne est d'influencer le cerveau – et donc vous – pour le faire opter pour « le plus dur ». Quand il serait plus facile de rester sur le canapé, votre cortex préfrontal vous fait vouloir vous lever et faire de l'exercice. Quand il serait plus facile d'accepter un dessert, votre cortex préfrontal se rappelle les raisons qui vous poussent à commander plutôt un thé. Et quand il serait plus facile de remettre ce projet au lendemain, c'est votre cortex préfrontal qui vous aide à ouvrir le dossier et à vous y mettre.



La volonté dans le cerveau

Le cortex préfrontal n'est pas une masse informe et unifiée de matière grise ; il a trois régions essentielles qui se partagent les pouvoirs de « faire » de « ne pas faire » et de « vouloir ». Une région, située dans la partie supérieure gauche du cortex préfrontal se spécialise dans le pouvoir de « faire ». Elle vous aide à démarrer et à poursuivre des tâches ennuyeuses difficiles ou stressantes, comme rester sur le tapis de course quand vous préféreriez aller prendre votre douche. La partie droite, au contraire, s'occupe du pouvoir de « ne pas faire » : elle vous retient de céder à chacune de vos pulsions ou de vos envies irrésistibles. Vous pouvez remercier cette zone pour la dernière fois que vous avez résisté à l'envie de lire un texto alors que vous conduisiez et que vous avez préféré garder les yeux sur la route. Ces deux zones, ensemble, contrôlent ce que vous *faites*.

La troisième région, juste un peu plus bas et au milieu du cortex préfrontal garde en mémoire vos objectifs et vos désirs. Elle décide ce que vous *voulez*. Plus ses cellules s'activent au quart de tour, plus vous êtes motivé pour agir ou résister à la tentation. Cette partie du cortex préfrontal se rappelle ce que vous voulez *vraiment*, même quand le reste de votre cerveau crie : « Mange ! Bois Fume ! Achète ! »

SOUS LE MICROSCOPE Qu'est-ce qui est le plus dur ?

Tout défi de volonté consiste à faire quelque chose de difficile, que ce soit s'écarter d'une chose qui nous tente ou *ne pas* s'écarter d'une situation stressante. Imaginez-vous face à votre défi de volonté personnel. Qu'est-ce qui est le plus dur ? Qu'est-ce qui rend cela si difficile ? Que ressentez-vous quand vous envisagez de le faire ?

UN CAS HALLUCINANT DE PERTE DE LA VOLONTÉ

Quelle est l'importance du cortex préfrontal pour la maîtrise de soi ? Une façon de répondre à cette question est de regarder ce qui se passe quand vous perdez votre cortex préfrontal. Le cas le plus célèbre de lésions au niveau du cortex préfrontal est celui de Phineas Gage. Mais je vous préviens, c'est une histoire gore. Je vous conseille de poser votre sandwich.

En 1848, Phineas, vingt-cinq ans, était contremaître sur un chantier ferroviaire. Ses employeurs le considéraient comme leur meilleur contremaître, et son équipe de cheminots le respectait et l'appréciait. Son médecin, John Martyn Harlow, le décrivait comme un homme exceptionnellement fort, à la fois physiquement et moralement : « Il possédait une volonté de fer dans un corps d'acier. »

Mais tout cela changea le mercredi 13 septembre à 16 h 30. Gage et ses hommes utilisaient des explosifs pour libérer la voie de la ligne de chemin de fer Rutland-Burlington dans le Vermont. Le travail de Gage consistait à mettre en place chaque explosif. Il avait déjà fait cette procédure mille fois, mais cette fois-là, quelque chose alla de travers. L'explosif se déclencha trop tôt et une barre à mine de 110 cm de long et de 3,2 cm de diamètre transperça la joue gauche et le crâne de Gage au niveau du cortex préfrontal, pour atterrir 30 m derrière lui, emportant dans la foulée une partie de la matière grise de Gage.

Peut-être visualisez-vous là le corps de Gage, gisant sur le dos, tué sur le coup. Mais il n'est pas mort. D'après les témoignages dont on dispose, il n'aurait même pas perdu connaissance. Au lieu de cela, ses ouvriers le placèrent dans un char à bœufs et le ramenèrent à la taverne où il vivait, à plus d'un kilomètre de là. Son médecin le banda tant bien que mal, remettant en place les plus gros fragments de crâne retrouvés sur le site de l'accident et étirant la peau pour recouvrir les blessures.

Gage mit plus de deux mois à récupérer complètement (retardé dans sa convalescence peut-être autant par l'enthousiasme du Dr Harlow à lui prescrire des lavements que par le champignon qui revenait sans arrêt sur la partie exposée de son cerveau). Mais le 17 novembre, il était considéré comme suffisamment guéri pour pouvoir reprendre sa vie normale. Gage rapporta lui-même se sentir « mieux sur tous les plans », sans douleur persistante.

On pourrait croire à un heureux dénouement. Mais hélas pour Gage l'histoire ne s'arrête pas là. Si ses blessures extérieures semblaient avoir guéri il se passait quelque chose de bizarre à l'intérieur de son cerveau. D'après ses amis et ses collègues de chantier, sa personnalité avait changé. Le Dr Harlow a décrit ces changements dans une suite au rapport médical initial qu'il avait rédigé lors de l'accident :

L'équilibre [...] entre ses facultés intellectuelles et ses tendances animales semble avoir été détruit. Il est d'humeur changeante, irrévérencieux, proférant parfois de grossiers jurons (ce

qu'il ne faisait jamais avant l'accident), ne manifestant que peu de respect pour ses amis, supportant difficilement les contraintes ou les conseils lorsqu'ils viennent entraver ses désirs [...], formant quantité de projets aussitôt abandonnés... À cet égard son esprit a été radicalement changé, au point que ses amis et ses connaissances ont dit de lui que « ce n'était plus Gage ».

En d'autres termes, lorsque Gage perdit son cortex préfrontal, il perdit le pouvoir de faire, de ne pas faire, et de vouloir. Sa volonté de fer – qui avait semblé partie intégrante de son caractère – avait été détruite par la barre à mine qui lui avait traversé le crâne.

La plupart d'entre nous n'avons guère à nous soucier d'explosions accidentelles sur un chantier ferroviaire risquant de nous priver de notre *self control*, mais nous avons tous un peu de Phineas Gage en nous. Le cortex préfrontal n'est pas toujours aussi fiable qu'on le souhaiterait. Il y a de nombreux états temporaires – comme lorsqu'on est soûl, qu'on manque de sommeil ou qu'on est simplement distrait – qui inhibent le cortex préfrontal et rappellent les lésions cérébrales subies par Gage. Nous nous retrouvons moins capables de contrôler nos impulsions bien que notre matière grise soit toujours à l'abri de notre boîte crânienne. Même lorsque notre cerveau est bien reposé et sobre, nous ne sommes pas complètement hors de danger. C'est parce que si nous avons tous la capacité de faire le plus dur, nous avons aussi le désir de faire exactement le contraire. Cette impulsion a besoin d'être contenue, et comme nous le verrons, elle a souvent sa propre idée sur la question.

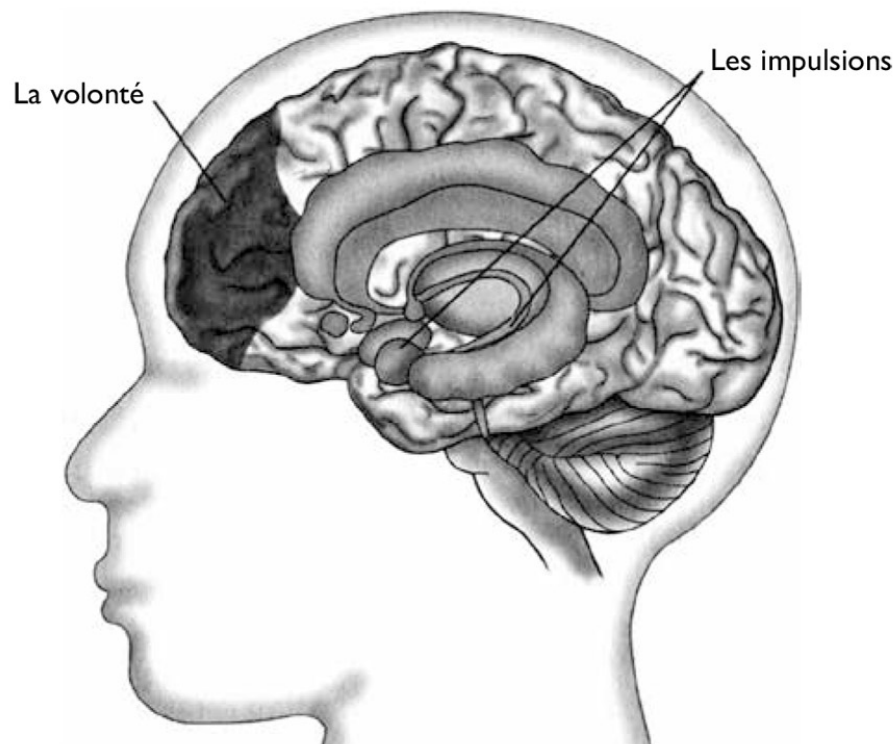
LE PROBLÈME DES DEUX ESPRITS

Quand on constate une défaillance de notre volonté – on dépense trop, on mange trop, on perd du temps, on perd patience –, on peut parfois se demander si on a vraiment un cortex préfrontal. Bien sûr qu'il est *possible* de résister à la tentation, mais cela ne veut pas dire qu'on va y résister pour autant. Il est *concevable* que nous pourrions faire aujourd'hui ce qu'on n'a surtout pas envie de faire avant demain, mais en général, c'est demain qui l'emporte. Ici encore, pour cette réalité frustrante, c'est l'évolution que vous pouvez remercier. Au cours de l'évolution humaine, notre cerveau n'a pas tant changé que grossi. L'évolution préfère développer ce qui existe déjà que de repartir de zéro. Si bien que, pour répondre aux nouveaux besoins de:

humains, notre cerveau primitif n'a pas été remplacé par un modèle complètement nouveau – une couche de *self-control* a été plaquée par-dessus le vieux système de pulsions et d'instincts.

Cela veut dire que l'évolution a conservé chacun des instincts qui nous ont bien servi autrefois – même s'ils nous jouent parfois de mauvais tours aujourd'hui. La bonne nouvelle, c'est que l'évolution nous a également donné les moyens de faire face à ces problèmes que nous rencontrons maintenant. Prenez, par exemple, nos papilles gustatives qui nous poussent à adorer ce qui risque le plus de nous faire grossir. Cette gourmandise insatiable a permis aux humains de survivre à l'époque où la nourriture était rare et où une couche de gras était notre seule chance de survie. Avancez dans le temps jusqu'à notre environnement moderne : entre la malbouffe, la restauration rapide et les magasins bio, il y a plus qu'assez pour tout le monde. Le surpoids est aujourd'hui un risque pour la santé, et non une chance de survie, et la capacité à *résister* aux aliments tentants est plus importante pour notre survie à long terme. Mais parce que c'était si important pour nos ancêtres, notre cerveau moderne est encore équipé de cet instinct bien conservé qui nous fait mourir d'envie de manger gras et sucré. Par chance, nous pouvons utiliser le système de *self-control* mis en place plus récemment dans notre cerveau pour dépasser ces envies et garder nos mains en dehors du paquet de bonbons. Ce qui veut dire que, si nous avons toujours ces impulsions, nous sommes maintenant équipés du système qui permet de contrôler ces impulsions.

Certains neuroscientifiques vont jusqu'à dire que nous avons un cerveau mais deux esprits – ou même deux personnes à l'intérieur de notre esprit. Il y a la version de nous qui agit sur le coup de l'impulsion et qui recherche une gratification immédiate, et la version de nous qui contrôle nos impulsions et retarde la gratification pour protéger nos objectifs à long terme. C'est nous dans les deux cas, mais nous passons notre temps à aller de l'une à l'autre de ces deux versions de nous-mêmes. Parfois nous nous identifions à la personne qui veut perdre du poids, et parfois nous nous identifions à celle qui veut juste ce gâteau. C'est ce qui définit un défi de volonté : une partie de vous veut une chose, et une autre partie de vous veut autre chose. Ou bien votre moi présent veut quelque chose mais votre moi futur s'en trouverait mieux si vous faisiez quelque chose d'autre. Quand ces deux parties de vous-même sont en désaccord, l'une d'elles doit avoir le dessus. La partie de vous-même qui veut céder n'est pas mauvaise – elle a simplement un point de vue différent sur ce qui importe le plus.



SOUS LE MICROSCOPE

Découvrez vos deux esprits

Tout défi de volonté est un conflit entre deux parties de soi-même. Dans le défi que vous avez choisi, décrivez ces deux esprits qui sont en compétition. Que veut la version impulsive de vous-même ? Que veut la version plus sage de vous-même ? Certains étudiants trouvent utile de donner un nom à leur esprit impulsif, comme « M. ou Mme Monstre sucré » pour la partie d'eux-mêmes qui veut toujours une gratification immédiate, « M. ou Mme Jamais-content(e) » pour la partie d'eux-mêmes qui aime se plaindre de tout et de tous, « M. ou Mme On-verra-ça-plus-tard » pour celui qui ne veut jamais se mettre au boulot. Donner un nom à ces versions de vous-même peut vous aider à les reconnaître quand elles prennent le dessus, et à appeler à la rescousse le sage qui est en vous pour qu'il donne un coup de pouce à votre volonté.

LA VALEUR DES DEUX PARTIES QUI SONT EN VOUS

Il est tentant de considérer notre système de *self-control* comme infiniment supérieur, et nos instincts les plus primitifs comme un vestige embarrassant de notre passé évolutionniste. Il est certain que, quand nos bras traînaient par terre, ces instincts nous permettaient de vivre assez longtemps pour nous permettre de transmettre nos gènes. Mais aujourd'hui, ils ne font guère que nous mettre des bâtons dans les roues : ils nous créent des problèmes de santé, vidant nos comptes bancaires et nous poussent à des rencontres sexuelles dont il faut s'excuser publiquement à la télévision. Si seulement nous n'étions plus nous, créatures civilisées, tourmentées par les pulsions de nos lointains ancêtres !

Pas si vite. Bien que notre système de survie ne tourne pas toujours à notre avantage, c'est une erreur de croire que nous devrions vaincre complètement notre moi primitif. Des études de cas médicales sur des personnes ayant perdu ces instincts lors de lésions cérébrales révèlent à quel point nos peurs et nos désirs primitifs sont cruciaux pour la santé, le bonheur et même la maîtrise de soi. Un des cas les plus étranges est celui d'une jeune femme dont une partie du cerveau moyen avait été détruite durant une opération de neurochirurgie visant à endiguer des crises d'épilepsie. Il semble qu'elle ait perdu la capacité à ressentir la peur et le dégoût, ce qui l'a dépossédée de deux des sources les plus instinctives de retenue. Sur le plan alimentaire, elle a pris l'habitude de se goinfrer jusqu'à se rendre malade, et sur le plan sexuel, on l'a fréquemment vue faire des avances à divers membres de la famille. Pas exactement un modèle de maîtrise de soi !

Comme nous le verrons au fil de la lecture, sans désirs, nous serions déprimés, et sans peur, nous ne saurions pas nous protéger du danger potentiel. Relever des défis de volonté consistera en partie à trouver une manière de tirer parti de ces instincts primitifs plutôt que de les combattre. Les neuroéconomistes – les scientifiques qui étudient les réactions du cerveau quand nous prenons des décisions – ont découvert que notre système de *self-control* et notre instinct de survie ne sont pas toujours en contradiction. Dans certains cas, ils coopèrent pour nous aider à prendre la bonne décision. Imaginez, par exemple, que vous vous baladiez dans un grand magasin et que quelque chose de scintillant attire votre regard. Votre cerveau primitif crie : « Achète ! » Vous regardez alors l'étiquette du prix : 199,99 \$. Si vous n'aviez pas vu le prix exorbitant, il aurait fallu une sérieuse intervention de votre cortex préfrontal pour arrêter net votre impulsion d'achat. Et si votre cerveau enregistrait un signal de douleur en réponse au prix ? Les études montrent que c'est ce qui se

passé effectivement – pour le cerveau, un prix exorbitant est comme un coup au plexus solaire. Ce choc instinctif va rendre la tâche facile à votre cortex préfrontal, et vous n’aurez guère à exercer le moindre pouvoir de « ne pas faire ». Afin de développer notre volonté pour atteindre nos objectifs, nous chercherons à exploiter tout ce qui fait de nous des êtres humains – y compris nos instincts les plus primitifs, du désir de plaisir au besoin de nous sentir bien.

PREMIÈRE RÈGLE DE LA VOLONTÉ : CONNAIS-TOI TOI-MÊME

Le *self-control* est l’une des améliorations les plus fabuleuses de l’humanité mais ce n’est pas la seule chose qui nous distingue. Nous possédons également la conscience de soi : la capacité de réaliser ce que nous faisons quand nous le faisons, et de comprendre pourquoi nous le faisons. Avec un peu de chance nous pouvons aussi prévoir ce que nous sommes sur le point de faire *avant* de le faire, ce qui nous laisse amplement la possibilité de changer notre fusil d’épaule. Ce niveau de conscience de soi est réservé aux humains. Il est évident que les dauphins et les éléphants peuvent se reconnaître dans un miroir, mais il est peu prouvé qu’ils sondent leur âme pour mieux se comprendre.

Sans conscience de soi, notre système de *self-control* serait inutile. Vous devez reconnaître les moments où vous faites un choix qui requiert de la volonté, sinon votre cerveau optera toujours pour ce qui est le plus facile. Prenez un fumeur qui veut arrêter de fumer. Il doit reconnaître les premiers signes de son envie de fumer et savoir où cela va le mener (dehors, dans le froid, à tripoter son briquet). Il doit aussi se rendre compte que s’il cède à la tentation cette fois-ci, il y a plus de risques qu’il fume à nouveau le lendemain. Un coup d’œil de plus dans la boule de cristal, et il verra que s’il continue dans cette voie, il finira avec toutes ces horribles maladies dont il a entendu parler à l’école en cours de biologie. Pour échapper à ce sort, il doit faire le choix conscient de ne pas fumer cette cigarette qui le tente. Sans conscience de soi, il est condamné.

Cela peut paraître simple, mais les psychologues savent bien que la plupart de nos choix sont faits alors que nous sommes en mode « pilote automatique », sans conscience réelle de ce qui les motive et certainement sans réflexion sérieuse sur leurs conséquences. Et pour cause : la plupart du

temps, on ne se rend même pas compte qu'on fait un choix ! Ainsi, au cours d'une étude, on a demandé à des gens combien de décisions liées à la nourriture ils prenaient par jour. Combien diriez-vous ? En moyenne, les gens ont répondu 14. Dans la réalité, quand ces mêmes personnes ont méticuleusement fait le compte, la moyenne était de 227. Soit plus de 200 choix dont elles n'avaient pas conscience – et il ne s'agit que de décisions liées à la nourriture. Comment pouvez-vous vous contrôler si vous n'avez même pas conscience qu'il y a quelque chose à contrôler ?

Avec ses sources constantes de distraction et de stimulation, la société moderne n'aide guère. Baba Shiv, professeur de marketing à la Stanford Graduate School of Business¹, a montré que les gens qui sont distraits par quelque chose ont plus de risques de céder à la tentation. Par exemple, des étudiants qui essaient de se souvenir d'un numéro de téléphone ont 50 % de chances de plus de choisir un gâteau au chocolat plutôt qu'un fruit sur une dessert de cafétéria. Les gens qui font leurs courses sans être concentrés sont plus influençables par les promotions en magasin et ont plus de risques de rentrer chez eux avec des articles qui n'étaient pas sur leur liste de courses.

Quand vous avez l'esprit préoccupé, ce sont vos impulsions qui guident vos choix – et non vos objectifs à long terme. Vous envoyez des textos alors que vous faites la queue au café ? Vous risquez de vous retrouver avec un milk shake au moka plutôt qu'un café glacé (SMS entrant : « Jpari k'tu veux pas savoir combien ya de calories ds 7 boisson »). Vous n'arrivez pas à détacher vos pensées du boulot ? Attention à ne pas vous laisser convaincre par le vendeur que vous avez effectivement besoin d'un forfait extension plus service illimité.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Repérez les choix qui dépendent de votre volonté

Pour avoir plus de *self-control*, il faut d'abord avoir plus de conscience de soi. Il est intéressant de commencer, par exemple, par repérer quand vous faites des choix liés à votre défi de volonté. Certains seront plus évidents que d'autres, par exemple : « Est-ce que j'irai à la gym après le travail ? » L'impact d'autres décisions ne se fera peut-être sentir que plus tard dans la journée, quand vous serez confronté à leurs conséquences. Par exemple, avez-vous préparé votre sac de gym de façon que vous n'ayez pas besoin de rentrer à la maison d'abord ? (Rusé ! Vous aurez l'excuse moins facile.) Avez-vous été retenu par ce coup de téléphone jusqu'à ce que vous ayez trop faim pour aller directement à la gym ? (Oups ! Vous allez avoir du mal à aller à la gym s'il

faut que vous alliez dîner d'abord.) Pendant au moins une journée, repérez vos choix. À la fin de la journée, faites le point et tâchez d'analyser quand vous avez pris des décisions qui allaient dans le sens de vos objectifs ou, au contraire, qui les entravaient. Le fait de repérer vos choix vous permettra également de réduire le nombre de décisions prises alors que vous êtes distrait – effet positif garanti sur votre volonté.

PREMIER PAS VERS LA CONVALESCENCE D'UNE ACCRO DE LA MESSAGERIE ÉLECTRONIQUE

Michelle, trente et un ans, productrice d'émissions radio, vérifiait sans cesse ses e-mails sur son ordinateur ou son téléphone. Cela empiétait sur sa productivité au travail et agaçait son fiancé qui n'arrivait jamais à capter entièrement son attention. Le défi de volonté que Michelle s'est lancé pour le cours était de vérifier moins souvent sa messagerie électronique, et elle s'est fixé le but ambitieux de ne pas se connecter plus d'une fois par heure. À la fin de la première semaine, elle a admis qu'elle n'était même pas en passe de se rapprocher de cet objectif. Le problème était que, tant qu'elle ne faisait pas effectivement défiler ses nouveaux messages, elle ne se rendait souvent même pas compte qu'elle était en train de vérifier sa messagerie. Une fois qu'elle prenait conscience de ce qu'elle faisait, elle pouvait s'arrêter, mais il y avait une sorte de force indépendante de sa conscience qui la poussait à regarder son téléphone ou cliquer sur sa boîte mail. Michelle s'est fixé le but de se surprendre plus tôt dans le processus.

La semaine suivante, elle était capable de remarquer quand elle tendait la main pour attraper son téléphone ou qu'elle ouvrait sa boîte mail. Cela lui permettait de s'arrêter à temps. Ce qui la poussait à vérifier était plus difficile à saisir. Michelle avait du mal à reconnaître ce moment *avant* d'être déjà engagée dans le processus. Mais avec le temps, elle a fini par prendre conscience d'une sensation comparable à une sorte de démangeaison – une tension dans le cerveau et le corps, qui se relâchait quand elle vérifiait sa messagerie. Cette observation a été une révélation pour Michelle ; elle n'avait jamais imaginé jusque-là que vérifier ses e-mails pouvait être un moyen pour elle de soulager une certaine tension. Elle avait cru qu'elle ne faisait que rechercher des informations. Elle a alors fait attention à ce qu'elle ressentait une fois qu'elle avait vérifié ses e-mails, et elle a compris que vérifier sa messagerie était aussi inefficace que de gratter une piqûre qui démange – ça lui

démangeait encore plus après et c'était tout. Avec cette prise de conscience non seulement de son impulsion mais également de sa réaction, elle a réussi à avoir beaucoup plus de maîtrise de son comportement ; elle a même dépassé son but d'origine en vérifiant moins souvent sa messagerie en dehors des heures de bureau.

Cette semaine, je vous invite à observer le processus qui vous amène à céder à vos impulsions. Vous n'avez même pas encore besoin de vous fixer un but pour améliorer votre self-control. Voyez si vous réussissez à vous surprendre de plus en plus tôt dans le processus, en notant les pensées, les sentiments et les situations qui ont le plus tendance à déclencher votre impulsion. Que pensez-vous ou que vous dites-vous qui vous incite à céder ?

ENTRAÎNEZ VOTRE CERVEAU À FAIRE PREUVE DE VOLONTÉ

L'évolution a mis des millions d'années à développer un cortex préfrontal qui soit capable de faire face à tout ce dont nous avons besoin, nous, les humains. Alors c'est peut-être un peu ambitieux de demander cela, mais est-il possible d'améliorer encore la capacité de notre cerveau pour ce qui est du *self-control* sans être obligés d'attendre un million d'années de plus ? Si un cerveau humain basique est assez bon en *self-control*, y a-t-il quoi que ce soit que nous puissions faire, là maintenant, pour améliorer le modèle standard ?

Depuis l'aube des temps, ou depuis que les chercheurs ont commencé à se pencher sous tous les angles sur le cerveau humain, on est toujours partis du principe que le cerveau avait une structure fixe. La volonté que vous aviez était ce qu'elle était, pas une matière évolutive. Le seul changement que votre cerveau verrait serait sa détérioration au fil de la vieillesse. Mais au cours des dix dernières années, les neuroscientifiques ont remarqué que, tel un étudiant avide d'apprendre, le cerveau répond remarquablement à l'expérience. Demandez à votre cerveau de faire des maths tous les jours, et il sera de plus en plus fort en maths. Demandez à votre cerveau de se faire du souci, et il saura de mieux en mieux se faire du souci. Demandez à votre cerveau de se concentrer, et il saura de mieux en mieux se concentrer.

Non seulement votre cerveau trouve ces activités de plus en plus faciles mais il se remodèle concrètement en fonction de ce que vous lui demandez de

faire. Certaines parties du cerveau deviennent plus denses, concentrant de plus en plus de matière grise, tel un muscle qui forcit avec l'exercice. Par exemple les adultes qui apprennent à jongler développent plus de matière grise dans les régions du cerveau qui suivent les objets qui bougent. Les différentes régions du cerveau peuvent également développer leurs interconnexions, de façon à pouvoir partager des informations plus rapidement. Ainsi, les gens qui jouent à des jeux de mémoire vingt-cinq minutes par jour développent une meilleure connectivité entre les régions du cerveau qui sont importantes pour l'attention et la mémoire.

Mais entraîner votre cerveau ne sert pas qu'à jongler et à vous rappeler où vous avez posé vos lunettes – les scientifiques ont de plus en plus de preuves que vous pouvez entraîner votre cerveau à améliorer votre *self-control*. À quoi ressemble un entraînement de la volonté ? Eh bien, vous pourriez défier votre pouvoir de « ne pas faire » en plaçant des pièges à tentation un peu partout dans la maison – une barre chocolatée dans votre tiroir à chaussettes, un verre et une bouteille de martini à côté de votre vélo d'appartement, la photo de votre petite copine de lycée, maintenant mariée, collée sur votre frigo. Ou bien vous pourriez défier votre « pouvoir de faire » en créant votre propre parcours du combattant, avec des points de passage obligatoires où vous devez boire du jus d'herbe de blé, faire vingt sauts de carpe, et remplir votre déclaration de revenus en avance.

Ou bien vous pourriez faire quelque chose de beaucoup plus simple et moins douloureux : méditer. Les neuroscientifiques ont découvert que lorsque vous demandez à votre cerveau de méditer, il s'améliore non seulement en méditation mais également dans toute une gamme d'aptitudes au *self-control* notamment pour l'attention, la concentration, la gestion du stress, le contrôle des impulsions et la conscience de soi. Les gens qui méditent régulièrement ne sont pas seulement meilleurs dans ces domaines : avec le temps, leur cerveau devient une machine à volonté extrêmement bien réglée. Ils ont également plus de matière grise dans le cortex préfrontal et dans les régions du cerveau chargées de la conscience de soi.

On n'a pas besoin d'avoir médité toute sa vie pour que des changements apparaissent dans le cerveau. Certains chercheurs ont commencé à évaluer la plus petite dose de méditation requise pour avoir des retombées positives (approche que nombre de mes étudiants apprécient car ils sont peu nombreux à envisager d'aller s'installer dans une grotte de l'Himalaya pour les dix prochaines années). Ces études se penchent sur des gens qui n'ont jamais

médité auparavant – y compris des gens sceptiques sur la question – et on leur enseigne une technique de méditation simple telle que celle que vous allez apprendre ci-après. Selon une étude récente, trois heures de pratique méditative suffisent à apporter un progrès dans l'attention et la maîtrise de soi. Après onze heures, les chercheurs ont pu constater ces changements au niveau du cerveau. Ces personnes, qui démarraient la méditation, avaient développé le nombre de connexions cérébrales entre les régions du cerveau qui sont mobilisées lorsque l'on veut se concentrer, passer outre des sources de distraction ou contrôler ses impulsions. Une autre étude a découvert qu'après huit semaines de pratique méditative quotidienne, un individu a une conscience de soi accrue dans la vie quotidienne et plus de matière grise dans les régions correspondantes du cerveau.

Il peut sembler incroyable que notre cerveau puisse se modeler aussi rapidement, mais la méditation augmente le flux sanguin vers le cortex préfrontal, de la même manière que la musculation augmente le flux sanguin vers les muscles. Il semble que le cerveau s'adapte à l'exercice à la manière des muscles : il se développe en volume et en rapidité afin de mieux répondre à ce que vous lui demandez de faire. Alors si vous êtes prêt à entraîner votre cerveau, la technique de méditation suivante fera affluer le sang vers votre cortex préfrontal – c'est ce qu'on a trouvé de mieux pour accélérer l'évolution et tirer le maximum du potentiel de notre cerveau.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Une méditation de cinq minutes pour entraîner votre cerveau

Se concentrer sur sa respiration est une technique de méditation simple mais puissante pour entraîner votre cerveau et développer votre volonté. Cela réduit le stress et apprend comment faire face à la fois aux sources de distraction intérieures (envies, soucis, désirs) et aux tentations extérieures (sons, visions, odeurs). La recherche récente montre qu'une pratique méditative régulière aide les gens à arrêter de fumer, à laisser tomber la drogue, à perdre du poids et à rester sobres. Quels que soient les défis de « faire » ou de « ne pas faire » que vous vous êtes donnés, cette méditation de cinq minutes est un exercice puissant pour le cerveau, qui stimulera votre volonté.

Voici par où commencer.

1. Asseyez-vous tranquillement et ne bougez plus.

Asseyez-vous sur une chaise, vos pieds bien à plat sur le sol, ou asseyez-vous en tailleur sur un coussin. Tenez-vous droit et posez les mains sur vos genoux. Il est important de ne pas gigoter

quand on médite – c’est le fondement physique de la maîtrise de soi. Si vous remarquez que vous avez envie de vous gratter quelque part, de bouger les bras, ou de croiser et de décroiser les jambes, voyez si vous pouvez ressentir cette pulsion tout en lui résistant. Le simple fait de rester tranquille fait partie de ce qui fait que la méditation est efficace pour entraîner la volonté. Vous apprenez à ne pas suivre automatiquement chacune des impulsions que votre cerveau et votre corps génèrent.

2. Concentrez-vous sur votre respiration.

Fermez les yeux ou, si vous avez peur de vous endormir, fixez un point du regard (un mur blanc, par exemple, pas la chaîne de téléachat). Commencez à remarquer votre respiration. Dites dans votre tête « inspirer » quand vous inspirez, et « expirer » quand vous soufflez. Quand vous remarquez que votre esprit s’égare (ce qui ne manquera pas d’arriver), ramenez-le tout simplement sur votre respiration. Cette pratique, qui vous fait revenir sans cesse à votre respiration, fait passer votre cortex préfrontal à la vitesse supérieure et apaise les centres du stress et de l’envie de votre cerveau.

3. Remarquez les sensations que vous apporte votre respiration, et remarquez comment votre esprit s’échappe.

Après quelques minutes, laissez tomber les termes « inspirer/expirer ». Essayez de vous concentrer sur la seule sensation de respirer. Vous pouvez ressentir le mouvement de l’air qui entre et sort au niveau du nez et de la bouche. Vous pouvez ressentir le mouvement du ventre ou de la cage thoracique qui gonfle quand vous inspirez et dégonfle quand vous expirez. Maintenant que vous ne formulez plus les mots « inspirer/expirer », il est possible que votre esprit s’évade un peu plus. Tout comme précédemment, lorsque vous vous rendez compte que vous pensez à quelque chose d’autre, ramenez votre attention sur votre respiration. Au besoin, dites à nouveau les mots « inspirer/expirer » pendant quelques instants. Cette partie de la pratique entraîne la conscience de soi autant que le *self-control*.

Commencez par cinq minutes par jour. Quand vous commencez à en prendre l’habitude, essayez dix à quinze minutes par jour. Si cela commence à vous peser, revenez à cinq minutes. Mieux vaut cinq petites minutes tous les jours qu’une longue pratique que vous repoussez sans arrêt au lendemain. Il peut vous être plus facile de choisir un moment spécifique où vous allez méditer chaque jour, juste avant votre douche, par exemple. Si cela n’est pas possible, restez souple et tâchez de caser votre méditation quand vous le pouvez.

ÊTRE MAUVAIS EN MÉDITATION EST BON POUR LE *SELF-CONTROL*

Andrew se sentait très mauvais en méditation. Cet ingénieur électricien de cinquante et un ans était convaincu que le but de la méditation était de se

débarrasser de toute pensée et de se vider l'esprit. Même quand il se concentrait sur sa respiration, d'autres pensées s'immisçaient dans sa tête. Il était prêt à abandonner la pratique parce qu'il ne progressait pas aussi vite qu'il l'avait espéré et qu'il pensait qu'il perdait son temps s'il n'était pas capable de se concentrer parfaitement sur sa respiration.

La plupart des gens qui débutent en méditation font cette erreur, mais la vérité, c'est qu'être « mauvais » en méditation, c'est exactement ce qui rend cette pratique efficace. J'ai encouragé Andrew – et tous les autres participants frustrés de la classe – à faire attention non seulement à leur concentration *pendant* la méditation, mais aussi à la façon dont leur concentration et leurs choix étaient affectés durant le reste de la journée.

Andrew a remarqué que, même s'il avait le sentiment d'être assez distrait pendant sa séance de méditation, il était plus concentré après s'être entraîné que s'il sautait sa séance. Il a aussi compris que ce qu'il faisait en méditation c'était exactement ce qu'il devait faire dans la vraie vie : se surprendre en train de s'éloigner d'un objectif et se rediriger vers cet objectif (dans le cas présent vers sa respiration). La méditation était l'exercice parfait pour ces moments où il était sur le point de commander des frites pour le déjeuner et où il se rendait compte qu'il devait s'arrêter et commander quelque chose de plus sain. C'était l'exercice parfait pour ces moments où un commentaire sarcastique lui montait aux lèvres et où il voyait qu'il devait s'arrêter et tenir sa langue. Et c'était l'exercice parfait pour remarquer quand il perdait du temps au bureau et qu'il devait se remettre au travail. Toute la journée, le *self-control* consistait à remarquer quand il s'éloignait de son but et qu'il devait se remettre sur les bons rails. Après avoir pris conscience de cela, Andrew a compris que ce n'était pas grave s'il passait ses dix minutes de méditation à faire des allers et retours entre sa respiration et ses pensées volatiles. Plus la méditation était « mauvaise », plus l'entraînement était efficace pour la vraie vie, tant qu'il se rendait compte des moments où son esprit vagabondait.

Méditer ne consiste pas à vous débarrasser de toutes vos pensées ; c'est apprendre à ne pas vous laisser engloutir par elles au point d'en oublier votre objectif. Ne vous inquiétez pas si votre concentration n'est pas parfaite lorsque vous méditez. Entraînez-vous à revenir sur votre respiration encore et encore.

UN DERNIER MOT

Grâce à l'architecture du cerveau humain moderne, nous avons tous de multiples « moi » qui entrent en compétition pour le contrôle de nos pensées, de nos sentiments et de nos actions. Tout défi de volonté est une bataille entre ces différentes versions de nous-mêmes. Pour que ce soit la meilleure version qui gagne, nous devons renforcer les systèmes de conscience de soi et de *self control*. Nous trouverons alors la volonté et le pouvoir de *vouloir* pour faire le plus dur.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : la volonté consiste en réalité en trois pouvoirs – faire, ne pas faire et vouloir – qui nous aident à être une meilleure version de nous-mêmes.

Sous le microscope

- *Qu'est-ce qui est le plus dur ?* Imaginez-vous face à un défi de volonté, et vous faites le plus dur. Pourquoi est-ce dur ?
- *Découvrez vos deux esprits.* Pour le défi que vous avez lancé à votre volonté, décrivez les deux « moi » qui vous habitent et qui sont en concurrence. Que veut la version impulsive de vous-même ? Que veut la version plus sage de vous-même ?

Expériences de volonté

- *Repérez les choix qui dépendent de votre volonté :* pendant au moins un jour, essayez de remarquer chaque décision que vous prenez qui soit en lien avec votre défi de volonté.
- *Cinq minutes de méditation pour entraîner votre cerveau :* concentrez-vous sur votre respiration en utilisant les mots « inspirer » et « expirer » dans votre esprit. Quand votre esprit s'échappe, remarquez-le et ramenez-le à votre respiration.

Chapitre 2

L'instinct de volonté : vous êtes né avec la capacité de résister aux pâtisseries

Cela commence par un éclair d'excitation. Votre cerveau vrombit et votre cœur bat la chamade dans votre poitrine. Vous avez la sensation que votre corps entier dit : *Oui !* Et puis voilà que l'anxiété vous envahit. Vos poumons se resserrent et vos muscles se tendent. Vous commencez à avoir la tête qui tourne et un peu la nausée. Vous tremblez presque, vous en avez tellement envie. Mais vous ne devez pas. Mais vous voulez. *Mais vous ne devez pas*. Vous savez ce que vous devez faire, mais vous n'êtes pas sûr de pouvoir supporter cette sensation sans vous effondrer ou céder.

Bienvenue dans le monde de l'envie irrésistible. Peut-être est-ce l'envie de prendre une cigarette, un verre ou un triple café-crème. Peut-être est-ce la vue d'un magasin dont c'est le dernier jour de soldes, la vue d'un billet de loterie d'un croissant repéré dans la vitrine d'une boulangerie. Dans un tel moment vous êtes confronté au choix suivant : satisfaire votre envie, ou trouver la force intérieure de vous maîtriser. C'est le moment d'exercer votre pouvoir de « ne pas faire », quand chacune des cellules de votre corps dit : « Je veux. »

Vous reconnaissez quand vous êtes face à un vrai défi de volonté parce que vous le ressentez dans votre corps. Il ne s'agit pas d'une discussion abstraite sur ce qui est bien et ce qui est mal. Vous avez la sensation qu'une bataille se déroule en vous – une bataille entre deux parties de vous-même, ou ce qui semble parfois être deux personnes très différentes. Parfois c'est l'envie qu

gagne. Parfois c'est la partie de vous la plus avisée, celle qui veut ce qu'il y a de mieux pour vous, qui gagne.

Ce qui fait que vous réussissez ou que vous n'arrivez pas à relever ces défis de volonté peut paraître un mystère. Un jour vous résistez, le lendemain vous succombez. Vous vous dites peut-être : « Mais à quoi pensais-je ? », mais vous feriez mieux de vous demander : « Que faisait mon corps ? » La science est en train de découvrir que le *self-control* est une question de physiologie et non seulement de psychologie. C'est un état temporaire à la fois du corps et de l'esprit qui vous donne la force et la sérénité permettant de dépasser vos impulsions. Les chercheurs commencent à comprendre ce à quoi cet état ressemble, et pourquoi la complexité de notre monde moderne interfère souvent avec cet état. La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez apprendre à vous mettre physiologiquement dans cet état lorsque vous avez le plus besoin de votre volonté. Vous pouvez aussi entraîner votre corps à rester dans cet état de sorte que, lorsque la tentation se présente, votre réaction instinctive soit le *self-control*.

SI MENACES M'ÉTAIENT CONTÉES

Pour comprendre ce qui se passe dans le corps lorsqu'on exerce son *self-control*, il faut commencer par faire une importante distinction : la différence entre un tigre à dents de sabre et une charlotte aux fraises. D'une certaine manière – et cela a son importance –, le tigre et la charlotte se ressemblent : les deux peuvent faire capoter votre objectif de vivre longtemps et sainement. Mais sous d'autres aspects, ils représentent des menaces radicalement différentes. Ce que le cerveau et le corps font pour les affronter sera très différent. Par chance, l'évolution vous a doté précisément des ressources dont vous avez besoin pour vous protéger des deux.

QUAND LE DANGER FRAPPE

Pour commencer, remontons le temps jusqu'à l'époque où le féroce tigre à dents de sabre traquait sa proie. Imaginez-vous dans le Serengeti, en Afrique de l'Est, à vaquer à vos occupations d'hominidé primitif. Peut-être êtes-vous en train de faire le tour des carcasses éparpillées dans la savane, à la recherche

de votre repas. Tout va pour le mieux – mais n'est-ce pas une jeune antilope fraîchement tuée et abandonnée que vous voyez là-bas ? – quand tout à coup put*** de mer** ! vous repérez un tigre à dents de sabre tapi entre les branches d'un arbre. Peut-être savoure-t-il l'antilope qu'il a eue en guise d'apéritif tout en contemplant son plat principal : vous. Il a l'air avide d'enfoncer ses 25 cm de canines dans votre chair, et contrairement à l'homme évolué du ^{xxi}^e siècle que vous êtes, il n'a pas de scrupules à l'idée de satisfaire toutes ses envies. Ne vous attendez pas à ce qu'il fasse régime, jugeant vos courbes un peu trop riches en calories.

Heureusement, vous n'êtes pas la première personne à vous trouver dans cette situation. Beaucoup de vos lointains ancêtres ont été confrontés à ce ennemi et à d'autres du même genre. Et donc vous avez hérité d'eux un instinct qui vous permet de réagir face à toute menace qui requiert que vous vous battiez ou que vous preniez vos jambes à votre cou. C'est ce que l'on appelle à juste titre la réponse au stress par « la lutte ou la fuite »¹. Vous savez ce que c'est : le cœur qui bat la chamade, les mâchoires qui claquent, tous les sens sur le qui-vive. Ces changements dans le corps n'arrivent pas par accident. Ils sont savamment coordonnés par le cerveau et le système nerveux pour s'assurer que vous allez réagir vite et sans perdre une once d'énergie.

Voici ce qui s'est physiologiquement passé lorsque vous avez repéré le tigre à dents de sabre. L'information a d'abord circulé de vos yeux à une partie de votre cerveau appelée l'amygdale, qui fonctionne comme votre propre système d'alerte. Ce système d'alerte se situe au milieu de votre cerveau et son but est de détecter les urgences potentielles. Lorsqu'il détecte une menace sa localisation centrale facilite la transmission du message à d'autres parties du cerveau et du corps. Quand le système d'alerte a reçu de vos globes oculaires le signal qu'il y avait un tigre à dents de sabre qui vous mesurait du regard, il a lancé une série de signaux à votre cerveau et à votre corps pour déclencher la réaction de lutte ou de fuite. Vos glandes surrénales ont libéré les hormones du stress. Votre foie a déversé de l'énergie dans votre réseau sanguin – sous la forme de sucre et de graisses. Votre système respiratoire a fait pomper vos poumons de façon à vous envoyer plus d'oxygène dans le corps. Votre système cardiovasculaire est passé à la vitesse supérieure pour s'assurer que l'énergie circulant dans votre réseau sanguin atteigne bien les muscles qui vont servir à lutter ou à fuir. Chacune des cellules de votre corps a eu le message : c'est le moment de montrer de quoi vous êtes fait.

Alors que votre corps se préparait à défendre votre vie, le système d'alerte de votre cerveau s'assurait que *vous* n'alliez pas vous mettre en travers du chemin. Il a donc focalisé votre attention et vos sens sur le tigre à dents de sabre et les environs, s'assurant qu'aucune pensée parasite ne vienne vous distraire de la menace présente. Le système d'alerte a également déclenché un changement complexe de la chimie du cerveau qui a inhibé votre cortex préfrontal, cette région du cerveau responsable du contrôle des impulsions. Eh oui : le mode de lutte ou de fuite veut vous rendre *plus* impulsif. Votre cortex préfrontal, rationnel, sage et raisonneur, est efficacement anesthésié - pour être sûr que vous n'alliez pas vous dégonfler ou trop réfléchir avant de fuir. À propos de fuite, je vous conseillerais franchement de commencer à courir en l'occurrence. Et tout de suite.

La réaction de lutte ou de fuite est l'un des plus beaux cadeaux que la nature ait faits à l'humanité : l'aptitude intégrée à votre corps et à votre cerveau de consacrer toute leur énergie à vous sauver la peau en cas d'urgence. Vous n'allez pas gaspiller d'énergie – physique ou mentale – sur quoi que ce soit qui ne vous aide pas à survivre à la crise immédiate. Ce qui signifie que lorsque la réaction de lutte ou de fuite se déclenche, l'énergie physique que vous consacriez peut-être jusque-là à digérer votre petit déjeuner ou à réparer un ongle cassé est redirigée vers la priorité immédiate : survivre. L'énergie mentale qui était concentrée sur la recherche de votre dîner ou votre prochaine magnifique peinture rupestre est recanalisation vers la vigilance du moment présent et l'action rapide. En d'autres mots, la réponse au stress par la lutte ou la fuite est un instinct de gestion de l'énergie. Elle décide de la façon dont vous allez dépenser votre dose limitée d'énergie physique et mentale.

UNE NOUVELLE FORME DE MENACE

Oh ! vous êtes toujours dans le Serengeti en train de fuir le tigre à dents de sabre ? Je suis désolée ! Pardonnez-moi si notre remontée dans le temps a été un peu stressante, mais c'était un détour nécessaire si nous voulons comprendre la biologie du *self-control*. Revenons à aujourd'hui, loin des crocs de prédateurs aujourd'hui disparus. Reprenez votre souffle, détendez-vous un peu. Trouvons un endroit plus sûr et plus agréable.

Et si on allait se promener en ville ? Imaginez un peu : il fait beau, le soleil brille et une légère brise vous caresse le visage. Dans les arbres, les oiseaux

chantent *Imagine* de John Lennon quand tout à coup – BOUM ! –, dans la vitrine d'une pâtisserie, vous tombez sur la plus appétissante charlotte aux fraises que vous ayez jamais vue. Sa surface crémeuse et douce est recouverte d'un glaçage rouge flamboyant. Quelques tranches de fraises délicatement disposées rappellent les saveurs des étés de votre enfance. Avant même que l'eau à la bouche, vous ayez eu le temps de dire : « Eh ! Attends, je suis au régime ! », vos pieds vous mènent à la porte d'entrée, votre main actionne la poignée et le carillon de la pâtisserie accueille votre arrivée.

Que se passe-t-il dans votre cerveau et dans votre corps à cet instant ? Plusieurs choses. D'abord, votre cerveau est temporairement accaparé par la promesse d'une récompense. À la vue de cette charlotte aux fraises, votre cerveau libère un neurotransmetteur appelé dopamine, qui va du centre de votre cerveau vers les régions cérébrales qui contrôlent l'attention, la motivation et l'action. Ces petits messages de dopamine disent à votre cerveau : « Manger gâteau MAINTENANT, sinon sort fatal pire que la mort. » Cela explique peut-être le mouvement quasi automatique de vos pieds et de votre main en direction de la pâtisserie. (À qui appartient cette main ? Est-ce ma main sur la poignée ? Ah oui. Bon, combien coûte cette charlotte ?)

Pendant ce temps, votre taux de sucre chute. Dès que votre cerveau anticipe votre première bouchée crémeuse, il libère une substance neurochimique qui commande au cerveau d'utiliser toute l'énergie qui circule dans le réseau sanguin. La logique du corps est la suivante : une part de charlotte aux fraises riche en sucre et en graisse, va entraîner une montée du taux de sucre dans le sang. Pour éviter un disgracieux coma hyperglycémique et une rare (quoique tout aussi disgracieuse) mort par charlotte, vous devez abaisser le niveau de sucre actuellement présent dans votre sang. Voyez comme votre corps est attentionné ! Mais cette baisse du taux de sucre dans le sang peut vous laisser un peu flageolant et grincheux, avec encore plus l'envie de manger ce gâteau Humm, sournois. Je ne veux pas avoir l'air d'une théoricienne de la conspiration des charlottes, mais si c'est une compétition entre la charlotte aux fraises et votre bonne intention de suivre un régime, je parierai que la charlotte va gagner.

Mais attendez ! Tout comme dans le Serengeti, vous avez une arme secrète : la volonté. Vous vous souvenez de la volonté – l'aptitude à faire ce qui est vraiment important, même quand c'est difficile ? En l'occurrence, ce qui est vraiment important, ce n'est pas le plaisir passager des molécules de charlotte qui entrent en contact avec votre palais. Une partie de vous sait que vous avez

de plus grands objectifs. Des objectifs comme être en bonne santé, être heureux, ou pouvoir rentrer dans votre jeans demain. Cette partie de vous même reconnaît que la charlotte aux fraises menace vos objectifs à long terme. Elle fera donc tout ce qu'elle peut pour faire face à cette menace. C'est votre instinct de volonté.

Mais contrairement au tigre à dents de sabre, la charlotte aux fraises n'est pas la vraie menace. Réfléchissez : ce gâteau ne peut rien faire contre vous, votre santé ou votre tour de taille à moins que vous ne preniez une fourchette. Eh oui : cette fois-ci, l'ennemi est à l'intérieur. Vous n'avez pas besoin de fuir la pâtisserie (même si cela ne vous ferait pas de mal). Et il est certain que vous n'avez pas besoin de tuer le gâteau (ou le pâtissier). Mais vous devez faire quelque chose par rapport à ces envies internes. Vous ne pouvez pas tuer un désir à proprement parler, et parce que ces envies sont à l'intérieur de votre esprit et de votre corps, vous ne pouvez guère vous enfuir. Le mode de lutte ou de fuite, qui vous pousse vers vos pulsions les plus primitives, est exactement ce dont vous n'avez pas besoin juste là. Le *self-control* requiert une approche autre que l'instinct de survie – une approche qui vous permette de réagir face à ce nouveau genre de menace.

SOUS LE MICROSCOPE

Quelle est la menace ?

Nous avons l'habitude de voir la tentation ou les ennuis comme s'ils étaient indépendants de nous-mêmes : c'est le croissant, la cigarette ou Internet qui sont dangereusement attirants. Mais le *self-control* nous renvoie dans le miroir notre propre image et nos mondes intérieurs de pensées, de désirs, d'émotions et d'impulsions. Pour votre défi de volonté, essayez d'identifier l'impulsion *interne* qui a besoin d'être contenue. Quelle est la pensée ou quel est le sentiment qui vous fait vouloir faire ce que vous *ne voulez pas* faire ? Si vous n'êtes pas sûr, essayez quelques observations sur le terrain. La prochaine fois que vous devez faire face à la tentation, tournez votre attention vers l'intérieur de vous-même.

L'INSTINCT DE VOLONTÉ :
RÉFLÉCHIR AVANT D'AGIR

La psychologue Suzanne Segerstrom, de l'université du Kentucky, étudie la façon dont divers états d'esprit comme le stress ou l'espoir influencent le corps. Elle a découvert que, tout comme le stress, le *self-control* a une signature biologique. Le besoin de *self-control* met en branle dans le cerveau et dans le corps un ensemble de changements coordonnés qui vous aident à résister à la tentation et à dépasser vos pulsions autodestructrices. Segerstrom appelle cela la réponse par la « pause et plan d'action » (autrement dit réfléchir avant d'agir), diamétralement opposée à la réponse par la lutte ou la fuite.

Vous vous souvenez de ce que l'on a vu lors de notre voyage dans le Serengeti : une réaction de lutte ou de fuite intervient lorsque vous reconnaissez une menace externe. Dans ce cas-là, votre cerveau et votre corps entrent dans un mode d'attaque ou de fuite dans le but de vous défendre. La réaction qui consiste à réfléchir avant d'agir s'en écarte d'une manière radicale : elle se déclenche lors de la perception d'un conflit *interne*, et non d'une menace externe. Vous voulez faire une chose en particulier (fumer une cigarette, manger un Big Mac géant, aller sur des sites inappropriés au bureau mais vous savez que vous ne devriez pas. Ou alors vous savez que vous *devriez* faire quelque chose (remplir votre déclaration de revenus, finir un projet, aller à la gym), mais vous préféreriez ne rien faire. Ce conflit interne représente un type de menace en soi : votre instinct vous pousse vers une décision potentiellement mauvaise. Ce qu'il vous faut par conséquent, c'est vous protéger de vous-même. C'est précisément ce qu'on appelle le *self control*. La meilleure réaction sera de vous faire lever le pied (et non accélérer comme dans le cas de la réaction de lutte ou de fuite). D'où l'idée de faire une pause et de prendre le temps de la réflexion. La perception d'un conflit interne déclenche des changements dans le cerveau et dans le corps qui vous ralentissent et contrôlent vos impulsions.

VOICI VOTRE CERVEAU ET VOTRE CORPS EN MODE « PAUSE ET PLAN D'ACTION »

Tout comme la réaction de lutte ou de fuite, la réaction qui consiste à réfléchir avant d'agir commence dans le cerveau. À l'instar du système d'alerte de votre cerveau qui est toujours à l'écoute de ce que vous entendez, voyez et sentez, d'autres régions cérébrales suivent ce qui se passe à l'intérieur de

vous-même. Ce système d'autosurveillance est réparti dans le cerveau et connecte les régions du *self-control* situées dans le cortex préfrontal avec les régions cérébrales qui suivent les sensations de votre corps, de vos pensées et de vos émotions. Une des tâches importantes de ce système est de vous empêcher de faire des erreurs stupides comme boire un bon coup après être resté sobre pendant six mois, hurler sur votre patron ou ignorer vos factures en retard. Le système d'autosurveillance attend simplement de détecter des signes avant-coureurs – sous la forme de pensées, d'émotions et de sensations – qui indiquent que vous êtes sur le point de faire quelque chose que vous regretterez plus tard. Quand votre cerveau reconnaît un tel avertissement, notre bon ami le cortex préfrontal se met immédiatement en marche pour vous aider à faire le bon choix. Pour aider le cortex préfrontal, la réaction « pause et plan d'action » redirige l'énergie de votre corps vers votre cerveau. Pour le *self-control*, on n'a pas besoin de jambes prêtes à courir ou de bras prêts à se battre, on a besoin d'un cerveau bien alimenté, prêt à faire la démonstration de son pouvoir.

Comme nous l'avons vu pour la réaction de lutte ou de fuite, le champ d'action de la réaction « pause et plan d'action » ne s'arrête pas au cerveau. Rappelez-vous, votre corps a déjà commencé à réagir à cette charlotte aux fraises. Votre cerveau doit amener votre corps sur les rails de vos objectifs et freiner vos impulsions. Pour cela, votre cortex préfrontal doit communiquer le besoin de *self-control* aux régions du cerveau inférieur qui régulent votre rythme cardiaque, votre pression artérielle, votre respiration ainsi que d'autres fonctions automatiques. La réaction « pause et plan d'action » vous amène dans la direction opposée à celle que vous aurait fait prendre la réaction de lutte ou de fuite. Au lieu d'accélérer, votre cœur ralentit et votre pression artérielle reste normale. Au lieu d'hyperventiler comme un malade, vous prenez une grande inspiration. Au lieu de bander vos muscles en vue de l'action, votre corps se relâche un peu.

Pour pouvoir réfléchir avant d'agir, votre corps adopte un état plus calme mais pas *groggy*. Le but n'est pas que vous soyez paralysé face à un conflit interne, mais libéré. En vous empêchant de suivre instantanément votre instinct, la réaction « pause et plan d'action » vous donne le temps d'une réaction plus flexible, plus raisonnée. Avec cet état d'esprit et de corps, vous pouvez choisir de ne pas prendre cette charlotte aux fraises, conservant ainsi votre fierté et votre ligne intactes.

Si la réaction de réflexion avant d'agir est aussi naturelle pour nous autres humains, que la réaction de lutte ou de fuite, vous avez certainement remarqué qu'elle ne nous *paraît* pas tout à fait aussi naturelle que, par exemple, manger la charlotte. Pour comprendre pourquoi l'instinct de volonté ne se fait pas toujours sentir, nous devons plonger un petit peu plus dans la biologie à la fois du stress et du *self-control*.

LA « RÉSERVE » DE VOLONTÉ DU CORPS

La meilleure et seule mesure physiologique de la réaction « pause et plan d'action » est ce qu'on appelle la variabilité de la fréquence cardiaque – une mesure dont la plupart des gens n'ont jamais entendu parler, mais qui fournit un étonnant éclairage sur l'état de stress ou de sérénité du corps. Tout individu a un rythme cardiaque qui fluctue dans une certaine mesure. Vous le remarquez facilement quand vous montez un escalier en courant : votre rythme cardiaque s'accélère. Mais si vous êtes en bonne santé, votre rythme cardiaque a eu quelques variations rien qu'à la lecture de cette page ; rien de plus normal. Je ne parle pas de dangereuses arythmies cardiaques. Juste de petites variations. Votre cœur s'accélère légèrement lorsque vous inspirez : boum-boum, boum-boum, boum-boum. Il ralentit à nouveau lorsque vous expirez : boum-boum, boum-boum, boum-boum. C'est bien. C'est sain. Cela signifie que votre cœur reçoit bien les signaux des deux branches de votre système nerveux autonome : le système nerveux sympathique, qui prépare le corps à l'action, et le système nerveux parasympathique, qui permet au corps de se détendre et de récupérer.

En cas de stress, c'est le système nerveux sympathique qui prend le dessus : ce qui fait partie de la biologie de base qui vous aide à lutter ou à fuir. Le rythme cardiaque s'accélère, et la variabilité de la fréquence cardiaque diminue. Le cœur reste « bloqué » à ce niveau élevé – ce qui contribue à la sensation physique d'anxiété ou de colère qui accompagne la réaction de lutte ou de fuite. Au contraire, lorsque les gens réussissent à se maîtriser, le système nerveux parasympathique prend le dessus pour calmer le stress et contrôler toute action impulsive. Le rythme cardiaque ralentit mais la variabilité de la fréquence cardiaque augmente. Lorsque cela arrive, cela contribue à une sensation de concentration et de calme. La première fois que Segerstrom a remarqué cette signature physiologique du *self-control*, elle avait demandé à des étudiants qui avaient faim de ne pas manger de cookies aux pépites de

chocolat fraîchement sortis du four. (C'était une mise en scène cruelle à dire vrai – elle avait demandé aux étudiants de jeûner en vue d'un test de goût. Quand ils sont arrivés, on les a amenés dans une salle où il y avait un buffet tentant de cookies aux pépites de chocolat encore chauds, de chocolats et de carottes. On leur a ensuite dit : mangez toutes les carottes que vous voulez mais ne touchez ni aux cookies, ni aux chocolats. Ceux-là sont pour les prochains participants. C'est avec réticence qu'ils ont dû résister aux bonnes choses – et c'est là que la variabilité de leur fréquence cardiaque a augmenté. Quant aux participants plus chanceux à qui l'on a demandé de « résister » aux carottes mais de manger tous les cookies et les chocolats qu'ils voulaient eh bien, il n'y a pas eu de changement.)

La variabilité de la fréquence cardiaque est un indice tellement bon de la volonté qu'on peut l'utiliser pour prédire qui va résister à la tentation et qui va céder. Par exemple, les ex-alcooliques dont la variabilité de la fréquence cardiaque monte lorsqu'ils voient un verre d'alcool ont plus de chances de rester sobres. Ceux qui montrent la réaction opposée – ceux dont la variabilité de la fréquence cardiaque *chute* lorsqu'ils voient un verre d'alcool – ont de plus grands risques de rechuter. Les études montrent également que les gens qui ont une variabilité de la fréquence cardiaque élevée savent mieux ignorer les sources de distraction, repousser les gratifications et gérer les situations stressantes. Ils ont aussi moins tendance à abandonner face à une tâche difficile, même quand ils commencent par échouer ou qu'ils subissent des critiques. Ces découvertes ont amené les psychologues à appeler la variabilité de la fréquence cardiaque la « réserve » de volonté du corps – une mesure physiologique de votre capacité à vous maîtriser. Si votre variabilité de fréquence cardiaque est élevée, vous avez plus de volonté pour faire face à la tentation lorsque celle-ci se présente.

Pourquoi certaines personnes ont-elles la chance de pouvoir faire face à leurs défis de volonté grâce à une variabilité de fréquence cardiaque élevée quand d'autres doivent essayer de résister à la tentation avec un désavantage physiologique patent ? De nombreux facteurs influencent votre réserve de volonté : par exemple, ce que vous mangez (mieux vaut consommer des aliments non transformés et à base de plantes que des cochonneries) ou l'endroit où vous vivez (un air pollué diminue la variabilité de la fréquence cardiaque – eh oui, le brouillard pollué de Los Angeles explique peut-être en partie le nombre de stars de cinéma en cure de désintoxication). *Tout* ce qui vous apporte du stress, que ce soit au niveau de l'esprit ou du corps, peu

interférer avec la physiologie de votre *self-control* et, par voie de conséquence saboter votre volonté. L'anxiété, la colère, la dépression et la solitude sont toutes associées à une variabilité de la fréquence cardiaque plus basse et à moins de *self-control*. La maladie et la douleur chroniques peuvent aussi épuiser la réserve de volonté de votre cerveau et de votre corps. Mais il y a tout autant de choses que vous pouvez faire pour faire basculer votre corps et votre esprit vers la physiologie du *self-control*. La méditation que vous avez apprise dans le chapitre précédent pour apprendre à vous concentrer est l'une des méthodes les plus efficaces pour améliorer la base biologique de la volonté. Non seulement elle entraîne le cerveau, mais elle augmente aussi la variabilité de la fréquence cardiaque. Tout ce que vous pensez à faire pour réduire votre stress et prendre soin de votre santé – faire de l'exercice, bien dormir, mieux manger, passer du temps de qualité avec vos amis et votre famille, participer à une pratique religieuse ou spirituelle – améliorera la réserve de volonté de votre corps.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Utilisez votre respiration pour vous maîtriser

Vous ne trouverez pas beaucoup de solutions miracles dans ce livre, mais il y a un moyen de booster immédiatement votre volonté : ralentissez votre respiration jusqu'à n'avoir que quatre à six cycles respiratoires par minute. Cela veut dire dix à quinze secondes par cycle – un rythme plus lent que votre respiration normale, mais pas difficile à atteindre avec un peu de pratique et de patience. Ralentir la respiration active le cortex préfrontal et augmente la variabilité de la fréquence cardiaque, ce qui permet de faire passer le cerveau et le corps de l'état de stress au mode de *self-control*. Quelques minutes de cette technique et vous vous sentirez calme, maître de vous-même et capable de faire face à vos envies irrépressibles et à vos défis.

C'est une bonne idée de vous entraîner à ralentir votre respiration avant de poser votre regard sur une charlotte aux fraises. Avant toute chose, comptez le nombre de fois où vous respirez normalement en une minute. Puis commencez à ralentir vos cycles respiratoires sans retenir votre respiration (ce qui ne ferait qu'augmenter votre stress). Pour la plupart des gens, il est plus facile de ralentir l'expiration, alors concentrez-vous de façon à expirer lentement et complètement (pincez les lèvres comme si vous souffliez à travers une paille, cela peut aider). Expirer complètement vous aidera à inspirer plus pleinement et plus profondément sans trop d'efforts. Si vous n'arrivez pas tout à fait à descendre à quatre inspirations/expirations par minute, ne vous inquiétez pas. La variabilité de la fréquence cardiaque augmente régulièrement lorsque votre fréquence respiratoire passe en dessous de douze cycles par minute.

La recherche montre qu'une pratique régulière de cette technique peut vous rendre plus résistant au stress et accroître votre réserve de volonté. Une étude a découvert qu'une pratique

quotidienne de vingt minutes de respiration ralentie augmentait la variabilité de la fréquence cardiaque et réduisait les envies irrépressibles chez des adultes ayant suivi une cure de désintoxication ou se remettant d'un syndrome de stress post-traumatique. Des programmes d'entraînement pour la variabilité de la fréquence cardiaque (qui utilisent des exercices de respiration similaires) ont également été utilisés pour améliorer le *self-control* et réduire le stress des policiers, des traders et des opérateurs de *hotline* – trois des jobs les plus stressants de la planète. Et du fait qu'une ou deux minutes de respiration à ce rythme suffisent à booster votre réserve de volonté, c'est quelque chose que vous pouvez faire chaque fois que vous devez faire face à un défi de volonté.

PRESCRIPTION DE VOLONTÉ

Un de mes élèves, Nathan, travaillait comme assistant d'un médecin dans un hôpital du coin. C'était un travail enrichissant mais stressant, qui comprenait à la fois des soins directs aux patients et des tâches administratives. Il a remarqué que les exercices de respiration ralentie l'aidaient à avoir les idées claires et à prendre de meilleures décisions lorsqu'il était sous pression. C'était tellement positif qu'il décida d'apprendre cette technique à ses collègues. Eux aussi commencèrent à ralentir leur respiration pour se préparer à des situations stressantes comme lorsqu'ils devaient parler à la famille d'un patient, ou pour les aider à supporter l'épreuve physique que constituent les longues périodes de garde sans sommeil. Nathan a même commencé à suggérer l'idée à certains patients pour les aider à gérer leur anxiété ou à faire face à une procédure médicale désagréable. De nombreux patients avaient le sentiment de n'avoir aucun contrôle sur ce qui leur arrivait. Ralentir leur respiration leur donna le sentiment de contrôler leur corps et leur esprit, et les aida à trouver le courage dont ils avaient besoin dans les situations difficiles.

EXERCEZ VOTRE ESPRIT ET VOTRE CORPS

Il y a beaucoup de choses que vous pourriez faire pour développer la physiologie de votre *self-control*, mais cette semaine je vous demande de vous pencher sur les deux stratégies les plus rentables en la matière. Les deux sont immédiatement efficaces, avec des bénéfices qui ne font que s'accroître avec le temps, et elles ne coûtent pas cher. Elles améliorent de surcroît une large

gamme de saboteurs de la volonté, comme la dépression, l'anxiété, la douleur chronique, les maladies cardiovasculaires et le diabète. Elles représentent donc un bon investissement pour toute personne qui veut plus de volonté et n'est pas contre les effets secondaires d'une meilleure santé et d'un plus grand bonheur.

LE MIRACLE DE LA VOLONTÉ

La psychologue Megan Oaten et le biologiste Ken Cheng venaient d'apporter leurs conclusions à leur première étude d'un nouveau traitement visant à développer le *self-control*, et ces deux chercheurs de l'université Macquarie de Sydney, en Australie, étaient stupéfaits de leurs découvertes. S'ils avaient espéré des résultats positifs, personne n'aurait pu prédire la portée des effets du traitement. Leur échantillon de cobayes était composé de six hommes et de dix-huit femmes de dix-huit à cinquante ans. Après deux mois de traitement ils montrèrent des signes d'amélioration de leur attention et la capacité de passer outre les sources de distraction. À une époque où la capacité d'attention ne dépasse pas trente secondes, il y avait déjà là de quoi se féliciter. Mais ce n'était pas tout. Ils avaient réduit leur consommation de tabac, d'alcool et de caféine – alors que personne ne le leur avait demandé. Ils mangeaient mieux. Ils passaient moins de temps à regarder la télévision et plus de temps à étudier. Ils faisaient des économies et dépensaient moins en achats compulsifs. Ils se sentaient plus maîtres de leurs émotions. Ils repoussaient moins souvent ce qu'ils avaient à faire et étaient moins souvent en retard à leurs rendez-vous.

Grand Dieu ! Quel est ce médicament miracle et où puis-je obtenir une prescription ?

Il ne s'agissait pas du tout d'un médicament. Le miracle tenait dans l'exercice physique. Les participants, dont aucun ne pratiquait régulièrement d'activité physique avant l'expérience, ont reçu un abonnement gratuit dans une salle de gym et on leur a recommandé d'en faire bon usage. En moyenne ils s'entraînaient environ une fois par semaine seulement pendant le premier mois, mais jusqu'à trois fois par semaine à la fin du second mois de l'étude. Les chercheurs ne leur ont pas demandé d'apporter d'autres changements dans leur vie, et pourtant ce programme d'entraînement a semblé déclencher une force et un *self-control* tout nouveaux dans *tous* les aspects de leur vie.

L'exercice physique semble être ce qui se rapproche le plus d'un médicament miracle trouvé par les scientifiques. Pour commencer, les bénéfices pour la volonté engendrés par l'activité physique sont *immédiats*. Quinze minutes de tapis de course réduisent les envies irrésistibles, comme l'ont constaté les chercheurs qui essayaient de tenter les fumeurs par des cigarettes et ceux qui suivaient un régime par du chocolat. Les effets de l'exercice physique sont encore plus impressionnants à long terme. Non seulement il atténue le stress ordinaire quotidien, mais c'est un antidépresseur aussi puissant que le Prozac. Faire de l'exercice renforce aussi la biologie du *self-control* en augmentant la variabilité de la fréquence cardiaque de base et en entraînant le cerveau. Quand les neuroscientifiques se sont penchés sur le cerveau des nouveaux sportifs, ils ont constaté une augmentation à la fois de la matière grise – les neurones – et de la substance blanche, la gaine isolante qui aide les neurones à communiquer rapidement et efficacement les uns avec les autres. Grâce à l'exercice physique – comme avec la méditation –, votre cerveau devient plus gros et plus rapide, et c'est au niveau du cortex préfrontal que les effets sont le plus fragants.

La première question que mes élèves me posent toujours quand ils entendent parler de cette recherche est la suivante : « À quelle dose dois-je m'entraîner ? » Ma réponse est toujours : « Qu'êtes-vous prêt à faire ? » Il n'y a aucun intérêt à établir un objectif que vous allez laisser tomber dans huit jours, et il n'y a aucun consensus scientifique sur la dose d'exercice physique qu'il est nécessaire de faire. D'après une étude de 2010 portant sur dix études différentes, les effets les meilleurs pour l'humeur et le stress proviennent de petites doses de cinq minutes plutôt que de longues sessions d'une heure. Il n'y a aucune honte – mais il y a beaucoup de retombées positives potentielles – à décider de faire régulièrement le tour du pâté de maisons, ce qui ne prend que cinq minutes.

La deuxième question que tout le monde pose est la suivante : « Quel est le meilleur type d'exercice ? » Ce à quoi je réponds : « Quel type d'exercice ferez-vous effectivement ? » Le corps et l'esprit n'ont pas l'air de faire la différence, donc tout ce que vous êtes prêt à faire est un bon point de départ. Faire du jardinage, du yoga, un sport d'équipe, marcher, danser, jouer avec vos enfants ou vos animaux domestiques – même faire le ménage ou les magasins avec enthousiasme – sont une forme d'exercice physique. Si vous êtes absolument convaincu que l'exercice physique n'est pas pour vous, je vous encourage à étendre la définition du mot de telle sorte que cela inclue un

activité que vous aimez plutôt bien et pour laquelle vous pourriez répondre « non » aux deux questions suivantes : 1) « Êtes-vous assis, couché, ou debout sans bouger ? » ; 2) « Est-ce que vous grignotez pendant que vous faites cette activité ? » Quand vous aurez trouvé une activité qui s'accorde avec cette définition, bravo : vous aurez trouvé l'entraînement physique pour votre volonté². Tout ce qui va bien au-delà de votre style de vie sédentaire typique améliorera votre réserve de volonté.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Le plein de volonté en cinq minutes écologiques

Si vous voulez faire rapidement le plein de volonté, le plus sûr c'est d'aller dehors. Cinq minutes de ce que les scientifiques appellent de l'« exercice écologique » diminuent le stress, améliorent l'humeur, renforcent la concentration et boostent le *self-control*. On appelle « exercice écologique » toute activité physique qui vous amène dehors, au contact de mère nature. Le top, c'est que, lorsqu'il s'agit d'exercice écologique, les sorties de courte durée suffisent. De petites sorties ont un effet plus puissant sur votre humeur que de longues séances d'entraînement en extérieur. Nul besoin d'en revenir en sueur ou exténué. Les exercices peu intenses comme la marche ont un effet immédiat supérieur à celui que génèrent les exercices intensifs. Voici quelques idées pour faire le plein en cinq minutes d'exercice écologique.

- Quittez le bureau et dirigez-vous vers le carré de verdure le plus proche.
- Mettez votre chanson préférée sur votre iPod et faites le tour du quartier en marchant ou en joggant.
- Emmenez votre chien jouer dehors (et allez chercher la balle vous-même).
- Faites un brin de travail dans votre jardin.
- Allez dehors et faites quelques étirements simples en plein air.
- Faites la course ou jouez avec vos enfants dans le jardin.

CHANGEMENT D'ÉTAT D'ESPRIT POUR UN HOMME PEU CONVAINCU

Antonio, cinquante-quatre ans, propriétaire de deux restaurants italiens prospères, se retrouvait dans ma classe sur le conseil de son médecin. Sa pression artérielle et son taux de cholestérol étaient élevés et son tour de taille prenait deux centimètres tous les ans. Son médecin l'avait prévenu : s'il ne changeait pas de style de vie, il ne tarderait pas à faire une crise cardiaque au dessus d'une assiette de veau *parmigiana*.

Avec réticence, Antonio s'était acheté un tapis de course, mais il n'en voyait pas beaucoup la couleur. L'exercice lui paraissait être une perte de temps ; cela ne l'amusait pas et ce n'était pas productif – sans parler de l'agacement causé par le fait que quelqu'un d'autre lui disait quoi faire !

Mais l'idée que l'exercice pouvait développer son cerveau et sa volonté intriguèrent Antonio tout de même. Il avait l'esprit de compétition et il ne voulait pas lever le pied. Il commença à voir l'exercice comme une arme secrète, quelque chose qui pourrait le maintenir au top. Et ce n'était pas plus mal que cela améliore la variabilité de sa fréquence cardiaque, car celle-ci est souvent annonciatrice de mortalité parmi les gens souffrant de maladies cardiovasculaires.

Il transforma son tapis de course en générateur de volonté en collant l'étiquette « volonté » sur le compteur de calories (puisque'il se fichait pas mal de savoir combien de calories il brûlait – c'était le genre d'homme à jeter une demi-plaquette de beurre dans la poêle sans se poser de question). En marchant sur son tapis de course, il brûlait des calories mais c'est le compteur de « volonté » qu'il voyait tourner, et il se sentait plus fort. Il commença à utiliser sa machine tous les matins pour faire le plein de volonté avant ses réunions difficiles et ses journées à rallonge.

La machine à volonté d'Antonio améliora effectivement sa santé – ce qu'il voulait ce que voulait son médecin –, mais Antonio en tira également quelque chose que lui voulait. Il avait le sentiment d'avoir plus d'énergie et d'être plus maître de la situation tout au long de la journée. Il s'était imaginé que l'exercice lui prendrait de l'énergie et du temps, mais il découvrit qu'il en tirait en retour bien plus qu'il n'en dépensait.

Si vous vous dites que vous êtes trop fatigué ou que vous n'avez pas le temps de faire de l'exercice, pensez au contraire que l'exercice est un moyen de restaurer, et non d'épuiser, votre énergie et votre volonté.

GAGNEZ DE LA VOLONTÉ PENDANT VOTRE SOMMEIL !

Si vous survivez avec moins de six heures de sommeil par nuit, il y a de fortes chances que vous ne vous souveniez même pas de ce que c'est que d'avoir toute votre volonté. Être légèrement mais chroniquement privé de sommeil

vous rend plus sujet au stress, aux envies irrépressibles et à la tentation. Il vous est de même plus difficile de contrôler vos émotions, de vous concentrer ou de trouver l'énergie pour faire face aux gros défis pour votre pouvoir de « faire ». (Dans ma classe, j'ai toujours un groupe qui reconnaît immédiatement la véracité de cette affirmation : les nouveaux parents.) Si vous êtes chroniquement en manque de sommeil, vous pouvez éprouver du regret en fin de journée, en vous demandant pourquoi vous avez encore cédé à la tentation ou remis à plus tard ce que vous auriez dû faire. De là à éprouver de la honte et de la culpabilité, il n'y a qu'un pas. Il nous traverse rarement l'esprit que nous ne devons pas devenir des personnes meilleures, mais simplement des personnes mieux reposées.

Pourquoi un sommeil de mauvaise qualité sape-t-il la volonté ? Pour commencer, le manque de sommeil altère la façon dont le corps et le cerveau utilisent le glucose, leur principale forme d'énergie. Lorsque vous êtes fatigué, vos cellules ont du mal à absorber le glucose qui circule dans votre sang. Elles sont donc sous-alimentées, et vous, épuisé. Votre corps et votre cerveau cherchant désespérément de l'énergie, vous allez vous tourner vers les sucreries ou la caféine. Mais même si vous faites le plein de sucre ou de café, votre corps et votre cerveau n'auront pas l'énergie dont ils ont besoin parce qu'ils ne pourront pas l'utiliser efficacement. Pas de chance pour le *self control* qui représente l'une des tâches les plus gourmandes en énergie pour votre cerveau, dont le stock d'énergie est limité.

C'est votre cortex préfrontal, grand consommateur d'énergie, qui est la zone cérébrale la plus touchée par cette crise d'énergie personnelle. Les chercheurs dans le domaine du sommeil qualifient gentiment cet état de « léger dysfonctionnement préfrontal ». Dupez votre sommeil et vous vous réveillez avec une lésion cérébrale temporaire à la Phineas Gage. Des études montrent que les effets du manque de sommeil sur le cerveau équivalent à une légère intoxication – un état dont beaucoup d'entre nous peuvent confirmer qu'il n'aide guère à la maîtrise de soi.

Lorsque votre cortex préfrontal est altéré, il perd le contrôle d'autres régions cérébrales. En temps normal, il peut faire taire le système d'alerte du cerveau pour vous aider à gérer votre stress et vos envies irrésistibles. Mais une seule nuit blanche crée une déconnexion entre ces deux régions cérébrales. Sans surveillance, le système d'alerte réagit de manière disproportionnée au stress ordinaire du quotidien. Le corps reste pris dans un état physiologique de lutte ou de fuite, avec le taux élevé des hormones du

stress et la baisse de la variabilité de la fréquence cardiaque qui vont de pair.
Résultat : plus de stress et moins de *self-control*.

La bonne nouvelle, c'est que tout cela est réversible. Lorsque la personne privée de sommeil réussit à rattraper quelques heures de vrai repos au cours d'une bonne nuit de sommeil, les images fournies par scanner de son cerveau ne montrent plus de signes d'altération du cortex préfrontal. En fait, elles ressemblent même parfaitement aux clichés que livrerait le scanner du cerveau d'une personne bien reposée. Les chercheurs dans le domaine de l'addiction ont même commencé à expérimenter des interventions dans le sommeil pour traiter l'abus de substances. Dans une étude, cinq minutes par jour d'une méditation concentrée sur la respiration permettaient à des patients en cure de désintoxication de s'endormir. Cela rallongeait d'une heure par nuit leur temps de sommeil de qualité, ce qui, à son tour, réduisait de manière significative le risque de rechute. Donc pour une meilleure volonté, filez vous coucher.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Zzzzzzzzzzz

Si vous manquez de sommeil depuis quelque temps, il y a de nombreux moyens de recharger votre *self-control*. Même si vous ne pouvez pas avoir huit heures de sommeil ininterrompu par nuit, de petits changements peuvent faire une grande différence. Certaines études montrent qu'une seule bonne nuit de sommeil restaure les fonctions cérébrales à leur niveau optimal. Donc si vous avez eu une semaine où vous vous êtes couché tard et levé tôt, récupérer le week-end peut aider à rebooster votre volonté. D'autres recherches suggèrent que bien dormir en début de semaine permet de constituer une réserve qui compense un manque de sommeil en fin de semaine. Et d'autres études suggèrent que ce qui pèse le plus, c'est le nombre d'heures consécutives où vous êtes éveillé. En cas de crise, faire une petite sieste peut restaurer votre concentration et votre *self-control* même si vous n'avez pas eu beaucoup de sommeil la nuit précédente. Essayez l'une de ces stratégies – récupérer, accumuler à l'avance, ou faire une sieste – pour contrecarrer ou prévenir les effets du manque de sommeil.

QUAND DORMIR EST LE DÉFI DE VOLONTÉ

Une de mes étudiantes, Lisa, cherchait à se défaire de l'habitude de se coucher tard. À vingt-neuf ans, elle était célibataire et vivait seule, ce qui voulait dire qu'il n'y avait personne pour lui fixer un rythme de sommeil. Elle se réveillait tous les matins épuisée, et se traînait au bureau où elle était employée.

administrative. Elle tenait grâce au soda light renforcé en caféine qu'elle buvait tout au long de la journée, et à sa grande honte, elle s'assoupissait parfois en réunion. Vers 17 heures, elle était à la fois excitée et fatiguée, une combinaison qui la laissait grincheuse, distraite, et n'aspirant qu'à passer au drive-in d'un fast-food. Lors de la première semaine de cours, elle annonça que réussir à se coucher plus tôt était le défi qu'elle se lançait pour le cours.

La semaine suivante, rien n'avait changé. Elle expliqua qu'au dîner, elle se disait : « Je vais vraiment me coucher tôt ce soir », mais à 23 heures, elle avait complètement oublié sa résolution. J'ai demandé à Lisa d'expliquer le processus qui l'amenait à *ne pas* aller au lit de bonne heure. Elle m'a parlé de mille et une choses qui semblaient plus dramatiquement urgentes les unes que les autres au fur et à mesure que la nuit avançait. Se mettre sur Facebook, nettoyer le réfrigérateur, trier la pile de courrier indésirable – rien de tout cela n'était vraiment urgent, mais tard le soir, s'en occuper paraissait curieusement indispensable. Rien à faire : il fallait toujours que Lisa fasse « un dernier truc » avant de se coucher. Plus il se faisait tard, plus Lisa était fatiguée, et moins elle était capable de résister à la gratification immédiate que promettait chaque tâche.

Nous avons redéfini le fait de dormir plus comme un défi à son pouvoir de « ne pas faire », et là, les choses ont changé. Se forcer à aller au lit n'était pas le vrai problème, c'était se détacher des choses qui la maintenaient debout quand en était un. Lisa établit la règle d'éteindre son ordinateur et la télévision à 23 heures, et de ne pas commencer de nouveau projet à ce moment-là. Cette règle était exactement ce dont elle avait besoin pour prendre conscience de la fatigue qui la terrassait et se donner l'autorisation d'aller se coucher à minuit. Avec sept heures de sommeil par nuit, Lisa trouva que les tentations du soir commençaient à perdre de leur attrait. Deux semaines plus tard, elle avait l'énergie de s'attaquer à son défi de volonté suivant : réduire sa consommation de soda light et de fast-food dans sa voiture.

Si vous savez que ça vous ferait du bien de dormir plus mais que vous êtes toujours debout tard le soir, réfléchissez à ce à quoi vous dites « oui » plutôt qu'au sommeil. La même règle de volonté s'applique à toute tâche que vous évitez ou que vous repoussez – quand vous n'arriverez pas à « faire », peut-être arriverez-vous à « ne pas faire ».

TROP DE *SELF-CONTROL* PEUT COÛTER CHER

L'instinct de volonté est une chose merveilleuse : grâce au travail ardu de votre cerveau et à la coopération de votre corps, vos choix peuvent être motivés par des objectifs à long terme, et non pas par la panique ou le besoin d'une gratification immédiate. Mais le *self-control* a un prix. Toutes ces tâches mentales – se concentrer, peser le pour et le contre d'objectifs contradictoires et réduire le stress ou les envies impérieuses – requièrent de l'énergie, une vraie dose d'énergie physique de la part de votre corps, de la même manière que vos muscles requièrent de l'énergie pour se battre ou s'enfuir en cas d'urgence.

Tout le monde sait que trop de stress n'est pas bon pour la santé. Lorsque vous êtes stressé en permanence, l'énergie à long terme dont vous avez besoin en temps normal pour digérer, vous reproduire, cicatriser et combattre les maladies est déviée par votre corps pour répondre au flux permanent d'urgences apparentes. Voilà pourquoi le stress chronique peut entraîner diabète, mal de dos chronique, maladies cardiovasculaires ou infertilité, ou encore vous faire attraper le moindre rhume qui passe dans les parages. Le fait que vous n'ayez pas à combattre ou à fuir physiquement ce stress de la vie quotidienne n'est pas la question (je ne vois pas comment vous pourriez blesser mortellement votre découvert bancaire ou courir très vite pour lui échapper). Tant que votre cerveau continue d'identifier une menace extérieure, votre esprit et votre corps seront parachutés dans un état d'alerte rouge et prêts à une action impulsive.

Comme le *self-control* demande lui aussi beaucoup d'énergie, certains scientifiques imaginent que le *self-control* permanent – comme le stress permanent – peut augmenter vos risques de tomber malade en déviant certaines ressources de votre système immunitaire. Comme je vous l'ai dit, trop de volonté peut être réellement mauvais pour votre santé. Peut-être vous dites-vous : et tout ce que vous avez dit dans le premier chapitre alors, sur l'importance de la volonté pour la santé ? Maintenant vous me dites que le *self-control* va me rendre malade ? Eh bien, peut-être. Tout comme on a besoin d'un peu de stress pour mener une vie heureuse et productive, on a besoin d'un peu de *self-control*. Mais tout comme vivre sous stress permanent n'est pas bon pour la santé, essayer de maîtriser chaque aspect de vos pensées

de vos émotions et de votre comportement est une stratégie destructrice. C'est un fardeau trop lourd pour votre biologie.

Tout comme la réponse au stress, le *self-control* s'est astucieusement développé afin de répondre à des défis spécifiques. Mais comme pour le stress, nous avons des ennuis si le *self-control* devient chronique et sans relâche. Nous avons besoin de temps pour récupérer de l'effort physique requis par le *self-control*, et nous avons parfois besoin d'utiliser nos ressources mentales et physiques pour autre chose. Si vous voulez conserver et votre santé et votre bonheur, vous devez abandonner la poursuite d'une volonté parfaite. Même en renforçant votre *self-control*, vous ne pouvez pas contrôler tout ce que vous pensez, ressentez, dites et faites. Il vous faudra choisir judicieusement ce pour quoi votre volonté doit se battre.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Relaxez-vous pour restaurer votre réserve de volonté

Se relaxer est l'un des meilleurs moyens de se remettre du stress et des exigences de *self-control* de la vie quotidienne. Se relaxer – ne serait-ce que quelques minutes – augmente la variabilité de la fréquence cardiaque en activant le système nerveux parasympathique et en calmant le système nerveux sympathique. Cela fait aussi passer le corps dans un état de réparation et de guérison, en renforçant la fonction immunitaire et en réduisant les hormones du stress. Des études montrent que prendre le temps de se relaxer chaque jour peut protéger votre santé tout en augmentant votre réserve de volonté. Par exemple, des gens qui faisaient régulièrement de la relaxation ont eu une réaction physiologique plus saine à deux défis de volonté stressants : un test de concentration mentale et un test de résistance à la douleur (ils devaient garder un pied immergé dans une eau à 3,5° – lecteurs s'il vous plaît, ne faites pas ce test à la maison). Les athlètes qui se détendent par le biais d'une respiration profonde et d'un repos physique récupèrent plus vite d'un entraînement épuisant et d'un dommage oxydatif de leur corps.

Nous ne parlons pas de rester scotché devant la télévision ou de « se détendre » avec un verre de vin et un énorme repas. Le type de relaxation qui booste la volonté est le véritable repos physique et mental qui déclenche ce que le cardiologue Herbert Benson, de l'école de médecine de l'université Harvard, dans le Massachusetts, appelle *la réaction physiologique de relaxation*. Votre rythme cardiaque et votre respiration ralentissent, votre tension artérielle baisse, et vos muscles libèrent la tension accumulée. Votre cerveau cesse un moment de planifier le futur et d'analyser le passé.

Pour déclencher cette réaction de relaxation, allongez-vous sur le dos et surélevez légèrement vos jambes en plaçant un oreiller sous vos genoux (ou mettez-vous dans la position qui vous permet le mieux de vous reposer). Fermez les yeux et prenez quelques inspirations profondes, en laissant votre ventre se gonfler et se dégonfler. Si vous sentez la moindre tension dans votre

corps, serrez ou contractez volontairement ce muscle, puis relâchez l'effort. Par exemple, si vous sentez de la tension dans vos mains ou dans vos doigts, serrez les poings, puis ouvrez les mains à nouveau en les relâchant. Si vous remarquez une tension au niveau du front ou de la mâchoire, faites une grimace de tout votre visage en plissant les yeux, puis ouvrez grand la bouche comme pour bâiller avant de relâcher complètement le visage. Restez ainsi pendant cinq à dix minutes, en appréciant le fait que vous n'avez rien d'autre à faire que respirer. Si vous avez peur de vous endormir, mettez une alarme.

Faites cela tous les jours, tout particulièrement quand vous avez une période de gros stress ou que vous devez faire preuve de beaucoup de volonté. La relaxation aidera votre corps à récupérer des effets physiologiques du stress chronique ou du *self-control* héroïque.

UNE NATION SOUS STRESS

Beaucoup d'entre nous ont une idée préconçue de ce qu'est la volonté : un trait de caractère, une vertu, quelque chose qu'on a ou qu'on n'a pas, peut-être une sorte de force brute que l'on sollicite dans les situations difficiles. Mais la science brosse un tableau bien différent de la volonté. C'est une aptitude évoluée et un instinct que tout le monde possède – une calibration soignée entre ce qui se passe dans votre cerveau et dans votre corps. Mais nous avons aussi vu que si vous êtes stressé ou déprimé, votre cerveau et votre corps peuvent refuser de coopérer. La volonté peut être entravée par le manque de sommeil, une mauvaise alimentation, un style de vie sédentaire et tout un tas d'autres facteurs qui sapent votre énergie ou maintiennent votre cerveau et votre corps dans un état de réaction chronique au stress. Tous les médecins, les gourous de l'alimentation ou les conjoints prompts à la critique qui sont convaincus que la volonté est juste une question de choix de l'esprit devraient se rendre à l'évidence. Oui votre cerveau est important, mais votre corps doit aussi pouvoir suivre le mouvement.

La science met le doigt sur une notion cruciale : le stress est l'ennemi de la volonté. Bien des fois nous croyons que le stress est la seule façon de venir à bout de ce qu'on a à faire, et nous cherchons même des moyens d'accroître notre stress – par exemple, on attend jusqu'à la dernière minute, ou on se traite de paresseux ou de bon à rien – pour se motiver. Ou bien nous utilisons le stress pour motiver les autres : on fait monter la pression au bureau ou à la maison. Cela peut sembler marcher à court terme, mais à long terme, rien n'épuise la volonté plus rapidement que le stress. La biologie du stress et celle

du *self-control* sont tout simplement incompatibles. Les deux réactions, « la lutte ou la fuite » et « la pause et le plan d'action », entraînent une certaine gestion de l'énergie, mais elles redirigent votre énergie et votre attention dans des directions très différentes. La réaction de lutte ou de fuite inonde le corps d'énergie afin que celui-ci puisse agir instinctivement, et la vole donc aux régions du cerveau qui en auraient besoin pour prendre une décision réfléchie. La réaction qui consiste à réfléchir avant d'agir envoie cette énergie au cerveau – et pas n'importe où dans le cerveau, mais précisément dans le centre du *self-control*, le cortex préfrontal. Le stress vous encourage à vous concentrer sur les objectifs à court terme et les conséquences immédiates mais le *self-control* a besoin de garder à l'esprit une vision d'ensemble. Apprendre à mieux gérer votre stress est l'une des meilleures choses que vous puissiez faire pour améliorer votre volonté.

Ces dernières années, un certain nombre de grands pontes très médiatisés ont affirmé que les Américains avaient perdu leur volonté collective. Si c'est vrai, cela a peut-être peu de chose à voir avec la perte des valeurs fondamentales américaines comme ils l'ont prétendu, et plus à voir avec le niveau accru de stress et de peur lié à la société d'aujourd'hui. En 2010, une étude de la Société américaine de psychologie a révélé que 75 % de la population américaine souffre d'un haut niveau de stress. Cela n'est pas surprenant, compte tenu des événements de la dernière décennie – attaques terroristes, épidémies de grippe, désastres environnementaux et catastrophes naturelles, chômage et quasi-effondrement économique. Ces stress à l'échelon national ont des retombées négatives sur notre physiologie et notre *self-control*. Des chercheurs de l'école de médecine de l'université Yale ont découvert que, à la suite du 11 septembre 2001, la variabilité de la fréquence cardiaque des patients avait considérablement baissé. Nous étions une nation bouleversée, et il n'est pas surprenant que la consommation d'alcool, de tabac et de drogue ait augmenté pendant des mois à la suite des attaques du 11 Septembre. On a assisté au même schéma au moment du pic de la crise économique de 2008-2009. Les Américains ont reconnu avoir plus souvent recours à une alimentation peu saine afin de faire face au stress, et les fumeurs ont reconnu fumer plus et abandonner l'idée d'arrêter.

Nous sommes aussi une nation de plus en plus en manque de sommeil. D'après une étude de la National Sleep Foundation³, les adultes américains dorment en moyenne deux heures de moins qu'en 1960. Il est possible que les habitudes de sommeil de notre pays soient à l'origine d'une épidémie de

déficience de la concentration et du *self-control*. Certains experts estiment que cette baisse du temps moyen de sommeil est également l'une des raisons pour lesquelles le taux d'obésité a augmenté pendant la même période. Le taux d'obésité est bien plus élevé chez les sujets qui dorment moins de six heures par nuit, en partie parce que le manque de sommeil interfère avec la façon dont le corps et l'esprit utilisent l'énergie. Des chercheurs ont en outre découvert que trop peu de sommeil crée des problèmes d'attention et de contrôle des impulsions qui ne sont pas sans rappeler le trouble du déficit de l'attention avec hyperactivité (TDAH). Il est possible que les habitudes de sommeil des enfants – qui reflètent typiquement celles de leurs parents malgré un plus grand besoin de sommeil – contribuent à l'augmentation dramatique du diagnostic de ce trouble.

Si nous voulons *véritablement* relever les plus grands défis auxquels nous sommes confrontés, nous devons sérieusement apprendre à gérer notre stress et prendre davantage soin de nous. Les gens fatigués et stressés partent avec un désavantage énorme, et nous sommes une nation fatiguée et stressée. Nos mauvaises habitudes – de l'excès de nourriture au manque de sommeil – ne font pas que refléter un manque de *self-control*. En épuisant notre énergie et en créant plus de stress, elles nous privent de notre *self-control*.

SOUS LE MICROSCOPE

Stress et self-control

Cette semaine, testez comment le stress – qu'il soit physique ou psychologique – est l'ennemi du *self-control*. Comment le fait de vous faire du souci ou d'avoir trop de travail affecte-t-il vos choix ? Avoir faim ou être fatigué épuise-t-il votre volonté ? Et qu'en est-il de la douleur physique et de la maladie ? Ou des émotions comme la colère, la solitude ou la tristesse ? Repérez quand le stress frappe au cours de la journée ou de la semaine. Puis observez ce qui arrive à votre *self-control*. Avez-vous des envies irrésistibles ? Vous mettez-vous en colère ? Repoussez-vous des choses que vous savez que vous devriez faire ?

UN DERNIER MOT

Quand nous sommes dépassés par nos défis de volonté, il est tentant de faire porter le chapeau à celui que nous sommes : un faible, un paresseux, un dégonflé sans volonté. Mais en général, notre cerveau et notre corps ne son

[illegible]

L'idée : la volonté est un instinct biologique, comme le stress ; elle a évolué pour nous aider à nous protéger de nous-mêmes.

- *Quelle est la menace ?* Pour votre défi de volonté, identifiez l'impulsion *interne* qu'il vous faut contenir.
- *Stress et self-control.* Repérez quand le stress frappe au cours de la journée ou de la semaine, et observez ce qui arrive à votre *self-control*. Avez-vous des envies irrésistibles ? Vous mettez-vous en colère ? Repoussez-vous des choses que vous savez que vous devriez faire ?

- *Utilisez votre respiration pour vous maîtriser* : ralentissez votre respiration jusqu'à ne respirer que quatre à six fois par minute afin de passer dans l'état physiologique de *self-control*.
- *Le plein de volonté en cinq minutes écologiques* : activez-vous à l'extérieur – ne serait-ce qu'en faisant le tour du pâté de maisons – pour réduire le stress, améliorer votre humeur et booster votre motivation.
- *Zzzzzzzzzzzzz* : contrez les effets du manque de sommeil par une sieste ou une bonne nuit de sommeil.
- *Relaxez-vous pour restaurer votre réserve de volonté* : allongez-vous, respirez profondément, et laissez la réponse physiologique à la relaxation vous aider à récupérer des exigences du *self-control* et du stress quotidien.

Chapitre 3

Trop fatigué pour résister : ou pourquoi la volonté est comme un muscle

C'est une vision familière des campus d'université à travers le pays : des étudiants au regard hagard, avachis sur leur ordinateur ou sur les tables des bibliothèques. Tels des zombies, ils titubent à travers le campus à la recherche de sucre et de caféine. Les salles de gym sont vides, les lits désertés. À Stanford on appelle cela la « semaine morte » – la période de sept jours d'examens qu'il y a à la fin de chaque trimestre. Les étudiants se bourrent la tête de faits et de formules, font des nuits blanches et se forcent à bachoter suffisamment pour compenser dix semaines de fêtes. Toutefois des études montrent que ces efforts héroïques ont un prix (au-delà de celui des pizzas livrées tous les soirs et des expressos onéreux). Pendant ces périodes d'examens finaux, de nombreux étudiants semblent perdre la capacité de maîtriser quoi que ce soit d'autre que leurs habitudes de travail. Ils fument plus de cigarettes et délaissent le buffet de crudités au profit des frites. Ils sont enclins aux crises de larmes et aux accidents de vélo. Ils ne se rasent plus et font rarement l'effort de changer de vêtements.

Bienvenue dans l'une des découvertes scientifiques les plus solides quoique troublantes sur le *self-control* : les personnes qui utilisent leur volonté semblent tomber à court de volonté. Les fumeurs qui ne touchent pas à une cigarette pendant 24 heures sont plus enclins à se jeter sur de la glace. Les habitués de l'alcool qui résistent à leur cocktail favori se révèlent plus faibles aux tests d'endurance. Plus perturbant sans doute, les personnes qui suivent un régime sont plus susceptibles de tromper leur conjoint. C'est comme si chacun

disposait d'une certaine dose de volonté et qu'il fallait faire avec. Quand elle est épuisée, on se retrouve sans défense pour résister à la tentation – ou en tout cas désavantagé.

Cette découverte a d'importantes implications pour vos défis de volonté. La vie moderne est pleine d'occasions de solliciter votre *self-control*, ce qui épuise votre volonté. Les chercheurs ont découvert que notre *self-control* est à son summum le matin, et qu'il se détériore régulièrement au fil de la journée. Si bien que quand vous vous trouvez confronté à ce qui a vraiment de l'importance pour vous, comme au fait d'aller à la gym après le travail, de vous mettre à votre grand projet, de garder votre calme quand les enfants ont maculé votre canapé de traces de peinture, ou de ne pas prendre le paquet de cigarettes planqué dans votre tiroir pour les cas d'urgence, vous vous retrouvez à court de volonté. Et si vous essayez de changer ou de contrôler trop de choses à la fois, vous pouvez vous épuiser complètement. Ce problème est représentatif non pas de votre caractère mais de la nature de la volonté elle-même.

LE *SELF-CONTROL* CONSIDÉRÉ COMME UN MUSCLE

Le premier scientifique à avoir systématiquement observé et testé les limites de la volonté était Roy Baumeister. Psychologue de l'université d'État de Floride, Baumeister s'était fait une réputation depuis longtemps dans le domaine de l'étude de phénomènes déconcertants. Il avait notamment étudié pourquoi les équipes de sports collectifs sont apparemment désavantagées lorsqu'elles jouent des championnats à domicile, et pourquoi les criminels physiquement agréables à regarder ont plus de chances d'être jugés non coupables par un jury. Il s'est même penché sur l'abus sexuel ritualisé sataniste, le masochisme sexuel, et les enlèvements par des extraterrestres – sujets qui effaroucheraient la plupart des chercheurs. Vous pourriez cependant faire remarquer que ses découvertes les plus effrayantes ont peu de chose à voir avec l'occulte et aboutissent toujours à la faiblesse humaine ordinaire. Depuis quinze ans, il étudie en laboratoire la façon dont les gens exercent leur volonté – comment ils refusent un gâteau, se désintéressent d'une source de distraction, retiennent leur colère, ou maintiennent leurs bras dans de l'eau glacée. Étude après étude, quelle que soit la tâche qu'il utilisait, le *self-control*

des personnes se détériorait au fil du temps. Une tâche axée sur la concentration n'entraînait pas seulement une moins bonne concentration avec le temps : elle affaiblissait la force physique. Maîtriser ses émotions n'entraînait pas que des crises de nerfs : cela incitait les gens à dépenser plus d'argent pour quelque chose dont ils n'avaient pas besoin. Ceux qui résistaient à des gourmandises alléchantes ne mouraient pas seulement d'envie de manger du chocolat : ils commençaient à repousser les choses qu'ils avaient à faire. C'était comme si tous les actes de volonté pompaient à la même source laissant les gens plus faibles après chaque utilisation de *self-control*.

À la suite de toutes ces observations, Baumeister a émis une hypothèse surprenante : le *self-control* est comme un muscle. Quand on l'utilise, il se fatigue. Si vous ne laissez pas ce muscle se reposer, vous pouvez finir à bout de forces, comme un athlète qui en fait trop et arrive au bord de l'épuisement. Depuis cette première hypothèse, des dizaines d'études faites dans le laboratoire de Baumeister et d'autres équipes de chercheurs ont renforcé cette idée que la volonté est une ressource limitée. Qu'on essaie de contrôler son humeur, de respecter un budget ou de refuser de se resservir, toutes ces tentatives puisent à la même source. Et parce que chaque acte de volonté diminue la volonté, faire preuve de *self-control* peut mener à la *perte* du contrôle. Si l'on se retient de jaser sur ses collègues au bureau, on aura plus de mal à résister au buffet de desserts à la cafétéria. Et si vous réussissez à refuser ce tiramisu bien tentant, vous aurez peut-être plus de mal à vous concentrer à nouveau sur votre travail quand vous retournerez à votre bureau. Et ainsi de suite jusqu'au moment où vous rentrerez chez vous : quand l'idiot de la file d'à côté manquera de justesse de vous accrocher parce qu'il aura les yeux sur son téléphone portable, vous vous retrouverez à hurler par la fenêtre « N'oublie pas d'enregistrer le 15 pour les urgences, abruti ! »

Il y a beaucoup de choses dont vous ne penseriez pas *a priori* qu'elles requièrent de la volonté et qui puisent dans cette réserve limitée de force – et l'épuisent. Essayer de faire bonne impression lors d'un premier rendez-vous galant ou de se mouler dans une culture d'entreprise qui ne partage pas vos valeurs. Faire la navette entre son domicile et son travail dans des conditions stressantes, ou assister à une énième réunion ennuyeuse. Chaque fois que vous devez combattre une impulsion, rejeter des distractions, choisir entre des objectifs en concurrence ou vous forcer à faire quelque chose de difficile, vous perdez un peu plus de votre force de volonté. Cela inclut des décisions triviales, comme choisir entre les vingt marques de lessive du supermarché. S

vosre cerveau et vosre corps ont besoin de réfléchir avant d'agir, vous contractez le muscle métaphorique du *self-control*.

Imaginer la volonté comme un muscle est à la fois rassurant et décourageant. Cela fait plaisir de savoir que toute panne de volonté n'est pas révélatrice de nos inaptitudes intrinsèques : parfois ces pannes montrent à quel point nous avons travaillé dur. Mais s'il est réconfortant de savoir que l'on ne peut pas prétendre être parfait, cette recherche fait ressortir quelques sérieux problèmes. Si la volonté est limitée, sommes-nous condamnés à échouer dans nos objectifs les plus importants ? Et notre société exigeant sans cesse que nous usions de notre *self-control*, sommes-nous destinés à être une nation de zombies vidés de leur volonté, errant à travers le monde à la recherche de gratifications instantanées ?

Par bonheur, il y a des choses que vous pouvez faire à la fois pour surmonter l'épuisement de votre volonté et développer la force de votre *self-control*. Imaginer la volonté comme un muscle ne sert pas seulement à nous faire comprendre pourquoi nous échouons quand nous sommes fatigués : cela nous suggère aussi comment entraîner notre *self-control*. Nous commencerons par considérer la question de savoir pourquoi la volonté s'épuise. Nous prendrons ensuite une leçon auprès des athlètes d'endurance – qui vont régulièrement au-delà du stade de l'épuisement – afin d'explorer les stratégies d'entraînement pour développer la résistance du *self-control*.

SOUS LE MICROSCOPE

Les hauts et les bas de la volonté

L'idée que la volonté est comme un muscle permet de comprendre que le *self-control* s'épuise au fil de la journée. Cette semaine, repérez les moments où vous avez le plus de volonté et ceux où vous risquez le plus de céder à la tentation. Vous réveillez-vous avec de la volonté que vous perdez au fil de la journée ? Ou y a-t-il un autre moment de la journée où vous avez le sentiment d'avoir rechargé les batteries de la volonté ? Vous pouvez tirer parti de cette connaissance de vous-même en organisant votre emploi du temps de façon à limiter les tentations lorsque vous savez que c'est le moment où vous serez le plus démuné de volonté.

UN ENTREPRENEUR EN PUISSANCE COMMENCE PAR LE COMMENCEMENT

Quand Susan se réveillait à 5 heures du matin, la première chose qu'elle faisait, c'était consulter sa messagerie électronique professionnelle, assise à la table de sa cuisine. Elle passait ainsi facilement quarante-cinq minutes à répondre à des questions et à identifier ses priorités pour la journée, tout en buvant son café. Ensuite elle partait au travail, une bonne heure de trajet pour gagner la compagnie maritime dans laquelle elle travaillerait une dizaine d'heures. En tant que chargée de clientèle de haut niveau, son travail était exigeant – conflits à régler, ego à calmer, incendies à éteindre. À 18 heures elle était déjà éreintée, mais en général elle se sentait dans l'obligation de rester tard ou de sortir pour un verre ou pour le dîner avec des collègues. Susan voulait lancer son propre cabinet de conseil et elle prenait des mesures pour se préparer financièrement et professionnellement. Mais la plupart du temps, elle était trop fatiguée le soir pour avancer sur son business plan, et elle craignait de ne jamais parvenir à quitter son travail actuel.

Quand Susan a analysé son comportement, il lui est apparu clairement que son travail monopolisait 100 % de sa volonté, du traitement de sa messagerie électronique dès son lever jusqu'à son retour tardif et éprouvant le soir. Elle avait contracté l'habitude de s'occuper de ses e-mails professionnels sur la table de la cuisine lorsqu'elle avait débuté dans ce travail et qu'elle avait eu le cœur de donner une excellente impression. Mais à présent, il n'y avait aucune raison pour justifier qu'elle n'attende pas 8 heures du matin, d'être à son bureau. Susan s'est dit que le seul moment de la journée où elle avait l'énergie mentale de poursuivre ses propres objectifs était avant sa journée de travail. Alors elle a décidé de consacrer la première heure de chaque journée à mettre sur pied son propre projet, sans s'occuper des besoins de qui que ce soit d'autre.

C'était une décision intelligente pour Susan qui avait besoin de consacrer sa volonté à ce qu'étaient ses vrais objectifs. Cela démontre aussi une importante règle de la volonté : *si vous avez le sentiment de n'avoir jamais ni le temps, ni l'énergie pour votre pouvoir de « faire », alors changez votre emploi du temps de façon à pouvoir l'exercer au moment où vous avez le plus de force.*

POURQUOI LE SELF-CONTROL A-T-IL SES LIMITES ?

Évidemment, nous n'avons pas réellement un muscle de *self-control* caché sous le biceps, prêt à empêcher notre main de prendre un dessert ou de sortir notre portefeuille. Cependant, nous avons une sorte de muscle du *self-control* dans le cerveau. Même si le cerveau est un organe et non un muscle, il se fatigue effectivement à la suite d'actes répétés de *self-control*. Les neuroscientifiques ont découvert qu'à chaque utilisation de la volonté, le système de *self-control* situé dans le cerveau perd de sa capacité d'agir. Tout comme les jambes d'un coureur peuvent le lâcher, le cerveau semble perdre la force de continuer.

Matthew Gailliot, un jeune psychologue de l'équipe de Roy Baumeister s'est demandé si un cerveau fatigué rencontrait essentiellement un problème d'énergie. Exercer son *self-control* est une tâche qui requiert beaucoup d'énergie de la part du cerveau, et notre réserve interne d'énergie est limitée - après tout, ce n'est pas comme si notre cortex préfrontal recevait du sucre par voie intraveineuse. Gailliot s'est posé la question suivante : l'épuisement de la volonté pourrait-il simplement être le résultat d'un manque d'énergie au niveau du cerveau ?

Il a donc décidé de faire une expérience pour voir si donner de l'énergie - sous forme de sucre - pouvait restaurer une volonté épuisée. Il fit venir des personnes dans son laboratoire pour leur demander d'accomplir une large gamme de tâches demandant du *self-control* : cela allait des sources de distraction à oublier jusqu'au besoin de contrôler leurs émotions. Avant et après chaque tâche, il mesurait leur taux de sucre dans le sang. Plus ce taux avait baissé après une tâche de *self-control*, moins les performances étaient bonnes à la tâche suivante. C'était comme si le *self-control* pompait l'énergie du corps, et que cette perte d'énergie affaiblissait le *self-control*.

Gailliot donna ensuite un verre de limonade aux participants qui n'avaient plus de volonté. La moitié d'entre eux reçurent de la limonade normalement sucrée afin de restaurer le taux de sucre dans le sang ; l'autre moitié reçut un placebo, une boisson artificiellement sucrée qui ne pouvait fournir aucune énergie utilisable. On eut ainsi la surprise de découvrir que faire monter le taux de sucre dans le sang restaurait la volonté. Les participants qui avaient bu la limonade sucrée firent preuve d'une amélioration de leur *self-control* alors que le *self-control* de ceux qui avaient bu la boisson placebo continua à se détériorer.

Ainsi, une insuffisance du taux de sucre dans le sang permet de prédire toutes sortes d'échecs de la volonté, que ce soit l'abandon d'un test difficile ou le fait de s'en prendre aux autres sous l'effet de la colère. Gailliot, qui est aujourd'hui professeur à l'université Zirve en Turquie, a découvert que les personnes qui ont un faible taux de sucre dans le sang ont plus tendance à s'appuyer sur des stéréotypes et sont moins enclines à donner de l'argent à des œuvres caritatives ou à aider un étranger. C'est comme si manquer d'énergie faisait ressortir la pire version de nous-mêmes. Au contraire, redonner aux participants un petit coup de fouet sous la forme de sucre leur permet d'être à nouveau la meilleure version d'eux-mêmes : plus persévérants et moins impulsifs ; plus réfléchis et moins égoïstes.

Bon, comme vous pouvez l'imaginer, c'est sans doute la découverte la plus populaire que j'aie jamais décrite en cours. Les implications sont à la fois contraires à l'intuition et merveilleuses à imaginer. Le sucre est à présent votre meilleur allié. Manger une barre chocolatée ou boire un soda peuvent être des actes de *self-control* ! (Ou du moins de restauration du *self-control*.) Mes élèves adorent ces expériences et ne sont que trop heureux de tester l'hypothèse eux-mêmes. Un de mes étudiants gardait régulièrement une réserve de Skittles pour arriver au bout d'un projet difficile. Un autre gardait dans sa poche une boîte d'Altoids (une des dernières marques de pastilles à la menthe qui contiennent du vrai sucre) et la sortait au cours des longues réunions pour tenir plus longtemps que ses collègues. J'applaudis leur enthousiasme à transcrire la science en action et comprends leur gourmandise. Et je dois avouer que pendant des années, j'ai apporté des bonbons à chacun de mes cours d'introduction à la psychologie, espérant capter l'attention de mes jeunes étudiants et les détacher de Facebook.

Si le sucre était réellement le secret pour développer sa volonté, je suis sûr que j'aurais un retentissant succès de librairie entre les mains et de nombreuses entreprises avides de me sponsoriser. Mais alors que mes élèves et moi-même faisons nos propres expériences de renflouement de notre volonté, certains scientifiques – dont Gailliot – commencèrent à poser quelques judicieuses questions. Combien d'énergie utilise-t-on exactement au cours d'actes de *self-control* mental ? Et restaurer cette énergie requiert-il vraiment de consommer une quantité substantielle de sucre ? Selon Robert Kurzban, psychologue de l'université de Pennsylvanie, la dose réelle d'énergie dont votre cerveau a besoin pour vous permettre d'exercer votre *self-control* est inférieure à la moitié d'un Tic Tac par minute. C'est peut-être plus que ce que

votre cerveau utilise pour d'autres tâches mentales, mais c'est beaucoup moins que ce que votre corps utilise quand vous faites de l'exercice physique. Alors à supposer que vous ayez les ressources suffisantes pour faire le tour du pâté de maisons sans vous effondrer, il n'est pas pensable que les besoins indispensables à votre *self-control* vident intégralement la réserve d'énergie de votre corps. Et celui-ci n'a certainement pas besoin de cent calories de boisson riche en sucre pour se recharger. Mais s'il en est ainsi, pourquoi l'augmentation de la consommation d'énergie par le cerveau lorsqu'on fait preuve de *self-control* semble-t-elle affaiblir la volonté si rapidement ?

CRISE DE L'ÉNERGIE

Pour répondre à cette question, il est peut-être utile de rappeler la crise financière américaine de 2009. Après l'effondrement du système financier en 2008, les banques ont reçu un influx d'argent de la part du gouvernement. Ces fonds étaient supposés aider les banques à couvrir leurs propres obligations financières pour qu'elles puissent recommencer à prêter. Mais les banques ont refusé de prêter de l'argent aux petites entreprises et aux emprunteurs individuels. Elles n'avaient pas confiance dans l'approvisionnement en liquidités, alors elles ont stocké les ressources qu'elles avaient. Bandes de rapiats !

Il se trouve que votre cerveau peut aussi être un rapiat à sa manière. Que ce soit le moment, le cerveau humain n'a jamais qu'une très petite réserve d'énergie. Il peut stocker un peu d'énergie dans ces cellules, mais il dépend essentiellement d'un approvisionnement régulier en glucose qui circule dans le sang. Des neurones spécialisés dans la détection du glucose évaluent constamment la quantité d'énergie disponible. Quand le cerveau détecte une baisse d'énergie disponible, il devient un peu nerveux. Et s'il tombait à court d'énergie ? Comme les banques, il peut décider d'arrêter les dépenses et d'économiser ce qu'il a comme ressources. Il fonctionnera avec un budget restreint en énergie, ne souhaitant pas dépenser toute sa réserve. La première dépense à couper ? Le *self-control*, une des tâches du cerveau qui coûtent le plus cher en énergie. Pour conserver son énergie, le cerveau peut hésiter à vous donner toutes les ressources mentales dont vous avez besoin pour résister à la tentation, concentrer votre attention ou contrôler vos émotions.

Les chercheurs X. T. Wang, économiste comportementaliste, et Robert Dvorak, psychologue, de l'université du Dakota du Sud, ont proposé un modèle de « budget de l'énergie » du *self-control*. Selon eux, le cerveau traite l'énergie comme de l'argent. Il dépense de l'énergie quand les réserves sont grandes, mais l'économise quand les ressources baissent. Pour tester cette idée, ils ont invité 65 adultes – de 19 à 51 ans – à venir dans leur laboratoire pour un test de volonté. Les participants avaient une série de choix à faire entre deux récompenses, par exemple, une de 120 \$ le lendemain ou une de 450 \$ le mois suivant. L'une des récompenses proposées était toujours inférieure, mais les participants la toucheraient plus vite que la plus grosse. Pour les psychologues, il s'agit d'un test classique de *self-control*, car il oppose une gratification immédiate à des conséquences plus intéressantes à long terme. À la fin de l'étude, les participants avaient la possibilité de gagner l'une des récompenses qu'ils avaient choisies. Cela afin d'être sûrs qu'ils soient motivés pour prendre les décisions qui leur permettraient de gagner ce qu'ils souhaitaient.

Avant le début du test, les chercheurs mesurèrent le taux de sucre dans le sang des participants pour déterminer la base de référence des « fonds » disponibles pour le *self-control*. Après la première série de décisions, les participants reçurent soit un soda sucré classique (pour donner un petit coup de fouet au taux de sucre dans le sang) soit un soda light à zéro calorie. Les chercheurs mesurèrent à nouveau le taux de sucre et demandèrent aux participants de prendre une deuxième série de décisions. Les participants qui burent le soda classique montrèrent une nette augmentation du sucre dans le sang. Ils eurent aussi plus tendance à repousser la gratification pour obtenir la plus grosse récompense. Au contraire, le taux de sucre dans le sang des participants qui burent le soda light chuta. Ils se montrèrent plus prompts à choisir la gratification immédiate qu'offrait la récompense plus petite mais plus rapide. Il est important de comprendre que ce n'était pas le niveau absolu de sucre dans le sang qui prédisait les choix des participants – c'était le sens du changement. Le cerveau demandait : « L'énergie disponible est-elle en hausse ou en baisse ? » Il faisait ensuite le choix stratégique de dépenser ou au contraire d'économiser cette énergie.

**LES GENS QUI MEURENT DE FAIM NE DEVRAIENT PAS REFUSER UN SUCRE
DANS LE EN-CAS**

Le cerveau a peut-être une seconde motivation derrière sa réticence à exercer son *self-control* quand le niveau d'énergie du corps chute. Notre cerveau a évolué dans un environnement très différent de celui que nous connaissons aujourd'hui – un environnement dans lequel les ressources en nourriture étaient imprévisibles. (Rappelez-vous votre voyage dans le Serengeti, quand vous cherchiez votre repas parmi des carcasses d'antilopes...) Dvorak et Wang pensent que le cerveau humain moderne utilise peut-être toujours le taux de sucre dans le sang comme signe de la rareté ou de l'abondance dans l'environnement. Les buissons croulent-ils sous les baies ou sont-ils desséchés ? Le dîner tombe-t-il à nos pieds, ou devons-nous le chasser à travers les plaines ? Y a-t-il assez de nourriture pour tout le monde, ou sommes-nous en concurrence avec des chasseurs et des cueilleurs plus gros et plus rapides que nous ?

Aux temps lointains où le cerveau humain prenait forme, une glycémie en baisse n'était pas signe que vous aviez utilisé toute l'énergie de votre cortex préfrontal pour résister à un cookie, elle signifiait que la nourriture était rare. Si vous n'aviez pas mangé depuis quelque temps, votre taux de sucre dans le sang était bas. Pour votre cerveau qui surveillait votre énergie, votre niveau de sucre était un indicateur de votre risque de mourir de faim dans un avenir proche si vous ne trouviez pas très vite quelque chose à manger.

Un cerveau qui pouvait influencer vos décisions dans le sens d'une gratification immédiate quand les ressources se faisaient rares, ou d'un investissement à plus long terme dans le cas contraire, était un réel atout dans un monde où la disponibilité de la nourriture était imprévisible. Ceux qui étaient plus lents à écouter leur faim ou trop polis pour se battre pour leur part d'antilope pouvaient trouver le dernier os déjà rogné. Quand la nourriture était rare, les premiers humains qui écoutaient leur appétit et leurs impulsions avaient plus de chances de s'en sortir. Celui qui prend les plus gros risques – qui part à la recherche de nouvelles terres, goûte de nouvelles sources de nourriture ou s'unit avec de nouvelles compagnes – est souvent celui qui a le plus de chances de survivre (ou au moins de faire survivre ses gènes). Ce qui apparaît dans notre monde moderne comme une *perte* de contrôle peut en fait être un vestige de l'instinct ancré dans le cerveau de prendre des risques stratégiques. Pour prévenir la famine, le cerveau passe dans un état impulsif où il est prêt à prendre plus de risques. De fait, des études montrent que l'homme moderne a plus tendance à prendre *n'importe quel* type de risque lorsqu'il a faim. Ainsi, les gens font des investissements plus risqués quand il

ont faim, et ils sont plus disposés à « diversifier leurs stratégies d'accouplement » (jargon de psychologue évolutionniste pour dire tromper leur conjoint) après avoir jeûné.

Malheureusement, dans la société occidentale moderne, cet instinct n'est plus payant. Les changements internes du niveau de sucre dans le sang sont rarement signes de famine ou qu'il est grand temps que vous transmettiez vos gènes au cas où vous ne passeriez pas l'hiver. Mais quand votre taux de sucre chute, votre cerveau va toujours préférer le raisonnement à court terme et le comportement impulsif. La priorité de votre cerveau va être de se recharger en énergie, et non de s'assurer que vous preniez les bonnes décisions, en ligne avec vos objectifs à long terme. Cela signifie que les *traders* qui n'ont pas encore déjeuné risquent de faire quelques transactions stupides, les gens qui suivent un régime risquent d'« investir » dans des tickets de loto, et le politicien qui saute le petit déjeuner risque de trouver sa stagiaire irrésistible.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Le régime spécial volonté

Oui, c'est vrai qu'un petit apport de sucre peut donner un coup de fouet ponctuel à votre volonté en cas d'urgence. Mais à long terme, se shooter au sucre n'est pas une bonne stratégie pour le *self-control*. Pendant les périodes de stress, il est particulièrement tentant de recourir à un aliment « de confort », très industriel, riche en graisse et en sucre. Cependant, en faisant cela, votre *self-control* fera une chute libre. À long terme, des apports de sucre en dents de scie peuvent interférer avec la capacité du corps et du cerveau à utiliser le sucre – ce qui veut dire que vous pourriez vous retrouver avec un taux de sucre dans le sang élevé mais peu d'énergie (comme c'est le cas pour les millions d'Américains atteints de diabète de type 2). Il vaut bien mieux s'assurer que votre corps reçoive un nombre suffisant d'aliments qui fournissent de l'énergie à long terme. La plupart des psychologues et des nutritionnistes recommandent un régime à faible index glycémique – c'est-à-dire un régime qui vous permette de maintenir votre taux de sucre à un niveau stable. Les aliments à indice glycémique faible incluent les protéines maigres, les noix et les haricots, les céréales, les grains entiers riches en fibres et la plupart des fruits et des légumes – en gros, des aliments qui ont l'air d'être dans leur état naturel et auxquels on n'a pas ajouté une tonne de sucre, de gras ou de produits chimiques. Cela peut demander un peu de maîtrise de soi de s'orienter vers ce type d'alimentation, mais quoi que vous fassiez (par exemple, si vous vous mettez à manger un bon petit déjeuner bien sain pendant la semaine plutôt que de sauter le petit déjeuner, ou à prendre un en-cas à base de noix plutôt que des sucreries), vous récupérerez toujours plus de volonté que vous n'en aurez dépensé pour opérer ce changement.

ENTRAÎNER LE « MUSCLE » DE LA VOLONTÉ

Vous pouvez renforcer n'importe quel muscle de votre corps au moyen d'exercices – que ce soit développer vos biceps en soulevant des haltères, ou exercer vos pouces en tapant des textos. Si le *self-control* est un muscle (même métaphoriquement parlant), il devrait être possible de l'entraîner aussi. Comme dans le cas de l'exercice physique, utiliser votre muscle de *self-control* peut être fatigant, mais avec le temps, l'entraînement devrait le rendre plus fort.

Les chercheurs ont testé cette idée en mettant au point des régimes d'entraînement de la volonté. Il ne s'agit pas d'entraînement intensif pour militaires ni de diète hyperprotéinée. C'est une approche beaucoup plus simple : il s'agit de demander aux gens de faire travailler leur *self-control* en leur demandant de contrôler juste une petite chose qu'ils n'ont pas l'habitude de contrôler. Ainsi, un exemple de programme d'entraînement de la volonté requerrait des participants qu'ils créent et respectent un planning avec des dates butoir qu'ils s'imposaient eux-mêmes. Vous pourriez faire cela pour n'importe quelle tâche que vous avez repoussée depuis quelque temps, comme nettoyer votre placard. Les dates butoir pourraient être les suivantes : semaine 1, ouvrir la porte et constater le foutoir ; semaine 2, s'occuper de tout ce qui est sur un cintre ; semaine 3, jeter tout ce qui est vieux comme Mathusalem ; semaine 4 se renseigner pour savoir à quelles associations vous pourriez donner certains vêtements ; semaine 5... Bon, vous voyez l'idée. Quand les participants se sont fixé ce genre de planning pendant deux mois, non seulement leurs placards s'en sont ressentis et ils ont mené leurs projets à bout, mais ils ont aussi amélioré leur régime alimentaire, ont fait plus d'exercice physique et ont réduit leur consommation de cigarettes, d'alcool et de caféine. C'est comme s'ils avaient renforcé leur muscle de *self-control*.

D'autres études ont découvert que se forcer à respecter avec constance le moindre petit acte de *self-control* – améliorer sa posture, presser et relâcher tous les jours et jusqu'à épuisement une petite poignée de musculation pour les mains, réduire sa consommation de sucreries et noter ses dépenses – peut augmenter la volonté dans son ensemble. Et si ces petits exercices de *self-control* peuvent sembler sans conséquence, ils semblent avoir des retombées positives sur les défis que nous avons vraiment à cœur de relever, comme améliorer notre concentration au travail, prendre soin de notre santé, résister à la tentation et nous sentir plus maîtres de nos émotions. Une étude, menée par

une équipe de psychologues de l'université Northwestern, dans l'Illinois, a été jusqu'à tester si deux semaines d'entraînement de la volonté pouvaient réduire la violence domestique au sein du couple. Ils ont réparti au hasard quarante adultes (âgés de dix-huit à quarante-cinq ans, tous en couple) dans trois groupes d'entraînement. Aux participants du premier groupe, ils ont demandé d'utiliser leur main non dominante pour manger, se laver les dents et ouvrir les portes. Ceux du deuxième groupe devaient éviter tout gros mot et ne jamais dire « ouais », mais « oui »¹. Le troisième groupe ne reçut pas d'instructions particulières. Après deux semaines, les participants des deux groupes contraints de se surveiller s'avérèrent moins enclins à réagir par la violence physique aux facteurs typiquement déclenchants, comme la jalousie ou le manque de respect de la part du compagnon ou de la compagne. Le troisième groupe au contraire ne montra aucun changement. Même si vous ne luttez pas personnellement avec la violence physique, nous savons tous ce que c'est que de perdre son sang-froid et de faire quelque chose sous l'effet de la colère, que nous regrettons par la suite.

L'action « musculaire » importante qui est travaillée dans toutes ces études ce n'est pas le défi spécifique de respecter des délais, d'utiliser votre main gauche pour ouvrir les portes ou de vous retenir de sortir le mot de Cambronne. C'est l'habitude de remarquer ce que vous êtes sur le point de faire, et de choisir ce qui est le plus difficile plutôt que ce qui est le plus facile. À travers chacun de ces exercices de volonté, le cerveau prend l'habitude de faire une pause avant d'agir. La trivialité des tâches à faire peut même aider dans ce sens. Les tâches ne sont pas évidentes mais elles ne sont pas non plus insurmontables. Et si ces exercices où l'on doit se retenir de faire ou de dire quelque chose requièrent de faire bien attention, il y a peu de risques qu'ils entraînent un sentiment éprouvant de privation. (« Qu'est-ce que vous voulez dire quand vous dites que je n'ai pas droit de dire "ouais" ?! C'est la seule chose que je dise cent fois par jour ! ») Le manque d'importance relative de ces défis de volonté permettait aux participants d'exercer le muscle du *self control* sans l'angoisse interne qui fait avorter tant de nos tentatives de changement.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Exercices d'entraînement

Si vous voulez vous lancer vous-même dans un programme d'entraînement de votre volonté, testez le « muscle » de votre *self-control* avec l'un des exercices suivants.

- *Renforcez votre pouvoir de « ne pas faire »* : engagez-vous à ne pas dire de gros mots (ou toute autre mauvaise habitude orale), à ne pas croiser les jambes quand vous vous asseyez, ou à utiliser votre main non dominante pour une tâche quotidienne comme manger ou ouvrir les portes.
- *Renforcez votre pouvoir de « faire »* : engagez-vous à faire quelque chose tous les jours (quelque chose que vous ne faites pas déjà), afin de prendre une habitude et de ne pas vous donner d'excuses. Cela pourrait être appeler votre mère, méditer pendant cinq minutes ou trouver une chose dans la maison qui a besoin d'être jetée ou recyclée.
- *Renforcez votre autosurveillance* : prenez concrètement note de quelque chose à quoi vous ne prêtez pas attention d'habitude. Cela pourrait être ce que vous dépensez, ce que vous mangez, ou encore combien de temps vous passez devant l'ordinateur ou la télé. Vous n'avez pas besoin d'objets technologiques sophistiqués – du papier et un crayon feront l'affaire. Mais si vous avez besoin d'inspiration, le mouvement Quantified Self² (www.quantifiedself.com) a fait de cette recherche un art et une science.

Pour chacun de ces exercices d'entraînement de la volonté, vous pourriez choisir quelque chose de lié au défi principal que vous avez choisi. Par exemple, si votre but est d'économiser de l'argent, ce serait intéressant de noter ce que vous dépensez. Si votre but est de faire de l'exercice physique plus souvent, vous pourriez décider de faire dix abdos ou dix pompes avant de vous doucher le matin. Mais même si vous ne trouvez pas un exercice d'entraînement lié à vos objectifs à plus long terme, voir le *self-control* comme un muscle suggère que si vous exercez votre volonté tous les jours même d'une manière simple, voire bête, vous aurez plus de force pour affronter vos défis plus importants.

UN ACCRO DES SUCRERIES CONQUIERT SA GOURMANDISE

Jim, un graphiste free-lance de trente-huit ans, avait toute sa vie été d'un gourmandise terrible – il n'était jamais tombé sur un bonbon qui ne lui plût pas. Il était intrigué par une étude que j'avais mentionnée en cours, qui avait découvert que laisser des bonbons dans un endroit bien visible peut augmenter le *self-control* général des gens (s'ils résistent quotidiennement à la tentation). Jim travaillait chez lui et se déplaçait souvent de son bureau à d'autres pièces :

de la maison. Il décida de mettre un bocal de bonbons gélifiés dans le couloir qu'il devait traverser chaque fois qu'il retournait dans son bureau. Il ne s'interdisait pas tous les bonbons, mais il avait établi la règle « aucun bonbon du bocal dans le couloir » afin de défier son *self-control*.

Le premier jour, son instinct d'enfourner quelques bonbons surgit aussitôt et il eut bien du mal à y résister. Mais au fil de la semaine, cela lui parut plus facile. Voir les bonbons rappelait à Jim que son but était d'exercer son pouvoir de « ne pas faire ». Surpris de sa réussite, il commença à sortir de son bureau plus souvent, rien que pour « s'exercer » un peu plus. Alors que Jim avait craint au début que la tentation visible n'épuise sa volonté, il trouva au contraire que le procédé lui donnait de l'énergie. Quand il retournait à son bureau en ayant résisté aux bonbons, il se sentait motivé. Jim fut étonné de découvrir que quelque chose qu'il croyait complètement hors de son *self-control* puisse changer aussi vite à la suite d'un petit défi qu'il s'était donné et qu'il avait su relever.

Lorsque vous essayez d'accomplir un gros changement ou de vous défaire d'une vieille habitude, cherchez une manière facile d'exercer votre self-control, qui renforce votre volonté sans la submerger complètement.

À QUEL POINT LES « LIMITES » DU *SELF-CONTROL* SONT-ELLES RÉELLES ?

Que vous vous tourniez vers la science ou vers votre propre expérience en quête de preuves, il est clair que nous autres, humains, avons tendance à tomber à court de volonté. Mais n'a-t-on plus d'envies, ou n'a-t-on plus les moyens de répondre à nos envies ? Ce n'est pas clair. Est-il vraiment impossible pour un fumeur de limiter ses dépenses quand il s'efforce déjà d'arrêter de fumer ? La personne qui suit un régime et se prive de ce qu'elle adore manger est-elle vraiment trop faible pour résister à une aventure extraconjugale ? Il y a toujours une différence entre ce qui est difficile et ce qui est impossible, et les limites du *self-control* pourraient être le reflet de l'un ou de l'autre. Pour répondre à cette question, nous devons revenir un pas en arrière par rapport à cette métaphore du muscle du *self-control* pour regarder

de près pourquoi les vrais muscles – comme ceux que vous avez dans les bras et dans les jambes – se fatiguent et abandonnent.

FRANCHIR LA LIGNE D'ARRIVÉE

À mi-parcours de la course de son premier triathlon Ironman, Kara, trente ans, se sentait en pleine forme. Elle avait déjà survécu aux 3,8 km de natation et aux 180,2 km de vélo, et la course à pied était son épreuve préférée. Jusque-là elle avait fait un meilleur temps que ce qu'elle se croyait capable de faire. Mais voilà que la réalité physique de ce qu'elle avait fait s'est abattue brutalement sur son corps. Elle avait mal partout, de ses épaules douloureuses à ses pieds meurtris. Ses jambes semblaient lourdes et creuses, comme si elles n'avaient pas la force de continuer. C'était comme si un interrupteur avait été actionné dans son corps, lui disant : « Ça s'arrête là pour toi. » Son optimisme en a pris un coup, et elle a commencé à penser en elle-même : *Ça ne va pas se finir aussi bien que ça a commencé*. Mais malgré la sensation d'épuisement qui lui donnait l'impression que ses pieds et ses jambes ne coopéreraient pas, ils coopéraient. Chaque fois qu'elle pensait : *Je ne peux pas le faire*, elle se disait : *Mais tu es en train de le faire !*, et elle continuait à mettre mécaniquement un pied devant l'autre, et ainsi jusqu'à la ligne d'arrivée.

L'aptitude de Kara à finir le triathlon est un parfait exemple de la manière dont la fatigue peut être trompeuse. Les physiologistes de l'exercice ont longtemps pensé que lorsque le corps abandonne, c'est parce que littéralement, il ne peut pas continuer. La fatigue était un échec du muscle, un point c'est tout : les muscles épuisent toute l'énergie en stock. Ils ne peuvent pas absorber assez d'oxygène pour métaboliser l'énergie qu'ils ont. Le niveau du pH dans le sang devient trop acide ou trop alcalin. Toutes ces explications semblent logiques en théorie, mais personne n'a jamais pu apporter la preuve que c'est ce qui fait ralentir et abandonner les sportifs.

Timothy Noakes, professeur en sciences de l'exercice et du sport à l'université du Cap, en Afrique du Sud, avait une opinion différente sur le sujet. Noakes est connu dans le monde du sport pour remettre en question des croyances profondément enracinées. (Il a montré, par exemple, que trop boire pendant les compétitions d'endurance pouvait tuer un athlète en diluant les sels essentiels dans le sang.) Ultra-marathonien lui-même, Noakes a participé à des compétitions de ce genre et il s'est intéressé à une théorie peu connue

avancée en 1924 par le physiologiste Archibald Hill, lauréat du prix Nobel. Hill avait émis l'idée que la fatigue liée à l'exercice physique était peut-être causée non pas par une panne de muscles, mais par le système d'autosurveillance du cerveau qui se montrerait surprotecteur afin d'empêcher l'épuisement. Quand le corps travaille dur et exige beaucoup de la part du cœur, le système de surveillance (que Hill appelait « le gouverneur ») mettrait le holà. Hill n'a pas deviné comment le cerveau produit cette sensation de fatigue qui pousse les athlètes à abandonner, mais Noakes était intrigué par les implications de cette idée : l'épuisement physique serait un tour que l'esprit jouerait au corps. Si c'était vrai, cela signifierait que les limites physiques d'un athlète seraient bien au-delà de ce que suggère le premier message envoyé par le corps.

Avec plusieurs collègues, Noakes commença à passer en revue les indices de ce que vivent les athlètes d'endurance soumis à des conditions extrêmes. Ils ne trouvèrent aucune preuve de panne physiologique qui aurait lieu à l'intérieur des muscles ; en revanche, le cerveau disait manifestement aux muscles d'arrêter. Sentant le rythme cardiaque s'accélérer et la réserve d'énergie diminuer rapidement, le cerveau freine littéralement le corps. Au même moment, le cerveau crée un sentiment de fatigue accablante qui a peu à voir avec la capacité des muscles à continuer à travailler. D'où l'explication de Noakes : « La fatigue ne devrait plus être considérée comme un événement physique mais plutôt comme une sensation ou une émotion. » La plupart d'entre nous interprètent l'épuisement comme l'indicateur objectif que nous ne pouvons pas continuer. Selon cette théorie, ce n'est qu'une sensation générée par le cerveau pour nous motiver à arrêter, comme la sensation d'angoisse peut nous retenir de faire quelque chose de dangereux, et la sensation de dégoût peut nous retenir de manger quelque chose qui nous rendra malade. Mais parce que la fatigue n'est qu'un système d'alerte précoce, les athlètes de l'extrême peuvent régulièrement repousser ce qui nous apparaît comme les limites physiques naturelles du corps. Ces athlètes reconnaissent que la première vague de fatigue n'est jamais une limite réelle, et avec une motivation suffisante, ils peuvent la transcender.

Quel est le rapport de tout ça avec nos étudiants d'université qui se bourrent la tête avec des connaissances et la bouche avec des cochonneries ? Ou avec les gens qui font un régime et trompent leur conjoint, et les employés de bureau qui perdent leur concentration ? Certains scientifiques croient maintenant que les limites du *self-control* sont exactement comme les limites

physiques du corps – nous nous croyons souvent vidés de toute volonté avant de l'être vraiment. Nous pouvons en partie remercier un cerveau motivé par l'idée de conserver de l'énergie. Tout comme le cerveau peut dire aux muscles du corps de ralentir quand il craint un épuisement physique, il peut freiner l'exercice consommateur d'énergie du cortex préfrontal. Cela ne veut pas dire que nous n'avons plus de volonté ; seulement que nous devons rassembler la motivation nécessaire pour l'utiliser.

Ce dont nous nous croyons capables peut déterminer si nous allons abandonner ou persévérer envers et contre tout. Des psychologues de Stanford ont découvert que certaines personnes ne croient pas à la sensation de fatigue mentale qui suit un acte éprouvant de *self-control*. Ces athlètes de la volonté ne montrent pas non plus la détérioration classique du *self-control* que l'on s'attend à voir avec un muscle – en tout cas pas dans les exemples de défis de volonté modérés que les chercheurs peuvent éthiquement tester en laboratoire. À la suite de ces découvertes, les psychologues de Stanford ont émis une idée qui secoue le champ de la recherche sur le *self-control* autant que les affirmations de Noakes ont pu ébranler celui de la physiologie de l'exercice : les limites du *self-control* qui ont été largement observées par la communauté scientifique reflètent peut-être ce que les gens croient à propos de la volonté et non leurs vraies limites physiques et mentales. La recherche à ce propos n'a fait que commencer, et personne ne prétend que les humains ont une capacité de *self-control* illimitée. Mais il est tentant de croire que nous avons souvent plus de volonté que nous ne le croyons. Cela soulève l'idée que nous pouvons peut-être, comme les athlètes, repousser la sensation d'épuisement de notre volonté pour réussir à franchir la ligne d'arrivée de nos propres défis de volonté.

SOUS LE MICROSCOPE

Votre épuisement est-il réel ?

Bien trop souvent nous prenons le prétexte de la première sensation de fatigue pour sauter une séance de gym, critiquer notre conjoint, repousser ce que l'on a à faire un peu plus, ou commander une pizza plutôt que de cuisiner quelque chose de sain. Il est certain que les exigences de la vie pompent notre volonté et qu'avoir une parfaite maîtrise de soi est une gageure. Mais vous avez peut-être plus de volonté que la première impulsion de céder ne laisse à penser. La prochaine fois que vous vous trouvez « trop fatigué » pour faire preuve de *self-control*, relevez le défi et poussez-vous au-delà de ce premier sentiment de fatigue. (Gardez en

tête qu'il est aussi possible d'en faire trop – et si vous vous sentez constamment épuisé, demandez-vous si vous ne vous êtes pas réellement poussé jusqu'à l'épuisement.)

QUAND ON VEUT, ON PEUT

Quand Kara, qui faisait son premier triathlon, s'est sentie trop épuisée pour continuer, elle s'est rappelée à quel point elle voulait aller au bout et elle a imaginé la foule l'acclamer au moment où elle franchirait la ligne d'arrivée. Il s'avère que le « muscle » métaphorique de la volonté peut aussi être convaincu de persévérer plus longtemps sous l'effet d'une bonne inspiration. Les psychologues Mark Muraven et Elisaveta Slessareva, de l'université d'État de New York à Albany, ont testé un certain nombre de motivations sur des élèves qui avaient épuisé leur volonté. On ne sera pas étonné de savoir que l'argent aide les élèves de premier cycle universitaire à trouver une réserve de volonté, et ils feront pour de l'argent ce qu'ils auraient été incapables de faire quelques instants plus tôt tellement ils se sentaient épuisés. Le *self-control* a également fait un pic lorsque l'on a dit aux étudiants que s'ils faisaient de leur mieux, cela aiderait les chercheurs à trouver un moyen de guérir la maladie d'Alzheimer, ce qui n'est pas sans rappeler les athlètes d'endurance qui courent pour lutter contre le cancer, par exemple. Enfin, la simple assurance que l'entraînement améliorerait leur performance lors d'une tâche difficile a aidé les étudiants à pousser leur volonté au-delà de leur épuisement. Si c'est un facteur de stimulation moins évident, il n'en joue pas moins un rôle important, dans la vraie vie, pour motiver les gens à persévérer dans les changements difficiles. Si vous pensez que ne pas fumer sera aussi difficile dans un an que le premier jour où vous ne toucherez pas à la nicotine, où vous seriez prêt à vous arracher les yeux pour une cigarette, vous avez un bien plus grand risque d'abandonner. Mais si vous pouvez vous projeter dans une époque où dire non sera une seconde nature, il y a plus de chances que vous soyez prêt à passer par une période de manque passagère.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Quel est votre pouvoir de « vouloir » ?

Quand vous n'avez plus beaucoup de volonté, essayez de trouver une force renouvelée en utilisant votre pouvoir de « vouloir ». Pour le plus gros défi que vous souhaitez affronter,

considérez les motivations suivantes.

1. *Quel bénéfice allez-vous tirer si vous réussissez à relever ce défi ?* Qu'est-ce que cela va vous apporter, à vous personnellement, et concrètement ? Une meilleure santé, le bonheur, la liberté, la sécurité financière ou le succès ?
2. *Qui d'autre tirera du profit de votre réussite ?* Il y a certainement d'autres personnes qui dépendent de vous et sont affectées par vos choix. Comment votre comportement influence-t-il votre famille, vos amis, vos collègues, vos employés ou votre employeur, et la communauté ? Comment votre réussite les aiderait-elle ?
3. *Imaginez que ce défi va être de plus en plus facile avec le temps si vous êtes prêt à faire ce qui est difficile maintenant.* Pouvez-vous imaginer ce que sera votre vie, et ce que vous penserez de vous-même lorsque vous progresserez dans ce défi ? Un peu d'inconfort maintenant vaut-il la peine si vous savez que ce n'est qu'une période passagère de votre progression ?

Cette semaine, quand vous allez faire face à vos défis, demandez-vous : quelle est la plus puissante de vos motivations à ce moment précis. Souhaitez-vous faire quelque chose pour les autres, que vous ne feriez peut-être pas pour vous ? La seule chose qui vous motive est-elle le rêve d'un avenir meilleur - ou la crainte d'une catastrophe ? Lorsque vous trouverez votre principal pouvoir de « vouloir » – ce qui vous donne de la force quand vous vous sentez faible –, pensez-y chaque fois que vous êtes tenté de céder ou d'abandonner.

UNE MÈRE FRUSTRÉE TROUVE SON POUVOIR DE « VOULOIR »

Mère au foyer, Erin était aux prises avec des jumeaux de deux ans. Elle était épuisée par les exigences de son statut de parent et lessivée par leur découverte du mot « non ». Elle se retrouvait souvent à bout et perdait son sang-froid avec ses jumeaux lors de bagarres mineures mais incessantes. Le défi de volonté qu'elle voulait relever pour le cours était d'apprendre à garder son calme quand elle était prête à exploser.

Quand Erin réfléchit à ce qui la motivait le plus à garder son calme, la réponse évidente lui sembla être : « Être une meilleure mère. » Mais dans les moments de frustration, cette motivation n'était pas suffisante. Elle se rappelait bien qu'elle voulait être une meilleure mère mais cela ne faisait que la frustrer encore plus ! Erin se rendit compte qu'une motivation encore plus grande était le désir d'être heureuse d'être une mère – ce qui n'est pas exactement la même chose que d'être une meilleure mère. Erin criait de

frustration non seulement à propos de ce que faisaient les garçons, mais aussi de toutes les situations où il était clair qu'elle n'était pas la parfaite maman qu'elle avait rêvé d'être. La moitié du temps, c'était à elle qu'elle en voulait mais sa colère se portait sur ses fils. Elle était aussi contrariée d'avoir abandonné son travail – dans lequel elle se sentait très efficace – pour une situation où elle sentait qu'elle ne maîtrisait rien. Se rappeler qu'elle n'était pas une mère parfaite ne l'aidait absolument pas à mieux se maîtriser – elle ne s'en sentait que plus mal.

Pour trouver la volonté de ne pas exploser, Erin devait prendre conscience que rester calme était aussi important pour elle-même que pour ses fils. Ce n'était pas agréable de hurler, et elle n'aimait pas qui elle était quand elle perdait la maîtrise d'elle-même. Elle était à présent tellement frustrée par l'écart entre ses idéaux et la réalité de la vie quotidienne qu'elle avait commencé à se demander si elle voulait même être une mère. Et Erin *voulait* vouloir être une mère. Faire l'effort de s'arrêter, de respirer et de trouver une réaction moins stressante n'était pas seulement important pour donner à ses fils une meilleure maman. C'était ce qui lui permettrait d'être contente d'être avec ses fils, et de se sentir bien d'avoir abandonné ce qu'elle avait abandonné pour être une mère au foyer. Avec cette nouvelle perspective, Erin a trouvé qu'il était plus facile de garder son calme. Ne pas hurler après ses fils est devenu une façon de ne pas hurler après elle-même et de trouver de la joie dans la réalité compliquée de la maternité.

Parfois notre principale motivation n'est pas ce que nous croyons qu'elle est ou pensons qu'elle devrait être. Si vous essayez de changer un comportement pour plaire à quelqu'un d'autre ou pour être la personne adéquate, voyez s'il n'y a pas un autre désir qui représente une plus grosse motivation pour vous.

DISTRACTIONS DU QUOTIDIEN ET CHUTE D'UNE CIVILISATION

Nous avons eu de nombreuses preuves de la façon dont les sollicitations quotidiennes du *self-control* peuvent épuiser la volonté dont nous avons besoin pour résister à des tentations ordinaires comme les biscuits et les cigarettes. Bien sûr, cela n'est pas une très bonne chose. Mais si ces tentations

menacent nos objectifs personnels, ce n'est rien à côté des conséquences collectives d'une société dans laquelle la plupart des gens sont chroniquement à bout de volonté. Une des études les plus troublantes concernant l'épuisement de la volonté est passée à l'échelon supérieur en utilisant des biens publics comme mesure du *self-control*, dans un jeu appelé « le jeu de la forêt ». Dans cette simulation économique, les joueurs étaient les propriétaires d'une exploitation forestière pour une période fictive de vingt-cinq ans. Ils disposaient de 500 acres³ la première année et on leur expliqua que la forêt grandirait à un rythme de 10 % par an chaque année. Chaque propriétaire pouvait abattre jusqu'à 100 acres par an. Pour chaque acre abattue, les joueurs toucheraient six cents. Pas besoin de faire de gros calculs pour comprendre que dans ces conditions, la décision la plus judicieuse sur le plan économique (sans parler du plan écologique) était de laisser la forêt se développer plutôt que de la couper et de la vendre rapidement. Cependant, cette stratégie demandait de la patience et le désir de coopérer entre joueurs, afin que personne n'abatte toute la forêt pour se faire de l'argent rapidement.

Avant le jeu, certains groupes de joueurs durent effectuer une tâche de *self control* qui nécessitait de repousser des distractions mentales – opération classique de diminution de la volonté. Ils sont arrivés pour jouer un peu démunis de leur volonté. Au cours du jeu, ces joueurs ont décimé leurs forêts pour obtenir un profit à court terme. Dans cette stimulation, sur les 500 acres initiales il n'en restait plus que 62 à la dixième année. La forêt fut complètement détruite à la quinzième année et la simulation dut s'arrêter prématurément. Les joueurs n'avaient pas coopéré. Ils s'étaient rabattus sur une stratégie du type « je prends tout ce que je peux avant que les autres ne vendent ». Au contraire, les joueurs qui n'avaient pas été soumis à cette tâche de distraction avaient encore une forêt quand la simulation prit fin au bout de vingt-cinq ans virtuels et ils avaient gagné plus d'argent tout en sauvant des arbres. Coopération, réussite économique, gestion responsable de l'environnement – je ne sais pas pour vous, mais moi, je sais à quels joueurs je confierais ma forêt, mon entreprise ou mon pays.

Le « jeu de la forêt » n'est qu'une simulation, mais on ne peut pas s'empêcher de penser à la disparition sinistrement similaire de la forêt de l'île de Pâques. Pendant des siècles, cette île de l'océan Pacifique à la forêt dense et luxuriante abrita une civilisation florissante. Mais avec le temps, les habitants de l'île, de plus en plus nombreux, ont commencé à couper des arbres pour avoir plus de terres et plus de bois. Déjà au IX^e siècle, ils abattaient

les arbres plus vite que la forêt ne pouvait se régénérer. Au ^{xvi}^e siècle, la forêt avait disparu et avec elle, de nombreuses espèces dont les habitants dépendaient pour leur alimentation. La famine et le cannibalisme ont commencé à se répandre. À la fin du ^{xix}^e siècle, 97 % de la population avait péri ou quitté l'île aride.

Depuis, beaucoup de gens se sont demandé à quoi pensaient les résidents de l'île de Pâques quand ils détruisaient leur forêt et leur société. Ne pouvaient-ils pas voir les conséquences à long terme de ce qu'ils faisaient ? Nous nous imaginons pas capables de prendre des décisions aussi irréfléchies, et pourtant. Les humains ont une tendance naturelle à se concentrer sur les gains immédiats, et changer de cap pour éviter un désastre exige une autodiscipline énorme de tous les membres de la société. Il ne suffit pas de se préoccuper de quelque chose ; pour changer, il faut *agir*. Dans l'étude du « jeu de la forêt » tous les joueurs ont exprimé les mêmes valeurs de coopération et le désir de protéger le bien à long terme. Les joueurs qui n'avaient plus toute leur volonté n'ont tout simplement pas tenu compte de ces valeurs.

Selon les psychologues qui ont fait cette étude, on ne peut pas compter sur des gens qui n'ont pas toute leur volonté pour prendre de bonnes décisions pour la société. Cela est préoccupant quand on sait à quel point il est facile d'épuiser sa volonté, et combien de décisions mineures notre *self-control* est obligé de prendre au quotidien. Nous n'allons pas pouvoir résoudre des crises nationales ou mondiales comme la croissance économique, le système de santé, les droits de l'homme et le réchauffement climatique si nous sommes épuisés par nos courses et notre travail avec des collègues difficiles.

En tant qu'individus, nous pouvons prendre des mesures pour renforcer notre propre *self-control*, et cela aura des conséquences non négligeables dans notre vie personnelle. Mais il est plus difficile de savoir comment renforcer le *self-control* limité d'une nation. Plutôt que d'espérer que nous développons en tant que nation, plus de volonté afin de faire face à nos plus grands défis nous avons probablement intérêt à sortir le *self-control* de l'équation – ou en tout cas à réduire les sollicitations du *self-control* quand il s'agit de savoir ce qu'il convient de faire. L'économiste comportementaliste Richard Thaler et le juriste Cass Sunstein défendent l'idée d'une « architecture du choix », qui consiste en des systèmes qui permettent aux gens de prendre plus facilement de bonnes décisions en harmonie avec leurs valeurs et leurs objectifs. Par exemple, demander aux gens de devenir donneurs d'organes au moment où ils renouvellent leur permis de conduire ou quand ils s'inscrivent sur les listes

électorales. Ou faire en sorte que les compagnies d'assurance-maladie prévoient un bilan de santé annuel automatique pour leurs membres. Ce sont des choses que la plupart des gens veulent faire, mais qu'ils repoussent parce qu'ils ont tellement d'autres choses plus urgentes à faire.

Les supermarchés utilisent déjà l'architecture du choix pour influencer ce que vous achetez, bien que ce ne soit pas, en général, dans un but noble, mais seulement pour faire du profit. S'il existait assez de facteurs de motivation, ils pourraient mettre en valeur les produits les plus sains, ou ceux qui respectent l'environnement. Plutôt que de mettre aux abords des caisses des produits du type bonbons ou magazines people qui font l'objet d'achats compulsifs, les magasins pourraient utiliser ces endroits pour faciliter l'accès au fil dentaire aux préservatifs ou aux fruits frais. Il a été démontré que le simple agencement des produits permettait une augmentation spectaculaire des achats bons pour la santé.

Chercher à influencer les décisions des gens par une architecture du choix est une proposition controversée. Certains voient cela comme une façon de restreindre la liberté individuelle ou de passer outre la responsabilité de chacun. Pourtant, les gens qui ont la liberté de choisir ce qu'ils veulent choisissent la plupart du temps ce qui est contraire à leurs intérêts à long terme. D'après les recherches sur les limites du *self-control*, cela n'est pas dû au fait que nous serions irrationnels par nature ou parce que nous choisissons délibérément de profiter d'aujourd'hui en nous fichant de demain. Non, nous sommes peut-être tout simplement trop fatigués pour agir à l'encontre de nos pires impulsions. Si nous voulons renforcer notre *self-control*, il nous faut peut-être réfléchir à la meilleure manière de soutenir la version la plus épuisée de nous-mêmes – plutôt que de compter sur une version idéale de nous-même qui se présenterait comme de juste au bon moment.

UN DERNIER MOT

Les limites du *self-control* présentent un paradoxe : nous ne pouvons pas tout contrôler, et pourtant le seul moyen de développer notre *self-control* est de repousser nos limites. Tel un muscle, notre volonté suit la règle : « Ne s'use que si l'on ne s'en sert pas. » Si nous essayons d'économiser notre énergie en nous forçant le moins possible, nous perdrons la force que nous avons. Mais si nous essayons de courir un marathon de la volonté chaque jour, nous ironi-

droit dans le mur. Notre défi est de nous entraîner comme des athlètes intelligents, en repoussant nos limites tout en dosant nos efforts. Et si nous pouvons trouver de la force dans notre motivation quand nous nous sentons faibles, nous pouvons aussi chercher des moyens d'aider notre moi fatigué à faire les bons choix.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : le *self-control* est comme un muscle. Il se fatigue à l'usage, mais un exercice régulier le rend plus fort.

Sous le microscope

- *Les hauts et les bas de la volonté.* Cette semaine, faites le suivi de la force de votre *self-control* ; prêtez particulièrement attention aux moments où vous avez le plus de volonté, et à ceux où vous présentez le plus de risques de céder ou d'abandonner.
- *Votre épuisement est-il réel ?* La prochaine fois que vous vous trouvez « trop fatigué » pour exercer votre *self-control*, voyez si vous pouvez aller au-delà de cette première sensation de fatigue et faire un pas de plus vers votre objectif.

Expériences de volonté

- *Le régime spécial volonté :* assurez-vous que vous procurez bien à votre corps l'alimentation qui vous donne de l'énergie sur une longue durée.
- *Exercices de volonté :* cette semaine, exercez votre « muscle » du *self-control* en choisissant une chose à faire (pouvoir de faire) ou à ne pas faire (pouvoir de ne pas faire), ou en faisant le suivi d'une chose à laquelle vous n'avez pas l'habitude de faire attention.
- *Trouvez votre pouvoir de « vouloir » :* quand vous aurez trouvé votre plus important pouvoir de « vouloir » – cette motivation qui vous donne de la force quand vous vous sentez faible –, forcez-vous à y penser chaque fois que vous êtes très tenté de céder ou d'abandonner.

Chapitre 4

Pourquoi être bons nous donne la permission d'être mauvais

Chaque fois que je dispense ce cours sur la science de la volonté, l'univers nous procure un scandale qui illustre parfaitement les théories expliquant pourquoi nous perdons la maîtrise de nous-mêmes. Dans le passé, nous avons eu ces cadeaux de la part de Ted Haggard, Eliot Spitzer, John Edwards et Tiger Woods. Ces histoires-là sont peut-être anciennes à présent, mais pas une semaine ne se passe sans qu'un citoyen modèle – un politicien, un chef religieux, un policier, un professeur ou un athlète – ne fasse la une de l'actualité avec un échec flagrant de volonté qui choque le monde entier.

Il est tentant d'interpréter ces histoires comme des preuves manifestes des limites du *self-control*. Chacun de ces hommes subissait une pression énorme, était soumis à un emploi du temps professionnel astreignant et obligé de faire attention à son image publique vingt-quatre heures par jour. Aucun doute que le « muscle » de leur *self-control* était exténué, que leur volonté était épuisée, leur taux de sucre bas et leur cortex préfrontal tout ratatiné en signe de protestation. Qui sait, peut-être même étaient-ils tous au régime.

Ce serait une réponse trop facile (bien que je sois sûre qu'un avocat l'utilisera tôt ou tard devant un grand jury). Tout écart de conduite ne reflète pas nécessairement une perte de contrôle. Parfois nous choisissons consciemment de céder à la tentation. Pour bien comprendre pourquoi nous tombons à court de volonté, il nous faut une autre explication, une qui soit plus psychologique que physiologique.

Bien que vous ne couriez peut-être pas le danger d'une affaire de mœurs qui déclencherait l'hystérie nationale, nous courons tous le risque de faire preuve d'un peu d'hypocrisie par rapport à notre volonté – même s'il ne s'agit que de duper nos bonnes résolutions de nouvel an. Pour éviter de suivre les traces de nos héros à la une des journaux, nous devons reconsidérer le principe selon lequel toute panne de volonté serait un signe de faiblesse. Dans certains cas nous sommes les victimes du succès de notre propre *self-control*. Nous considérerons donc comment le progrès peut paradoxalement saper notre motivation, comment l'optimisme peut nous donner le droit de nous faire plaisir, et pourquoi se sentir vertueux est le plus court chemin vers le vice. Dans chaque cas, nous verrons que céder est un choix, et que ce n'est pas inévitable. En comprenant comment nous nous donnons la permission de faire certaines choses, nous pouvons aussi découvrir comment nous maintenir sur le droit chemin.

DE SAINTS À PÉCHEURS

J'aimerais que vous notiez les affirmations suivantes sur une échelle qui irait de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord », en passant par « moyennement d'accord » et « assez d'accord ». Première affirmation : *La plupart des femmes ne sont pas vraiment intelligentes*. La seconde : *La plupart des femmes feraient mieux de rester à la maison et de s'occuper des enfants plutôt que de travailler*.

Imaginez maintenant avoir posé ces questions à des étudiants de premier cycle de l'université de Princeton. Si vous avez de la chance, les filles ne vous rembarqueront pas pour avoir émis une telle ânerie. Même les garçons rejeteront ces déclarations sexistes. Mais que se serait-il passé si vous aviez demandé plutôt d'évaluer des énoncés légèrement différents : *Certaines femmes ne sont pas vraiment intelligentes*, et : *Certaines femmes feraient mieux de rester chez elles et de s'occuper des enfants*. Il n'est pas si facile de rejeter ces affirmations. Elles peuvent sembler un peu sexistes, mais il est difficile d'argumenter contre le mot « certaines ».

Ces sondages faisaient partie d'une étude menée par les psychologues Benoît Monin et Dale Miller sur les stéréotypes et la prise de décision. Comme vous pouvez vous en douter, les étudiants de Princeton à qui l'on a

demandé d'évaluer les deux premières affirmations ont tôt fait de les condamner. Mais ceux qui ont dû évaluer les affirmations sur « *certaines femmes* » ont été plus neutres sur la question.

À la suite de cela, on a demandé aux étudiants de prendre une décision dans un cas de figure où ils devaient embaucher quelqu'un. Ils devaient évaluer différents candidats – hommes et femmes – pour un poste de haut niveau dans une industrie que les stéréotypes voient à dominante masculine, comme la finance ou le bâtiment. Cela paraît être une tâche simple, surtout pour les étudiants qui venaient de rejeter les déclarations sexistes. Ils n'allaient certainement pas faire de la discrimination contre une femme hautement qualifiée. Mais les chercheurs de Princeton ont découvert l'exact opposé. Les étudiants qui s'étaient opposés avec véhémence aux déclarations manifestement sexistes ont eu plus tendance à favoriser un homme pour le poste que ceux qui avaient admis avec une certaine réticence les énoncés moins sexistes concernant « *certaines femmes* ». Les chercheurs découvrirent les mêmes résultats quand ils proposèrent aux étudiants des affirmations racistes et leur donnèrent ensuite l'occasion de faire de la discrimination raciale.

Ces études ont choqué beaucoup de gens. Les psychologues avaient depuis longtemps entériné le principe qu'une fois qu'on exprimait une position, on agirait vraisemblablement en conformité avec cette position. Et pour cause : qui veut se sentir hypocrite ? Mais les psychologues de Princeton avaient dévoilé l'exception à la règle selon laquelle on souhaite généralement être cohérent. En matière de bien et de mal, la plupart d'entre nous ne cherchent pas la perfection morale. Nous voulons simplement nous sentir assez bien – ce qui nous permet ensuite de faire tout ce que nous voulons.

Les étudiants qui avaient rejeté les énoncés manifestement sexistes ou racistes avaient le sentiment qu'ils avaient établi leurs références morales. Ils s'étaient prouvé qu'ils n'étaient pas sexistes ni racistes, mais cela les avait laissés vulnérables vis-à-vis de ce que les psychologues appellent *l'autorisation morale*. Quand vous faites quelque chose de bien, vous vous sentez bien vis-à-vis de vous-même. Cela veut dire que vous êtes plus enclin à suivre vos impulsions – ce qui signifie souvent que vous vous donnez la permission de faire quelque chose de mal. Dans le cas dont on parle, les étudiants se sentaient si bien d'avoir rejeté les énoncés sexistes ou racistes qu'ils se sont retrouvés moins vigilants vis-à-vis de l'idée de prendre une décision sexiste ou raciste. Il leur était plus naturel de suivre un préjugé

instinctif que de s'assurer qu'ils prenaient une décision qui soit cohérente avec leur objectif général d'être justes. Ce n'est pas qu'ils voulaient faire de la discrimination – ils étaient simplement aveuglés par leur bon comportement initial au point de ne pas voir le côté nettement moins brillant de leur décision.

L'autorisation morale ne nous donne pas simplement la permission de faire quelque chose de mal ; elle nous dédouane de faire un effort quand on nous demande de faire quelque chose de bien. Par exemple, lorsqu'ils sont sollicités pour une œuvre caritative, les gens qui se souviennent avoir déjà agi avec générosité donnent 60 % de moins que ceux qui n'ont pas cela à l'esprit. Dans une simulation économique, les patrons d'une usine de production ont moins tendance à prendre des mesures coûteuses pour réduire la pollution émise par l'usine s'ils se sont récemment rappelés un jour où ils ont fait preuve d'éthique.

L'effet de l'autorisation morale explique peut-être pourquoi certaines personnes dotées de références morales évidentes – un ministre, un politicien prônant les valeurs de la famille, un procureur général combattant la corruption – peuvent se justifier à elles-mêmes certains écarts de conduite graves, que ce soit un télévangéliste marié qui couche avec sa secrétaire, un responsable politique qui prône la rigueur budgétaire et utilise des fonds publics pour rénover sa maison, ou un officier de police qui utilise une force démesurée vis-à-vis d'un criminel qui ne cherche pas à résister. La plupart des gens ne se posent pas de questions vis-à-vis de leurs impulsions quand ils se sentent vertueux, et la position occupée par certaines personnes leur rappelle en permanence leur vertu.

Pourquoi parlons-nous tout d'un coup de discrimination et de scandales sexuels plutôt que de régime et de procrastination ? Parce que : qu'est-ce qu'un défi de volonté si ce n'est une bataille entre le vice et la vertu ? Tout ce sur quoi vous portez un jugement de valeur morale devient une cible légitime pour l'autorisation morale. Si vous vous dites que c'est « bien » quand vous faites de l'exercice et « mal » quand vous n'en faites pas, il y a plus de risque que vous sautiez la gym demain si vous en faites aujourd'hui. Si vous vous dites que c'est « bien » de travailler sur un important projet et « mal » si vous le repoussez à demain, il y a des chances que vous vous relâchiez cet après-midi si vous avez bien avancé ce matin. Pour simplifier : chaque fois que nous avons des désirs conflictuels, faire quelque chose de bien nous donne la permission de faire quelque chose d'un peu mal.

Ce qui est important, c'est que ce n'est pas seulement une question de tomber à court de volonté ou de sucre dans le sang. Quand les psychologues interrogent les gens à propos de ce qu'ils s'autorisent à faire, ceux-ci répondent qu'ils sont maîtres de leurs choix, qu'ils n'ont pas perdu leur *self control*. Ils ne se sentent pas non plus coupables. Au contraire, ils se sentent fiers d'eux-mêmes, d'avoir gagné cette petite récompense. Ils se justifient ainsi : « Ce que j'ai fait était si bien, je mérite une petite gâterie. » C'est cette idée d'avoir droit à quelque chose qui nous pousse souvent à la chute. Parce que nous sommes prompts à nous faire plaisir pour nous récompenser de notre vertu, nous en oublions nos vrais objectifs et cédon à la tentation.

L'AUTORISATION MORALE : UNE LOGIQUE RÉCONFORTANTE

S'autoriser quelque chose n'est pas logique au sens propre du terme. Pour commencer, nous n'avons guère besoin d'un lien entre notre « bon » comportement et le « mauvais » comportement que nous justifions. Une personne qui se retient d'acheter quelque chose de tentant lorsqu'elle fait ses courses a plus de risques de rentrer chez elle en *mangeant* quelque chose de tentant. Un employé qui fait des heures supplémentaires pour un projet peut se sentir justifié de faire passer une dépense personnelle sur le compte de la société.

Tout ce qui nous donne une impression réconfortante de vertu – ne serait-ce que le fait d'envisager de faire quelque chose de bien – peut nous autoriser à suivre nos impulsions. Dans une étude, on a demandé à des participants que genre de volontariat ils préféreraient : enseigner à des enfants dans une association pour les sans-abri ou améliorer l'environnement. Même s'ils ne s'engageaient pas pour un réel travail de bénévoles, rien que d'imaginer le choix leur a donné envie de dépenser une fortune pour un jeans de marque. Une autre étude a montré que le simple fait d'envisager de donner de l'argent à une œuvre caritative – sans réellement déboursier le moindre centime – a développé l'envie chez ces gens-là d'aller se faire plaisir au centre commercial. Et, comble de la générosité, nous nous félicitons même de ce que nous aurions pu faire mais que nous n'avons pas fait. Nous *aurions pu* manger toute la pizza, mais nous n'en avons pris que trois parts. Nous *aurions pu* nous acheter une nouvelle garde-robe, nous n'avons acheté qu'une nouvelle veste. En suivant cette logique ridicule, on peut transformer n'importe quel plaisir que l'on s'octroie en une raison d'être fier de soi. (Vous vous sentez coupable

d'avoir des dettes ? Eh ! Au moins, vous n'avez pas volé une banque pour rembourser !)

De telles études démontrent que nous n'avons pas un comptable rigoureux dans la tête, qui compte exactement combien nous avons été bons et quelle sorte de récompense nous avons mérité. Non, l'important pour nous, c'est le *sentiment* d'avoir fait quelque chose de bien et d'être quelqu'un de bien. Les psychologues qui étudient le raisonnement moral savent que c'est comme cela que nous jugeons ce qui est bien et ce qui est mal la plupart du temps. C'est une réaction instinctive, et nous ne nous tournons vers la logique que si nous sommes forcés d'expliquer nos sentiments. Très souvent, nous ne pouvons même pas avancer une raison logique pour défendre notre jugement – mais nous gardons notre sentiment quand même. Prenez, par exemple, l'un des scénarios moralement douteux que les psychologues utilisent pour étudier la façon dont nous décidons ce qui est bien et ce qui est mal. Pensez-vous qu'il soit moralement acceptable pour un frère et une sœur adultes d'avoir une relation sexuelle s'ils sont tous les deux consentants et qu'ils se protègent ? Pour la plupart d'entre nous, l'idée déclenche un sentiment de dégoût instantané. C'est tout simplement *mal*. Après cela, on se creuse les méninges pour expliquer pourquoi c'est certainement immoral.

Si on n'est pas pris d'un sentiment de dégoût intérieur, de culpabilité aiguë ou d'anxiété pénible quand on pense à quelque chose, c'est qu'on n'a pas le sentiment que c'est mal. Pour revenir à nos défis plus prosaïques de volonté, si un comportement – par exemple, reprendre une part de gâteau d'anniversaire ou rajouter un petit quelque chose au débit de notre compte en banque – ne déclenche pas ce sentiment instinctif que c'est « mal », en général, on ne va pas remettre en question notre impulsion. Ainsi, le fait d'être fiers de nous-mêmes par rapport à quelque chose que nous avons fait dans le passé nous aide à justifier nos futurs petits plaisirs. Quand vous avez l'impression d'être un saint, vous n'avez pas l'impression que c'est mal de vous octroyer un plaisir. Ça vous paraît bien. Comme si vous l'aviez mérité. Et *si la seule chose qui motive votre self-control est le désir d'être quelqu'un d'assez bien*, vous allez céder aux tentations chaque fois que vous aurez déjà le sentiment d'être quelqu'un de bien.

Le pire en ce qui concerne l'autorisation morale n'est pas sa logique douteuse ; le problème, c'est la façon dont elle nous influence à l'encontre de nos intérêts. Elle nous convainc qu'un comportement qui consiste à nous autosaboter – arrêter notre régime, dépenser au-delà de notre budget ou fumer

en douce – est une « gâterie ». C’est fou, tout de même ! Quel tour de passe passe que celui qui transforme vos envies en obligations !

Les jugements moraux sont loin d’être aussi motivants que ce que notre culture aime à croire. Nous idéalisons notre propre désir d’être vertueux, et la plupart des gens croient qu’ils sont essentiellement motivés par la culpabilité et la honte. Mais qui dupe-t-on ? Nous sommes surtout motivés par l’idée d’obtenir ce que nous voulons et d’éviter ce que nous ne voulons pas. Essayez de justifier moralement un comportement risqué de nous donner des sentiments partagés, contrairement à ce qu’on pourrait croire. Quand vous définissez un défi de volonté comme quelque chose qui ferait de vous quelqu’un de meilleur, vous allez automatiquement trouver des arguments pour justifier que vous ne devriez pas avoir à faire cela. C’est le propre de la nature humaine – nous résistons aux règles imposées par les autres pour notre propre bien. Si vous essayez de vous imposer ces règles à vous-même, parce que ce serait mieux et plus moral, vous allez très vite entendre parler de la part de vous-même qui ne veut pas être contrôlée. C’est pourquoi lorsque vous vous dites que ce serait *bien* de faire de l’exercice, d’économiser ou d’arrêter de fumer – et non quelque chose qui ira dans le sens de vos objectifs –, vous serez moins enclin à vous y tenir.

Pour éviter le piège de l’autorisation morale, il est important de différencier les vrais dilemmes moraux de ceux qui sont simplement difficiles. Tromper le fisc ou votre conjoint est mal d’un point de vue moral, mais faire une entorse à votre régime n’est pas un péché mortel. Pourtant la plupart des gens voient la *self-control* comme une sorte de test moral. Prendre un dessert, se coucher tard ou être à découvert – voilà des faits que nous utilisons pour juger si nous sommes quelqu’un de bien ou non. Mais aucun n’a vraiment à voir avec le péché ou la vertu. Quand nous pensons à nos défis de volonté en termes moraux, nous nous perdons dans des autojugements et perdons de vue la façon dont ces défis nous aideront à obtenir ce que nous voulons.

SOUS LE MICROSCOPE

Vertu et vice

Cette semaine, observez la façon dont vous vous parlez à vous-même et aux autres de vos succès et de vos échecs en matière de volonté.

- Vous dites-vous que vous avez fait quelque chose de « bien » quand vous relevez un défi de volonté, et quelque chose de « mal » quand vous cédez à une tentation ou que vous repoussez

quelque chose que vous auriez dû faire ?

- Utilisez-vous votre comportement de personne « bien » pour vous autoriser à faire quelque chose de « mal » ? Est-ce une récompense sans conséquences, ou sabote-t-elle vos objectifs plus importants ?

QUAND ELLE S'AUTORISE À MANGER PARCE QU'ELLE FAIT DE L'EXERCICE, LA FUTURE MARIÉE PREND DU POIDS

Conseillère en finances, Cheryl, trente-cinq ans, devait se marier huit mois plus tard. Elle voulait perdre neuf kilos avant le mariage et avait commencé à aller en salle de sport trois fois par semaine. Son problème, c'est qu'elle savait exactement combien de calories elle perdait à chaque minute passée sur le simulateur d'escalier. Au fur et à mesure qu'elle brûlait des calories, elle ne pouvait pas s'empêcher d'imaginer la nourriture qu'elle gagnerait ainsi le droit de manger. Elle avait beau avoir décidé de réduire aussi les calories qu'elle avalait, elle se permettait de manger un peu plus les jours où elle s'entraînait. Si elle restait cinq minutes de plus à la gym, elle pouvait mettre des pépites de chocolat sur sa glace au yaourt ou prendre un deuxième verre de vin au dîner. Faire de l'exercice revenait à acquérir le droit de se faire plaisir. Résultat : l'aiguille de la balance s'était déplacée de trois kilos – dans le mauvais sens.

En pensant à l'exercice physique comme à un moyen de gagner le droit de manger certaines choses, Cheryl sapait son objectif de perte de poids. Pour sortir de ce piège, il fallait qu'elle voie l'exercice physique comme un passage obligé pour atteindre son but, et le fait de manger plus sainement comme un *second* passage obligé, *indépendant* du premier. Ce n'étaient pas de « bons » comportements interchangeables, et réussir l'un n'était pas un permis pour faire n'importe quoi avec l'autre.

Ne confondez pas une action qui soutient un objectif avec l'objectif lui-même. Vous n'êtes pas tiré d'affaire simplement parce que vous avez réussi une chose en lien avec votre objectif. Tâchez de remarquer si le fait de vous féliciter d'une action positive vous fait oublier quel est votre objectif réel.

LE PROBLÈME QUAND ON PROGRESSE

Même si vous faites bien la différence entre vos défis de volonté et votre valeur morale, il est toujours possible de tomber dans le piège de l'autorisation morale. Les Américains tout particulièrement excellent à ce jeu. Ils aiment féliciter les progrès, les efforts aboutis. Le progrès, c'est bien, et on se sent bien quand on progresse dans ses objectifs. Tellement bien qu'on aime bien se féliciter : *Bravo, toi !*

Peut-être devrions-nous réfléchir à deux fois avant de nous décerner une médaille. Si la plupart d'entre nous croient que progresser dans leurs objectifs est la promesse d'un succès encore plus grand, les psychologues savent que nous sommes trop prompts à prendre le progrès comme prétexte pour lever le pied. Ayelet Fishbach, professeur à l'école supérieure de commerce de l'université de Chicago¹, et Ravi Dhar, professeur à l'école de management de Yale², ont démontré que progresser vers un objectif pousse les gens à se livrer à un comportement qui sabote leur objectif. Au cours d'une étude, ils avaient rappelé à des personnes au régime qui étaient parvenues à perdre du poids qu'elles avaient fait de gros progrès par rapport à leur poids idéal. Ils ont ensuite offert à ces personnes un petit cadeau sous la forme d'une pomme ou d'une barre chocolatée, au choix. 85 % de ces personnes ont choisi la barre chocolatée, contre 58 % des personnes au régime à qui l'on n'avait pas rappelé leurs progrès. Une seconde étude trouva le même effet pour des objectifs académiques : les étudiants que l'on avait félicités pour le temps qu'ils avaient passé à réviser pour un examen risquaient plus de se retrouver à passer la soirée suivante à s'amuser avec des copains.

Le progrès peut nous faire abandonner le but pour lequel on a travaillé tellement dur parce qu'il change l'équilibre des puissances entre les deux parties de nous-mêmes qui sont en compétition. Rappelez-vous que, par définition, un défi de volonté implique deux buts conflictuels. Une partie de vous pense à vos intérêts à long terme (par exemple, la perte de poids) ; l'autre partie veut une gratification immédiate (le chocolat !). Quand vous êtes face à la tentation, votre moi le plus élevé doit parler plus fort que la voix de vos menus plaisirs. Toutefois, réussir à se maîtriser a une conséquence involontaire : cela satisfait temporairement – et donc fait taire – le moi le plus élevé. Quand vous progressez vers votre but à long terme, votre cerveau – qui passe en revue tous vos objectifs – stoppe les processus mentaux qui vous poussaient à poursuivre votre but à long terme. Il tournera alors son attention

vers le but qui n'a pas été satisfait – c'est-à-dire la voix de vos menus plaisirs. Les psychologues appellent cela *la libération par rapport à l'objectif*. Le but que vous avez éliminé par le biais de votre *self-control* va devenir plus imposant, et toute tentation n'en sera que plus tentante.

En termes pratiques, cela signifie qu'un pas en avant vous permet d'en faire deux en arrière. Mettre sur pied un plan d'épargne automatique pour votre retraite satisfait la partie de vous-même qui veut faire des économies, affranchissant la partie de vous-même qui veut faire du shopping. Trier vos dossiers satisfait la partie de vous-même qui veut travailler, affranchissant la partie de vous-même qui veut regarder le match à la télé. Vous écoutiez l'ange sur votre épaule, mais maintenant le diable a l'air plus convaincant.

Même l'outil le plus sûr pour atteindre un objectif, la « liste de choses à faire », peut se retourner contre vous. Avez-vous jamais fait une liste de tout ce que vous deviez faire pour un projet, après quoi vous vous êtes senti tellement bien vis-à-vis de vous-même que vous avez estimé que vous aviez fait ce que vous aviez à faire sur le projet pour ce jour-là ? Si c'est le cas, vous n'êtes pas seul. Parce que c'est un tel soulagement de rédiger cette liste que nous confondons la satisfaction d'avoir identifié ce qui doit être fait avec un réel effort vers ce but. (Ou, comme l'a dit l'un de mes étudiants, il adore les séminaires sur la productivité parce qu'ils lui donnent *l'impression* d'être productif – même si rien n'a encore été produit.)

Même si cela va à l'encontre de tout ce que nous croyons vis-à-vis de la façon d'atteindre un objectif, nous concentrer sur nos progrès peut nous empêcher de réussir. Cela ne veut pas dire que le progrès en soi est un problème. Le problème du progrès, c'est le sentiment qu'il nous donne – et encore, ce n'est un problème que si nous écoutons ce sentiment plutôt que de continuer à poursuivre notre objectif. Le progrès peut être motivant, il peut même inspirer un *self-control* futur, mais seulement si vous voyez vos actions comme la preuve que *vous vous consacrez* à votre objectif. Autrement dit, il faut que vous regardiez ce que vous avez accompli et que vous en concluiez que vous devez vraiment tenir à votre objectif, à tel point que vous voulez faire encore plus pour l'atteindre. Cette perspective est facile à adopter ; ce n'est simplement pas notre état d'esprit habituel. En général, nous cherchons plutôt une raison d'arrêter.

Ces deux états d'esprit ont des conséquences très différentes. Quand des gens ont fait quelque chose de concret dans le sens d'un de leurs objectifs -

par exemple, ils ont fait de l'exercice, étudié ou économisé de l'argent –, si on leur demande : « Quel *progrès* pensez-vous avoir fait par rapport à votre objectif ? », ils auront plus tendance à faire ensuite quelque chose qui va à l'encontre de leur objectif, comme se passer de gym le lendemain, traîner avec des amis plutôt que d'étudier ou acheter quelque chose d'onéreux. Au contraire, si on demande à ces mêmes personnes : « À quel point vous *consacrez-vous* à votre objectif ? », elles ne sont pas tentées par un tel comportement en contradiction avec leur objectif. Un simple angle de vue différent les amène à des interprétations différentes de leurs propres actions - « J'ai fait cela parce que c'est ce que je *voulais* », et non pas : « J'ai fait cela super, maintenant je peux faire ce dont j'ai vraiment envie ! »

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Pour renoncer à l'effet de compensation, rappelez-vous le pourquoi

Comment se concentrer sur l'engagement plutôt que sur le progrès ? À la suite d'une étude, des chercheurs de l'université des sciences de Hong Kong et de l'université de Chicago proposèrent une stratégie. Quand ils ont demandé à des étudiants de se rappeler une fois où ils avaient résisté à une tentation, il s'est ensuivi un effet de compensation morale, et 70 % se sont fait plaisir à la première occasion qui s'est présentée. Mais quand ils ont également demandé aux participants de se rappeler *pourquoi* ils avaient résisté, l'effet de compensation morale a disparu – et 69 % ont résisté à la tentation. Comme par magie, les chercheurs avaient découvert un moyen simple de booster le *self-control* et d'aider les étudiants à faire un choix qui soit cohérent avec leurs objectifs d'ensemble. En vous rappelant *pourquoi* vous avez résisté à la tentation, ce que vous ressentez vis-à-vis de la récompense-plaisir change : cette prétendue gâterie ressemble plus à la menace qu'elle est pour vos objectifs, et y céder ne paraît plus si bien. Se rappeler le *pourquoi* vous aidera aussi à reconnaître et à saisir d'autres possibilités qui iront dans le sens de votre objectif.

La prochaine fois que vous vous retrouverez à utiliser une bonne action du passé comme justification pour vous octroyer un petit plaisir, faites une pause et rappelez-vous le « pourquoi ».

QUAND DEMAIN JUSTIFIE AUJOURD'HUI

Que ce soit parce que nous avons bien progressé ou parce que nous nous rappelons comme nous avons su résister à la tentation la veille, nous sommes

prompts à nous féliciter pour un bon comportement passé. Mais ce qui est plus étonnant dans cet effet de compensation morale, c'est que nous ne nous contentons pas de prendre en compte les actions passées. Nous prenons en compte aussi bien celles du futur, et nous nous félicitons d'une action vertueuse que nous avons prévue. Par exemple, les gens qui ont simplement *l'intention* de faire de l'exercice plus tard ont plus tendance à faire un copieux repas. Cette habitude nous permet de pécher aujourd'hui, et de nous racheter plus tard – c'est du moins ce que nous nous disons.

NE VENDEZ PAS LA PEAU DU POULET GRILLÉ AVANT DE L'AVOIR COMMANDÉ

Imaginez la scène : il est midi, vous êtes pressé, et le plus pratique est que vous passiez au fast-food. Vous essayez de surveiller votre poids et d'améliorer votre santé, alors vous avez l'intention d'éviter les aliments du menu les plus propices à vous faire grossir. Alors que vous commencez à faire la queue, vous avez la joie de découvrir qu'outre les plats riches habituels, le restaurant offre une nouvelle gamme de salades. Ce restaurant est proche du bureau, alors vous y venez plus souvent que votre tour de taille ne l'aurait souhaité. Vous êtes ravi parce que maintenant, vous aurez des choix dont vous n'aurez pas à vous sentir coupable. Vous faites la queue et vous réfléchissez à ce que vous allez choisir entre la salade du jardin et la salade au poulet grillé. Et puis lorsque vous êtes devant le guichet, vous entendez les mots « un double cheeseburger frites » sortir de votre bouche.

Que s'est-il passé ?

Il semblerait que les vieilles habitudes se sont rappelées à vous, ou peut-être est-ce l'arôme des frites qui l'a emporté sur vos bonnes intentions ? Mais croiriez-vous que la présence d'aliments sains sur le menu vous ait poussé à commander le cheeseburger et les frites ?

C'est la conclusion de plusieurs études de chercheurs en marketing du Baruch College de l'université de la ville de New York. Les chercheurs étaient intrigués de constater que, lorsque McDonald's ajoutait des aliments plus sains à son menu, les ventes de Big Mac faisaient un bond. Pour comprendre pourquoi, les chercheurs ont établi leurs propres menus de fast-food et ont ouvert un faux restaurant. Les convives devaient choisir un plat sur le menu qu'on leur tendait. Tous les menus offraient un choix classique de ce qu'on trouve dans un fast-food : frites, nuggets de poulet, potatoes... La moitié des

participants reçurent un menu spécial sur lequel figurait en outre une salade équilibrée. C'est parmi ceux-là qu'on a trouvé le plus grand pourcentage de participants choisissant le plat *le moins bon pour la santé* et celui qui faisait le plus grossir. Les chercheurs ont trouvé le même résultat pour les choix d'un distributeur automatique. Quand on a ajouté au choix de divers paquets de cochonneries industrielles un paquet de cookies allégés, les participants ont eu *plus* tendance à choisir l'option la moins bonne pour la santé (en l'occurrence des Oreo recouverts de chocolat).

Comment est-ce possible ? Parfois, l'esprit devient tellement excité à l'idée d'avoir *la possibilité* de faire quelque chose dans le sens de l'objectif qu'on s'est fixé qu'il confond cette possibilité avec la satisfaction d'avoir effectivement atteint l'objectif. Et quand on n'a plus à s'occuper de l'objectif qui imposerait un choix équilibré, l'autre but non atteint – le plaisir immédiat – devient prioritaire. Vous ressentez moins la pression de prendre ce qui est bon pour la santé, et un plus fort désir de prendre ce qui vous fait plaisir. En fin de compte, et bien que cela n'ait aucun sens, vous vous donnez l'autorisation de commander ce qui a le plus de chances de boucher vos artères, d'élargir votre tour de taille et de réduire votre espérance de vie. Du coup, on peut se demander s'il est bon que le système de santé public pousse pour qu'il y ait au moins un plat équilibré proposé dans les cantines, les distributeurs et les chaînes de restaurants. À moins que le changement ne soit généralisé et que tous les choix proposés soient plus sains, il y a un risque que les gens optent pour quelque chose d'encore moins bon pour eux que si l'on n'avait rien fait.

Peut-être pensez-vous ne pas être concerné par cet effet de compensation morale – vous avez sûrement plus de *self-control* que les pigeons de ces études ! Si c'est le cas, alors vous avez du souci à vous faire. Les participants qui s'estimaient le mieux dotés en *self-control*, en particulier par rapport à la nourriture, étaient ceux qui étaient le plus enclins à choisir ce qu'il y avait de moins bon pour la santé dès qu'un aliment équilibré était proposé : s'ils étaient 10 % à faire ce choix quand le menu n'offrait pas de salade, ils étaient 50 % lorsque la salade était proposée ; peut-être étaient-ils tellement sûrs qu'ils commanderaient ce plat équilibré dans le futur qu'ils se sentaient dédommagés à l'idée de commander des frites le jour même.

Cela illustre une erreur fondamentale que nous commettons lorsque nous pensons à nos choix futurs. À tort, nous sommes toujours convaincus qu'un jour, demain, nous prendrons une décision différente. Je fume cette cigarette

aujourd'hui, et seulement celle-ci, mais à partir de demain, c'est fini. Je saute la gym aujourd'hui, mais je suis sûr que j'irai demain. Je dépense une fortune en cadeaux de Noël cette semaine, mais après plus rien pendant au moins trois mois.

Un tel optimisme nous donne l'autorisation de nous faire plaisir aujourd'hui – surtout si nous savons que nous aurons la possibilité de choisir autre chose la prochaine fois. Par exemple, les chercheurs de l'université Yale ont donné à des étudiants le choix entre un yaourt à 0 % de matières grasses et un cookie aux pépites de chocolat. Quand on a dit à certains étudiants qu'ils auraient le même choix la semaine suivante, 83 % ont choisi le cookie, contre 57 % de ceux qui pensaient que c'était une offre ponctuelle. Même schéma quand il s'agissait de regarder une émission intellectuelle ou un spectacle sans prétention (« Je pourrai me cultiver la semaine prochaine »), et quand ils ont dû choisir entre une petite récompense financière immédiatement ou une plus grosse plus tard (« J'ai besoin de cet argent maintenant, mais la semaine prochaine j'attendrai la plus grosse récompense »).

En fait, 67 % des étudiants à qui l'on avait dit qu'ils auraient le même choix la semaine suivante ont annoncé qu'ils choisiraient alors l'option la plus vertueuse. Mais lorsqu'ils se sont effectivement retrouvés au laboratoire la semaine suivante, seulement 36 % ont effectivement fait un choix différent. Cependant, ils se sentaient beaucoup moins coupables d'avoir cédé à la tentation la première fois car ils pensaient qu'ils pourraient se rattraper plus tard.

SOUS LE MICROSCOPE

Empruntez-vous à demain ?

Dans vos décisions liées à votre défi de volonté, repérez si la promesse d'un bon comportement dans le futur intervient dans votre raisonnement. Vous dites-vous que vous vous rachèterez demain pour votre comportement d'aujourd'hui ? Quel effet cela a-t-il sur votre *self-control* aujourd'hui ? Si vous voulez faire mieux, continuez à être vigilant – jusqu'à demain inclus. Faites-vous effectivement ce que vous avez dit que vous feriez, ou le cycle « j'en profite aujourd'hui, je changerai demain » recommence-t-il ?

POURQUOI ON A TOUJOURS LE TEMPS DE S'EN OCCUPER DEMAIN

Notre optimisme vis-à-vis du futur s'applique non seulement à nos propres choix, mais aussi à la facilité avec laquelle nous ferons demain ce que nous avons dit que nous ferions. Les psychologues ont montré que nous prévoyons à tort, que nous aurons toujours beaucoup plus de temps dans le futur qu'aujourd'hui. Comment notre cerveau nous joue des tours, c'est ce qu'on remarquablement démontré deux professeurs de marketing – Robin Tanner de l'université du Wisconsin, à Madison, et Kurt Carlson de l'université Duke, en Caroline du Nord : ils étaient intrigués par les erreurs que commettent les consommateurs par rapport au temps qu'ils consacraient, selon eux, à des appareils de musculation dont 90 % seraient voués à prendre la poussière au sous-sol. Ils étaient curieux de savoir à quoi pensaient les gens quand ils imaginaient leur utilisation future de ces haltères longs et de ces appareils pour abdominaux. Imaginaient-ils un futur similaire au présent, plein d'obligations concurrentes, de sources de distraction et de fatigue quotidienne ? Ou imaginaient-ils une réalité autre ?

Pour répondre à cela, ils ont demandé à tout un tas de gens de prévoir combien de fois par semaine (en moyenne) ils utiliseraient ces appareils le mois prochain. Ils ont ensuite posé la même question à un autre groupe de personnes, mais avec une importante modification : « *En imaginant que nous vivions dans un monde idéal*, combien de fois par semaine utiliserez-vous ces appareils le mois prochain ? » Il n'y avait aucune différence dans les estimations des deux groupes – par défaut, les gens répondaient à la question « dans un monde idéal », même quand on leur avait demandé de prévoir leur comportement réel, et non pas idéal. Nous voyons l'avenir sans réellement voir les défis d'aujourd'hui. Cela nous donne la conviction que nous aurons plus de temps et d'énergie pour faire dans le futur ce que nous ne voulons pas faire aujourd'hui. Nous nous sentons le droit de repousser cela à plus tard convaincus que notre comportement futur compensera largement.

Il est difficile d'ébranler cette tendance psychologique. Les expérimentateurs ont essayé d'obtenir des prédictions plus réalistes en donnant à certains participants l'instruction explicite : « S'il vous plaît, *ne donnez pas* une prévision idéale, mais plutôt votre prédiction la plus réaliste possible. » Ces gens-là se sont montrés encore *plus* optimistes par rapport à leur comportement, leurs estimations étant plus élevées que toutes les autres. Les expérimentateurs ont décidé de confronter ces optimistes à la réalité ; ils les ont donc invités à revenir deux semaines plus tard pour dire combien de fois ils avaient effectivement utilisé les appareils. Comme on pouvait s'y

attendre, le chiffre était inférieur à ce qu'ils avaient annoncé. Les gens avaient fait leurs prévisions par rapport à un monde idéal, mais ils avaient vécu deux semaines dans le monde réel.

Les expérimentateurs ont alors demandé à ces mêmes participants de prévoir combien de fois ils utiliseraient les appareils dans les deux semaines *suivantes*. Plus optimistes que jamais, ils ont donné des estimations *encore plus élevées que leurs prévisions initiales*, et bien plus élevées que ce qu'ils avaient réellement fait au cours des deux semaines précédentes. C'était comme s'ils avaient pris au sérieux la moyenne qu'ils avaient prévue à l'origine, et qu'ils s'imposaient un entraînement plus important pour le futur afin de compenser leur performance « anormalement pauvre ». Plutôt que de voir les deux semaines précédentes comme la réalité et leurs estimations initiales comme un idéal irréaliste, ils considéraient les deux semaines passées comme une anomalie.

Autant d'optimisme est compréhensible – si on s'attendait à échouer à chaque objectif qu'on se fixe, on abandonnerait avant même de commencer. Mais si nous utilisons nos prévisions optimistes pour justifier une inaction présente, autant ne pas se fixer d'objectif du tout.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Demain ressemblera à aujourd'hui

L'économiste comportementaliste Howard Rachlin suggère quelque chose d'intéressant pour éviter le problème du « je changerai demain ». Quand vous voulez changer un comportement, cherchez à réduire la *variabilité* de votre comportement, pas le comportement lui-même. Il a démontré que lorsqu'on demande à des fumeurs d'essayer de fumer le même nombre de cigarettes par jour, ceux-ci réduisent peu à peu leur consommation de tabac – même quand on leur demande explicitement de ne pas essayer de fumer moins. Selon Rachlin, c'est parce que les fumeurs sont privés de la béquille cognitive habituelle qui consiste à prétendre que demain sera différent. Chaque cigarette devient ainsi non pas seulement une cigarette de plus fumée le jour même, mais une de plus fumée le lendemain, et une de plus le surlendemain, et une encore le jour d'après. Chaque cigarette pèse ainsi nettement plus lourd, et il est beaucoup plus difficile de nier les conséquences pour la santé d'une seule cigarette.

Cette semaine, appliquez le conseil de Rachlin à votre défi : cherchez à réduire la variabilité de votre comportement tous les jours. Considérez chacun des choix que vous faites comme un engagement à faire ce choix systématiquement à l'avenir. Alors plutôt que de vous demander : « Est-ce que je veux cette barre chocolatée maintenant ? », demandez-vous : « Est-ce que je veux ce qui arrivera si je mange une barre chocolatée par jour pendant un an ? » Ou si vous avez

repoussé quelque chose que vous devriez faire, plutôt que de demander : « Est-ce que je préfère faire cette tâche aujourd'hui ou demain ? », demandez-vous : « Est-ce que je veux vraiment ce qui arrivera si je repousse cette tâche encore et encore ? »

VÉGÉTARIEN JUSQU'AU DÎNER

Jeff, analyste réseaux de trente ans, était un carnivore partagé. Il lisait sans arrêt des choses sur les bénéfices pour la santé à manger moins de viande, sans parler des horreurs de l'industrie agroalimentaire. Et puis en face, il y avait la joie d'un burrito à la viande hachée, d'une pizza au pepperoni, d'un hamburger, et de bacon au petit déjeuner. Jeff savait que devenir végétarien apaiserait ses soucis d'ordre éthique, mais quand une part de pizza était à portée de main, son désir d'être une meilleure personne se dissolvait dans la vapeur qui s'échappait du fromage fondu.

Ses premières tentatives pour manger moins de viande résultèrent en certains effets de compensation morale particulièrement créatifs. Il se rendit compte qu'il utilisait un ingrédient végétarien pour annuler le « mauvais » côté d'un aliment non végétarien – il commandait, par exemple, une petite assiette de chili végétarien pour apaiser son sentiment de culpabilité pour avoir commandé un burrito à la viande. Ou bien il utilisait ce qu'il avait pris au petit déjeuner pour déterminer si ce serait une « bonne journée » ou une « mauvaise journée » : s'il mangeait un œuf avec du bacon pour le petit déjeuner, ce serait une mauvaise journée, ce qui signifiait qu'il était libre de manger de la viande au déjeuner et au dîner aussi. Demain (se disait-il) serait une bonne journée du début à la fin.

Plutôt que de s'autoriser à être bon certains jours et mauvais d'autres jours (ce qui, comme on pouvait s'y attendre, menait à plus de mauvaises journées que de bonnes), il décida de relever le défi de réduire la variabilité de son comportement. Il se fixa la stratégie suivante : « Végétarien jusqu'au dîner. » Il s'imposait de ne manger que des aliments végétariens jusqu'à 18 heures après quoi il pouvait manger tout ce qu'il voulait. Avec cette règle, pas moyen de manger un hamburger à midi et de se dire qu'il ne prendrait que des brocolis au dîner – et il ne pouvait pas prendre l'excuse des céréales du matin pour justifier des ailes de poulet au déjeuner.

Cette approche est une formidable façon de mettre un terme à l'éternel débat intérieur : ai-je mérité une récompense ? Quand Jeff devait choisir entre

le sandwich jambon-fromage ou le *wrap* au houmous pour son déjeuner, la nouvelle règle rendait la décision facile. Le déjeuner est végétarien, un point c'est tout. Suivre une règle quotidienne aide aussi à ne pas se laisser leurrer par l'illusion que ce que vous ferez demain sera totalement différent de ce que vous faites aujourd'hui. Jeff savait que s'il enfreignait la règle un jour, il serait obligé – conformément à la consigne de l'expérience – de l'enfreindre tous les jours pour le reste de la semaine. Même si le sandwich jambon-fromage avait l'air appétissant, il ne voulait vraiment pas laisser tomber son objectif pour une semaine entière. Vu sous l'angle d'une nouvelle règle à suivre et non comme l'exception, le sandwich perdait soudain de son attrait.

Y a-t-il une règle, supportable à vos yeux, qui vous aiderait à mettre un terme à l'espèce de débat intérieur qui vous fait vous écarter de votre objectif ?

QUAND LE PÉCHÉ RESSEMBLE À LA VERTU

Il y a un dernier piège de l'effet de compensation morale que nous devons apprendre à éviter, et contrairement à tous les autres pièges que nous avons vus jusqu'à présent, il n'a rien à voir avec notre propre comportement vertueux. Il est lié à notre désir profond de nous convaincre que ce que nous voulons n'est pas si mauvais. Comme vous allez le voir, nous sommes beaucoup trop prompts à donner à l'objet de notre tentation des valeurs morales qui nous permettent d'en profiter sans nous sentir trop coupables.

L'EFFET DE HALO

Imaginez-vous à la supérette en train d'acheter quelques bricoles pour le week-end. Vous quittez l'allée des céréales pour arriver au rayon des produits surgelés, et là, vous tombez sur la plus étonnante des promotions en magasin. Un véritable ange – du genre sacré, pas une blonde sortie de vos fantasmes d'adolescent – tient un plateau de petites choses à manger. La lueur dorée de son halo illumine une assiette de mini-hot-dogs. Il vous semble entendre la son d'une harpe s'échapper de tous ses pores. « Goûtez-en un ! » vous susurre la voix de l'ange. Vous regardez les amuse-gueules rondelets et vous pensez : acides gras saturés, nitrites et cholestérol. Vous savez que ces hot-dogs ne son

pas bons pour votre régime, mais un ange ne voudrait certainement pas vous détourner du droit chemin, n'est-ce pas ? Juste une bouchée peut-être...

Félicitations : vous venez de découvrir l'effet de halo, et de vous laissez prendre. Cette forme d'effet de compensation morale cherche n'importe quelle raison pour dire « oui » à la tentation. Quand nous voulons l'autorisation de nous faire plaisir, nous saisissons n'importe quelle allusion à la vertu pour justifier notre faiblesse.

Pour en avoir la preuve, il suffit de regarder ce qui se passe au restaurant. Des études montrent que les gens qui optent pour un plat principal étiqueté « bon pour la santé » commandent parallèlement une boisson, un accompagnement et un dessert avec lesquels ils se font plaisir. Bien que leur but soit d'être en bonne santé, ils finissent par consommer plus de calories que les gens qui commandent une entrée classique. Les chercheurs dans le domaine des régimes alimentaires appellent cela *l'effet de halo de la santé*. Nous avons tellement la conscience tranquille du fait que nous avons commandé quelque chose de bon pour la santé que nous pouvons faire une petite entorse à notre régime sans aucun sentiment de culpabilité. Nous voyons aussi le fait de faire un choix vertueux comme une façon d'annuler un petit plaisir – littéralement dans certains cas. Les chercheurs se sont rendu compte que si vous accompagnez votre cheeseburger d'une salade, vous avez en général l'impression que le repas a moins de calories que si vous aviez pris le cheeseburger tout seul. Cela n'a aucun sens, à moins que vous ne croyiez que mettre de la laitue sur une assiette fait disparaître les calories par magie. (À en juger par ce que les gens commandent au cinéma ou dans les restaurants, je dirais que beaucoup d'entre nous s'imaginent que les sodas light ont le même effet de réduction de calories.)

Ce qui se passe, c'est que la salade brouille le jugement des convives. Elle leur donne le *sentiment* que ce qu'ils mangent relève de la vertu. Ces feuilles de laitue sont entourées d'un halo de santé dont la lueur est projetée sur le hamburger, ce qui fait qu'ils vont sous-estimer le « coût » pour la santé de leur repas. Ceux qui font un régime – et qui sont donc censés savoir le mieux comment compter le nombre de calories apportées par les aliments – étaient les plus sensibles à l'effet de halo, retirant cent calories à leur estimation quand ils ajoutaient une salade.

On trouve des effets de halo un peu partout, dès qu'on peut associer un petit plaisir à quelque chose de plus vertueux. Par exemple, des études montrent

que quand on fait ses courses et qu'on achète du chocolat au profit d'une œuvre de bienfaisance, on va se récompenser pour cette bonne action en mangeant plus de chocolat. Le don à autrui déverse son halo lumineux sur le chocolat, et le bienfaiteur en profite, sans aucune culpabilité. Ceux qui réussissent une bonne affaire peuvent se sentir si satisfaits d'avoir économisé de l'argent qu'ils achètent plus que ce qu'ils avaient l'intention d'acheter, et ceux qui offrent un cadeau peuvent se sentir tellement généreux qu'ils décident parfois qu'eux aussi méritent un cadeau. (Cela explique peut-être pourquoi les chaussures et le prêt-à-porter pour femmes constituent le plus gros pourcentage des premiers achats lors des fêtes de fin d'année.)

MOTS MAGIQUES

Le problème en l'occurrence, c'est que lorsque nous pensons à la nourriture ou à d'autres produits en termes de « bien » et de « mal », nous laissons un sentiment positif prendre la place du bon sens. C'est pour cela que les restaurants et les spécialistes du neuromarketing peuvent ajouter 1 % de vertu à 99 % de vice : nous avons la conscience tranquille, alors même que nous minons nos objectifs à long terme. Parce que nous sommes partagés entre nos objectifs (La santé avant tout ! Non, le plaisir !), nous sommes heureux d'être complices de cette comédie.

L'engouement de 1992 pour les biscuits Snack Well³ est un exemple parfait de ce type d'effet de compensation morale. Le symbole « 0 % » écrit sur l'emballage balayait l'idée de péché liée aux cookies au chocolat qui étaient à l'intérieur du paquet. Les gens soucieux de leur ligne consommaient de manière irrationnelle des boîtes entières de ces friandises riches en sucre aveuglés par la lumière du halo « 0 % » (bon, je le reconnais, j'en faisais partie). Les chercheurs en médecine ont surnommé « syndrome du Snack Well » cette confusion et la prise de poids non intentionnelle qui allait de pair avec elle. De nos jours, le symbole « 0 % » n'a peut-être pas le même effet sur les adeptes des régimes, lassés, mais nous ne sommes pas nécessairement plus malins pour autant. D'après les recherches récentes, nous n'aurions guère changé de mots magiques. Les biscuits Oreo étiquetés « bio » sont considérés comme moins caloriques que les autres et perçus comme meilleurs pour une consommation quotidienne. On appellera cela le halo écologique – manger bien n'est pas seulement bon pour la santé, c'est bon pour la planète. Le côté écologique des biscuits annulait toute notion de péché nutritionnel. Plus une

personne se disait en faveur de l'environnement, plus elle sous-estimait le nombre de calories des biscuits bio, et moins elle voyait d'inconvénients à en manger tous les jours – exactement comme les personnes au régime qui étaient sensibles au halo de la santé quand elles ajoutaient une salade à un hamburger. Plus nous tenons à une vertu particulière, plus nous sommes vulnérables et ignorants face aux menaces que les menus plaisirs « vertueux » font peser sur nos objectifs à long terme.

SOUS LE MICROSCOPE

Projetez-vous des halos ?

Vous autorisez-vous certains petits plaisirs en vous concentrant sur leur qualité la plus vertueuse ? Avez-vous certains mots magiques qui vous font plier, comme « deux pour le prix d'un », « 100 % naturel », « léger », « commerce équitable », « bio » ou « au profit de (nom d'une œuvre de bienfaisance) » ? Cette semaine, essayez de voir si vous pouvez vous surprendre en train de projeter un halo sur quelque chose qui sabote vos objectifs.

UN CLIENT SÉDUIT PAR DES ÉCONOMIES DÉPENSE PLUS

Margaret, pharmacienne à la retraite depuis peu, était une accro des magasins discounts. Plus les remises étaient importantes, plus elle exultait. Quand elle poussait son chariot dans les allées de l'entrepôt et qu'elle prenait les articles vendus en gros sur les étagères, elle avait l'impression de faire de super affaires. Papier toilette, céréales, papier cadeau – peu importait du moment que c'était une bonne affaire. Tout, dans le magasin, des prix visiblement cassés au décor rudimentaire, criait : « Vous êtes en train de faire des économies, vous, la surdouée du shopping ! » Pourtant, quand Margaret regardait froidement et objectivement les tickets de caisse de ses visites hebdomadaires au magasin discount, il était clair qu'elle dépensait bien plus que ce qu'elle avait jamais dépensé au supermarché du coin. Obnubilée par la formule « vous avez gagné _____ ! » en bas des tickets de caisse, elle ne voyait pas le montant global qu'elle dépensait. Margaret a compris qu'il lui suffisait d'entrer dans le magasin discount pour être prise par l'effet de halo du magasin. Du coup, elle dépensait sans le moindre sentiment de culpabilité et elle n'était que trop contente d'en profiter. Pour trouver comment sortir de ce piège, elle a redéfini ce que signifiait économiser. Faire une bonne affaire

n'entraînait plus dans la définition – elle devait à la fois rester en dessous d'un certain montant dépensé et faire une bonne affaire. Elle avait toujours la satisfaction de faire des économies, mais elle ne laissait plus l'illumination des économies transformer son shopping hebdomadaire en fièvre acheteuse.

Quand un effet de halo vient brouiller votre défi de volonté, trouvez la mesure la plus concrète (par exemple, le nombre de calories, le coût, le temps passé ou perdu) pour déterminer si un choix est en ligne avec vos objectifs.

LES RISQUES DE LA VIE EN VERT

Combien de fois vous a-t-on demandé de faire un geste pour la planète comme de changer vos ampoules ou de porter des sacs ou des cabas réutilisables ? On vous a même peut-être demandé de payer quelque chose qu'on appelle une « compensation carbone » – en gros, il s'agit d'une peine financière pour votre utilisation d'énergie et votre surconsommation. Par exemple, les voyageurs qui se sentent coupables vis-à-vis de l'environnement parce qu'ils voyagent en première classe peuvent déboursier un peu plus d'argent pour que la compagnie aérienne plante un arbre en Amérique du Sud.

Toutes ces actions, en soi, sont bonnes pour l'environnement. Mais que se passe-t-il si ces actions changent la façon dont nous nous voyons ? Vont-elles nous convaincre que nous nous soucions de la planète et nous pousser à faire un geste pour l'environnement chaque fois que c'est possible ? Ou ces choix vertueux pourraient-ils, au contraire, contribuer à nuire à l'environnement en nous rappelant sans cesse notre vertu en matière d'écologie ?

Ce raisonnement a commencé à me préoccuper lorsqu'une étude a montré que « penser vert » déclenchait un effet de compensation morale. Les gens ont déjà l'impression de faire quelque chose de bien rien que lorsqu'ils naviguent sur un site de vente de produits écologiques, comme des batteries rechargeables ou des yaourts bio. Mais penser vert ne mène pas toujours à des actions vertueuses. Cette étude a montré que les personnes qui décidaient effectivement d'acheter un produit respectueux de l'environnement avaient plus tendance à tricher ensuite à un test à l'issue duquel elles toucheraient de l'argent pour chaque réponse correcte. Et elles étaient plus enclines à voler quelques billets de plus dans l'enveloppe dans laquelle on leur avait dit de

prélever leur gain. Ainsi, la vertu liée au fait d'acheter des produits vert justifiait apparemment les péchés que sont le mensonge et le vol.

Même si vous ne pensez pas que conduire une Prius va faire de vous un menteur, les résultats de cette étude sont troublants. L'économiste Matthew J Kotchen, de Yale, a mis le doigt sur le problème suivant : les petites actions en faveur de l'environnement vont réduire le sentiment de culpabilité à la fois de consommateurs et des entreprises et, ce faisant, vont entraîner des comportements nocifs plus graves. On se soucie peut-être de l'environnement mais faire des changements radicaux dans sa vie n'est pas chose facile. On peut être accablé par l'ampleur du réchauffement climatique et de la pénurie d'énergie, et par ce qu'il faudrait faire pour éviter la catastrophe. C'est pour cela que nous sommes prêts à sauter sur tout ce qui nous donne l'impression d'avoir fait notre part – pour pouvoir arrêter de penser au problème. Et une fois que nous sommes débarrassés de notre anxiété et de notre sentiment de culpabilité, nous nous sentons libres de retourner à nos vieilles habitudes de gaspillage. C'est pour cela qu'utiliser un sac réutilisable peut être considéré comme un permis d'acheter plus, planter un arbre comme un permis de voyager plus, et changer vos ampoules comme un permis de vivre dans une plus grosse maison qui sera plus gourmande en énergie.

La bonne nouvelle, c'est que tous les actes pro-environnement ne débouchent pas sur un étalage de sa richesse et des orgies d'émission de carbone sans aucune culpabilité. Selon les économistes de l'université de Melbourne, un effet de compensation morale est à craindre lorsque les gens paient une sanction pour « mauvais » comportement – par exemple, lorsqu'ils versent 2,50 \$ pour planter un arbre par compensation pour le coût carbone de leur consommation domestique d'électricité. Le sentiment de culpabilité du consommateur vis-à-vis de l'environnement est soulagé, ce qui accroît le risque qu'il se sente en droit de consommer plus d'énergie. On assiste à un effet similaire pour d'autres politiques de sanction pourtant pleines de bonnes intentions. Par exemple, les crèches qui appliquent une amende aux parents qui arrivent en retard pour chercher leur enfant constatent que cette politique a en fait *accru* le nombre de retardataires. Les parents ont la possibilité d'acheter le droit d'être en retard, et cela efface leur culpabilité. Et parce que la plupart d'entre nous préféreraient payer un petit peu pour pouvoir faire ce qui est le plus simple, ces programmes nous permettent de faire porter le chapeau à d'autres.

Cependant, quand on donne aux gens la possibilité de payer quelque chose qui *remplace un acte nocif* par quelque chose qui est bon pour l'environnement – comme payer 10 % de plus sur votre facture d'électricité pour utiliser des sources d'énergie propre –, on ne constate pas un tel effet de compensation. Pourquoi ? Selon les économistes, cette sorte d'acte écologique réduit moins la culpabilité qu'il ne renforce le sens de l'engagement du consommateur vis-à-vis de l'environnement. Quand nous payons un peu plus pour utiliser l'énergie solaire ou éolienne, nous pensons : *Je fais partie de ceux qui font ce qui est bien pour la planète !* Et ensuite nous trimballeons avec nous cette identité, cherchant d'autres moyens de vivre nos valeurs et d'atteindre nos objectifs. Si nous voulons susciter un comportement écologique chez les autres, il vaudrait bien mieux renforcer leur identité en tant que personnes qui se préoccupent de l'environnement plutôt que de leur donner l'occasion d'acheter le droit de faire fondre les calottes polaires.

Cela est valable pour n'importe quel type de changement positif, y compris quand on essaie de se motiver soi-même. On doit sentir qu'on est le genre de personne qui *veut* faire ce qu'il est bien de faire. En fin de compte, l'effet de compensation morale est fondamentalement une crise d'identité. Nous ne nous récompensons pour notre bon comportement que si nous croyons que *celui que nous sommes vraiment* est le vilain qui est en nous. Vu sous cet angle, tout acte de *self-control* est une punition, et seuls les petits plaisirs que l'on s'accorde sont une récompense. Mais pourquoi se voir ainsi ? Pour aller au-delà des pièges de l'effet de compensation, nous devons savoir que nous sommes en fait celui qui veut le meilleur pour nous-mêmes – et celui qui veut vivre en accord avec ses valeurs fondamentales. Quand nous en aurons conscience, nous ne regarderons plus la version impulsive de nous-mêmes paresseuse ou facilement tentée, comme notre « vrai » moi. Nous n'agirons plus comme quelqu'un qui doit être soudoyé, trompé ou forcé pour poursuivre ses objectifs, puis récompensé pour le moindre effort.

SOUS LE MICROSCOPE

Qui croyez-vous être ?

Quand vous pensez à votre défi de volonté, quelle est la partie de vous qui a l'air la plus « vraie » : celle qui veut poursuivre ce but, ou celle qui a besoin d'être maîtrisée ? À quoi vous identifiez-vous le plus : à vos impulsions et à vos désirs ou à vos valeurs et à vos objectifs à long terme ? Quand vous pensez à votre défi de volonté, vous sentez-vous comme le genre de

personne qui peut réussir, ou pensez-vous qu'il vous faut supprimer, ou améliorer, ou changer fondamentalement celui que vous êtes ?

UN DERNIER MOT

Dans votre quête du *self-control*, c'est une erreur que d'encadrer moralement chaque défi de volonté. Nous sommes trop prompts à nous féliciter pour de bonnes actions commises ou même seulement envisagées, et à justifier le fait que nous cédions. Penser en termes de « bien » et de « mal » plutôt que se rappeler ce que nous voulons vraiment engendrer des impulsions contradictoires et un comportement d'autosabotage. Pour que le changement soit bon, il faut que nous nous identifions à lui, et non au halo lumineux que nous percevons quand nous faisons quelque chose de bien.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : quand nous mesurons nos défis de volonté en termes de valeur morale, être bon nous donne la permission d'être mauvais. Pour avoir un meilleur *self-control*, oubliez la vertu et concentrez-vous sur les objectifs et les valeurs.

Sous le microscope

- *Vertu et vice :* vous dites-vous que c'est « bien » quand vous avez réussi à relever un défi de volonté, et vous permettez-vous ensuite de faire quelque chose de « mal » ?
- *Empruntez-vous à demain ?* Vous dites-vous que vous vous rachèterez demain pour votre comportement d'aujourd'hui – et si c'est le cas, vous rachetez-vous effectivement ?
- *Effets de halo :* justifiez-vous un vice par un aspect vertueux (par exemple, cela permet de faire des économies, c'est 0 % de matière grasse, cela protège l'environnement) ?
- *Qui pensez-vous être ?* Quand vous pensez au défi que vous voulez relever, quelle partie de vous semble être le « vrai » vous, la partie de vous-même qui veut poursuivre cet objectif, ou la partie de vous qui a besoin d'être maîtrisée ?

Expériences de volonté

- *Pour mettre un terme à l'effet de compensation, rappelez-vous le « pourquoi » :* la prochaine fois que vous vous retrouvez à utiliser un bon comportement passé pour justifier quelque chose que vous vous autorisez, faites une pause et réfléchissez aux raisons pour lesquelles vous avez « bien » agi, et non pas à celle pour laquelle vous méritez une récompense.

- *Demain sera comme aujourd'hui* : pour votre défi, cherchez à réduire la variabilité de votre comportement quotidien.

Chapitre 5

Le gros mensonge du cerveau : pourquoi nous confondons désir et bonheur

En 1953, deux jeunes scientifiques de l'université McGill à Montréal, James Olds et Peter Milner, essayaient de s'expliquer le comportement très déconcertant d'un rat. Ils avaient implanté une électrode directement dans le cerveau du rat, au travers de laquelle ils pouvaient lui envoyer des décharges électriques. Ils cherchaient à activer une région cérébrale qui était censée d'après ce qu'avaient découvert d'autres scientifiques, provoquer une réaction de peur chez le rat. Selon des rapports antérieurs, les rats de laboratoire abhorraient tellement ces décharges qu'ils évitaient tout ce qui était associé au moment où leur cerveau devait être stimulé. Mais le rat d'Olds et de Milner lui, retournait constamment dans le coin de la cage où il avait reçu la décharge. C'était comme si leur rat espérait être de nouveau électrocuté.

Embarrassés par le comportement curieux du rat, ils décidèrent de tester l'hypothèse que le rat voulait recevoir une décharge. Ils commencèrent à récompenser le rat avec une petite décharge chaque fois qu'il s'écartait du coin, vers la droite. Le rat comprit vite le truc, et en quelques minutes seulement, il était dans le coin opposé de la cage. Olds et Milner découvrirent que le rat était prêt à aller dans n'importe quelle direction s'il était récompensé par une décharge. Très vite, ils le manipulèrent comme une manette de jeu vidéo.

Les autres chercheurs s'étaient-ils trompés à propos des effets de la stimulation de cette partie du mésencéphale du rat ? Ou avaient-ils découvert un rat masochiste ?

En fait, ils étaient tombés sur une zone inexplorée du cerveau, grâce à une légère maladresse au cours de la procédure d'implantation. Olds avait une formation de psychologue social, non de neuroscientifique, et il n'avait pas encore développé de réelles compétences en laboratoire. Il avait implanté l'électrode dans la mauvaise zone. Par erreur, ils avaient découvert une région cérébrale qui semblait générer un intense plaisir lorsqu'elle était stimulée. Qu'est-ce qui aurait pu expliquer l'attitude du rat autrement ? Olds et Milner appelèrent cette découverte le « centre du plaisir » du cerveau.

Mais Olds et Milner ne comprenaient pas encore ce qu'ils avaient touché. Ce n'était pas du plaisir qu'éprouvait le rat – c'était du désir. Ce que les neuroscientifiques finirent par apprendre avec l'expérience de ce rat ouvre une formidable fenêtre sur notre propre expérience d'envies irrésistibles, de tentations et d'addictions. En regardant par cette fenêtre, nous allons voir que quand nous parlons bonheur, nous ne pouvons pas compter sur notre cerveau pour nous mettre sur la bonne voie. Nous explorerons aussi comment fonctionne le neuromarketing, cette nouvelle discipline qui utilise la science pour manipuler notre cerveau et faire naître le désir, et ce que nous pouvons faire pour y résister.

LA PROMESSE DE RÉCOMPENSE

Une fois qu'Olds et Milner eurent découvert le centre de « plaisir » du cerveau de leur rat, ils entreprirent de démontrer à quel point la stimulation de cette zone cérébrale était euphorique. Pour commencer, ils mirent le rat à la diète pendant vingt-quatre heures, puis ils le placèrent au milieu d'un petit tunnel qui avait de la nourriture à ses deux extrémités. Normalement, le rat aurait dû courir à un bout du tunnel pour se jeter sur la nourriture. Mais s'ils envoyaient une décharge avant qu'il atteigne la nourriture, le rat s'arrêtait et ne bougeait plus d'un pouce. Il préférait attendre une autre décharge éventuelle plutôt que la récompense assurée de la nourriture.

Les scientifiques testèrent aussi si le rat s'administrerait lui-même une décharge s'il en avait la possibilité. Ils installèrent un levier qui, lorsqu'il était actionné, stimulait le centre du plaisir du rat. Une fois que le rat comprit ce que faisait le levier, il commença à s'envoyer des décharges toutes les cinq secondes. D'autres rats mis dans la même situation ne montraient aucun

signe d'assouvissement, et ils continuaient à actionner le levier jusqu'à tomber d'épuisement. Certains rats allèrent même jusqu'à s'autotorturer si cela leur permettait de stimuler leur cerveau. Olds installa des leviers d'autostimulation aux deux bouts d'une grille électrifiée, de façon qu'un rat ne puisse recevoir qu'une décharge par levier à chaque fois. Les rats couraient volontiers d'un levier à l'autre sur la grille électrifiée jusqu'à ce que leurs pattes carbonisées ne leur permettent plus de continuer. Olds fut encore plus convaincu que la seule chose qui pouvait entraîner ce comportement était le plaisir intense.

Il ne fallut pas longtemps avant qu'un psychiatre se dise que ce serait formidable de faire cette expérience avec des humains. À l'université Tulane en Louisiane, Robert Heath implanta des électrodes dans le cerveau de ses patients, et il leur donna un boîtier de contrôle pour qu'ils stimulent eux-mêmes leur centre du plaisir qu'on venait de découvrir. Les patients de Heath se comportèrent exactement comme les rats d'Olds et de Milner. Quand ils eurent la permission de s'autostimuler autant qu'ils le souhaitent, ils s'infligèrent environ quarante décharges par minute. Quand on leur apportait quelque chose à manger sur un plateau, les patients – qui reconnaissaient pourtant avoir faim – ne voulurent pas arrêter de s'autostimuler pour manger. Un patient protesta vigoureusement chaque fois que l'expérimentateur essayait d'arrêter la session et de déconnecter les électrodes. Un autre participant continua à appuyer sur le bouton plus de deux cents fois *après* que le courant eut été coupé, jusqu'à ce que l'expérimentateur exige qu'il arrête¹. Ces résultats convinquirent Heath que l'autostimulation du cerveau était une technique thérapeutique viable pour toute une gamme de troubles mentaux (c'est qu'ils avaient l'air d'aimer ça !), et il décida que ce serait une bonne idée de laisser les électrodes dans le cerveau de ses patients et de leur donner un petit boîtier portable qu'ils pourraient accrocher à leur ceinture et actionner chaque fois qu'ils le voudraient.

Ici, nous devons considérer le contexte de cette recherche. Le paradigme scientifique dominant de l'époque était le comportementalisme². Les comportementalistes croyaient que la seule chose qui valait la peine d'être mesurée – chez les animaux comme chez les humains – était leur *comportement*. Leurs pensées ? Leurs sentiments ? Perte de temps. Si cela ne pouvait être vu par un observateur objectif, c'est que ce n'était pas scientifique, et c'était sans intérêt. C'est peut-être la raison pour laquelle les premiers rapports sur le travail de Heath ne comportaient aucune mention détaillée par les patients eux-mêmes sur l'impression qu'ils ressentaient à

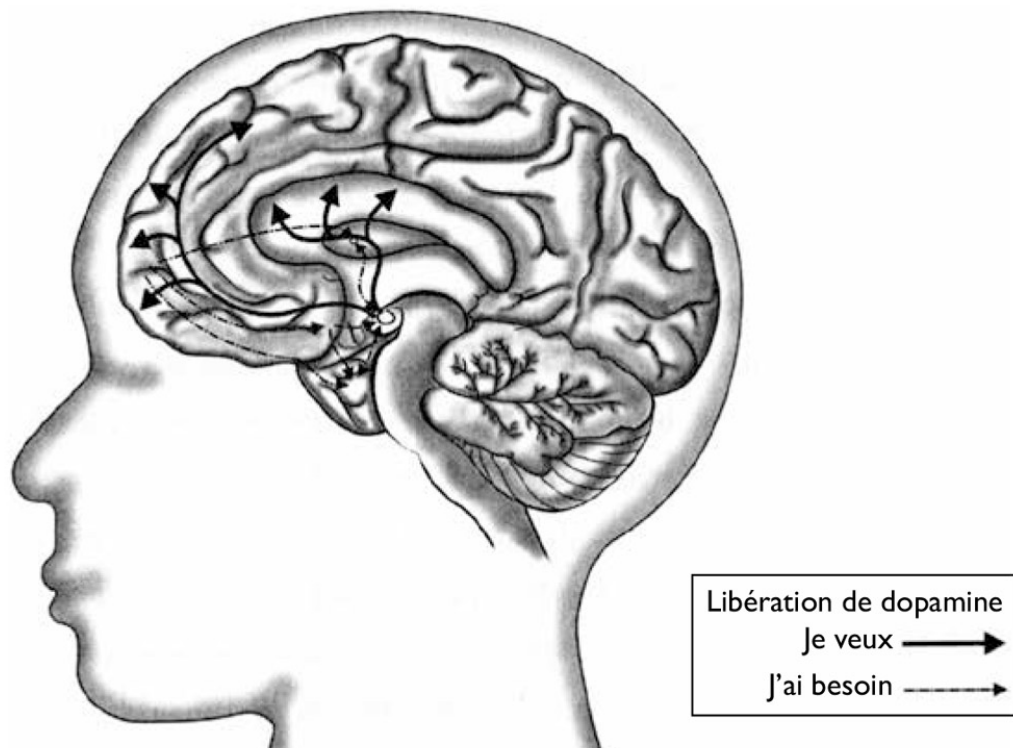
s'autostimuler. Heath, tout comme Olds et Milner, supposait que ses patients tiraient de l'autostimulation un plaisir euphorique qui leur servait de « récompense », puisqu'ils s'autostimulaient constamment et se désintéressaient de la nourriture pour pouvoir continuer à s'administrer des décharges. Et il est vrai que les patients reconnaissaient que les décharges leur faisaient du bien. Mais le rythme quasi constant de leur autostimulation et l'anxiété ressentie à l'idée que le courant soit coupé suggéraient quelque chose d'autre que de la pure satisfaction. Les quelques détails que nous avons sur les pensées et les sentiments de ces patients révèlent une autre facette de cette expérience en apparence merveilleuse. Un patient souffrant de narcolepsie, et à qui on avait donné l'implant portable pour l'aider à rester éveillé, a décrit la sensation d'autostimulation comme intensément frustrante. Il avait beau « appuyer souvent et parfois frénétiquement sur le bouton », il n'est jamais arrivé à atteindre la sensation de satisfaction qu'il sentait toute proche. L'autostimulation le laissait anxieux, et non heureux. Son comportement faisait plus penser à celui de la compulsion qu'à un homme qui éprouve du plaisir.

Revenons aux rats d'Olds et de Milner qui s'autostimulaient jusqu'à l'épuisement : et si ce n'était pas parce que c'était tellement bon qu'ils ne voulaient pas arrêter ? Et si la région cérébrale qu'ils stimulaient ne leur donnait pas la récompense d'un intense plaisir, mais seulement la *promesse* d'un plaisir ? Les rats pouvaient-ils s'autostimuler parce que leur cerveau leur disait que s'ils appuyaient sur ce levier encore une fois, quelque chose de merveilleux arriverait ?

Olds et Milner n'avaient pas découvert le centre du plaisir, ils avaient découvert ce que les neuroscientifiques appellent aujourd'hui le système de *récompense*. La zone qu'ils stimulaient faisait partie du système de motivation le plus primitif, un système qui s'était développé pour nous pousser vers l'action et la consommation. C'est pourquoi le premier rat d'Olds et de Milner restait dans le coin où il avait reçu sa première stimulation, et c'est aussi pourquoi les rats avaient préféré délaissé la nourriture et se brûler les pattes pour avoir une chance de subir une nouvelle décharge électrique au cerveau. À chaque fois que la zone était activée, le cerveau du rat lui soufflait « Recommence ! Ça te fera du bien ! » Chaque stimulation encourageait le rat à rechercher une nouvelle stimulation, mais la stimulation elle-même n'apportait jamais de satisfaction.

Comme vous allez le voir, il n'y a pas que des électrodes dans le cerveau qui puissent enclencher ce système. Notre monde entier est plein de stimuli -

des menus de restaurants aux publicités à la télévision, en passant par les catalogues de vente et les tickets de loterie – qui peuvent faire de nous la version humaine du rat d’Olds et de Milner, à la poursuite de la promesse du bonheur. Quand cela se produit, notre cerveau devient obsédé par le vouloir (« Je veux » !) et il nous est de plus en plus difficile de dire : « Je ne le ferai pas. »



Le système de « promesse de récompense » du mésencéphale

LA NEUROBIOLOGIE DU « VOULOIR »

Comment le système de récompense nous contraint-il à agir ? Lorsque le cerveau reconnaît la possibilité d’une récompense, il libère un neurotransmetteur qu’on appelle la dopamine. La dopamine dit au reste du cerveau ce à quoi il doit prêter attention et ce qu’il doit faire de nos petites mains avides. Une libération de dopamine ne crée pas de bonheur en soi – on ressent plutôt une sorte d’excitation. Nous sommes sur le qui-vive, en alerte et

en haleine. Nous reconnaissons la possibilité d'une sensation agréable et nous désirons faire ce qu'il faut pour parvenir à cette sensation.

Ces dernières années, les psychologues ont donné beaucoup de noms à l'effet de la dopamine : *recherche, envie, désir, craving...* Mais une chose est claire : il n'est pas synonyme de penchant pour quelque chose, de satisfaction de plaisir ou de perception d'une réelle récompense. Des études montrent que l'on peut annihiler tout le système de dopamine dans le cerveau d'un rat et qu'il affichera une sorte de sourire naïf si vous lui donnez du sucre. Ce qu'il ne fera pas, c'est rechercher la friandise. Il aime le sucre ; mais il ne le veut pas avant de l'avoir.

En 2001, le neuroscientifique Brian Knutson, de Stanford, a publié l'expérience de référence démontrant que la dopamine joue un rôle dans l'anticipation de la récompense et non dans l'expérience de la récompense. Il a emprunté sa méthode à une célèbre étude de psychologie comportementaliste : celle du conditionnement classique des chiens par Ivan Pavlov. En 1927 Pavlov observa que s'il faisait sonner une cloche avant de nourrir ses chiens, ceux-ci commençaient à saliver dès qu'ils entendaient la cloche, même s'il n'y avait aucune nourriture en vue. Ils avaient appris à associer le son de la cloche avec la promesse d'un repas. Knutson a soupçonné que le cerveau a sa propre façon de saliver en vue d'une récompense – et, ce qui est crucial, que cette réponse du cerveau n'est pas la même que lorsque la récompense est reçue.

Dans son étude, Knutson a placé des participants humains dans un scanner et il les a préparés à guetter l'occasion de gagner de l'argent quand ils verraient un symbole particulier apparaître sur un écran. Pour toucher ce argent, il faudrait qu'ils appuient sur un bouton. Dès que le symbole apparaissait, le centre de récompense du cerveau s'allumait, libérant de la dopamine, et les participants appuyaient sur le bouton pour avoir leur récompense. Mais quand les participants gagnaient de l'argent, cette zone du cerveau se calmait. La joie de gagner était enregistrée dans d'autres régions du cerveau. Knutson avait prouvé que la dopamine sert à l'action, et non au bonheur. La promesse d'une récompense garantissait que les participants ne rateraient pas la récompense en oubliant d'appuyer sur le bouton. Ce qu'ils ressentaient quand le système de récompense s'allumait, c'était de *l'anticipation*, et non du plaisir.

Tout ce que nous croyons susceptible de nous faire nous sentir bien déclenchera le système de récompense – la vue d'un mets appétissant, l'odeur

du café en préparation, le signe 50 % de réduction dans une vitrine, le sourire d'une étrangère sexy, le publiereportage qui promet de vous rendre riche. L'afflux de dopamine étiquette ce nouvel objet du désir comme vital. Quand la dopamine détourne votre attention, l'esprit devient obnubilé par l'idée d'obtenir ou de reproduire ce qui l'a déclenchée. C'est le tour que vous joue la nature pour s'assurer que vous ne mourrez pas de faim parce que vous avez la flemme de cueillir un fruit, ou que vous ne précipitez pas l'extinction de l'espèce humaine parce que séduire une compagne potentielle n'a pas l'air dans la poche. L'évolution se contrefiche du bonheur lui-même, mais elle utilisera la promesse du bonheur pour qu'on continue à lutter pour rester en vie. C'est ainsi que la promesse du bonheur – et non l'expérience directe du bonheur – est la stratégie du cerveau pour que vous continuiez à chasser, à cueillir, à travailler, et à conter fleurette.

Bien entendu, comme pour beaucoup de nos instincts primitifs, nous nous trouvons dans un environnement très différent de celui dans lequel le cerveau humain a évolué. Prenez, par exemple, l'afflux de dopamine que nous connaissons quand nous voyons, sentons ou goûtons des aliments riches en gras ou en sucre. Cette libération de dopamine garantit que nous allons nous goinfrer de manière ridicule. C'est un remarquable instinct quand vous vivez dans un environnement où la nourriture est rare. Mais lorsque vous vivez dans un monde où la nourriture est non seulement largement disponible, mais en plus conçue pour maximiser votre réponse à la dopamine, répondre à chaque production de dopamine est une recette d'obésité, non une recette de longévité.

Ou bien considérez les effets d'images sexuellement graphiques sur notre système de récompense. Pendant la plus grande partie de l'histoire humaine vous n'auriez pas eu l'occasion de voir une personne nue poser devant vous dans une pose suggestive s'il n'y avait pas une réelle possibilité d'accouplement. Dans ce scénario, il était certainement sage d'être un peu motivé pour garder votre ADN dans le patrimoine génétique. Projetons-nous quelques centaines de milliers d'années plus tard, et nous nous retrouvons dans un monde où la pornographie sur Internet est accessible en permanence sans compter l'exposition constante à des images sexuelles dans les publicités et les spectacles. L'instinct de poursuivre chacune de ces « possibilités » sexuelles explique comment on se retrouve accro de sites classés X – et victime de campagnes publicitaires qui utilisent le sexe pour tout vendre, des déodorants aux jeans de marque.

DOPAMINE SUR DEMANDE

Quand on ajoute à ce système de motivation primitif la gratification immédiate de la technologie moderne, on se retrouve avec des appareils-fournisseurs de dopamine qu'il est quasiment impossible de reposer. Certains d'entre nous sont assez âgés pour se rappeler le frisson que l'on ressentait à appuyer sur le bouton d'un répondeur téléphonique pour écouter si nous avions le moindre nouveau message. Après cela, il y a eu l'anticipation de se connecter par modem à AOL, espérant que notre ordinateur nous dirait « Vous avez un nouveau message ! » Et maintenant nous avons Facebook, Twitter, la messagerie électronique, les SMS – l'équivalent moderne des appareils d'autostimulation du psychiatre Robert Heath.

Parce que nous savons qu'il y a une chance que nous ayons un nouveau message, ou bien parce que la prochaine vidéo YouTube sera peut-être celle qui va nous faire rire, nous passons notre temps à rafraîchir une page Internet à cliquer sur un lien de plus ou à vérifier nos appareils de manière obsessionnelle. On croirait que nos smartphones et nos ordinateurs portables ont un accès direct à notre cerveau et qu'ils nous envoient sans arrêt de petits coups de dopamine. De toutes les choses qu'on a pu rêver, fumer ou s'injecter dans les veines, il y en a peu qui ont un effet aussi addictif que la technologie. C'est pour cela que nos appareils nous rendent captifs et toujours avides d'y revenir. De nos jours, l'acte Internet est par excellence une parfaite métaphore pour la promesse d'une récompense : nous cherchons. Et nous cherchons. Et nous cherchons encore un peu, cliquant sur la souris comme – eh bien, comme un rat dans une cage qui appuie une ultime fois sur le levier, dans l'espoir illusoire que « cette fois sera la bonne ».

Les téléphones portables, Internet et les réseaux sociaux ont peut-être exploité notre système de récompense par accident, mais les concepteurs de jeux d'ordinateurs et de consoles manipulent intentionnellement le système de récompense des joueurs pour qu'ils deviennent accros. La promesse de pouvoir atteindre le niveau supérieur ou la grande victoire à tout moment est ce qui rend un jeu irrésistible. C'est aussi ce qui fait qu'il est difficile de s'arrêter au milieu d'un jeu. Une étude a montré que jouer à un jeu vidéo entraîne une augmentation de dopamine équivalant à un usage d'amphétamines – et c'est la dopamine qui rend les deux choses si addictives. L'imprévisibilité du moment où vous allez marquer un but ou avancer fait que les neurones qui synthétisent la dopamine continuent de fonctionner à fond, et

que vous restez collé à votre siège. Selon votre point de vue, cela constitue soit une activité ludique exceptionnelle, soit une exploitation immorale de joueurs. Si tout le monde ne devient pas un accro de la Xbox dès qu'il saisit une manette, pour ceux qui sont vulnérables, les jeux peuvent être aussi addictifs que n'importe quelle drogue. En 2005, un réparateur de chaudière coréen de vingt-huit ans, Lee Seung Seop, est décédé d'un arrêt cardiaque après avoir joué au jeu StarCraft pendant cinquante heures consécutives. Il avait refusé de dormir ou de se nourrir, ne voulant que continuer à jouer. Il est impossible d'entendre cette histoire sans penser aux rats d'Olds et de Milne qui appuyaient sur le levier jusqu'à épuisement.

SOUS LE MICROSCOPE

Qu'est-ce qui active vos neurones à dopamine ?

Savez-vous ce qui déclenche votre propre sécrétion de dopamine ? La nourriture ? L'alcool ? Le shopping ? Facebook ? Autre chose ? Cette semaine, prêtez attention à ce qui retient *votre* attention. Qu'est-ce qui déclenche cette promesse de récompense et vous pousse à chercher satisfaction ? Qu'est-ce qui vous fait saliver comme les chiens de Pavlov ou vous rend obsédé comme les rats d'Olds et de Milner ?

PRESCRIPTION D'ADDICTION

La preuve la plus frappante du rôle joué par la dopamine dans l'addiction vient peut-être des patients traités pour la maladie de Parkinson, une maladie neurodégénérative commune causée par la perte des neurones qui produisent la dopamine. Les symptômes principaux reflètent le rôle de la dopamine dans la motivation pour agir : mouvements lents ou altérés, dépression et occasionnellement catatonie. Le traitement standard pour la maladie de Parkinson combine deux médicaments : la L-dopa, qui aide le cerveau à fabriquer de la dopamine, et un agoniste dopaminergique, qui stimule les récepteurs à dopamine du cerveau comme s'ils étaient en présence de dopamine. Lorsque des patients commencent une thérapie médicamenteuse leur cerveau est envahi par bien plus de dopamine qu'ils n'en ont vue depuis longtemps. Cela soulage les symptômes principaux de la maladie, mais crée également de nouveaux problèmes auxquels personne ne s'attendait.

Les journaux médicaux regorgent d'études de cas relatant les effets secondaires non désirés de ces médicaments. Il y a cette femme de cinquante quatre ans qui a développé un goût irrépressible pour les petits gâteaux, les biscuits salés et les pâtes, au point de rester éveillée très tard dans la nuit pour se gaver. Ou cet homme de cinquante-deux ans qui a pris l'habitude de jouer à des jeux d'argent et est capable de rester au casino pendant trente-six heures d'affilée, à dilapider les économies de toute sa vie. Ou l'homme de quarante neuf ans qui, tout d'un coup, s'est retrouvé affligé d'un appétit accru, d'un goût pour l'alcool, et de ce que sa femme a appelé « un besoin excessif de sexe » au point qu'elle a dû un jour appeler la police pour qu'il la laisse tranquille. Tous ces cas étaient complètement résolus une fois que les patients arrêtaient le médicament qui renforçait la dopamine. Mais dans bien des cas les médecins et les proches, perplexes, ont d'abord envoyé les patients en psychothérapie ou chez les Joueurs ou les Alcooliques anonymes. Ils étaient incapables de voir que ces nouvelles addictions relevaient d'un petit problème dans le cerveau et non d'un problème émotionnel profond requérant une aide psychologique et spirituelle.

Si ces cas sont extrêmes, ils ne sont pas bien différents de ce qui se passe dans votre cerveau quand vous devenez accro à la promesse d'une récompense. Les médicaments pris par les patients atteints de la maladie de Parkinson ne faisaient qu'amplifier l'effet naturel que toutes ces choses – la nourriture, le sexe, l'alcool, les jeux d'argent, le travail – ont sur le système de récompense. Nous sommes poussés à rechercher le plaisir, mais souvent au détriment de notre bien-être. Quand la dopamine nous met sur une mission de recherche d'une récompense, nous devenons la version la plus impulsive de nous-mêmes, prêts à prendre des risques, et impossibles à maîtriser.

Ce qu'il est important de comprendre, c'est que même si la récompense n'arrive jamais, la promesse d'une récompense – à laquelle s'ajoute une anxiété croissante quand nous pensons à l'idée d'arrêter – est suffisante pour que nous restions accros. Si vous êtes un rat de laboratoire, vous appuyez encore et encore sur le levier jusqu'à vous effondrer et mourir de faim. Si vous êtes un humain, vous vous retrouvez le porte-monnaie plus léger et l'estomac plus lourd, dans le meilleur des cas. Dans le pire des cas, vous pouvez tomber dans la spirale de l'obsession et de la compulsion.

CERVEAU SOUS DOPAMINE : LA MONTÉE DU NEUROMARKETING

Quand votre cerveau libère de la dopamine à cause d'une promesse de récompense, cela vous rend également plus vulnérable à toute autre forme de tentation. Par exemple, des images érotiques rendent les hommes plus susceptibles de prendre des risques financiers, et quand les gens rêvent de ce qu'ils feraient s'ils gagnaient à la loterie, ils ont tendance à trop manger - deux rêveries à propos de récompenses inaccessibles qui peuvent vous attirer des ennuis. De hauts niveaux de dopamine amplifient l'attrait d'une gratification immédiate tout en vous rendant moins soucieux des conséquences à long terme.

Savez-vous qui a pris conscience de cela ? Les gens qui veulent votre argent. De nombreux aspects de notre environnement commercial ont été conçus de façon qu'on en veuille toujours plus, que ce soient les entreprises du secteur alimentaire qui élaborent leurs recettes avec la bonne combinaison de sucre, de sel et de gras pour affoler vos neurones dopaminergiques, ou les publicités pour le loto qui vous encouragent à imaginer ce que vous feriez avec un million de dollars si vous gagniez le gros lot.

Les magasins d'alimentation ne sont pas bêtes non plus. Ils veulent que vous fassiez vos courses sous l'influence d'un maximum de dopamine, c'est pourquoi ils disposent leur marchandise la plus tentante au premier plan. Chaque fois que je vais au supermarché du coin, la première chose sur laquelle je tombe, ce sont les échantillons gratuits au rayon boulangerie. Ce n'est pas un hasard. Les chercheurs en marketing de l'université Stanford ont montré qu'offrir un peu à manger et à boire développe l'appétit et la soif des clients ce qui les met dans l'état d'esprit de rechercher une récompense. Pourquoi ? Parce que les échantillons offrent deux des promesses de récompense les plus importantes : ça se mange et *c'est gratuit*. (Si vous ajoutez une personne attirante pour offrir les échantillons, vous combinez les trois dimensions auxquelles il devient vraiment difficile de résister.) Dans une étude, les participants qui ont goûté quelque chose de sucré ont eu plus tendance à acheter des produits alimentaires pour le plaisir, comme de la bonne viande ou un gâteau, ainsi que des articles en solde. Les échantillons de nourriture et de boisson amplifiaient l'attrait des produits connus pour activer le système de récompense. (Rien ne déclenche plus le système de récompense d'un jeune parent au budget serré que la possibilité d'économiser de l'argent !) Mais il

n'avaient aucun effet sur les articles utilitaires comme les flocons d'avoine ou le liquide pour lave-vaisselle, ce qui prouve que même un pic de dopamine ne rend pas le papier toilette irrésistible au consommateur moyen. Mais prenez une bouchée du nouveau beignet à la cannelle que le magasin vous propose, et vous pouvez vous retrouver à ajouter dans votre Caddie quelques articles que vous n'aviez pas prévus. Et même si vous résistez à la tentation de l'échantillon, votre cerveau – excité par la dopamine – recherchera quelque chose pour satisfaire la promesse de récompense.

Les chercheurs de Stanford qui ont mené cette étude ont demandé à vingt et un experts en nutrition de prédire les résultats, et aussi choquant que cela puisse paraître, 81 % pensaient que l'inverse serait vrai – que les échantillons réduiraient la faim et la soif des clients, et rassasieraient leur recherche de récompense. Cela prouve simplement à quel point la plupart d'entre nous – experts compris – ignorent les nombreux facteurs environnementaux qui influencent nos désirs intérieurs et notre comportement. Par exemple, la plupart des gens pensent qu'ils sont insensibles aux publicités ; pourtant, quelques spots publicitaires pour un en-cas et vous avez des chances de vous retrouver devant votre frigo – encore plus si vous êtes au régime et que vous essayez de limiter les en-cas.

Le système de récompense du cerveau réagit aussi à la nouveauté et à la variété. Vos neurones dopaminergiques réagissent progressivement moins aux récompenses familières, même à celles que vous aimez vraiment, que ce soit votre *mocaccino* quotidien ou votre éternel plat du jour préféré. Ce n'est pas une coïncidence si des chaînes comme Starbucks passent leur temps à introduire de nouvelles variations de ce qu'elles offrent, et si les magasins de prêt-à-porter lancent de nouveaux coloris pour leurs lignes de basiques. Une tasse de café ordinaire ? Bof. Mais qu'est-ce que c'est que ça sur le menu ? Un *latte* au chocolat blanc ? Le frisson est de retour ! Un pull irlandais dans votre catalogue de vêtements ? Bof. Mais attends, il existe maintenant en brun caramel et jaune beurre fondu ? La dopamine est de retour !

Et puis il y a les entourloupes des prix, le moyen le plus sûr pour que la partie primitive de votre cerveau veuille stocker les ressources rares. Tout ce qui vous donne l'impression de faire une bonne affaire va ouvrir les vannes de la dopamine, que ce soient les affiches « deux pour le prix d'un » ou « tout à - 60 % ! ». Chez les détaillants discounts, les étiquettes indiquant un « prix suggéré en magasin » ridiculement élevé à côté du prix réduit proposé dans votre magasin discount sont particulièrement persuasives. Comme le sai

Amazon.com qui l'exploite sans pitié, votre cerveau a vite fait de calculer l'économie faite, et traite (avec une logique absurde) cette différence comme de l'argent gagné. 44,99 \$ au lieu de 999 \$ au départ ? 999 \$! Quelle arnaque c'était ! Peu importe le produit concerné, je l'ajoute immédiatement au panier. Pour peu qu'il y ait en plus une pression liée à l'heure ou à la rareté du produit (ventes flash qui se terminent à midi, soldes d'un jour, ou l'inquiétante menace « dans la limite des stocks disponibles »), vous vous retrouvez à chasser et à cueillir comme si vous étiez tombé sur la dernière pauvre réserve de nourriture de la savane.

Les commerces utilisent également les odeurs pour créer des désirs là où ils étaient inexistants. Une odeur appétissante est l'un des moyens les plus efficaces pour déclencher la promesse de récompense, et dès que les molécules odorantes atteignent vos récepteurs olfactifs, le cerveau commence à en chercher la source. La prochaine fois que vous passerez devant un restaurant de fast-food et que vous serez tenté par l'odeur de frites et de hamburgers, il y a fort à parier que ce n'est pas la nourriture qui est à l'intérieur que vous sentirez, mais un parfum savamment étudié et déversé sur le trottoir par des bouches d'aération spéciales pour décupler votre désir de manger. Le site Internet de ScentAir, leader dans le domaine du marketing olfactif, se vante de la façon dont il a réussi à attirer des visiteurs jusqu'à un café-glacier situé au sous-sol d'un hôtel. Le système de diffusion d'arôme était habilement disposé : l'odeur de cookies au sucre en haut des escaliers, et celle de cornets gaufrés en bas. Le passant moyen pensait qu'il inhalait l'odeur authentique des friandises sucrées. En fait, il respirait des émanations chimiques renforcées, destinées à maximiser la libération de dopamine chez les clients de l'hôtel afin de les mener – avec leur porte-monnaie – en bas des escaliers. Dans les magasins de mode Bloomingdale's, aux États-Unis l'enseigne variait les arômes en fonction des départements : talc pour bébé dans le département Future maman et Puériculture, pour éveiller la sensation de nid douillet ; noix de coco dans le département Maillots de bain, pour faire rêver de cocktails sur la plage ; et « l'odeur apaisante du lilas » dans le département Lingerie, probablement pour apaiser, dans les cabines d'essayage les femmes se retrouvant nues, sous les néons, devant un miroir à trois faces. Il se peut que vous n'ayez même pas conscience de ces arômes, mais ils influencent tout de même votre cerveau et vos achats.

Bien sûr, la science peut être utilisée pour faire du bien en plus d'apporter du profit ; et pour être juste, je dois dire que le domaine du marketing olfactif

a fait plus de choses pour le monde que simplement vendre des cornets de glaces et des Bikini. Le service IRM d'un hôpital de Floride a réduit son taux d'annulations de dernière minute en introduisant des fragrances d'océan et de plage de cocotiers dans les salles d'attente. Une petite promesse de récompense peut être un puissant antidote à l'anxiété et aider les gens à aborder des situations qu'ils préféreraient normalement éviter. D'autres industries ou prestataires de services pourraient tirer profit d'une stratégie similaire – les dentistes pourraient parfumer leurs cabinets avec une odeur de bonbons, et les conseillers fiscaux pourraient choisir celle du dry martini.

DEVENEZ UN DÉTECTIVE POUR DOPAMINE

Quand je présente ces techniques de neuromarketing et de vente en cours, cela déclenche une chasse aux preuves. Mes étudiants commencent à voir combien de leurs échecs de volonté sont déclenchés par une libération de dopamine due à leur environnement quotidien. Certains reviennent la semaine suivante et racontent comment leurs magasins préférés les manipulent, que ce soit par des bougies parfumées qui se consomment au magasin d'ustensiles de cuisine, ou par les coupons de réduction « Grattez et gagnez » qui sont remis aux clients à l'entrée du centre commercial. Ils perçoivent pourquoi un magasin de vêtements a des photos de modèles nus sur ses murs, et pourquoi les commissaires-priseurs ouvrent les enchères à des prix cassés. Une fois qu'on commence à regarder, il est impossible de ne pas voir les nombreux filets tendus pour vous prendre au piège, vous, vos neurones dopaminergiques et votre argent.

Presque universellement, les étudiants disent se sentir valorisés par ces observations. Ils s'amusent à repérer les stratagèmes. Cela élucide aussi parfois certains mystères du shopping : par exemple, pourquoi quelque chose qui avait l'air irrésistible dans le magasin semble si décevant à la maison, loin de la dopamine qui a obscurci votre jugement. Une femme a enfin compris pourquoi elle se dirige toujours chez le traiteur quand elle s'ennuie – pas pour la nourriture, simplement pour traîner et regarder ce qui est présenté. Son cerveau l'oriente vers un endroit qui va, à coup sûr, déclencher une libération de dopamine. Une autre étudiante a annulé son abonnement à un catalogue de vente par correspondance quand elle a compris que c'était surtout une livraison de dopamine qu'elle recevait par courrier, chaque page colorée créant des désirs qui ne pourraient être assouvis que par les produits de cette

entreprise. Lors d'une conférence professionnelle à Las Vegas, un étudiant a réussi à ne pas dépenser tout ce qu'il avait parce qu'il parvenait à voir clair dans les stratégies du casino pour surexciter ses neurones dopaminergiques : danseuses de music-hall quasi nues, buffets à volonté, lumières et buzzers qui signalaient chaque fois que quelqu'un gagnait dans le casino.

Bien que nous vivions dans un monde conçu pour nous faire vouloir, nous pouvons – simplement en faisant attention – commencer à voir au travers de certaines de ces stratégies. Savoir ce qui se passe n'éliminera pas toutes vos envies, mais cela vous donnera au moins une chance d'exercer votre pouvoir de « ne pas faire ».

SOUS LE MICROSCOPE

Qui manipule vos neurones dopaminergiques ?

Cherchez à repérer la façon dont les commerçants et les spécialistes en stratégie commerciale essaient de déclencher la promesse de récompense. Faites-en un jeu quand vous allez au supermarché ou que vous regardez des publicités. Que sentez-vous ? Que voyez-vous ? Qu'entendez-vous ? Savoir que des signaux ont été soigneusement choisis pour vous tenter peut vous aider à les voir pour ce qu'ils sont, et à y résister.

METTRE LA DOPAMINE AU TRAVAIL

Quand je parle de neuromarketing en classe, il y a toujours un étudiant qui propose qu'on rende illégales certaines formes de publicité et certaines manipulations commerciales non divulguées. Cette première réaction est compréhensible mais presque certainement impossible. Le nombre de restrictions qu'il faudrait mettre en place pour créer un environnement « sûr » est non seulement difficile à concevoir, mais également rebutant pour la plupart des gens. Nous voulons *ressentir* nos désirs, et – pour le meilleur ou pour le pire – nous apprécions de vivre dans un monde qui les fait sans cesse ressortir afin que nous puissions en rêver. C'est pourquoi les gens adorent faire du lèche-vitrines, feuilleter des magazines de produits de luxe, et faire le tour des maisons à vendre lors des journées portes ouvertes. Il est difficile d'imaginer un monde où nos neurones dopaminergiques ne soient pas sans cesse courtisés. Et même si nous étions « protégés » des stimulants pour la

dopamine, nous partirions certainement à la recherche de quelque chose pour stimuler nos désirs.

Puisqu'il est peu vraisemblable que nous proscrivions jamais la promesse d'une récompense, autant la mettre à profit. Nous pouvons prendre une leçon auprès des spécialistes du neuromarketing et essayer de « dopaminer » les tâches pour lesquelles nous avons le plus d'aversion. Une corvée pénible peut paraître plus attirante si elle va de pair avec une récompense. Et quand les récompenses de nos actions sont pour un futur lointain, nous pouvons essayer de tirer un peu plus de dopamine de nos neurones en rêvant à ce qu'on pourra faire avec cette récompense (comme ces publicités pour le loto).

Certains économistes ont proposé de dopaminer les choses ennuyeuses comme le fait de mettre de l'argent de côté pour sa retraite et de remplir sa déclaration de revenus dans les temps. Imaginez, par exemple, un compte d'épargne dans lequel votre argent est protégé et où vous pouvez le retirer quand vous le souhaitez – mais au lieu de bénéficier d'un taux d'intérêt bas garanti, vous participez d'office à des lotos où vous pouvez gagner de grosses sommes d'argent. Les gens qui achètent des tickets de loto mais n'ont pas un dollar en banque peuvent se montrer beaucoup plus enthousiastes à l'idée de mettre de l'argent de côté si chaque dépôt qu'ils font leur donne une chance supplémentaire de gagner 100 000 \$. Ou bien imaginez qu'en déclarant vos impôts dans les temps et en reportant avec honnêteté tous vos revenus et toutes vos déductions, vous ayez des chances de gagner l'intégralité de vos impôts de l'année. Cela ne vous motiverait-il pas à renvoyer votre déclaration dans les temps ? Si la Direction générale des impôts est peut-être un peu lente pour saisir cette proposition, c'est peut-être quelque chose qu'une entreprise privée pourrait facilement mettre en place pour motiver les gens à renvoyer leurs notes de frais dans les temps.

La promesse de récompense a même été utilisée pour aider les gens à combattre l'addiction. Que ce soit pour l'alcoolisme ou la drogue, une des stratégies d'intervention les plus efficaces dans les cures de désintoxication est ce qu'on appelle le bocal à poissons. Les patients qui réussissent leurs tests de drogue gagnent la possibilité de piocher un petit papier dans un bocal. Sur près de la moitié de ces papiers figure un prix, dont la valeur va de 1 \$ à 20 \$. Sur un seul de ces papiers figure un gros prix, d'une valeur de 100 \$. Sur l'autre moitié des papiers, il n'y a aucune valeur de prix – seulement une phrase d'encouragement : « Bon travail, continuez ! » Cela signifie que lorsque vous plongez la main dans le bocal, il y a des chances que vous vous retrouviez

avec un lot d'une valeur de 1 \$ ou quelques mots gentils. Pas très motivant - et pourtant. Selon une étude, 83 % des patients qui avaient accès à un bocal de récompenses poursuivaient leur traitement tout au long des douze semaines, contre 20 % des patients qui recevaient un traitement standard sans la promesse de récompense. 80 % des patients ayant accès au bocal ont réussi leurs tests de drogue, contre 40 % des patients qui suivaient le traitement standard. Une fois l'intervention terminée, le premier groupe s'est aussi avéré bien moins prompt à rechuter que les patients qui avaient reçu le traitement standard – alors même qu'il n'y avait plus de promesse de récompense.

Curieusement, la technique du bocal à poissons marche encore mieux que le fait de payer les patients pour qu'ils atteignent leurs objectifs – alors que des paiements garantis leur apporteraient bien plus que ce qu'ils piocheront dans le bocal. Cela met en évidence la puissance d'une récompense imprévisible. Notre système de récompense est bien plus excité par la possibilité de gagner gros que par la garantie d'une petite récompense, et cela nous motive pour faire ce qui nous donne cette possibilité de gagner gros. C'est pour cette raison que les gens préféreraient jouer au loto plutôt que de gagner à coup sûr 2 % d'intérêt sur un compte d'épargne, et que même l'employé le plus bas dans la hiérarchie d'une entreprise devrait pouvoir croire qu'il a des chances d'être un jour le P.-D.G.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Dopaminisez le défi à votre pouvoir de « faire »

Mes étudiants ont dopaminisé des tâches qu'ils ont l'habitude de repousser en utilisant de la musique, des magazines de mode, et la télévision dans le cas de l'exercice physique ; en apportant leur paperasserie si redoutée à leur café préféré pour la finir tout en savourant un chocolat chaud ; et dans un geste vraiment créatif, en achetant des tickets de loto à gratter qu'ils ont répartis dans la maison à côté de projets qu'ils repoussaient sans cesse. D'autres visualisent les meilleures conséquences possibles de leur dur travail afin de rendre les récompenses lointaines plus réelles. S'il y a quelque chose que vous repoussez parce que c'est une telle corvée, pouvez-vous vous motiver en liant cette chose à quelque chose qui va déclencher une libération de dopamine ?

ELLE REPOUSSAIT TOUJOURS À PLUS TARD,

ELLE A DOPAMINISÉ LE DÉFI POUR SON POUVOIR DE « FAIRE »

Nancy, dont le plus jeune enfant avait fini la fac plus de dix ans auparavant, ne se faisait pas à son nid désaffecté. Il n'était pas vide. Elle avait fait de la chambre de son fils une « chambre d'appoint » qui, avec les années, était plutôt devenue un débarras fourre-tout. Chaque fois qu'elle ne savait pas où ranger quelque chose, l'objet en question atterrissait dans la « chambre d'appoint ». Elle voulait la nettoyer et la transformer en chambre pour les invités, elle ne voulait plus d'une pièce qu'elle devait cacher aux visiteurs. Mais chaque fois qu'elle ouvrait la porte, elle était dépassée par l'ampleur de la tâche. Nettoyer cette pièce est devenu le défi qu'elle a choisi de relever pour le cours, mais ce n'est qu'une fois qu'on a abordé la promesse de récompense que Nancy a compris par où commencer. Elle a été inspirée par une étude qui combinait des chants de Noël avec des senteurs de vacances d'hiver pour donner envie aux clients de s'attarder dans un magasin. Pour nombre de gens le « ho ho ho » du père Noël ajouté à l'odeur de sapins fraîchement coupés fait surgir des souvenirs de la plus merveilleuse des « promesses de récompense » que nous ayons jamais connues : se réveiller le matin de Noël pour découvrir une pile de cadeaux. Nancy a décidé de sortir sa musique de Noël et ses bougies (comme de juste, stockées dans la chambre d'appoint !) pour l'aider à entreprendre le nettoyage de la pièce. Si elle avait redouté la tâche, en fait, elle a apprécié d'y travailler en plusieurs petites fois. L'idée de l'ampleur de la tâche était pire que la tâche elle-même, et la joyeuse dopamine de fin d'année l'a aidée à trouver la motivation pour se lancer.

DOPAMINE : LE REVERS DE LA MÉDAILLE

La dopamine peut être un grand stimulant, et même quand elle nous tente au point de commander un dessert ou d'atteindre le plafond autorisé par la banque, il est dur de décrire ce petit neurotransmetteur comme le diable. Mais la dopamine a bien un revers de la médaille, un côté qu'il n'est pas difficile de voir si nous y prêtons attention. Si nous nous arrêtons pour regarder de près ce qui se passe dans notre cerveau et dans notre corps quand nous sommes su notre faim, nous découvrirons que la promesse de récompense peut être aussi stressante qu'agréable. À trop désirer quelque chose, la sensation n'est pas toujours agréable – parfois on se sent carrément misérables. C'est parce que la première fonction de la dopamine est de nous faire *poursuivre* le bonheur, pas de nous rendre heureux. Cela ne lui pose aucun problème de nous mettre un

peu de pression sur le dos – même si, ce faisant, nous en sommes un peu malheureux.

Pour vous motiver à poursuivre l'objet de votre irrésistible désir, le système de récompense a précisément deux armes : une carotte et un bâton. La première arme est bien sûr la promesse de récompense. Les neurones qui libèrent la dopamine créent cette sensation en s'adressant aux zones de votre cerveau qui anticipent le plaisir et préparent à l'action. Quand ces zones sont inondées de dopamine, le résultat s'appelle le désir – la carotte qui fait avancer le cheval. Mais le système de récompense a une seconde arme qui fonctionne plutôt comme le bâton du proverbe. Lorsque votre système de récompense libère de la dopamine, il envoie aussi un message au centre de stress de votre cerveau. Dans cette zone cérébrale, la dopamine déclenche la libération de hormones du stress. Résultat : vous vous sentez anxieux dans l'attente de l'objet de votre désir. Le besoin d'obtenir ce que vous voulez commence à ressembler à une urgence vitale, à une question de survie.

Les chercheurs ont remarqué ce mélange interne de désir et de stress chez des femmes en manque de chocolat. Quand elles voient des images de chocolat, les femmes ont une réaction de sursaut – un réflexe physiologique associant alarme et alerte, comme un animal sauvage qui repère un prédateur. Quand on leur a demandé ce qu'elles ressentaient, elles ont expliqué que c'était à la fois du plaisir et de l'anxiété, en plus du sentiment d'être dépassées. Lorsque nous nous trouvons dans un tel état, nous attribuons le plaisir à ce qui a provoqué cette réaction, et le stress au fait que nous n'avons pas encore l'objet de notre désir. Nous ne nous rendons pas compte que c'est l'objet de notre désir qui provoque à la fois le plaisir anticipé et le stress.

SOUS LE MICROSCOPE

Le stress du désir

La plupart d'entre nous accordent beaucoup plus d'attention à la *promesse* d'une sensation agréable qu'à la *présente* sensation désagréable qui accompagne le désir suscité par la dopamine. Cette semaine, essayez de remarquer les moments où vous ressentez du stress et de l'anxiété à vouloir quelque chose. Si vous cédez à la tentation, avez-vous le sentiment que vous réagissez à la promesse d'une récompense ? Ou essayez-vous de vous soulager de votre anxiété ?

UNE CLIENTE RESSENT L'ANXIÉTÉ MAIS TIENT LA PROMESSE

Chaque fois qu'Yvonne voulait un peu de réconfort, elle allait au centre commercial. Elle était certaine que faire du shopping la rendait heureuse parce que, quand elle s'ennuyait ou qu'elle était contrariée, c'était ce qu'elle voulait faire. Elle n'avait jamais vraiment remarqué les sentiments complexes qu'allaient de pair avec le shopping, mais elle décida de s'appliquer à y prêter plus attention. Elle découvrit que le moment qui lui apportait le plus de plaisir c'était quand elle allait au centre commercial en voiture. En chemin, elle se sentait excitée et pleine d'espoir. Une fois là-bas, tant qu'elle faisait du lèche vitrines, elle se sentait bien. Mais dès qu'elle entra dans un magasin, ses sentiments changeaient. Elle se sentait tendue, surtout s'il y avait beaucoup de monde dans le magasin. Elle ressentait le besoin de faire tout le tour du magasin et se sentait pressée par le temps. Quand elle faisait la queue pour acheter quelque chose, elle remarqua qu'elle se montrait impatiente et anxieuse. Quand le client devant elle achetait trop d'articles ou faisait un retour, elle s'énervait. Quand elle arrivait à la caisse et qu'elle tendait sa carte de crédit, c'était une sorte de soulagement qui s'emparait d'elle, et non la joie qu'elle s'en était faite à l'avance. Yvonne comprit que l'espoir et l'excitation qu'elle ressentait alors qu'elle était en route pour le centre commercial étaient la carotte pour l'*attirer* là-bas ; l'anxiété et l'énervement étaient le bâton qui la faisait avancer. Sur le chemin du retour, elle ne se sentait jamais aussi bien que lorsqu'elle allait là-bas.

Quand ils comprennent ce genre de choses, beaucoup de gens se détournent de la récompense qui n'apporte pas satisfaction. L'accro des chips jette sur le paquet de chips un regard de suspicion tout neuf, et l'accro des émissions de télé tardives éteint la télé. Mais Yvonne a opté pour une stratégie différente du lèche-vitrines pour un maximum de bonheur. C'est quand elle était dans le centre commercial qu'elle se sentait le mieux ; dépenser la stressait. Curieusement, quand elle y allait avec l'intention de ne rien acheter et qu'elle laissait ses cartes de crédit à la maison de façon à limiter ce qu'elle achèterait, elle rentrait chez elle plus heureuse que si elle avait dépensé beaucoup d'argent.

Quand vous comprendrez vraiment comment une prétendue récompense agit sur vous, vous pourrez prendre les meilleures décisions sur le bien-fondé d'une « récompense » et le type de récompense qui marche pour vous.

NOUS CONFONDONS PROMESSE DE RÉCOMPENSE ET BONHEUR

Quand Olds et Milner regardaient leurs rats refuser la nourriture et faire des allers et retours à toute allure sur une grille électrifiée, ils faisaient l'erreur que nous commettons tous quand nous interprétons notre propre comportement poussés par la dopamine. Nous prenons notre concentration intense, ce que nous cherchons désespérément à avoir, et notre empressement à agir – et même à souffrir – pour obtenir ce que nous voulons comme la preuve que l'objet de notre désir doit nous rendre heureux. Nous nous voyons acheter une énième barre chocolatée, le dernier gadget de cuisine à la mode, encore un verre ; nous nous épuisons à poursuivre notre prochaine conquête, un meilleur poste, le plus haut retour sur investissement. Nous confondons le fait de vouloir avec l'assurance du bonheur. Il n'est pas étonnant qu'Olds et Milner aient regardé ces rats s'électrocuter jusqu'à épuisement et aient pensé qu'ils en éprouvaient du bonheur. Pour nous autres, humains, il est quasiment impossible de faire la distinction entre la promesse de récompense et le plaisir ou le bénéfice que l'on recherche.

La promesse de récompense est tellement forte que nous continuons à poursuivre des choses qui ne nous rendent pas heureux et continuons à consommer des choses qui nous apportent plus de misères que de satisfaction. Parce que la poursuite de la récompense est l'objectif essentiel de la dopamine, vous n'allez jamais rencontrer un panneau « stop » – même lorsque l'expérience n'est pas à la hauteur de la promesse. Brian Wansink, directeur du Cornell University Food and Brand Laboratory³, en a fait la preuve en jouant un tour à des personnes qui allaient au cinéma à Philadelphie. La vue et l'odeur du pop-corn au cinéma sont une façon sûre d'activer les neurones à dopamine – à l'idée de leur première bouchée de pop-corn, les clients font la queue, l'eau à la bouche tels les chiens de Pavlov. Wansink s'était arrangé pour que le cinéma accepte de vendre du pop-corn vieux de deux semaines. Il voulait voir si les spectateurs le mangeraient jusqu'au bout, conformément à la conviction de leur cerveau que le pop-corn du cinéma est toujours délicieux ou s'ils remarqueraient le vrai goût de ce pop-corn-là et refuseraient de le manger.

Après le film, les spectateurs ont confirmé que le pop-corn vieux de deux semaines n'était vraiment pas terrible : rassis, mou, pas loin d'être « dégueulasse ». Mais se sont-ils rués au comptoir pour demander à être remboursés ? Non, ils ont tout mangé. Ils ont même mangé 60 % de la

quantité de pop-corn que ceux qui avaient eu le pop-corn du jour ! Ils faisaient confiance à leurs neurones dopaminergiques, et non à leurs papilles gustatives

On peut se gratter la tête et se demander comment c'est possible, mais peu d'entre nous y échappent. Pensez donc au plus gros défi que vous ayez lancé à votre pouvoir de « ne pas faire ». Vous croyez vraisemblablement que vous serez – ou seriez – heureux si vous réussissiez à avoir une certaine « dose » de ce qui vous attire tant. Mais une analyse méticuleuse de l'expérience et de ses conséquences révèle souvent le contraire. Au mieux, le fait de céder fait tomber l'anxiété générée par la promesse de récompense, qui vous pousse à en vouloir toujours plus. Mais à la fin, vous vous retrouvez frustré, insatisfait, déçu, honteux, fatigué, dégoûté ou simplement pas plus heureux qu'au début. Il y a de plus en plus de preuves que, lorsque les gens font attention à ce qu'ils ressentent face à ces fausses récompenses, l'effet magique disparaît. Si vous forcez votre cerveau à comparer ce qu'il attend d'une récompense – le bonheur, une joie intense, une satisfaction, la fin d'une période de tristesse ou de stress – et ce qu'il ressent effectivement, votre cerveau finira par ajuster ses attentes. Par exemple, lorsque des gens qui ont l'habitude de trop manger ralentissent et prennent vraiment le temps d'apprécier un aliment qui d'ordinaire, déclenche envie irrésistible et goinfrerie, ils remarquent typiquement que l'apparence et l'odeur de cet aliment sont meilleures que son goût ; même lorsque la bouche et l'estomac sont rassasiés, le cerveau en redemande ; et plus ils mangent, plus ils se sentent anxieux ; parfois ils ne sentent même pas le *goût* de la nourriture quand ils se goinfrent, tellement ils mangent vite ; et ils se sentent physiquement et émotionnellement pires après avoir mangé. Au début, cela peut perturber – après tout, ils avaient vraiment cru que la nourriture était une source de bonheur. Cependant, la recherche montre que les gens qui font attention à ce qu'ils ressentent lorsqu'ils mangent développent une meilleure maîtrise d'eux-mêmes vis-à-vis de la nourriture, et ont moins d'épisodes de goinfrerie. Avec le temps, non seulement ils perdent du poids, mais ils ont moins de stress, d'anxiété et de périodes de déprime. Quand nous nous libérons de la fausse promesse d'une récompense, nous découvrons souvent que la chose dont nous pensions tirer du bonheur était la source principale de notre détresse.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Testez la promesse de récompense

Testez la promesse de récompense avec quelque chose qui vous tente régulièrement parce que votre cerveau vous dit que cela va vous faire plaisir. Les choix les plus courants que font mes élèves sont les friandises, le shopping, la télévision et les activités en ligne chronophages comme la messagerie électronique ou le poker. Faites-vous plaisir en prêtant attention à ce qui se passe, et prenez votre temps. Prenez note de ce que vous ressentez par rapport à cette promesse de récompense : l'anticipation, l'espoir, l'excitation, l'anxiété, la salivation – tout ce qui se passe dans votre cerveau et dans votre corps. Puis donnez-vous la permission de céder. Comparez l'expérience avec l'attente : la sensation liée à la promesse de récompense disparaît-elle ou continue-t-elle à vous pousser à manger plus, à dépenser plus ou à rester plus longtemps ? Trouvez-vous satisfaction, et si oui, quand ? Ou vous retrouvez-vous simplement à un moment incapable de continuer parce que vous êtes rassasié, épuisé, frustré, en retard, ou que vous n'avez plus la sensation d'une « récompense » ?

Les gens qui font cette expérience arrivent en général à l'un des deux résultats suivants. Certaines personnes se rendent compte que quand elles prêtent vraiment attention à ce qu'elles ressentent lorsqu'elles se font plaisir, elles ont besoin de nettement moins que ce qu'elles pensaient initialement pour se sentir satisfaites. D'autres n'y trouvent aucune satisfaction, découvrent qu'il y a un fossé entre ce qu'elles attendaient de la promesse de récompense et la réalité de l'expérience. Ces deux observations peuvent vous donner une meilleure maîtrise de ce qui, jusqu'alors, vous apparaissait comme un comportement hors de votre contrôle.

L'IMPORTANCE DU DÉSIR

Avant de demander à votre médecin de vous prescrire des médicaments supprimeurs de dopamine, je vous recommande de considérer le bon côté de la promesse de récompense. Si on va vers les ennuis à confondre vouloir quelque chose et être heureux, la solution ne consiste pas à éliminer ses envies. Une vie sans envies ne requiert certainement pas autant de *self-control* – mais c'est également une vie qui ne vaut guère la peine d'être vécue.

UN ACCRO PERD SES ENVIES IRRÉSISTIBLES

Adam n'était pas un homme à se restreindre. À vingt-trois ans, il prenait facilement, au cours d'une journée, dix verres d'alcool, une bouffée de crack voire une petite dose d'ecstasy en prime. Pour Adam, l'abus de substance était une longue histoire : il avait commencé l'alcool à neuf ans et la cocaïne à

treize ; et maintenant qu'il était adulte, il était accro à la marijuana, à la cocaïne, aux opiacés et à l'ecstasy.

Tout cela a changé le jour où on a dû l'amener aux urgences au cours d'une soirée ; là, il a vite ingéré tout ce qu'il avait dans les poches pour éviter d'être pris avec des substances illégales (ce n'était pas une idée très intelligente mais bon, il n'avait pas tous ses esprits). La dangereuse combinaison de cocaïne, d'ecstasy, d'oxycodone et de méthadone provoqua une chute quasi fatale de sa tension artérielle et une réduction de l'apport d'oxygène au cerveau.

Bien que ressuscité puis, finalement, relâché des soins intensifs, le manque temporaire d'oxygène a été lourd de conséquences. Adam a perdu toute attirance pour la drogue et l'alcool. D'une consommation de drogue quotidienne, il est passé à une abstinence complète, ce que les tests de drogue ont confirmé au cours des six mois suivants. Ce changement miraculeux n'était pas le résultat d'une révélation spirituelle ou d'une soudaine prise de conscience parce qu'il avait frôlé la mort. D'après Adam, il n'avait tout simplement plus le désir de consommer ces substances.

Cela pourrait passer pour une heureuse tournure des événements si la perte de désir s'était limitée à la cocaïne et à l'alcool. Adam a perdu tout désir point. Il ne pouvait imaginer que quoi que ce soit puisse lui faire plaisir. Son énergie physique et son aptitude à la concentration ont disparu, et il s'est de plus en plus isolé des autres. Ne pouvant plus s'imaginer avoir du plaisir, il a perdu l'espoir et est tombé dans une sévère dépression.

Qu'est-ce qui a déclenché cette perte de désir ? Les psychiatres de l'université Columbia qui ont traité Adam ont découvert la réponse grâce aux scanners de son cerveau. Le manque d'oxygène pendant son overdose avait laissé des lésions dans le système de récompense de son cerveau.

Le cas d'Adam, relaté dans l'*American Journal of Psychiatry*⁴, est extraordinaire en raison du changement radical entre l'addiction et la perte absolue de la capacité de « vouloir ». Mais il y a de nombreux autres cas de gens qui perdent le désir et l'aptitude à anticiper le plaisir. Les psychologues appellent cela l'anhédonie – littéralement « sans plaisir ». Les gens souffrant d'anhédonie décrivent la vie comme une suite d'habitudes sans anticipation de satisfaction. Ils peuvent manger, faire du shopping, avoir des relations sociales et sexuelles, mais ils n'attendent aucun plaisir de ces activités. Sans la possibilité de plaisir, il n'y a plus de motivation. Il est dur de s'extirper du li

quand vous ne pouvez pas imaginer que vous tirerez le moindre plaisir de quelque chose que vous allez faire. Cette déconnexion totale du désir épuise l'espoir et, pour beaucoup, l'envie de vivre.

Quand notre système de récompense se tait, le résultat n'est pas tant un contentement total que de l'apathie. C'est pour cela que de nombreuses personnes atteintes de la maladie de Parkinson – dont le cerveau ne produit pas assez de dopamine – sont déprimées et non pas sereines. En fait, les neuroscientifiques soupçonnent maintenant qu'un système de récompense trop faible contribue au fondement biologique de la dépression. Quand les scientifiques ont étudié l'activité cérébrale de dépressifs, ils ont constaté que le système de récompense ne peut soutenir l'activation, même face à une récompense immédiate. Il y a quelques signes d'activité, mais pas assez pour provoquer les véritables sensations « je veux » et « je souhaite faire ce qu'il faut pour ». C'est ce qui crée la perte du désir et de la motivation que connaissent beaucoup de dépressifs.

LE PARADOXE DE LA RÉCOMPENSE

Peut-être vous demandez-vous, comme la plupart de mes étudiants, où tout cela nous mène. La promesse de récompense ne garantit pas le bonheur, mais *l'absence* de promesse de récompense garantit l'absence de bonheur. Écoutons la promesse de récompense, et nous cédon. Sans promesse de récompense nous n'avons aucune motivation.

Il n'existe pas de solution facile face à ce dilemme. Il est clair que nous avons besoin de la promesse de récompense pour rester intéressés et engagés dans la vie. Si nous avons de la chance, notre système de récompense continuera à nous apporter ce bon côté – mais espérons qu'il ne se retournera pas contre nous. Nous vivons dans un monde où la technologie, la publicité et les possibilités qu'offre le vingt-quatre heures sur vingt-quatre nous donnent toujours quelque chose à vouloir, et rarement de la satisfaction. Si nous voulons vraiment avoir du *self-control*, il nous faut séparer les récompenses réelles qui donnent du sens à notre vie des fausses récompenses qui nous distraient et nous rendent accros. Apprendre à faire cette distinction est peut-être ce que nous pouvons faire de mieux. Cela n'est pas toujours facile, mais comprendre ce qui se passe dans le cerveau peut faciliter un peu les choses. Si dans les moments de tentation, nous réussissons à nous rappeler le rat d'Old

et de Milner qui appuyait sur ce levier, cela peut nous donner juste assez de clairvoyance pour ne pas nous faire avoir par le gros mensonge du cerveau.

UN DERNIER MOT

Le désir est la stratégie trouvée par le cerveau pour nous faire agir. Comme nous l'avons vu, il peut être à la fois une menace pour notre *self-control* et une source de volonté. Quand la dopamine fait briller une tentation à nos yeux nous devons faire la distinction entre vouloir et être heureux. Mais nous pouvons aussi faire appel à la dopamine et au système de récompense pour nous motiver ou motiver les autres. En fin de compte, le désir n'est ni bon ni mauvais – ce qui compte, c'est d'avoir la sagesse de savoir quand et dans quel cas le suivre.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : notre cerveau confond la promesse de récompense avec la garantie d'un bonheur, si bien que nous poursuivons une satisfaction dans des choses qui ne tiennent pas leurs promesses.

Sous le microscope

- *Qu'est-ce qui active la production de dopamine par vos neurones ?* Qu'est-ce qui déclenche cette promesse de récompense et vous pousse à chercher satisfaction ?
- *Le neuromarketing et les déclencheurs environnementaux :* remarquez comment les commerçants et les spécialistes en marketing essaient de déclencher la promesse de récompense.
- *Le stress du désir :* remarquez les moments où le fait de vouloir quelque chose déclenche stress et anxiété.

Expériences de volonté

- *Dopaminisez le défi lancé à votre pouvoir de « faire » :* s'il y a quelque chose que vous repoussez depuis un certain temps, motivez-vous en liant cette tâche à quelque chose qui va activer la production de dopamine par vos neurones.
- *Testez la promesse de récompense :* faites-vous plaisir avec quelque chose qui vous attire mais qui ne semble jamais vous donner satisfaction (comme des friandises, du shopping, la télévision ou des activités en ligne chronophages), et prêtez attention à ce qui se passe. La réalité concorde-t-elle avec les promesses du cerveau ?

Chapitre 6

Foutu pour foutu... Comment des sentiments négatifs mènent à la tentation

Quand vous êtes déprimé, que faites-vous pour vous sentir mieux ? Si vous êtes comme la plupart des gens, vous vous tournez vers la promesse de récompense. D'après la Société américaine de psychologie (APA), les stratégies les plus utilisées pour gérer le stress sont celles qui activent le système de récompense du cerveau : manger, boire, faire du shopping regarder la télévision, naviguer sur le Net et jouer à des jeux vidéo. Et pourquoi pas ? La dopamine nous promet qu'on va se sentir bien. Il est donc bien naturel de se tourner vers les plus gros déclencheurs de dopamine quand on veut se sentir mieux. La promesse de soulagement, en somme.

Vouloir se sentir mieux est un mécanisme de survie sain, aussi ancré dans notre nature humaine que l'instinct de fuir le danger. Mais attention à ce vers quoi nous nous tournons pour trouver ce soulagement. Comme nous l'avons vu, la promesse de récompense ne signifie pas toujours que nous nous sentirons *effectivement* bien. La plupart du temps, ce vers quoi nous nous tournons pour trouver du réconfort se retourne contre nous. Le sondage national de l'APA sur le stress a révélé que les stratégies les plus utilisées étaient également jugées fort *inefficaces* par ces mêmes personnes qui reconnaissaient les utiliser. Par exemple, seulement 16 % des personnes qui mangent pour réduire leur stress rapportent que cela les aide effectivement. D'après une autre étude, les femmes ont tendance à manger du chocolat quand elles se sentent anxieuses ou déprimées, mais le seul véritable changemen

d'humeur qu'elles éprouvent alors est une augmentation de leur sentiment de culpabilité. Certainement pas ce que la plupart d'entre nous recherchons lorsque nous nous tournons vers notre douceur préférée pour trouver du réconfort !

Nous allons explorer les effets du stress, de l'anxiété et de la culpabilité sur le *self-control*, et nous verrons que le fait d'être dans ces états négatifs nous pousse à céder à la tentation, de manières souvent surprenantes. Les avertissements effrayants sur les paquets de cigarettes peuvent donner une terrible envie de fumer à un fumeur, les crises économiques peuvent pousser à la dépense, et les informations du soir peuvent vous faire grossir. Non, ce n'est pas logique, mais c'est complètement humain. Si nous voulons éviter de tels échecs de notre volonté à cause du stress, nous devons trouver une façon de nous sentir mieux qui ne requiert pas de céder à la tentation. Il nous faudra aussi abandonner les stratégies de *self-control* – comme la culpabilité et l'autocritique – qui ne font qu'empirer les choses.

POURQUOI LE STRESS NOUS FAIT VOULOIR TOUT ET N'IMPORTE QUOI

En fait, le cerveau est particulièrement vulnérable à la tentation quand nous éprouvons des sentiments négatifs. Les scientifiques ont imaginé toutes sortes de façons judicieuses de stresser leurs sujets de laboratoire, et les résultats sont toujours les mêmes. Quand des fumeurs imaginent un rendez-vous chez le dentiste, ils ont une envie aberrante de fumer une cigarette. Quand des boulimiques apprennent qu'ils vont devoir parler en public, ils ont envie de fondre sur des aliments riches en sucres et en graisses. Quand des rats de laboratoire reçoivent des décharges électriques imprévisibles (dans le corps pas dans le système de récompense du cerveau !), ils se ruent sur le sucre, l'alcool, l'héroïne ou toute récompense que les scientifiques ont mis à leur disposition dans leur cage. En dehors du laboratoire, le stress de la vie réelle augmente les risques de rechuter chez les fumeurs, les alcooliques et les drogués en cure de désintoxication ainsi que les gens qui suivent un régime.

Pourquoi le stress mène-t-il aux envies irrépessibles ? Cela fait partie de la mission de sauvetage du cerveau. Nous avons vu précédemment comment le stress déclenche une réaction de lutte ou de fuite, une combinaison de

changements dans le corps qui vous permet de vous défendre contre le danger. Mais votre cerveau n'est pas seulement motivé pour protéger votre vie – il veut également protéger votre humeur. C'est pour cela qu'à chaque fois que vous êtes sous stress, votre cerveau va vous diriger vers tout ce qu'il juge susceptible de vous rendre heureux. Les neuroscientifiques ont montré que le stress – y compris les émotions négatives comme la colère, la tristesse, le doute de soi et l'anxiété – met le cerveau dans un état de recherche d'une récompense. Vous avez ainsi terriblement envie de la substance ou de l'activité que votre cerveau associe à la promesse de récompense, et vous voilà convaincu que la « récompense » est la seule chose qui vous permettra d'aller mieux. Par exemple, lorsqu'un accro de la cocaïne se rappelle une dispute avec un membre de sa famille ou une critique d'un collègue, le système de récompense de son cerveau se met en marche, et il éprouve une envie intense de cocaïne. Les hormones du stress libérées au cours d'une réaction de fuite ou de lutte augmentent également l'excitabilité de vos neurones à dopamine. Cela signifie que quand vous êtes sous stress, toute tentation à votre portée devient encore plus tentante. Ainsi, des chercheurs ont proposé un gâteau au chocolat à des participants, puis ils leur ont demandé de penser à leurs échecs personnels – le but était de leur donner un sentiment désagréable et de comparer l'attrait du gâteau avant et après leur avoir fait éprouver ce sentiment désagréable. Chacun a trouvé le gâteau plus attirant après, mais *même les gens qui avaient dit ne pas du tout aimer le gâteau au chocolat* ont tout d'un coup pensé que cela leur ferait sans doute du bien d'en manger.

Quand on n'est pas sous stress, on sait peut-être que la nourriture ne peut pas vraiment nous faire aller mieux, mais cette clairvoyance semble s'évaporer quand nous sommes stressés et que le système de récompense du cerveau nous crie : « Il y a un pot de Ben & Jerry's au congélateur ! » Le stress nous oriente dans la mauvaise direction, loin de la sagesse dont nous pouvons faire preuve quand nous avons les idées claires, et vers nos instincts les moins utiles. C'est la puissance de l'enchaînement stress plus dopamine : nous sommes attirés encore et encore par des stratégies d'adaptation qui ne marchent pas, mais que notre cerveau primitif continue à prendre pour la porte du bonheur.

La promesse de récompense associée à la promesse de soulagement peut entraîner toutes sortes de comportements illogiques. Par exemple, selon un sondage économique, les femmes qui ont des soucis financiers dépensent pour

gérer leur anxiété et leur dépression. Oui, vous avez bien lu : *dépendent*. Cela défie l'entendement – elles aggravent leur situation financière, ce qui les abattra encore plus en fin de compte. Mais c'est parfaitement compréhensible pour un cerveau qui veut juste se sentir mieux maintenant. Si vous croyez dans une certaine mesure qu'acheter des choses vous fera vous sentir mieux, vous ferez les magasins pour soulager le stress lié à votre découvert bancaire. Pour apaiser leurs sentiments, les boulimiques qui ont honte de leur poids et de leur manque de retenue face à la nourriture se tournent vers – quoi d'autre ? – la nourriture. Les gens qui passent leur temps à repousser un projet le repousseront encore plus pour éviter d'avoir à y penser. Dans chacun de ces cas, le but de se sentir mieux l'emporte sur celui de se maîtriser.

SOUS LE MICROSCOPE

La promesse de soulagement

Vers quoi vous tournez-vous lorsque vous vous sentez stressé, anxieux ou déprimé ? Êtes-vous plus vulnérable à la tentation quand vous êtes contrarié ? Vous laissez-vous distraire ou repoussez-vous ce que vous avez à faire plus facilement ? Comment le fait d'éprouver un sentiment négatif affecte-t-il votre défi de volonté ?

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Essayez une stratégie d'adaptation au stress qui marche

Si beaucoup des stratégies d'adaptation au stress les plus populaires ne fonctionnent pas, certaines marchent vraiment. D'après la Société américaine de psychologie, les stratégies d'adaptation au stress les plus efficaces sont les suivantes : faire du sport ou une activité physique, prier ou assister à un service religieux, lire, écouter de la musique, passer du temps avec des amis ou en famille, se faire masser, aller se promener, méditer ou faire du yoga, pratiquer une activité créative. (Les moins efficaces sont : jouer à des jeux d'argent, faire du shopping, fumer, boire, manger, jouer à des jeux vidéo, naviguer sur Internet, et regarder la télévision ou un film pendant plus de deux heures.)

Quelle est la principale différence entre ces deux types de stratégie ? Plutôt que de libérer de la dopamine et de compter sur la promesse d'une récompense, les vraies armes contre le stress stimulent des produits chimiques euphorisants comme la sérotonine et le GABA, ainsi que l'hormone dite « du plaisir », l'ocytocine. Elles aident aussi à enrayer la réponse au stress du cerveau, à réduire les hormones du stress dans le corps et à déclencher la réaction de relaxation permettant la récupération. Parce qu'elles ne sont pas excitantes comme les déclencheurs de dopamine, nous avons tendance à sous-estimer à quel point ces stratégies nous feront du bien.

Alors nous les oublions, non pas parce qu'elles ne fonctionnent pas, mais parce que lorsque nous sommes stressés, notre cerveau prévoit régulièrement mal ce qui va nous rendre heureux. Cela signifie que nous allons souvent nous dissuader de faire la chose qui nous ferait réellement du bien.

La prochaine fois que vous vous sentez stressé et sur le point de recourir à la promesse de soulagement, envisagez plutôt d'essayer une stratégie plus efficace.

UN PEU D'AIDE POUR SE RAPPELER CE QUI MARCHE

Chaque fois qu'elle passait une mauvaise journée au travail, Denise responsable de développement de projets dans une start-up, se rattrapait en s'offrant une bouteille de vin et un bon moment sur son site immobilier préféré. Clic après clic, elle passait en revue les innombrables options de salons, de cuisines, et de jardins. Elle ne se limitait même pas à son propre quartier, elle tapait aussi le nom de villes éloignées pour voir ce qui se vendait à Portland, à Raleigh ou à Miami. Environ une heure après, elle se sentait plus hébétée que détendue (pour ne pas dire un peu déprimée de constater la taille de sa propre maison et celle de son plan de travail, qui, décidément, n'était pas en granit).

Quelques années auparavant, quand Denise n'avait pas un poste aussi exigeant, elle avait aimé aller à un cours de yoga après le travail. Elle s'y trouvait détendue et ragaillardie. Elle savait que le yoga lui ferait plus de bien que son voyeurisme immobilier bien arrosé, mais chaque fois qu'elle envisageait d'aller à un cours, cela lui paraissait insurmontable. L'envie d'aller chez elle et de déboucher une bouteille était plus forte. Dans le cadre de notre cours, Denise s'est engagée à faire le test d'aller au moins une fois faire du yoga. Quand elle y est allée, elle s'est sentie encore mieux que dans son souvenir, au point qu'elle n'arrivait pas à croire qu'elle s'était privée de ce plaisir pendant près de trois ans. Sachant qu'elle risquait d'oublier à nouveau et de retomber dans sa vieille routine, elle a enregistré un mémo vocal sur son téléphone, un soir après le cours, décrivant comme elle se sentait bien après avoir fait du yoga. Quand elle était tentée d'annuler son cours de yoga, elle écoutait son mémo pour se rappeler à quel point cela lui faisait du bien, car elle savait qu'elle ne pouvait pas faire confiance à ses impulsions quand elle était stressée.

Avez-vous un moyen de vous rappeler, quand vous êtes stressé, ce qui vous permet vraiment de vous sentir mieux ? Quel encouragement pouvez-vous créer à votre intention tant que vous n'êtes pas stressé ?

SI TU MANGES CE COOKIE, LES TERRORISTES GAGNERONT

Hier soir, j'ai fait l'erreur de regarder les informations à la télévision. Le journaliste a ouvert le journal sur un attentat terroriste à la bombe qui avait échoué aux États-Unis, suivi par une attaque de missiles à l'étranger et l'arrestation d'un jeune homme qui avait assassiné son ex-petite amie. Juste avant la pause publicité, le présentateur a promis de me dire « la chose la plus étonnante que vous mangez tous les jours et qui pourrait vous donner le cancer ». Et puis il y a eu une publicité pour une voiture.

Cela m'a toujours rendue perplexe : pourquoi des entreprises choisissent-elles de faire de la publicité au milieu de programmes aussi déprimants ? Veulent-elles vraiment que les spectateurs associent leurs produits avec les horreurs qu'on passe au journal du soir ? Et qui aura envie d'aller faire les soldes d'un grand magasin après avoir entendu parler d'un meurtre abominable ou de la menace d'une attaque terroriste ? Eh bien moi peut-être en fait, et vous aussi, en raison d'un phénomène psychologique appelé *gestion de la terreur*.

D'après la théorie de la gestion de la terreur, les êtres humains sont naturellement – terrifiés quand ils pensent à leur propre mort. C'est une menace qu'on peut essayer d'éviter mais à laquelle on n'échappera jamais. Chaque fois qu'on nous rappelle notre propre mortalité (c'est-à-dire toutes les 29 secondes environ aux informations du soir), cela déclenche une réaction de panique dans le cerveau. Nous n'en avons pas toujours conscience – l'anxiété peut être juste à fleur de peau, créant un sentiment flou d'inconfort sans que l'on sache pourquoi. Même quand nous n'en avons pas conscience, cette terreur crée le besoin immédiat de faire quelque chose pour contrecarrer notre sentiment d'impuissance. On a besoin de notre « objet transitionnel¹ », de n'importe quoi qui nous donne un sentiment de sécurité, de puissance ou de confort. (Barack Obama s'est attiré bien des ennuis quand il a expliqué cela :

une foule de San Francisco en 2008, disant que dans les périodes troubles, les gens « s'accrochent aux armes ou à la religion ».) La politique mise à part, la théorie de la gestion de la terreur peut nous apprendre beaucoup de choses sur les défaillances de notre propre volonté. Nous ne faisons pas que nous accrocher aux armes ou à Dieu quand nous avons peur ; beaucoup d'entre nous s'accrochent aussi à leur carte de crédit, aux petits gâteaux et aux cigarettes. Des études montrent que lorsqu'on nous rappelle notre mortalité nous sommes plus vulnérables à toutes sortes de tentations, car nous cherchons espoir et sécurité dans les choses qui promettent récompense et soulagement.

Par exemple, une étude a révélé qu'au supermarché, lorsqu'on demande aux clients de penser à leur propre mort, leur liste de courses s'allonge, ils ont envie de dépenser plus en aliments de confort et mangent plus de chocolat et de gâteaux. (J'entrevois la stratégie commerciale maintenant : les supermarchés invitent les entreprises de pompes funèbres locales à distribuer des dépliants là où on prend les Caddies.) Une autre étude a montré que lorsque les gens voient des reportages où il est question de mort, ils réagissent plus favorablement aux publicités pour des produits haut de gamme comme les voitures de luxe ou les montres Rolex. Ce n'est pas que nous pensions qu'une Rolex nous protégera d'une attaque de missiles – c'est que ces produits renforcent notre image de nous-mêmes et nous donnent l'impression d'être puissants. Pour bien des gens, acheter des choses est une façon immédiate de se sentir plus optimistes et maîtres de la situation. C'est certainement une des raisons pour lesquelles les Américains ont été si prompts à réagir à la demande de George W. Bush après les attaques du 11 septembre 2001 : « Mme Bush et moi-même voulons encourager les Américains à sortir faire du shopping. »

Pas besoin d'avions qui se jettent dans des tours pour appuyer sur notre bouton de panique interne. À vrai dire, on n'a même pas besoin de vraies morts pour vouloir dépenser – les drames au cinéma ou à la télévision peuvent avoir le même effet. Une étude a constaté qu'après avoir regardé une scène de mort tirée du film *Le Champion* tourné en 1979 – qui a été qualifié de « film le plus triste du monde » –, les gens se sont avérés prêts à payer trois fois plus pour quelque chose dont ils n'avaient pas besoin (et qu'ils regretteraient d'avoir acheté par la suite). Ce qu'il est important de remarquer, c'est que les participants à cette étude n'avaient pas conscience du fait que c'était ce film qui les avait influencés au point de vouloir payer cette somme. Quand on leur a proposé d'acheter une bouteille isotherme, ils ont simplement pensé qu'il

voulaient cette bouteille isotherme. (Au contraire, des gens qui avaient regardé un documentaire du *National Geographic* sur la grande barrière de corail n'ont pas été impressionnés par ladite bouteille et ne l'ont pas achetée.) Aucun doute que c'est comme cela qu'on se retrouve avec la moitié des choses qui encombrent notre maison et alourdissent nos factures. Nous n'avons pas trop le moral, nous tombons sur quelque chose à acheter et une petite voix dans notre tête – O.K., quelques neurones dopaminergiques – nous dit : « Achète. C'est tout ce que tu as toujours voulu avoir sans jamais le savoir ! »

Les stratégies de gestion de la terreur peuvent nous faire temporairement oublier notre inévitable fin, mais quand nous cédon à la tentation par besoin de réconfort, nous hâtons peut-être, par inadvertance, notre course vers la tombe. À titre d'exemple : les avertissements sur les paquets de cigarette peuvent *augmenter* l'envie d'allumer une cigarette pour un fumeur. En 2009 une étude a révélé que les avertissements par rapport à la mort provoquent stress et peur chez les fumeurs – exactement ce que les autorités sanitaires espéraient. Hélas, cette anxiété entraîne à son tour chez ces gens-là la stratégie par défaut qu'ils utilisent pour soulager leur stress : ils fument. Oups. Ce n'est pas logique, mais cela se comprend quand on connaît la façon dont le stress influence le cerveau. Le stress stimule les envies irrépessibles et excite encore plus les neurones dopaminergiques qui vont saisir n'importe quelle tentation en vue. Pas de chance que le fumeur soit – évidemment – en train de regarder un paquet de cigarettes au moment où il lit l'avertissement. C'est pour cela que, alors même que le cerveau du fumeur convertit les mots « FUMER TUE » et se heurte à la conscience de sa propre mortalité, une autre zone de son cerveau commence à lui crier : « Ne t'inquiète pas, fume une cigarette et tu te sentiras mieux ! »

Il y a une tendance générale à ajouter à ces messages des photos de plus en plus graphiques et choquantes de tumeurs et de cadavres. C'est peut-être une bonne idée. Ou peut-être pas. Selon la théorie de la gestion de la terreur, plus les images sont épouvantables, plus les fumeurs auront tendance à soulager leur anxiété en fumant. Cependant, ces images sont peut-être assez efficaces pour empêcher les gens de commencer à fumer, ou renforcer l'intention d'arrêter chez ceux qui fument. On attend toujours le verdict pour savoir si ces nouveaux avertissements réduiront le tabagisme, mais nous ne devrions pas perdre de vue la possibilité qu'ils aient des conséquences inattendues².

Qu'est-ce qui vous terrifie ?

Cette semaine, prêtez attention à ce qui pourrait déclencher des réactions de gestion de la terreur dans votre esprit. Qu'entendez-vous ou que voyez-vous dans les médias ou sur Internet ? Quelle nouvelle bactérie dévoreuse de chair fraîche va vous infecter dans l'aire de jeux d'à côté ? D'où viennent les abeilles tueuses cette fois-ci ? Quel immeuble a explosé, où s'est passé l'accident de voiture mortel, et qui a-t-on retrouvé mort chez lui ? (Vous pouvez même repérer les produits pour lesquels on fait de la publicité entre deux tactiques pour effrayer. Ont-ils quoi que ce soit à voir avec vos défis de volonté ?) Y a-t-il d'autres tactiques pour faire peur ou d'autres signes d'avertissement auxquels vous êtes exposé qui puissent déclencher des envies irrésistibles par besoin de réconfort ?

Parfois notre gestion de la terreur peut nous amener non pas à céder à la tentation mais à repousser ce qu'on a à faire. Parmi les tâches que nous repoussons le plus souvent, beaucoup ont à voir avec la conscience de notre mortalité : prendre rendez-vous avec le médecin, acheter les médicaments et les prendre quand on est censé les prendre, s'occuper de documents légaux comme d'un testament, mettre de l'argent de côté pour la retraite, même jeter des choses que nous n'allons jamais réutiliser, ou des vêtements dans lesquels nous ne pourrions jamais rentrer. S'il y a quelque chose que vous repoussez ou que vous « oubliez » régulièrement de faire, est-il possible que vous soyez en train d'essayer d'éviter de faire face à votre vulnérabilité ? Si c'est le cas, le simple fait de comprendre votre peur peut vous aider à faire un choix rationnel – les motivations que nous comprenons sont toujours plus faciles à changer que les influences que nous ne pouvons pas voir.

UNE GRIGNOTTEUSE DU SOIR FAIT UN RÉGIME TÉLÉ

Presque tous les soirs, Valérie avait la télévision allumée pendant une heure ou deux, en bruit de fond, pendant qu'elle faisait son ménage ou s'occupait de ce qu'il fallait préparer pour les activités de ses enfants le lendemain. En général elle la laissait sur une chaîne d'informations spécialisée dans les personnes disparues, les mystères non élucidés et les vraies histoires criminelles. Les histoires étaient fascinantes, et même si elle regrettait parfois d'avoir vu la photo d'une scène de crime particulière, elle n'arrivait pas à détourner le regard. Quand nous avons parlé de la théorie de la gestion de la terreur en classe, c'est la première fois qu'elle a réellement réfléchi aux effets que pouvait avoir sur elle le fait d'écouter autant d'histoires abominables jour après jour. Elle a commencé à se demander si ses envies irrésistibles de biscuits salés et sucrés, le soir (un de ses défis de volonté), pouvaient avoir

quelque chose à voir avec ces histoires de filles kidnappées et d'épouse assassinées.

Valérie a commencé à prêter attention à ce qu'elle ressentait lorsqu'elle entendait ces histoires, tout particulièrement les tragédies concernant des enfants. La semaine suivante, en cours, elle s'est exclamée : « C'est affreux. J'ai un nœud à l'estomac, et pourtant je n'arrive pas à m'empêcher de regarder. J'ai l'impression qu'il faut que je regarde, mais ça n'a rien à voir avec moi. Je ne sais pas pourquoi je m'impose ça. » Elle a décidé de couper la chaîne tragique et de trouver quelque chose de moins stressant à mettre comme bruit de fond – de la musique, des podcasts ou des rediffusions de sitcoms. En une semaine, c'était comme si un gros nuage noir s'était détaché de son humeur en fin de soirée. Mieux encore, quand elle est passée de cette chaîne tragique à des divertissements plus légers, elle s'est rendu compte qu'elle ne finissait plus tout le paquet de fruits secs que les enfants devaient emporter en classe le lendemain.

Faites une pause de vingt-quatre heures par rapport aux informations télévisées, aux émissions de radio, aux magazines et aux sites Internet qui tirent profit de votre peur. Si votre monde ne s'écroule pas parce que vous ne suivez pas le développement de chaque crise privée ou mondiale (prédiction : il ne s'écroulera pas), envisagez de réduire votre consommation machinale de ces médias.

L'EFFET « FOUTU POUR FOUTU » : POURQUOI LA CULPABILITÉ NE MARCHE PAS

Avant de commander une Guinness au barman, un homme de quarante ans sort son Palm et note : *Première bière, 21 h 04*. Son intention de boire ? Deux bières maximum. À quelques kilomètres de là, une jeune femme arrive dans une résidence étudiante. Dix minutes plus tard, elle inscrit dans son Palm : *Un shot de vodka*. La fête ne faisait que commencer !

Ces buveurs participaient à une étude menée par des psychologues et des chercheurs spécialisés dans l'addiction de l'université de New York et celle de Pittsburgh, en Pennsylvanie. En tout, 144 adultes de dix-huit à cinquante ans à qui l'on avait donné un ordinateur de poche pour qu'ils fassent le suivi de leur consommation d'alcool. Chaque matin à 8 heures, les participants se

connectaient aussi pour relater comment ils se sentaient par rapport à ce qu'ils avaient bu la veille. Les chercheurs voulaient savoir ce qui se passait quand les buveurs consommaient plus d'alcool que ce qu'ils avaient eu l'intention de boire initialement.

Comme on pouvait s'y attendre, les gens qui avaient trop bu la veille au soir se sentaient pires le lendemain matin – maux de tête, nausée, fatigue. Mais ce n'étaient pas que les effets de la gueule de bois qui assombrissaient leur humeur. Beaucoup se sentaient coupables et avaient honte. C'est là que les choses sont troublantes. Plus une personne se sentait mal d'avoir beaucoup bu la nuit précédente, *plus* elle buvait la nuit suivante et celle d'après. La culpabilité les ramenait à la bouteille.

Et voilà l'une des plus grandes menaces à la volonté de par le monde : l'effet « foutu pour foutu ». D'abord décrit par les chercheurs Janet Polivy et C. Peter Herman, spécialisés dans les régimes alimentaires, cette expression dépeint un cycle où l'on cède à la tentation, puis on regrette, puis on craque encore plus. Ces chercheurs ont remarqué que beaucoup de personnes au régime étaient parfois tellement contrariées d'y avoir fait une entorse – une part de pizza, un morceau de gâteau – qu'elles avaient l'impression que tout leur régime était fichu. Au lieu de minimiser l'impact négatif en ne reprenant pas une deuxième part, elles disaient : « Tant pis, de toute façon c'est foutu pour mon régime, alors foutu pour foutu, autant que je mange tout le truc. »

Ce n'est pas simplement le fait de manger ce qu'il ne faudrait pas qui déclenche cet effet vicieux. Le fait de manger plus que d'autres gens peut créer ce même sentiment de culpabilité et pousser la personne à manger encore plus (ou à se goinfrer plus tard, dans l'intimité). Tout revers peut entraîner la même spirale infernale. Au cours d'une étude sans pitié, Polivy et Herman ont truqué une balance pour faire croire aux participants qu'ils avaient pris trois kilos. Ceux-ci se sont sentis déprimés, coupables et déçus vis-à-vis d'eux-mêmes – mais au lieu de décider de perdre ce poids, ils se sont vite tournés vers la nourriture pour apaiser ces sentiments.

Les personnes au régime ne sont pas les seules à être sujettes à l'effet « foutu pour foutu ». Ce cycle peut avoir lieu pour n'importe quel défi de volonté. Il a été observé chez des fumeurs qui essayaient d'arrêter de fumer, chez des alcooliques qui tentaient de rester sobres, chez des gens qui faisaient du shopping en essayant de rester dans les limites d'un budget, et même chez des pédophiles essayant de contrôler leurs impulsions sexuelles. Quel que soi

le défi de volonté, le schéma est toujours le même. Craquer vous fait vous sentir mal vis-à-vis de vous-même, ce qui vous motive à faire quelque chose qui vous fera vous sentir mieux. Et quelle est la stratégie la plus facile et la plus rapide pour vous sentir mieux ? Souvent la chose qui précisément vous fait vous sentir mal. C'est comme cela qu'on se retrouve à chercher les dernières miettes de chips au fond d'un sachet vide et graisseux alors qu'on s'est simplement accordé quelques chips au départ. C'est comme cela qu'on se retrouve dans la spirale de miser et jouer toujours plus au casino parce qu'on a perdu 100 \$. Vous vous dites : « J'ai déjà fait une entorse à [mon régime, mon budget, ma sobriété, mes résolutions], alors tant pis. Foutu pour foutu, autant que j'en profite un bon coup. » Il est important de noter que ce n'est pas le fait de céder à la tentation la première fois qui garantit une rechute plus importante. Ce sont les sentiments de honte, de culpabilité, de perte de contrôle et de perte de l'espoir qui suivent la première entorse. Une fois que vous êtes pris dans l'engrenage du cycle, c'est comme s'il n'y avait pas d'issue et que vous ne pouviez que continuer. Cela entraîne des échecs de la volonté encore plus importants, ce qui vous dépote encore plus car vous vous réprimandez (encore) pour avoir (encore) craqué. Mais ce vers quoi vous vous tournez pour vous reconforter ne peut pas briser ce cycle, puisque cela ne fait que générer plus de sentiments de culpabilité.

SOUS LE MICROSCOPE

Quand vous essayez des revers

Cette semaine, prêtez particulièrement attention à la façon dont vous gérez tout échec de votre volonté. Vous critiquez-vous en vous disant que vous ne changerez jamais ? Avez-vous le sentiment que ce revers révèle ce qui ne va pas avec vous – que vous êtes paresseux, stupide, glouton ou incompetent ? Vous sentez-vous nul, coupable, honteux, en colère ou accablé ? Utilisez-vous ce revers pour recourir encore plus à votre petit plaisir ?

BRISER LE CYCLE INFERNAL DE L'EFFET « FOUTU POUR FOUTU »

Deux psychologues – Claire Adams de l'université d'État de Louisiane et Mark Leary de l'université Duke – ont mis sur pied une étude qui ne pouvait que déclencher l'effet « foutu pour foutu ». Ils ont invité dans leur laboratoire des jeunes femmes qui surveillaient leur ligne, et ils les ont encouragées à

manger des doughnuts³ et des bonbons au nom de la science. Ces chercheurs avaient une hypothèse intrigante sur la manière de briser le cycle infernal. Si la culpabilité sabote le *self-control*, pensaient-ils, alors peut-être que l'inverse de la culpabilité renforcerait le *self-control*. Leur improbable stratégie était la suivante : faire en sorte que la moitié de ces mangeuses de doughnuts se sentent *mieux* à l'idée de céder.

Ils dirent aux jeunes femmes qu'elles allaient participer à deux études séparées : une étude sur l'impact de la nourriture sur l'humeur, et un test de goût de différents bonbons. Dans la première étude, toutes les femmes devaient choisir entre un doughnut au sucre glace et un au chocolat, et le finir en moins de quatre minutes. On leur a aussi demandé de boire un grand verre d'eau – trouvaille des chercheurs pour s'assurer qu'elles avaient l'estomac bien plein, à la limite de l'inconfortable (rien de tel qu'une ceinture un peu trop serrée pour susciter la culpabilité). Les femmes ont ensuite répondu à une enquête dans laquelle elles décrivaient comment elles se sentaient.

Avant le test de goût des bonbons, la moitié des femmes ont reçu un message visant à les décharger de leur culpabilité : l'expérimentateur a mentionné que les participants se sentent parfois coupables de manger un doughnut entier. Il a donc encouragé chaque participante à ne pas être trop dure avec elle-même, et a rappelé que tout le monde se fait plaisir à l'occasion. Les autres femmes n'ont eu aucun message de ce genre.

Venait ensuite le test pour savoir si le fait de se pardonner à soi-même briserait le cycle infernal de l'effet « foutu pour foutu ». L'expérimentateur a servi à chacune trois grands bols de bonbons – des Reese's Poppers au beurre de cacahuète et au chocolat, des Skittles aux fruits, et des York Peppermint Patties⁴. Il y en avait pour tous les goûts. On a demandé aux jeunes femmes de goûter chaque sorte de bonbon afin de l'évaluer, en les invitant à en manger autant ou aussi peu qu'elles le désiraient. Si les femmes se sentaient toujours coupables d'avoir mangé le doughnut, elles devraient se dire : « J'ai déjà fait une entorse à mon régime, alors qu'est-ce que ça peut faire si j'avale ces Skittles ? »

Après le test de goût, l'expérimentateur a pesé les bols afin d'évaluer quelle quantité de bonbons chaque participante avait mangée. L'intervention pour que les participantes se pardonnent a été un réel succès : les femmes qui en ont bénéficié n'ont mangé que 28 grammes de bonbons, comparativement aux presque 70 grammes consommés par les femmes que l'on n'avait pas

encouragées à se pardonner. (À titre indicatif, un seul Hershey's Kiss pèse 4,5 grammes⁵). La plupart des gens sont étonnés par cette découverte. Il paraît naturel de penser que de dire : « Tout le monde se fait plaisir à l'occasion ; ne soyez pas trop dure avec vous-même » ne peut qu'inciter à manger plus. Pourtant c'est parce qu'elles étaient déchargées de leur sentiment de culpabilité que ces femmes n'ont pas exagéré leur consommation de bonbons dans le test de goût. On pourrait croire que la culpabilité motive l'individu à corriger ses erreurs, mais c'est juste un exemple de plus qui montre que le fait d'éprouver un sentiment négatif pousse à céder à la tentation.

TOUT PLUTÔT QUE DE SE PARDONNER !

Dès que je mentionne, en classe, l'idée de se pardonner, les arguments commencent à fuser. À croire que j'aurais suggéré que le secret pour développer sa volonté, ce serait de jeter des chatons sous les roues de bus en marche. « Si je ne suis pas dur avec moi-même, je n'arrive à rien. » « Si je me pardonne, je sais que je recommencerai. » « Mon problème, ce n'est pas que je suis trop dur avec moi-même – mon problème, c'est au contraire que je ne suis pas assez critique avec moi-même ! » Pour beaucoup de gens, se pardonner c'est trouver une excuse pour craquer encore plus. Mes étudiants soutiennent souvent que s'ils se traitent avec trop de douceur – c'est-à-dire s'ils ferment les yeux sur leurs échecs, s'ils ne se critiquent pas quand ils ne s'avèrent pas à la hauteur de leurs espérances (élevées), ou s'ils ne se menacent pas de conséquences terribles au cas où ils ne s'amélioreraient pas –, ils vont glisser vers la paresse. Ils croient qu'ils ont besoin d'une voix sévère dans leur tête pour contrôler leur appétit, leurs instincts et leurs faiblesses. Ils craignent, s'ils abandonnent ce dictateur et critique interne, de n'avoir aucun *self-control*.

C'est ce que nous croyons presque tous, à un certain niveau – après tout lorsque nous étions enfants, nous avons d'abord appris à nous contrôler par le biais des ordres et des punitions parentales. Cette approche est nécessaire pendant l'enfance parce que, reconnaissons-le, les enfants sont des animaux sauvages. Le système de *self-control* du cerveau ne se forme pas totalement avant les premières années de l'âge adulte, et les enfants ont besoin d'un peu de support externe pendant que leur cortex préfrontal se développe. Mais beaucoup de gens se traitent comme s'ils étaient encore des enfants – et franchement, ils agissent plus comme des parents abusifs que comme de bons éducateurs attentionnés. Ils se critiquent chaque fois qu'ils cèdent à la

tentation ou qu'ils échouent à leurs propres yeux : « Tu es tellement flemmard ! C'est quoi, ton problème ? » Chaque échec est utilisé comme preuve qu'ils doivent être encore plus sévères avec eux-mêmes. « On ne peut jamais te faire confiance quand tu dis que tu vas faire quelque chose. »

Si vous pensez que le secret pour avoir plus de volonté, c'est d'être plus dur avec vous-même, vous n'êtes pas le seul. Mais vous avez tort. Toutes les études sur le sujet montrent que l'autocritique est systématiquement associée à une baisse de la motivation et du *self-control*. C'est aussi l'un des plus gros signes annonciateurs de la dépression, qui épuise à la fois le pouvoir de « faire » et le pouvoir de « vouloir ». Au contraire, faire preuve de compassion pour soi-même – être gentil avec soi-même et s'encourager dans les périodes de stress ou d'échec – va de pair avec plus de motivation et de *self-control*. Prenez l'exemple de cette étude faite à l'université Carleton d'Ottawa, au Canada : les chercheurs ont suivi la procrastination des étudiants tout au long d'un semestre. Beaucoup d'étudiants ont mis du temps à se mettre au travail en vue du premier examen, mais tous n'en ont pas fait une habitude. Les étudiants qui se sont montrés le plus durs avec eux-mêmes pour avoir repoussé leur travail avant ce premier examen ont eu plus tendance à repousser aussi la préparation des examens suivants que ceux qui s'étaient pardonné. Plus ils se sont montrés durs avec eux-mêmes la première fois, plus ils ont tardé à se mettre au travail pour l'examen suivant ! C'est le pardon – et non la culpabilité – qui les a aidés à se remettre en selle.

Ces découvertes vont à l'encontre de nos instincts. Comment est-ce possible, quand nous sommes si nombreux à avoir la ferme intuition que l'autocritique est la pierre angulaire du *self-control* et que la compassion pour soi-même est la porte ouverte à la permissivité ? Qu'est-ce qui motiverait les étudiants si ce n'est le fait d'éprouver un sentiment désagréable après avoir trop tardé à se mettre au travail la première fois ? Et qu'est-ce qui nous disciplinerait si ce n'est la culpabilité d'avoir cédé ?

Curieusement, c'est le fait de se pardonner, et non le sentiment de culpabilité, qui accroît la responsabilité. Les chercheurs ont découvert que lorsqu'une personne considère son propre échec avec compassion, elle a *plus* tendance à accepter sa responsabilité personnelle dans son échec que quand elle s'autocritique à ce propos. Elle aura également plus de facilité à recevoir des commentaires et des conseils de la part des autres, et sera plus encline à tirer parti de cette expérience.

Si le pardon aide les gens à rebondir après une erreur, c'est en particulier parce qu'il ôte la honte et l'épreuve que constitue le fait de repenser à ce qui s'est passé. L'effet « foutu pour foutu » est une tentative pour échapper aux sentiments désagréables qui suivent un revers. Sans le sentiment de culpabilité et l'autocritique, il n'y a rien à fuir. Cela signifie qu'il est plus facile de réfléchir aux causes de l'échec, et moins tentant de les réitérer.

D'un autre côté, si vous considérez vos revers comme la preuve que vous êtes un incorrigible raté qui échoue dans tout ce qu'il fait, réfléchir à votre échec est un pitoyable exercice de haine envers vous-même. Votre objectif le plus urgent va être de calmer ces sentiments-là, et non de tirer profit de votre expérience. C'est pour cela que l'autocritique ne marche pas comme stratégie de *self-control*. Comme d'autres formes de stress, elle vous mène droit à la recherche de réconfort : pour certains, ce sera noyer leur chagrin dans le premier bar venu, pour d'autres, ce sera retrouver le moral en faisant chauffer la carte bleue.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Pardonnez-vous lorsque vous échouez

Tout le monde fait des erreurs et connaît des revers. La façon dont nous y réagissons est plus importante que le fait que ce soit arrivé. Vous trouverez ci-après un exercice que les psychologues utilisent pour aider les gens à réagir à leurs propres échecs avec plus de compassion. La recherche prouve qu'adopter cette attitude réduit le sentiment de culpabilité mais accroît le sens des responsabilités – la combinaison idéale pour vous remettre en selle par rapport à votre défi de volonté. Rappelez-vous un moment bien précis où vous avez cédé à une tentation ou remis à plus tard quelque chose que vous auriez dû faire, et faites l'expérience d'adopter les trois points de vue suivants vis-à-vis de cet échec. Quand vous subissez un revers, vous pouvez vous rappeler ces perspectives pour vous aider à éviter de tomber dans la spirale infernale de la culpabilité, de la honte, et de la rechute.

1. Que ressentez-vous ? Quand vous pensez à cet échec, prenez un moment pour remarquer et décrire ce que vous ressentez. Quelles émotions sont présentes ? Que ressentez-vous dans votre corps ? Vous souvenez-vous comment vous vous êtes senti immédiatement après cet échec ? Comment décririez-vous cela ? Repérez si vous vous autocritiquez, et ce que vous vous dites, le cas échéant. Le fait de faire attention à tout cela vous permet de voir ce que vous ressentez sans vous précipiter vers la fuite.
2. Vous n'êtes pas un surhomme. Tout le monde lutte avec sa volonté et perd parfois son *self-control*. Cela fait partie de la condition humaine, et votre revers ne signifie pas qu'il y a quelque chose qui ne tourne pas rond chez vous. Reconnaissez la véracité de ces

affirmations. Pouvez-vous penser à certaines personnes que vous respectez et à qui vous tenez, qui ont connu des difficultés et des revers similaires ? Cette perspective peut atténuer la voix intérieure qui vous critique et doute de vous.

3. Que diriez-vous à un ami ? Réfléchissez à la façon dont vous réconforteriez un ami proche qui connaîtrait le même revers. Quels mots de soutien lui diriez-vous ? Comment l'encourageriez-vous à poursuivre son objectif ? Cette perspective vous montre comment vous remettre en selle.

UN ÉCRIVAIN DÉFIE LA VOIX DE L'AUTOCRITIQUE

Ben, vingt-quatre ans, professeur de sciences sociales en collège, avait des aspirations d'écrivain et il s'était fixé l'objectif de terminer son roman à la fin des vacances d'été. Cela l'obligeait à écrire dix pages par jour, tous les jours. Dans les faits, il écrivait deux ou trois pages un jour, après quoi il se sentait tellement dépassé par son retard qu'il sautait carrément le jour suivant. Si, en rendant compte qu'il n'allait pas achever son livre avant la rentrée scolaire, il avait l'impression d'être un imposteur. S'il ne pouvait pas faire cet effort maintenant, alors qu'il avait tellement de temps libre, comment pourrait-il avancer quand il aurait en plus des cours à préparer et des copies à corriger ? Ben a commencé à se demander si cela valait même la peine qu'il poursuive cet objectif vu qu'il n'avancait pas comme il pensait devoir le faire. « Un vrai écrivain serait capable de pondre ces pages, se disait-il. Un vrai écrivain ne jouerait pas à l'ordinateur au lieu d'écrire. » Avec cet état d'esprit, il a jeté un œil critique à ce qu'il avait écrit et s'est convaincu que cela ne valait rien.

Ben avait effectivement abandonné son objectif quand il s'est retrouvé dans son cours cet automne-là. Il s'était inscrit pour apprendre comment motiver ses élèves, mais c'est lui qu'il a reconnu dans la discussion sur l'autocritique. Quand il a fait l'exercice de se pardonner pour avoir abandonné son roman, la première chose qu'il a remarquée est la peur et le doute de soi qui ressortaient du fait d'avoir abandonné. N'ayant pas réussi le petit objectif qu'il s'était fixé avec ses dix pages par jour, il avait peur de ne pas avoir le talent et l'autodiscipline nécessaires pour atteindre son grand objectif qui était de devenir romancier. Il a été rassuré par l'idée que ses revers faisaient simplement partie de sa condition humaine et n'étaient pas la preuve qu'il n'y arriverait jamais. Il s'est rappelé avoir lu l'histoire d'autres écrivains qui avaient eu du mal au début de leur carrière. Pour trouver la voix de l'

compassion vis-à-vis de lui-même, il a imaginé comment il conseillerait un élève qui voudrait laisser tomber son objectif. Ben a compris qu'il encouragerait celui-ci à persévérer si l'objectif était important. Il lui dirait que tout effort fait maintenant rapprochait l'élève de son but. Il ne dirait certainement *pas* à l'élève : « Ouvre donc les yeux ! Ton travail ne vaut rien. »

À partir de cet exercice, Ben a retrouvé l'énergie de retourner à l'écriture de son roman inachevé. Il s'est engagé à écrire une fois par semaine, un objectif plus compatible avec l'année scolaire et qu'il se sentait capable de respecter.

Nous avons tous tendance à croire cette voix de l'autocritique et du doute de soi, mais écouter cette voix ne nous rapproche jamais de notre but. Adoptez plutôt l'attitude d'un guide ou d'un bon ami qui croit en vous, veut ce qu'il y a de mieux pour vous, et vous encouragera quand vous vous sentirez découragé.

DÉCIDER DE SE SENTIR BIEN

Jusqu'à présent, nous avons vu comment le fait d'éprouver des sentiments négatifs pousse à céder à la tentation. Le stress déclenche des envies irréprouvables et rend notre cerveau encore plus réceptif à la tentation. Les choses qui nous rappellent notre mortalité peuvent nous pousser à rechercher le réconfort dans la nourriture, le shopping ou le tabac. La culpabilité et l'autocritique ? Le meilleur moyen de craquer : « Foutu pour foutu, autant que je me fasse un peu plus plaisir. »

Parfois cependant, ce sentiment désagréable nous pousse dans une direction totalement différente. Abattus par la culpabilité, l'anxiété et le stress, nous nous tournons vers la seule chose qui fasse vraiment du bien : nous décidons de changer. Les psychologues Janet Polivy et C. Peter Herman de l'université de Toronto, au Canada – ces chercheurs qui sont les premiers à avoir identifié l'effet « foutu pour foutu » – ont découvert que c'est quand ça ne va pas qu'on a le plus de chances de décider de changer : on se sent coupable de s'être goinfré, on constate le montant de ses factures, on se réveille avec la gueule de bois ou on se fait du souci pour sa santé. Prendre une résolution apporte un soulagement et un sentiment de contrôle immédiats. Pas besoin de croire que nous sommes la personne qui a fait cette erreur ; nous pouvons devenir quelqu'un de totalement différent.

Faire le vœu de changer nous emplit d'espoir. Nous adorons imaginer comment ce changement transformera notre vie, et nous rêvons de la personne que nous deviendrons. La recherche montre que décider de se mettre au régime rend les gens plus forts, et quand ils envisagent de se mettre au sport ils se sentent plus grands. (Personne n'a dit que ces fantasmes étaient réalistes.) Nous nous disons que les gens nous traiteront différemment. *Tout* sera différent. Plus l'objectif est important, plus la bouffée d'espoir est importante. Si bien que lorsque l'on décide de changer, il est tentant de se montrer très ambitieux. Pourquoi se fixer un petit objectif quand se fixer un objectif gigantesque fait encore plus de bien ? Pourquoi commencer petit quand on peut rêver grand ?

Malheureusement, la promesse de changement – comme la promesse de récompense et la promesse de soulagement – est rarement à la hauteur de nos espérances. Un optimisme irréaliste peut nous faire du bien sur le moment mais il nous promet de nous faire nous sentir bien plus mal plus tard. La *décision* de changer est ce que l'on fait de mieux en matière de gratification immédiate – vous éprouvez tous les sentiments positifs possibles avant d'avoir fait quoi que ce soit. Mais relever le véritable défi de changer est une autre histoire, et les récompenses initiales apportent rarement des changements aussi radicaux que nos fantasmes pleins d'espoir (« J'ai perdu trois kilos, et j'ai toujours un boulot pourri ! »). Face à nos premiers revers, la bouffée de sentiments positifs qui a accompagné la décision de changer est remplacée par la déception et la frustration. Chaque fois que nous ne sommes pas à la hauteur de nos espérances, nous retrouvons les sentiments de culpabilité, de doute, et de déprime, et les retombées émotionnelles positives liées au vœu de changer disparaissent. À ce stade, la plupart des gens vont décider de tout laisser tomber. Ce n'est que lorsque nous sentons que nous ne contrôlons plus rien et que nous avons besoin d'un peu d'espoir que nous allons à nouveau faire le vœu de changer – et que le cycle va recommencer.

Polivy et Herman appellent ce cycle le « syndrome du faux espoir ». En tant que stratégie pour changer, il ne marche pas. Mais c'est parce qu'il n'a jamais été considéré comme une stratégie pour changer. C'est une stratégie pour se sentir mieux, et ce n'est pas la même chose. Si tout ce qui est important pour vous, c'est d'avoir de l'espoir, ce n'est pas une stratégie irrationnelle. Décider de changer est, pour la plupart des gens, la meilleure partie du processus de changement. Après, cela ne fait que se dégrader : devoir faire preuve de *self control*, dire non quand vous voulez dire oui, dire oui quand vous voulez dire

non. L'effort que l'on doit fournir pour changer effectivement ne peut pas se comparer, du point de vue du bonheur, à tout ce que l'on éprouve quand on imagine qu'on va changer. C'est pour cela qu'il est bien plus facile d'exploiter la *promesse* de changement pour ce qu'elle vaut, sans se préoccuper de la tenir par la suite. C'est pourquoi tant de gens préfèrent abandonner et recommencer encore et encore, plutôt que de trouver un moyen de changer pour de bon. Il est difficile d'abandonner l'euphorie que procure le fait d'imaginer notre propre métamorphose.

Le syndrome du faux espoir est particulièrement trompeur parce qu'il se fait passer pour du *self-control*. Je dirais même plus, il nous trompe tellement bien que je serais prête à parier qu'en lisant cette petite section, vous avez dû mettre un certain temps avant de comprendre que je vous décrivais un autre piège de la volonté, et non une facette positive qui apparaît quand on éprouve des sentiments négatifs. Et c'est exactement la raison pour laquelle cela vaut la peine de regarder la promesse de changement. Entre la motivation dont nous avons besoin pour changer et l'espèce d'optimisme irréaliste qui peut saboter notre objectif, la frontière est mince. Nous devons croire que le changement est possible ; sans espoir, nous nous résignerions à accepter les choses telles qu'elles sont. Mais nous devons éviter de tomber dans le piège qui consiste à utiliser la promesse de changement pour modifier la façon dont nous nous sentons, et non notre comportement. Sinon, nous ne sommes qu'une autre version d'un rat qui appuie sur un levier, espérant que c'est maintenant que nous allons toucher la récompense.

SOUS LE MICROSCOPE

Décider de se sentir bien

Prenez un moment pour réfléchir à vos motivations et à vos espoirs quant à l'idée de changer. Vous sentez-vous motivé pour changer uniquement quand ça ne va pas bien ? Lorsque vous vous fixez des objectifs, le plus excitant est-il le plaisir d'imaginer comment le fait de réussir changera votre vie ? Utilisez-vous les rêves de votre moi futur pour modifier ce que vous ressentez maintenant, plutôt que pour prendre de réelles dispositions en vue de modifier votre comportement ?

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Un pessimisme optimiste pour tenir vos résolutions

L'optimisme nous motive mais un brin de pessimisme peut nous permettre de réussir. D'après la recherche, prévoir comment et quand vous pourriez être tenté de rompre votre vœu accroît vos chances de tenir une résolution.

Pour votre propre défi de volonté, posez-vous les questions suivantes : quand ai-je le plus de risques d'être tenté de craquer ? Comment ai-je le plus de risques de me laisser détourner de mon objectif ? Que vais-je me dire pour m'autoriser à repousser ce que j'ai à faire ? Une fois que vous avez ce scénario en tête, imaginez-vous dans cette situation : que ressentirez-vous ? Que penserez-vous peut-être ? Laissez-vous entrevoir comment vous allez typiquement vers un échec de votre volonté.

Ensuite, transformez cet échec imaginaire en succès. Considérez les actions spécifiques que vous pourriez entreprendre pour tenir votre résolution. Avez-vous besoin de vous remémorer votre motivation ? De vous écarter des tentations ? D'appeler un ami à la rescousse ? D'utiliser une des autres stratégies de volonté que vous avez apprises ? Lorsque vous avez une stratégie spécifique en tête, imaginez-vous en train de l'appliquer. Visualisez-vous en train de réussir. Que cette vision vous apporte la confiance que vous ferez ce qu'il faut pour atteindre votre objectif.

Prévoir son propre échec de cette manière est un acte de compassion pour soi-même, pas de doute de soi. Quand vous serez face à ce moment où il est possible que votre volonté vous fasse défaut, vous serez prêt à mettre votre plan en action.

UN DERNIER MOT

Pour éviter les échecs de volonté à cause du stress, nous devons découvrir ce qui nous fait vraiment nous sentir mieux – et non la fausse promesse de récompense ou les vides promesses de changement. Nous devons nous donner la permission de faire ces choses, et nous protéger des sources de stress qui n'ont rien à voir avec notre vie. Quand nous essayons néanmoins un revers – et cela arrivera –, nous devons nous pardonner ces échecs et non les utiliser comme une excuse pour craquer ou abandonner. Quand il s'agit d'accroître notre *self-control*, faire preuve de compassion pour soi-même est une bien meilleure stratégie que d'être trop dur avec soi-même.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : quand on éprouve des sentiments négatifs, on a tendance à céder à la tentation, et laisser tomber la culpabilité rend plus fort.

Sous le microscope

- *La promesse de soulagement* : vers quoi vous tournez-vous quand vous vous sentez stressé, anxieux ou déprimé ?
- *Qu'est-ce qui vous terrifie ?* Faites attention à ce qui vous stresse par rapport à ce que vous entendez ou voyez dans les médias, sur Internet ou ailleurs.
- *Quand vous essayez un revers* : réagissez-vous à un échec de votre volonté par la culpabilité et l'autocritique ?
- *Décider de se sentir bien* : utilisez-vous les rêves de votre moi futur pour modifier ce que vous ressentez maintenant, plutôt que pour prendre de réelles dispositions en vue de modifier votre comportement ?

Expériences de volonté

- *Des stratégies antistress qui marchent* : la prochaine fois que vous êtes stressé, essayez une des stratégies antistress qui marchent vraiment. Par exemple : faites du sport ou de l'exercice physique, priez ou assistez à un service religieux, lisez, écoutez de la musique, passez du temps avec des amis ou de la famille, faites-vous masser, allez vous promener, méditez ou faites du yoga, pratiquez une activité créative.
- *Pardonnez-vous quand vous échouez* : ayez plus de compassion par rapport à vos échecs pour éviter le sentiment de culpabilité qui fait céder à nouveau.
- *Un pessimisme optimiste pour tenir vos résolutions* : prévoyez comment et quand vous risquez de rompre votre vœu, et imaginez un plan d'action spécifique pour ne pas craquer.

Chapitre 7

Brader le futur : l'économie de la gratification instantanée

C'était une compétition comme on n'en voit pas tous les jours : dix-neuf chimpanzés contre quarante êtres humains. Et pas n'importe quels êtres humains : des étudiants de l'université Harvard et de l'institut d'anthropologie évolutionniste Max-Planck de Leipzig, en Allemagne. Les chimpanzés venaient du non moins prestigieux Centre de recherches sur les primates Wolfgang-Koehler de Leipzig. Après tout, pour faire face à Harvard et Max Planck, on ne pouvait pas proposer n'importe quels vieux singes de cirque.

Le défi : repousser la gratification d'une friandise immédiate pour gagner plus de petites choses à manger. La tentation : du raisin pour les chimpanzés et des raisins secs, des cacahuètes, des M&M's, des crackers et du pop-corn pour les humains. Pour commencer, chaque participant pouvait choisir de deux à six de ses friandises préférées. Choix facile : et les humains et les chimpanzés s'accordèrent sur le fait que six friandises valaient mieux que deux. Les chercheurs ont ensuite compliqué le choix. Chaque concurrent pouvait *soit* manger deux de ses friandises tout de suite, *soit* attendre deux minutes et manger les six. Les chercheurs savaient que les participants préféreraient six à deux. Mais attendraient-ils ?

Cette étude, publiée en 2007, fut la première à comparer directement le *self control* des chimpanzés et celui des humains. Mais ce que les chercheurs ont trouvé en dit autant sur la nature humaine que sur le fondement évolutionniste de la patience. Même si les humains préféreraient tout autant que les chimpanzés six friandises plutôt que deux s'ils n'avaient *pas* besoin

d'attendre, les deux espèces ont pris des décisions très différentes quand il s'est agi d'attendre. Les chimpanzés ont préféré attendre la plus grosse récompense dans 72 % des cas. Un chiffre impressionnant si on le compare à celui des étudiants de Harvard et de l'institut Max-Planck : seulement 19 %.

Comment doit-on interpréter cette défaite écrasante des humains face à l'incroyable patience des primates ? Doit-on croire que les chimpanzés jouissent d'une source secrète de *self-control* ? Ou que nous autres, humains avons *perdu*, au cours de notre histoire évolutionniste, la capacité d'attendre deux minutes pour avoir des cacahuètes ?

Bien sûr que non. Quand nous adoptons notre meilleur comportement, notre capacité d'humains à contrôler nos impulsions pourrait battre à plate couture bien d'autres espèces. Mais bien trop souvent, nous utilisons notre remarquable cerveau non pas pour prendre les décisions les plus stratégiques mais pour nous donner la permission d'agir *plus* irrationnellement. C'est parce qu'un gros cortex préfrontal ne sert pas qu'au *self-control*. Il peut aussi rationaliser de mauvaises décisions et promettre qu'on ira mieux demain. Vous pouvez être sûr que ces chimpanzés ne se disaient pas : « Je vais prendre deux grains de raisin maintenant parce que je pourrai toujours attendre la prochaine fois pour en avoir plus. » Mais nous autres, humains, avons toutes sortes d'astuces mentales pour nous convaincre que c'est demain que nous résisterons à la tentation – c'est pour cela que malgré notre gigantesque cortex préfrontal, nous nous retrouvons à opter encore et encore pour la gratification immédiate.

Que nous nous tournions vers l'économie, la psychologie ou les neurosciences pour avoir une explication, nous nous confrontons toujours à un problème spécifiquement humain face à la tentation et à la procrastination : la façon dont nous pensons au futur. Le psychologue de Harvard Daniel Gilbert a osé affirmer que les humains sont la seule espèce animale qui puisse penser au futur d'une manière sensée. Et si cette capacité a permis toutes sortes de contributions magnifiques au monde, telles que les hotlines psychiatriques et les paris sportifs, elle nous crée aussi quelques problèmes au présent. Le problème n'est pas tant que nous puissions prévoir un futur, mais que nous ne puissions pas le prévoir clairement.

BRADER LE FUTUR

On peut regarder les résultats de ce face-à-face chimpanzés-humains avec les yeux d'un économiste. Les chimpanzés ont agi bien plus rationnellement malgré leur cerveau trois fois plus petit que celui de leurs compétiteurs humains. Les chimpanzés ont exprimé leur préférence (six plutôt que deux) et ils ont ensuite agi en conséquence. Ils ont maximisé leurs gains à très peu de frais personnels (seulement 120 secondes de délai). Le choix des humains, au contraire, a été irrationnel. Avant le début du face-à-face, ils ont clairement exprimé qu'ils préféreraient six friandises plutôt que deux. Mais dès qu'ils ont dû attendre deux minutes pour tripler leur récompense, leur préférence a été inversée dans 80 % des cas. Ils se sont privés de ce qu'ils voulaient vraiment pour une éphémère satisfaction.

Les économistes appellent cela le *delay discounting*¹ – plus vous attendez une récompense, moins elle a de valeur à vos yeux. Même des délais courts peuvent faire considérablement chuter la valeur perçue. Avec un délai de seulement deux minutes, six M&M's se retrouvaient valoir moins que deux M&M's tout de suite. La valeur de chaque M&M's diminuait au fur et à mesure qu'il s'éloignait dans le temps.

Ce *delay discounting* n'explique pas seulement pourquoi de jeunes étudiants ont pris deux M&M's plutôt que six, mais pourquoi nous choisissons une gratification immédiate au détriment d'un bonheur futur. C'est la raison pour laquelle nous repoussons le paiement de nos impôts en faisant le choix de la tranquillité maintenant, quitte à subir un vent de panique à la date limite où nous devons renvoyer notre déclaration de revenus, voire des pénalités de retard si nous la renvoyons avec retard. C'est pourquoi nous consommons les combustibles fossiles d'aujourd'hui sans nous soucier de la crise énergétique de demain, et c'est aussi pourquoi nous achetons à crédit sans une pensée pour les taux d'intérêt écrasants. Nous prenons ce que nous voulons quand nous le voulons (*maintenant*), et nous remettons à demain ce que nous ne voulons pas regarder en face aujourd'hui.

SOUS LE MICROSCOPE

Comment une récompense différée perd-elle de la valeur à vos yeux ?

Pour votre défi de volonté, demandez-vous quelles sont les récompenses futures que vous bradez chaque fois que vous cédez à la tentation ou que vous repoussez quelque chose à plus tard. Quel bénéfice immédiat obtenez-vous quand vous craquez ? Quel est le coût à long terme ? Est-ce une affaire équitable ? Si le rationnel qui est en vous s'écrie : « Non, c'est n'importe quoi ! », essayez

de repérer le moment où votre préférence s'est inversée. Que pensez-vous et que ressentez-vous qui vous laisse brader le futur ?

AVEUGLÉ PAR LA RÉCOMPENSE

À l'ouverture de la compétition de *self-control*, les humains avaient admis que six friandises valaient davantage que deux. Ce n'est que lorsque l'expérimentateur a posé les deux friandises sur la table et qu'il a dit « Voulez-vous ces deux friandises maintenant ou voulez-vous attendre ? » que 80 % des étudiants de Harvard et de Max-Planck ont changé d'avis. Ils n'étaient pas mauvais en maths ; ils étaient aveuglés par la promesse de récompense. Les économistes comportementalistes appellent cela le problème du *rationalisme limité* – nous sommes rationnels jusqu'à un certain point. On sera parfaitement rationnels sur le papier, mais quand la tentation est réelle, le cerveau passe en mode recherche de récompense pour être sûr qu'on ne laisse pas passer une occasion.

Selon l'éminent économiste comportementaliste George Ainslie, ce type de revirement de bord est derrière la plupart des échecs de *self-control*, de l'alcoolisme à l'endettement en passant par la prise de poids et l'addiction. La plupart des gens, au fin fond d'eux-mêmes, veulent résister à la tentation. Nous *voulons* faire le choix qui nous mènera à un bonheur à long terme. Ce n'est pas la boisson que nous voulons, mais la sobriété. Ce n'est pas le doughnut tout juste sorti de son huile de friture, mais une jolie paire de fesses. Ce n'est pas le dernier gadget à la mode, mais la sécurité financière. Nous ne préférons la récompense immédiate que lorsqu'elle est là, à s'exhiber devant nous, et que le désir devient prépondérant. Cela mène à une *volonté limitée* – nous avons du *self-control* jusqu'au moment où nous en avons besoin.

Une des raisons pour lesquelles nous sommes sensibles à la gratification immédiate est que le système de récompense de notre cerveau n'a pas évolué de façon à réagir aux récompenses futures. À l'origine, c'est la nourriture qui était la cible du système de récompense, ce qui explique pourquoi les humains sont encore exceptionnellement réactifs à l'odeur et à la vue de tout ce qui est appétissant. Au temps où la dopamine essayait de parfaire ses premiers effets sur le cerveau humain, une récompense éloignée – que ce soit à 60 km ou à 60 jours de là – était inappropriée car il s'agissait de survivre au quotidien. Le système dont nous avons besoin était celui qui s'assurait que nous sauterions

sur les récompenses quand elles se présenteraient. Au plus, il nous fallait la motivation pour poursuivre une récompense *proche* – grimper à un arbre ou traverser une rivière pour mettre la main sur le fruit qui apaiserait notre faim. Mais une récompense pour laquelle il nous faudrait travailler cinq, dix, vingt ans pour l'obtenir ? Au cours des millénaires qui ont précédé les diplômes universitaires, les médailles olympiques et les comptes d'épargne retraite, un tel délai pour une gratification était inconcevable. Économiser pour demain, peut-être. Économiser pour dans dix mille jours à partir d'aujourd'hui, pas trop, non.

Quand aujourd'hui nous comparons une récompense immédiate à une récompense future, notre cerveau moderne traite les deux options de manière très différentes. La récompense immédiate déclenche le vieux système de récompense primitif avec ses désirs aiguisés par la dopamine. Les récompenses futures n'intéressent guère ce système de récompense. Leur valeur est encodée dans le cortex préfrontal qui a évolué plus récemment. Pour repousser la gratification, le cortex préfrontal doit tempérer la promesse de récompense. Ce n'est pas un exploit impossible – après tout, c'est à cela que sert le cortex préfrontal. Mais il doit combattre cette sensation pour laquelle on le sait, des rats sont prêts à courir sur des grilles électrifiées et des hommes à perdre toutes leurs économies dans des machines à sous. Autrement dit, ce n'est pas facile.

La bonne nouvelle, c'est que la tentation requiert un concours de circonstances assez précis. Pour s'imposer vraiment à notre cortex préfrontal la récompense doit être disponible maintenant et – pour un effet maximum – de préférence sous nos yeux. Dès qu'il y a une certaine distance entre vous et la tentation, le pouvoir rebascule vers le système de *self-control* du cerveau. Regardez, par exemple, les étudiants de Harvard et de Max-Planck dont le système de *self-control* s'est effondré à la vue de deux M&M's. Dans une autre version de cette étude, les expérimentateurs ont demandé aux étudiants de choisir entre deux friandises maintenant ou six plus tard, mais *sans* mettre celles-ci en évidence sur la table. Dans ce cas-là, les étudiants ont eu bien plus tendance à choisir la récompense plus importante mais différée. Le fait de ne pas pouvoir voir la récompense immédiate rendait celle-ci plus abstraite et moins excitante pour le système de récompense. Cela a aidé les étudiants à faire un choix rationnel basé sur un raisonnement mental et non sur des sentiments primitifs.

C'est une bonne nouvelle pour ceux qui veulent repousser leur gratification. Tout ce que vous pouvez faire pour créer cette distance vous permettra plus facilement de dire non. Par exemple, une étude a évalué que le simple fait de mettre un bocal de bonbons dans un tiroir de bureau plutôt que sur le bureau réduisait d'un tiers la consommation de bonbons par des employés de bureau. Ce n'est pas plus difficile d'ouvrir un tiroir que d'allonger le bras par-dessus un bureau, mais le fait de cacher les bonbons réduisait la stimulation constante du désir. Quand vous connaissez vos propres déclencheurs, les mettre hors de votre vue peut les empêcher d'agir sur votre esprit.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Attendez dix minutes

Dix minutes : cela ne paraît pas bien long pour attendre quelque chose que vous voulez, mais les neuroscientifiques ont découvert que cela fait une grande différence dans la façon dont le cerveau traite une récompense. Quand la gratification immédiate vient avec un délai obligatoire de dix minutes, le cerveau la traite comme une récompense future. Le système de promesse de récompense est moins activé, ce qui retire l'impulsion biologique puissante d'opter pour la gratification immédiate. Quand votre cerveau compare un petit gâteau pour lequel vous devez attendre dix minutes à une récompense à long terme, comme le fait de perdre du poids, il ne penche plus en faveur de la récompense la plus immédiate. C'est le mot « immédiat » dans « gratification immédiate » qui détourne votre cerveau et inverse vos préférences.

Si vous voulez que votre cerveau soit plus posé, plus réfléchi, imposez-vous un délai de dix minutes pour chaque tentation. Si dans dix minutes, vous la voulez toujours, vous pouvez l'avoir – mais avant la fin des dix minutes, rappelez-vous la récompense à long terme qui est en concurrence avec cette tentation et qui arrivera si, précisément, vous lui résistez. Si possible, créez également une distance physique (ou visuelle) entre vous et cette tentation.

Si votre défi de volonté implique le pouvoir de « faire », vous pouvez toujours utiliser la règle des dix minutes pour vous aider à ne pas céder à la tentation de repousser à plus tard. Renversez la règle de la façon suivante : « Faites ce que vous avez à faire pendant dix minutes, et vous pouvez arrêter. » Quand vous avez fait vos dix minutes, donnez-vous la permission d'arrêter – mais vous découvrirez peut-être qu'une fois que vous êtes lancé, vous avez envie de continuer.

LA RÈGLE DES DIX MINUTES AIDE UN FUMEUR À RÉDUIRE SA CONSOMMATION DE TABAC

Keith avait fumé sa première cigarette quelque vingt ans plus tôt, alors qu'il était en première année de fac, et il avait rêvé de pouvoir arrêter depuis presque aussi longtemps. Parfois il se demandait quel pourrait bien être l'intérêt d'arrêter. Il fumait depuis tant d'années, les dégâts étaient certainement déjà faits. Et puis d'autres fois, il entendait dire qu'arrêter pouvait réduire les dégâts faits au cœur et aux poumons d'un fumeur, même chez ceux qui, comme Keith, avaient pris l'habitude d'un paquet par jour pendant des dizaines d'années. Il n'était pas prêt à arrêter de but en blanc – il n'arrivait pas vraiment à s'imaginer *ne jamais* fumer, même si une partie de lui voulait arrêter. Il a donc décidé de commencer par réduire sa consommation.

La règle des dix minutes était exactement ce qu'il fallait à Keith. Réaliste, il savait qu'il craquerait parfois. Le délai de dix minutes l'aidait à s'entraîner à gérer son envie pressante de fumer, et le forçait à se rappeler son désir de réduire son risque de maladie cardiovasculaire et de cancer. Parfois Keith réussissait à attendre les dix minutes avant de fumer, et parfois il ne tenait même pas les dix minutes avant d'allumer une cigarette. Mais le délai renforçait son intention d'arrêter. Il a également remarqué que de se dire « ou mais dans dix minutes » réduisait un peu le stress et la panique qui l'envahissaient quand il réagissait par un « non » catégorique à sa pulsion. Cela rendait l'attente plus facile, et il lui est même arrivé d'être distrait au point d'en oublier son impulsion.

Après quelques semaines de cette pratique, Keith est monté d'un cran. Chaque fois que c'était possible, il utilisait ce battement de dix minutes pour se rendre dans un endroit où il ne pouvait pas allumer de cigarette – comme dans le bureau d'un collègue ou dans un magasin. Cela lui donnait un peu plus de temps pour se calmer ou au moins pour qu'il soit encore plus difficile de céder. D'autres fois, il appelait sa femme pour avoir un peu de soutien moral. Au bout d'un certain temps, il a décidé de faire de la règle des dix minutes une règle renouvelable. « Si je peux résister pendant les dix premières minutes, je peux attendre encore dix minutes et ensuite fumer si j'en ai toujours vraiment envie. » Rapidement, il est arrivé à un paquet tous les deux jours. Et ce qui est encore plus important, c'est qu'il commençait à se voir comme quelqu'un qui *pourrait* arrêter, et qu'il renforçait le *self-control* dont il aurait besoin pour y arriver.

Quand « plus jamais » semble être un défi de volonté trop grand, utilisez la règle des dix minutes de délai pour commencer à renforcer votre self-control.

QUEL EST VOTRE TAUX D'ACTUALISATION ?

S'il est humain de trouver moins de valeur à des récompenses futures, le taux d'actualisation diffère d'un individu à l'autre. Certaines personnes ont un taux d'actualisation très bas, comme ces magasins haut de gamme qui ne soldent jamais leurs meilleurs produits. Ces gens-là sont capables de garder leur grosse récompense à l'esprit et de l'attendre. D'autres ont un taux d'actualisation très élevé. Ils ne peuvent pas résister à la promesse d'une gratification immédiate, comme un magasin en liquidation qui casse ses prix jusqu'à 90 %, simplement pour avoir rapidement des liquidités. La valeur de votre taux d'actualisation s'avère un déterminant majeur de votre réussite et de votre santé à long terme.

La première étude qui se soit penchée sur les conséquences à long terme du taux d'actualisation d'une personne est une expérience de psychologie classique connue sous le nom de « test du marshmallow ». À la fin des années 1960, le psychologue Walter Mischel, de l'université Stanford, a donné le choix à des enfants de quatre ans entre un marshmallow maintenant et deux marshmallows dans quinze minutes. Après avoir expliqué le choix, l'expérimentateur laissait l'enfant seul dans une pièce avec les deux marshmallows et une sonnette. Si l'enfant pouvait attendre que l'expérimentateur revienne, il pourrait avoir les deux friandises. Mais si l'enfant ne pouvait pas attendre, il pouvait actionner la sonnette à tout moment et manger un marshmallow immédiatement.

La stratégie que la plupart de ces petits de quatre ans ont utilisée est la moins efficace pour différer une gratification, comme vous et moi pouvons en juger à présent : ils regardaient la récompense et imaginaient le goût qu'elle devait avoir. Ces enfants-là ont craqué en quelques secondes. Ceux qui ont réussi à attendre avaient tendance à poser leur regard ailleurs que sur la promesse de récompense. Il y a quelques délicieuses images vidéo où les enfants luttent pour patienter, et les visionner est une étonnante leçon de *self control*. Une petite fille cache ses yeux avec ses cheveux de façon à ne pas voir les friandises ; un petit garçon garde les yeux sur les friandises mais

déplace la sonnette le plus loin possible de façon à ne pas pouvoir l'atteindre un autre petit garçon opte pour un compromis : il lèche les marshmallows sans réellement les manger, ce qui augure un excellent avenir en politique.

Bien que l'étude ait appris beaucoup de choses aux chercheurs sur la façon dont les enfants de quatre ans diffèrent une gratification, elle a également donné un très bon moyen de prévoir l'avenir d'un enfant. Le temps passé par un enfant à attendre la récompense dans le cadre du test du marshmallow était annonciateur de la réussite sociale et académique de cet enfant dix ans plus tard. Les enfants qui ont attendu le plus longtemps étaient plus populaires, avaient de meilleurs résultats scolaires et se sont révélés plus aptes à gérer le stress. Ils ont mieux réussi à leurs examens de fin d'études secondaires et à un test neuropsychologique mettant en jeu le cortex préfrontal. Être capable d'attendre quinze minutes pour gagner deux marshmallows était la mesure parfaite pour quelque chose de beaucoup plus important : à quel point un enfant était-il capable de s'accommoder d'un inconfort temporaire pour atteindre un objectif à long terme ? Et l'enfant savait-il écarter son esprit de la promesse d'une récompense immédiate ?

Cette différence individuelle – qu'elle soit mesurée pendant l'enfance ou des années plus tard – joue un rôle de première importance dans la façon dont notre vie va se dérouler. Les économistes comportementalistes et les psychologues ont sorti des formules compliquées pour déterminer le taux d'actualisation des gens – en gros, quelle est, en pourcentage, la valeur de votre bonheur de demain par rapport à votre bonheur d'aujourd'hui ? Les gens pour qui une récompense différée perd beaucoup de sa valeur sont davantage sujets à toute une gamme de problèmes de *self-control*. Ils ont plus tendance à fumer et à boire avec excès, et ils ont un plus grand risque de tomber dans la drogue, le jeu et d'autres addictions. Ils ont moins tendance à économiser pour leur retraite, et ils risquent plus de conduire en état d'ébriété et d'avoir des rapports sexuels non protégés. Ils ont plus tendance à repousser ce qu'ils ont à faire. Ils ont même moins tendance à porter une montre – on dirait qu'ils sont tellement focalisés sur le présent que le temps lui-même n'a pas de valeur. Et si le présent est plus important que le futur, il n'y a pas de raison de différer une gratification. Pour échapper à cet état d'esprit, nous devons trouver un moyen de faire en sorte que le futur compte.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Baissez votre taux d'actualisation

Heureusement, le taux d'actualisation d'une personne n'est pas une loi physique immuable. Il peut être réduit rien qu'en changeant la façon dont vous pensez vos choix.

Imaginez que je vous remette un chèque de 100 \$ valable dans quatre-vingt-dix jours. Et puis je vous fais une offre : seriez-vous prêt à l'échanger contre un chèque de 50 \$ encaissable aujourd'hui ? La plupart des gens refuseraient. Mais si on leur offre d'abord un chèque de 50 \$ et qu'on leur propose ensuite s'ils acceptent de l'échanger contre une récompense différée de 100 \$, la plupart ne voudront pas. La récompense avec laquelle vous commencez est celle que vous voulez garder.

Cela s'explique en particulier parce que la plupart des gens sont réticents à l'idée de perte – c'est-à-dire que nous n'aimons vraiment pas perdre quelque chose que nous avons déjà. Perdre 50 \$ apporte plus de contrariété que gagner 50 \$ n'apporte de bonheur. Quand vous pensez d'abord à une grosse récompense dans le futur et que vous envisagez de l'échanger contre une récompense immédiate plus petite, c'est considéré comme une perte. Mais quand vous commencez par la récompense immédiate (le chèque de 50 \$ est dans votre main) et que vous considérez les bénéfices qu'il y aurait à différer la gratification pour une plus grosse récompense, cela donne aussi la sensation d'une perte.

Les économistes ont découvert que vous trouverez toujours plus de raisons pour justifier de choisir celle des deux récompenses à laquelle vous avez pensé en premier. Les gens qui commencent en se demandant : « Pourquoi devrais-je prendre ce chèque de 50 \$? » trouveront plus de raisons en faveur de la gratification immédiate (« Je peux vraiment utiliser cet argent », « Qui sait si le chèque de 100 \$ sera seulement valable dans quatre-vingt-dix jours ? »). Les gens qui commencent en se demandant : « Pourquoi devrais-je prendre ce chèque de 100 \$? » trouveront plus de raisons en faveur de la gratification différée (« Je pourrai acheter deux fois plus », « J'aurai autant besoin d'argent dans quatre-vingt-dix jours qu'aujourd'hui »). La valeur d'une récompense future chute d'autant moins que les gens pensent à cette récompense future en premier.

Vous pouvez utiliser cette bizarrerie propre à la prise de décision pour résister à une gratification immédiate, quelle que soit la tentation.

1. Quand vous êtes tenté d'agir à l'encontre de vos intérêts à long terme, formulez le choix comme si vous abandonniez la meilleure récompense à long terme possible pour une quelconque gratification immédiate.
2. Imaginez cette récompense à long terme comme si elle vous appartenait déjà. Imaginez-vous dans le futur, profitant des fruits de votre *self-control*.
3. Puis demandez-vous si vous avez vraiment envie d'abandonner cela pour le quelconque plaisir éphémère qui vous tente maintenant.

AUCUN SITE INTERNET NE VAUT UN RÊVE

Amina, élève de biologie humaine en deuxième année à Stanford, avait l'ambition de faire médecine. Elle était aussi, de son propre aveu, une accro de Facebook. Elle avait beaucoup de mal à ne pas aller sur le site Internet pendant les cours, ce qui veut dire qu'elle ratait d'importantes notions. Elle passait aussi des heures sur Facebook au lieu d'étudier. Parce qu'il y avait toujours quelque chose de plus à faire sur Facebook – lire les derniers posts de ses amis, regarder les albums photo mis en ligne, suivre des liens –, la tentation était infinie. Le site n'allait jamais s'arrêter pour elle, alors il fallait qu'elle trouve un moyen de s'arrêter elle-même.

Pour s'aider à résister à la gratification immédiate qu'offrait Facebook Amina s'est représenté le site comme une menace pour son plus grand objectif : devenir médecin. Quand elle était tentée de passer du temps sur Facebook, elle se demandait : « Est-ce que ça vaut le fait de ne pas devenir médecin ? » En considérant les choses sous cet angle, Amina ne pouvait plus nier le temps qu'elle gaspillait. Elle a même « photoshoppé » sa tête sur le corps d'un chirurgien et mis cette photo en fond d'écran sur son ordinateur portable. Elle la regardait chaque fois qu'elle avait besoin de se rappeler tout ce que la récompense future représentait pour elle, ou pour se donner l'impression que la récompense future était réelle.

PAS D'AUTRE ISSUE : LA VALEUR DU PRÉ-ENGAGEMENT

En 1519, Hernán Cortés de Monroy Pizarro, conquistador espagnol à la recherche d'or et d'argent, mena une expédition de Cuba jusque dans la péninsule du Yucatán, dans le sud-est du Mexique. Il emmena 500 soldats et 300 civils sur 11 navires. Le but de Cortés était d'aller vers l'intérieur des terres, de conquérir des natifs, de revendiquer la terre, et de voler l'or et l'argent qu'il pourrait y trouver.

Mais les natifs n'allaient pas se laisser faire aussi facilement. Le centre du Mexique était habité par les Aztèques dont le puissant souverain était Moctezuma, et qui étaient connus pour leurs sacrifices humains sanguinaires. L'équipage de Cortés n'était équipé que de quelques chevaux et de quelques pièces d'artillerie. Ce n'était pas une puissante armée, et quand les hommes débarquèrent sur la côte du Mexique, ils hésitèrent à marcher vers l'intérieur.

des terres. Ils étaient réticents à abandonner la sécurité de la côte d'où ils pouvaient s'échapper par bateau. Cortés savait que quand ils feraient face à leur première bataille, ses hommes seraient tentés de battre en retraite s'ils savaient qu'ils avaient l'option de fuir par la mer. Alors, selon la légende, il demanda à ses officiers de mettre le feu aux navires. Ceux-ci – des caravelles et des galions espagnols – étaient intégralement en bois et rendus étanches par de la poix extrêmement inflammable. Cortés alluma la première torche, et ses hommes firent le reste, les bateaux brûlèrent jusqu'à la ligne de flottaison et coulèrent.

C'est l'un des exemples les plus notoires de l'histoire d'un engagement personnel dans le but de voir se dérouler un certain futur. En coulant ses bateaux, Cortés a fait preuve d'une importante connaissance de la nature humaine. Si nous pouvons nous sentir courageux et infatigables au moment où nous embarquons pour une aventure, notre moi futur peut être mis en échec par la peur et l'épuisement. Cortés a brûlé ces navires pour être sûr que ses hommes n'agiraient pas en fonction de leur peur. Les hommes de l'équipage – et leur moi futur – se sont retrouvés sans autre choix que celui d'aller de l'avant.

C'est l'une des histoires préférées des économistes comportementalistes qui croient que la meilleure stratégie de *self-control* consiste essentiellement à brûler ses vaisseaux. Un des premiers adeptes de cette stratégie, Thomas Schelling, était l'économiste comportementaliste qui a reçu le prix Nobel d'économie² en 2005 pour sa théorie sur la façon dont les pouvoirs nucléaires pouvaient gérer les conflits dans le cadre de la guerre froide. Schelling pensait que pour pouvoir atteindre nos objectifs, nous devons limiter nos options. Il a appelé cela le *pré-engagement*. Schelling a emprunté cette idée de *pré-engagement* à ses recherches sur la dissuasion nucléaire. Une nation qui s'engage à l'avance – par exemple, en adoptant une politique de représailles immédiates et plus importantes – rend ses menaces plus crédibles qu'une nation qui exprime sa réticence à riposter. Schelling voyait le moi rationnel et le moi tenté comme engagés dans une guerre, chacun avec des objectifs très différents. Le moi rationnel établit une ligne de conduite, mais souvent le moi tenté décide de changer de direction à la dernière minute. Si le moi tenté, avec ses préférences contraires, a le droit de faire ce qu'il veut, le résultat sera automatiquement de l'autosabotage.

De ce point de vue, le moi tenté est un ennemi imprévisible à qui l'on ne peut faire confiance. Pour reprendre les termes de l'économiste George

Ainslie, nous devons « prendre des mesures pour prévoir et contraindre ce moi comme s'il était une autre personne ». Cela requiert astuce, courage et créativité. Nous devons étudier notre moi tenté, voir ses faiblesses et trouver un moyen de les lier à nos préférences rationnelles. Le célèbre auteur Jonathan Franzen a publiquement partagé sa propre façon de brûler ses vaisseaux pour s'obliger à écrire. Comme de nombreux écrivains et employés de bureau, il est facilement distrait par les jeux d'ordinateur ou Internet. À un reporter du *Time Magazine*, il a expliqué comment il avait démantelé son ordinateur portable pour empêcher son moi tenté de repousser ce qu'il avait à faire. Il a effacé du son disque dur chacun des programmes qui lui faisaient perdre son temps (y compris le solitaire, ennemi juré de tout écrivain). Il a retiré la carte sans fil de l'ordinateur et détruit son port Ethernet. « Pour faire ça, expliqua-t-il, il faut que vous colliez un câble Ethernet dans l'ordinateur avec de la Super Glue, et ensuite que vous sciez l'autre embout du connecteur. »

Vous n'avez peut-être pas envie d'aller jusqu'à détruire votre ordinateur pour vous empêcher d'être distrait, mais vous pouvez faire bonne utilisation de la technologie pour maintenir votre moi futur sur les bons rails. Par exemple, un programme appelé Freedom³ (macfreedom.com) vous permet de couper l'accès Internet de votre ordinateur pour une période prédéterminée, et le programme « Antisocial » (anti-social.cc) vous empêchera d'accéder uniquement aux réseaux sociaux et à vos e-mails. Personnellement je préfère « ProcrasDonate » (procrasdonate.com) qui facture chaque heure passée sur des sites Internet où vous perdez votre temps et redistribue cet argent à des organisations caritatives. Et si votre tentation prend une forme plus tangible - disons du chocolat ou des cigarettes -, vous pouvez essayer un produit comme CapturedDiscipline, un coffre en acier dont la combinaison peut être bloquée pour une période allant de 2 minutes à 99 heures. Si vous voulez acheter une boîte de petits gâteaux mais ne pas les finir d'une traite, enfermez-les. Si vous voulez décider un moratoire sur vos dépenses, mettez aussi vos cartes bancaires dans le coffre, là où votre futur moi tenté ne pourra y accéder sans un bâton de dynamite. Si vous devez vous engager par des actions essayez de mettre votre argent là où sont vos objectifs. Par exemple, si vous voulez vous forcer à faire de l'exercice, vous pourriez vous préengager en achetant un abonnement onéreux dans une salle de sport. Comme le fait remarquer Schelling, cette stratégie ressemble à celle d'un pays qui investit pour étendre son arsenal nucléaire militaire. Dans le futur, votre moi tenté

saura que vous êtes sérieux, et il réfléchira à deux fois avant de menacer les objectifs de votre moi rationnel.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Préengagez votre moi futur

Prêt à mettre la pression sur votre futur moi tenté ? Cette semaine, engagez-vous à distance. Choisissez l'une des stratégies suivantes et appliquez-la à votre défi de volonté.

1. Créez une nouvelle position par défaut. Faites des choix à l'avance et à distance de toute distraction, avant que votre moi futur ne soit aveuglé par la tentation. Par exemple, préparez-vous un repas sain avant d'avoir faim et de saliver devant des menus à emporter. Il y a beaucoup de choses que vous pouvez prévoir et prépayer, que ce soient des séances de *coaching* personnel ou des visites chez le dentiste, pour n'en citer que deux. Pour ce qui est de votre défi de volonté, que pouvez-vous faire pour que votre moi futur réussisse plus facilement à agir en fonction de vos préférences rationnelles ?
2. Faites en sorte qu'il vous soit plus difficile d'inverser vos préférences. Tel Cortés qui a brûlé ses vaisseaux, trouvez une façon d'éliminer l'accès le plus facile à la tentation. Débarrassez-vous de la source de la tentation à la maison ou au bureau. N'ayez pas vos cartes bancaires sur vous quand vous faites du shopping et n'emportez que la somme que vous êtes prêt à déboursier. Mettez votre réveil à l'autre bout de la chambre pour être obligé de sortir du lit pour l'éteindre. Rien de tout cela ne vous empêchera de changer d'avis – mais cela rendra la chose bien moins aisée. Quel type de délai ou de barrage pouvez-vous mettre en place entre votre envie de céder à la tentation et votre capacité à le faire ?
3. Motivez votre moi futur. Il n'y a aucune honte à mettre une carotte ou un bâton pour vous faire avancer sur le chemin de la santé et du bonheur à long terme. C'est ce qu'affirme l'économiste de Yale Ian Ayres, qui a créé le site Internet innovant stickk.com pour aider les gens à préengager leur moi futur vers un changement. Son site met l'accent sur le bâton – trouver un moyen de rendre la gratification immédiate plus douloureuse si vous y cédez. En prenant le pari que vous allez ou non prendre du poids (ce qu'a fait Ayres, avec un franc succès), ou en donnant de l'argent à une œuvre caritative si vous n'atteignez pas les buts que vous vous êtes fixés, vous pouvez ajouter une « taxe » à votre récompense immédiate. (Ayres recommande même le contraire d'une association caritative – une organisation que vous ne voulez pas soutenir – de façon que le coût de l'échec soit plus douloureux.) La valeur de la récompense est peut-être la même, mais ce que cela vous coûte de céder rend la gratification immédiate bien moins tentante.

GÉRER SON ARGENT QUAND ON EST SUJET À LA TENTATION

L'un des plus gros défis auxquels doivent faire face les anciens toxicomanes est la façon dont ils dépensent leur argent. Beaucoup n'ont pas de compte en banque et doivent donc se faire payer en liquide leur salaire ou leur allocation des services sociaux. Cette liasse de billets leur brûle les poches et ils peuvent facilement flamber deux semaines de salaire en une seule nuit – se retrouvant dans l'incapacité d'acheter de quoi se nourrir, payer leur loyer ou envoyer leur pension alimentaire. Marc Rosen et Robert Rosenheck, psychiatres à l'école de médecine de l'université Yale, dans le Connecticut, ont créé un programme de gestion d'argent pour les ex-toxicomanes. Ce programme, que Cortés et Schelling approuveraient tous deux, s'appelle ATM – sigle pour Advisor Teller Money Manager Intervention⁴. Il utilise une combinaison de récompenses et de pré-engagements qui rend plus attirant le fait de dépenser avec sagesse et plus difficiles les dépenses inconsidérées.

Les ex-toxicomanes qui s'inscrivent à ce programme se voient assigner un gestionnaire financier. Ils acceptent de déposer leur argent sur un compte auquel seul leur gestionnaire peut accéder, et celui-ci détient le chéquier et la carte de retrait du client. Le gestionnaire financier élabore avec son « client » un ensemble d'objectifs pour l'aider à identifier ce qu'il veut faire de son argent, et lui expliquer comment économiser pourrait l'aider à aller dans le sens de ses objectifs à long terme. Ensemble, ils mettent sur pied un budget pour le mois, dans lequel ils précisent ce qui va être utilisé pour la nourriture, le loyer et d'autres dépenses, et ils rédigent les chèques pour payer les factures qui sont dues. Ils établissent également des plannings de dépenses hebdomadaires cohérents avec les objectifs à long terme du client.

Le gestionnaire financier ne donne à chacun de ses clients que l'argent dont celui-ci va avoir besoin pour couvrir les dépenses prévues. Pour faire un achat non planifié, le client doit rencontrer le gestionnaire financier pour remplir une demande officielle. Le gestionnaire peut mettre en attente pendant 48 heures toute demande qui n'est pas cohérente avec le budget et les objectifs annoncés du client, ou s'il juge que celui-ci est sous l'emprise de la drogue ou de l'alcool. De cette façon, le client est contraint par les préférences de son moi rationnel et ne peut agir sur un coup de tête de son moi tenté. Le gestionnaire peut également « récompenser » des clients en leur accordant l'accès à leur propre argent quand ils prennent des mesures dans le sens de leur réintégration ; par exemple, lorsqu'ils cherchent un emploi, assistent à des réunions sur la réinsertion ou réussissent leurs tests de drogue.

L'intervention s'est révélée positive parce qu'elle a permis non seulement d'aider d'anciens toxicomanes à gérer leur argent, mais aussi à réduire leur consommation de substances. Il est important de comprendre que ce n'est pas seulement le pré-engagement qui aide. Le programme change la façon dont ces anciens drogués voient le temps et les récompenses. La recherche montre que le programme réduit leur taux d'actualisation et accroît la valeur qu'ils accordent aux récompenses futures. Ceux qui montrent la plus grande diminution de leur taux d'actualisation sont les plus enclins à éviter une future rechute dans la drogue.

Une des raisons qui expliquent que l'intervention fonctionne est que les participants sont considérés comme responsables par quelqu'un qui soutient leurs objectifs. Y a-t-il quelqu'un avec qui vous pouvez partager vos objectifs et que vous pouvez appeler quand vous sentez que vous risquez de craquer ?

FAITES LA CONNAISSANCE DE VOTRE MOI FUTUR

J'aimerais vous présenter deux personnes avec qui je pense que vous allez vraiment vous entendre. La première, c'est vous. « Vous » est sujet à la procrastination, a du mal à contrôler ses impulsions, n'aime pas vraiment l'exercice physique, s'occuper de la paperasserie ou faire une machine de linge. La deuxième, euh, s'appelle aussi « vous ». Par souci de simplification appelons-la « vous 2.0 ». Vous 2.0 n'a pas de problème de procrastination parce que vous 2.0 a une énergie sans bornes pour tout, y compris pour les tâches ennuyeuses ou difficiles. Vous 2.0 a aussi un *self-control* étonnant, et il est capable de regarder un bol de chips, la chaîne de téléachat ou supporter des avances sexuelles inappropriées sans la moindre émotion.

Qui sont vous et vous 2.0 ? Vous est la personne en train de lire ce chapitre peut-être un peu fatiguée et de mauvaise humeur à cause du manque de sommeil et des dix autres choses qu'il vous reste à faire aujourd'hui. Vous 2.0 est votre moi futur. Non, pas la personne que vous allez devenir par magie quand vous aurez lu la dernière page de ce livre. Votre moi futur est la personne que vous imaginez quand vous vous demandez si vous devriez nettoyer le cagibi aujourd'hui ou le laisser pour votre moi futur. Votre moi

futur est la personne qui sera beaucoup plus enthousiaste à l'idée de faire de l'exercice physique que vous ne l'êtes maintenant. Votre moi futur est la personne qui commandera ce qu'il y a de plus sain sur le menu du restaurant de fast-food, de sorte que votre moi présent peut se faire plaisir avec un hamburger tellement dangereux pour vos artères que vous devez signer une dispense légale pour le commander⁵.

Votre moi futur a toujours plus d'argent, plus d'énergie et plus de volonté que votre moi présent. C'est du moins l'histoire que nous nous racontons quand nous pensons à notre moi futur. Votre moi futur ne connaît pas l'anxiété et a un seuil de tolérance à la douleur plus élevé que votre moi présent – c'est pour cela que votre moi futur sera la parfaite personne pour faire cette colonoscopie. Votre moi futur est mieux organisé et plus motivé que votre moi présent, il est donc parfaitement logique de laisser votre moi futur s'occuper des choses difficiles.

C'est l'une des erreurs mentales les plus troublantes, mais aussi les plus prévisibles, commises par les humains : nous pensons à notre moi futur comme s'il s'agissait de quelqu'un d'autre. Nous l'idéalisons souvent et nous nous attendons à ce que notre moi futur fasse ce que notre moi présent n'arrive pas à faire. Parfois nous le maltraitons en l'affligeant du poids des conséquences des décisions de notre moi présent. Parfois, tout simplement nous ne le comprenons pas, ne nous rendant pas compte qu'il aura les mêmes pensées et les mêmes sentiments que notre moi présent. Quelle que soit la façon dont nous pensons à notre moi futur, nous nous rendons rarement compte qu'il sera totalement *nous*.

La psychologue Emily Pronin, de l'université de Princeton, dans le New Jersey, a montré que ce défaut d'imagination nous amène à traiter notre moi futur comme s'il s'agissait d'un étranger. Dans ses expériences, elle demande à ses élèves de faire une série de choix qui font intervenir leur *self-control*. Certains choisissent ce qu'ils ont envie de faire le jour même, tandis que d'autres choisissent pour elles-mêmes dans le futur. D'autres enfin doivent décider ce qu'une tierce personne – le prochain volontaire qui se présentera pour l'expérience – devra faire. Et bien qu'on puisse imaginer que nous formerions naturellement une alliance entre notre moi présent et notre moi futur, il s'avère que nous avons plus tendance à protéger notre moi présent de toute activité trop stressante, mais chargeons notre moi futur comme on chargerait un étranger.

Dans une expérience, on a demandé aux étudiants de boire un liquide écœurant fait de ketchup et de sauce de soja. Les étudiants devaient choisir quelle quantité de cette boisson ils étaient prêts à boire au nom de la science. Plus ils en buvaient, plus ce serait utile pour les chercheurs – parfait défi pour leur pouvoir de « faire ». À certains étudiants, on a dit qu'il faudrait boire dans les minutes qui allaient suivre. À d'autres, on a dit que le moment de l'étude où il faudrait boire serait programmé au cours du semestre *suivant*. Leur moi présent était tiré d'affaire, mais leur moi futur serait celui qui devrait ingurgiter la concoction. D'autres enfin devaient choisir quelle quantité de breuvage au ketchup le prochain participant à l'étude devrait boire. Que feriez-vous ? Que ferait votre moi futur ? Qu'attendriez-vous d'un étranger ?

Si vous êtes comme la plupart des gens, votre moi futur a plus d'appétit pour la science (et pour la sauce de soja) que votre moi présent. Les étudiants ont imposé à leur moi futur et au participant suivant de boire presque deux fois plus de ce liquide repoussant (presque une demi-tasse) que ce qu'ils étaient prêts à boire eux-mêmes tout de suite (deux cuillères à soupe). Les étudiants ont fait preuve du même parti pris quand on leur a demandé de donner du temps pour une bonne cause. Ils ont inscrit leur moi futur pour 85 minutes de tutorat de camarades au cours du semestre suivant. Ils étaient encore plus généreux avec le temps des autres étudiants, les inscrivant pour 120 minutes de tutorat. Mais quand on leur a demandé de s'engager pour le semestre en cours, leur moi présent n'avait que 27 minutes à accorder à l'activité. Dans une troisième étude, les étudiants avaient le choix entre gagner une petite somme d'argent tout de suite ou une plus grosse somme plus tard. Quand ils ont choisi pour leur moi présent, ils ont opté pour la récompense immédiate. Mais ils pensaient que leur moi futur – et les autres étudiants – pourraient différer la gratification.

Avoir autant de considération pour notre moi futur ne poserait pas de problème si nous pouvions réellement compter sur notre moi futur pour se comporter aussi noblement. Mais bien entendu, quand on arrive au futur, notre moi futur idéal a disparu et il ne reste que notre bon vieux moi présent pour prendre les décisions. Même lorsque nous sommes aux prises avec un conflit de *self-control*, nous avons la folie de croire que notre moi futur ne connaîtra pas les conflits. Le moi futur est toujours repoussé vers le futur, tel un *deus ex machina*⁶ qui émergera pour nous sauver de notre moi présent à la dernière minute. Nous repoussons ce que nous avons à faire parce que nous sommes

toujours dans l'attente de quelqu'un qui arrivera et pour qui cela ne représentera aucun effort.

SOUS LE MICROSCOPE

Êtes-vous dans l'attente de votre moi futur ?

Y a-t-il une tâche ou un changement important que vous repoussez dans l'espoir qu'un vous futur doté de plus de volonté se présentera ? Très optimiste, vous lancez-vous dans de multiples tâches pour finalement vous retrouver submergé par des demandes impossibles à satisfaire ? Laissez-vous tomber quelque chose que vous devriez faire aujourd'hui en vous disant que vous serez plus à même de le faire demain ?

UNE PERSONNE AYANT LA PHOBIE DES DENTISTES CESSE D'ATTENDRE SON MOI FUTUR QUI AIMERAIT LES DENTISTES

Il y avait presque dix ans que Paul, quarante-cinq ans, était allé chez le dentiste pour la dernière fois. Ses gencives étaient sensibles et il avait régulièrement mal aux dents. Sa femme lui répétait sans arrêt d'aller chez le dentiste, et il lui répondait qu'il s'en occuperait quand il serait un peu moins pris au travail. En réalité, il avait peur de ce qu'il allait apprendre à propos de l'état de ses dents et des procédures qu'il aurait dû entreprendre.

Quand il a réfléchi au problème du moi futur, Paul a compris qu'il s'était dit qu'il vaincrait un jour sa peur et que ce serait à ce moment-là qu'il prendrait rendez-vous. Mais en regardant de près son comportement réel, il a vu que cela faisait dix ans qu'il se disait la même chose. Pendant ce temps-là, ses gencives et ses dents s'étaient certainement détériorées du fait qu'il avait refusé d'aller chez le dentiste. En attendant son vaillant moi futur, il était sûr d'avoir un jour quelque chose dont il aurait de bonnes raisons d'avoir peur.

Une fois que Paul a reconnu qu'il n'y avait aucune version de lui qui voudrait un jour aller chez le dentiste, il a décidé de trouver un moyen d'y amener son moi présent malgré sa peur. Un de ses collègues lui a recommandé un dentiste spécialisé dans les patients anxieux, et qui proposait même des calmants pour l'examen et le traitement. Auparavant, Paul se serait senti trop gêné d'aller voir ce dentiste, mais il savait que c'était la seule façon que son bien réel moi présent s'occupe de la santé de son moi futur.

POURQUOI CE SENTIMENT VIS-À-VIS DU FUTUR ?

Pourquoi traitons-nous notre moi futur comme s'il s'agissait d'une personne différente ? Une partie du problème réside dans le fait que nous ne pouvons pas accéder aux sentiments et aux pensées de notre moi futur. Quand nous pensons à notre moi futur, nos émotions et nos besoins futurs n'ont pas l'air aussi réels et impérieux que nos désirs présents. Les pensées et les sentiments qui forment les décisions de notre moi présent ne se déclenchent vraiment que lorsqu'on sent l'imminence d'une occasion. Les étudiants qui choisissaient la quantité de ketchup et de sauce de soja qu'ils allaient boire ne sentaient pas leur estomac se vriller quand la décision était pour le semestre prochain. Quand ils donnaient généreusement le temps de leur moi futur, les étudiants n'étaient pas bombardés de pensées concernant le grand match du week-end ni de stress lié aux examens de la semaine suivante. Sans les signes internes de dégoût et d'anxiété, nous n'arrivons pas à deviner ce que nous aurons envie de faire dans le futur.

Des images du cerveau montrent que nous utilisons même différentes régions cérébrales pour penser à notre moi présent et à notre moi futur. Quand les gens imaginent s'amuser dans une expérience future, les zones du cerveau normalement actives quand on pense à soi-même sont étonnamment passives. C'est comme si nous imaginions quelqu'un d'autre admirer ce coucher de soleil ou savourer ce dîner. Il se passe la même chose quand on demande aux gens de considérer si certains traits caractérisent leur moi présent ou leur moi futur. Quand on réfléchit à son moi futur, les régions cérébrales qui sont activées sont les mêmes que lorsqu'on considère les traits de caractère de quelqu'un d'autre. C'est comme si nous observions une personne de l'extérieur pour décider ce qui est vrai à son sujet plutôt que de regarder à l'intérieur pour décider ce qui est vrai à notre sujet. Cette habitude du cerveau de traiter notre moi futur comme s'il s'agissait d'une personne différente entraîne des conséquences majeures pour le *self-control*. Des études montrent que moins le système d'autoréflexion de votre cerveau est engagé lorsque vous considérez votre moi futur, plus vous risquez de dire : « Va te faire voir » à votre moi futur, et « oui » à la gratification immédiate.

UNE ORGANISATION CARITATIVE UTILISE L'OPTIMISME DU MOI FUTUR POUR LA BONNE CAUSE

Une économiste de l'université d'Arizona, Anna Breman, s'est demandé s'il y avait moyen que les organisations à but non lucratif tirent parti de la tendance des gens à croire leur moi futur plus magnanime que leur moi présent. Pourraient-elles exploiter ce parti pris en faveur du moi futur en demandant aux gens de promettre l'argent de leur moi futur plutôt que de donner de l'argent tout de suite ? Elle a travaillé avec Diakonia, une organisation caritative suédoise qui soutient des projets de développement durable dans des pays en voie de développement. Leur but était de comparer deux stratégies de collecte de fonds différentes. La stratégie « Donnez plus aujourd'hui » demandait aux donateurs actuels d'augmenter leur don mensuel automatique à partir du paiement suivant. La stratégie « Donnez plus demain » leur demandait aussi d'augmenter leur don mensuel mais cela ne commencerait que deux mois plus tard. Les donateurs qui ont reçu la demande « Donnez plus demain » ont augmenté leur don par 32 % de plus que ceux qui ont reçu la demande « Donnez plus aujourd'hui ». Quand il s'agit de notre *self-control* nous devons être prudents vis-à-vis de ce que nous attendons de notre moi futur. Mais quand il s'agit de convaincre d'autres gens d'engager leur argent, leur temps, leurs efforts, vous pouvez tirer profit du parti pris pour le moi futur en leur demandant de s'engager longtemps à l'avance.

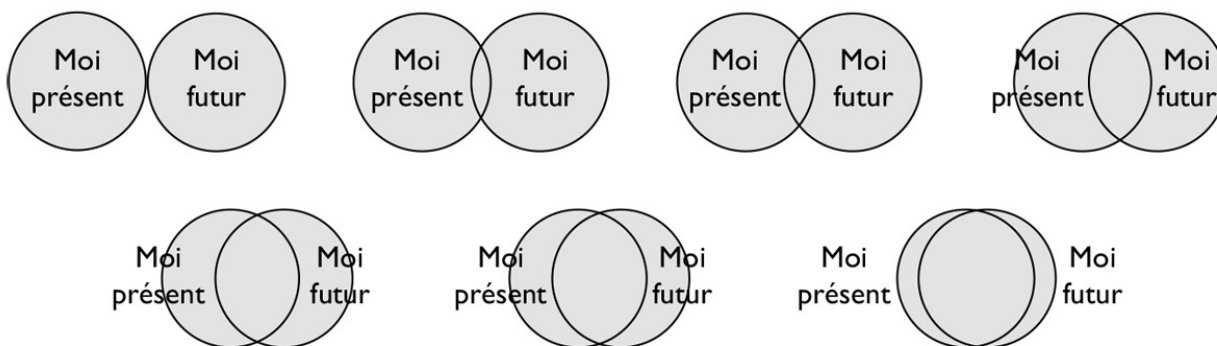
QUAND VOTRE MOI FUTUR EST UN ÉTRANGER

Nous nous soucions tous plus de notre propre bien-être que de celui d'un étranger – c'est dans la nature humaine. Il est donc logique que nous mettions les désirs de notre moi présent au-dessus du bien-être de notre moi futur. Pourquoi investir dans le futur d'un étranger, surtout si c'est au détriment du confort de notre moi présent ?

Selon Hal Ersner-Hershfield, psychologue de l'université de New York, ce égoïsme sous-tend l'un des plus gros défis auxquels notre société vieillissante doit faire face. Les gens vivent plus longtemps mais partent à la retraite au même âge, et la plupart ne se sont pas préparés financièrement pour ces années supplémentaires. On estime à deux tiers le nombre de *baby-boomers* qui n'ont pas mis assez d'argent de côté pour maintenir leur niveau de vie pendant la retraite. En fait, une étude de 2010 a révélé que 34 % des Américains avaient absolument zéro dollar d'épargne pour la retraite, parmi lesquels 53 % des gens âgés de moins de trente-trois ans et 22 % des plus de soixante-cinq ans. Ersner-Hershfield (qui, jeune lui-même, n'avait pas

beaucoup d'argent de côté à l'époque) s'est dit que les gens n'économisaient peut-être pas beaucoup pour leur moi futur parce que c'était comme s'ils mettaient de l'argent de côté pour un étranger.

Pour en avoir le cœur net, il créa une mesure de « continuité du moi futur » – le degré auquel vous voyez votre moi futur comme étant essentiellement la même personne que votre moi présent. Tout le monde ne voit pas son moi futur comme un parfait étranger ; certains d'entre nous se sentent assez proches et liés à leur moi futur. La figure ci-après illustre la vaste gamme de relations que les gens ont avec leur moi futur. (Jetez un coup d'œil à la [figure](#) page 214, choisissez la paire de cercles qui vous paraît vous correspondre le plus, puis revenez.) Ersner-Hershfield a découvert que les gens qui ont un degré élevé de continuité avec leur moi futur – c'est-à-dire ceux dont les cercles se chevauchent le plus – économisent plus et accumulent moins de dettes, créant de la sorte un avenir financier nettement plus confortable pour leur moi futur.



**Tout le monde change avec le temps.
Quelle est la paire de cercles qui représente le mieux la similarité entre votre moi futur dans vingt ans et votre moi présent ?**

Si le fait de se sentir détaché de son moi futur mène à des décisions financières qui manquent de prévoyance, le fait d'apprendre à connaître son moi futur entraînerait-il une meilleure épargne ? Ersner-Hershfield a décidé de tester cette possibilité en présentant à des étudiants d'une vingtaine d'années leur moi futur à l'âge de la retraite. Avec l'aide d'animateurs professionnels utilisant des logiciels de vieillissement, il a créé des avatars en trois dimensions des participants tels qu'ils seraient à l'âge de la retraite. Le bu

d'Ersner-Hershfield était d'aider ces jeunes participants à avoir le sentiment que l'avatar qu'on leur montrait était bien eux – et non un membre de leur famille (la réaction la plus courante des étudiants était : « On croirait oncle Joe – ou tante Sally ! ») ou une créature sortie d'un film d'horreur. Pour apprendre à connaître leur moi futur, les étudiants interagissaient avec leur avatar âgé en se plongeant dans un monde de réalité virtuelle. Les participants étaient assis devant un miroir, mais le miroir leur renvoyait l'image de leur moi futur. Si le participant bougeait la tête, leur moi futur bougeait la tête, s'il se tournait sur le côté, leur moi futur se tournait sur le côté. Pendant que les participants se regardaient dans le miroir, l'expérimentateur leur posait des questions telles que : « Comment vous appelez-vous ? », « D'où venez-vous ? » et : « Quelle est votre passion dans la vie ? ». Quand les participants répondaient, c'était comme si c'était leur moi futur qui parlait.

Après avoir passé du temps avec leur moi futur, les participants quittaient le laboratoire de réalité virtuelle et commençaient à élaborer un budget hypothétique. On leur donnait 1 000 \$ à répartir entre les dépenses présentes, une folie pour se faire plaisir, un compte en banque et un compte d'épargne retraite. Les étudiants qui avaient interagi avec leur moi futur ont mis plus de deux fois plus d'argent sur leur compte d'épargne retraite que ceux qui avaient passé du temps à regarder leur moi réel et jeune dans le vrai miroir. En découvrant leur moi futur, les étudiants avaient plus envie d'investir pour celui-ci – et, par extension, pour eux-mêmes.

Bien que cette technologie ne soit pas encore largement disponible, on peut imaginer le jour où chaque département de ressources humaines fera interagir ses nouveaux employés avec leur moi futur avant de leur proposer de souscrire au plan d'épargne retraite de la société. En attendant, il y a d'autres façons d'apprendre à connaître votre moi futur (voir « Expérience de volonté : faites la connaissance de votre moi futur ».) Renforcer votre sentiment de continuité avec votre moi futur ne vous apportera pas qu'une épargne étoffée – cela peut vous aider dans n'importe quel défi de volonté. Le fait d'avoir un sentiment de continuité avec leur moi futur pousse les gens à être *maintenant* la meilleure version d'eux-mêmes. Ersner-Hershfield a remarqué que les gens qui avaient un sens aigu de la continuité avec leur moi futur avaient plus tendance, par exemple, à se présenter à l'heure pour l'étude, alors que ceux qui n'avaient pas ce sens de la continuité avec leur moi futur avaient plus tendance à laisser tomber et devaient reprendre rendez-vous. Frappé par cette découverte fortuite, il a commencé à explorer dans quelle mesure le sentiment de

continuité avec son moi futur affecte la prise de décisions éthiques. Son travail le plus récent révèle que les gens qui n'ont pas ce sentiment de continuité avec leur moi futur ont un comportement moins éthique dans les jeux de rôle en entreprise. Ils ont plus tendance à empocher de l'argent trouvé au bureau et sont plus à l'aise à l'idée de diffuser des informations qui pourraient ruiner la carrière de quelqu'un d'autre. Ils mentent aussi plus dans les jeux où tromper son adversaire est récompensé par de l'argent. C'est comme si le fait de se sentir déconnecté de notre moi futur nous donnait la permission de passer outre les conséquences de nos actions. Au contraire, nous sentir liés à notre moi futur nous protège de nos pires impulsions.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Faites la connaissance de votre moi futur

Vous pouvez vous aider à faire des choix plus réfléchis en vous projetant dans le futur (pas la peine d'avoir une DeLorean²). Vous trouverez ci-après trois idées pour vous donner une impression réelle du futur et vous amener à connaître votre moi futur. Choisissez-en une qui vous attire, et essayez-la cette semaine.

1. **Créez une mémoire future.** Des neuroscientifiques du Centre médical universitaire de Hamburg-Eppendorf en Allemagne ont montré qu'imaginer le futur aide les gens à différer une gratification. Il n'est même pas nécessaire de penser aux récompenses futures liées au fait d'avoir différé la gratification – apparemment, il suffit de penser au futur. Ainsi, si vous essayez de trancher entre commencer un projet maintenant ou le remettre à plus tard, imaginez-vous en train de faire vos courses la semaine prochaine, ou dans une réunion que vous avez planifiée. Quand vous vous représentez le futur, le cerveau commence à réfléchir plus concrètement et directement aux conséquences de vos choix présents. Plus le futur aura l'air réel et précis, plus vous aurez tendance à prendre une décision que votre moi futur ne regrettera pas.
2. **Envoyez un message à votre moi futur.** Les fondateurs de FutureMe.org ont créé une façon d'envoyer un courrier électronique à son moi futur. Depuis 2003, ils conservent des e-mails que les gens s'écrivent à eux-mêmes, et ils les livrent à la date choisie par l'émetteur. Pourquoi ne pas profiter de l'occasion pour réfléchir à ce que votre moi futur fera, et à ce qu'il ressentira par rapport aux choix que vous faites maintenant ? Décrivez à votre moi futur ce que vous allez faire maintenant pour vous aider à atteindre vos objectifs à long terme. Quels sont vos espoirs pour votre moi futur ? Quel genre de personne pensez-vous devenir ? Vous pouvez aussi imaginer votre moi futur juger rétrospectivement votre moi présent. De quoi votre moi futur vous remercierait-il si vous pouviez vous engager à le faire aujourd'hui ? D'après le psychologue Hal Ersner-Hershfield, il vous suffit de penser à ce que vous vous écririez dans une telle lettre pour vous sentir plus connecté à votre moi futur.

3. Imaginez votre moi futur. Des études montrent que le fait d'imaginer votre moi futur peut augmenter la capacité de volonté de votre moi présent. Au cours d'une expérience, on a demandé à des accros du canapé-télé d'imaginer soit une version espérée de leur moi futur qui ferait régulièrement de l'exercice, rayonnerait de santé et déborderait d'énergie, soit une version redoutée de leur moi futur, passive et souffrant des multiples conséquences de leur inactivité sur leur santé. Les deux visualisations les ont tirés de leur canapé et, deux mois après l'expérience, ils faisaient plus d'exercice physique qu'un groupe de contrôle qui ne s'était pas projeté dans le futur. Pour votre défi de volonté, pouvez-vous imaginer une version espérée de vous-même engagée dans sa volonté de changer et en récoltant les bénéfices ? Ou une version de votre moi futur souffrant des conséquences de n'avoir pas changé ? Laissez-vous imaginer tout cela dans les détails, représentez-vous ce que vous sentirez, à quoi vous ressemblerez et quels seront votre fierté, votre gratitude ou le regret que vous aurez par rapport à vos choix passés.

UN TEMPS POUR ATTENDRE ET UN TEMPS POUR CÉDER

Jusqu'ici nous avons présumé qu'il est toujours préférable de différer une gratification. Mais est-ce vraiment le cas ?

Un chercheur en marketing de l'université Columbia, à New York, Ravi Kivetz, a découvert que certaines personnes ont beaucoup de mal à choisir un bonheur immédiat plutôt que des récompenses futures. Elles passent leur temps à repousser le plaisir au nom du travail, de la vertu ou du bonheur futur – mais elles finissent par regretter leurs décisions. Kivetz appelle cet état *l'hypermétropie* – une façon originale de parler de la prévoyance. La plupart des gens, comme on l'a vu, ont plutôt le défaut inverse : ils ne voient pas très loin. Quand la promesse d'une récompense est sous leurs yeux, ils n'arrivent pas à voir au-delà l'intérêt d'une gratification différée. Les gens qui souffrent d'hypermétropie sont chroniquement centrés sur le futur – ils n'arrivent pas à voir la valeur de céder tout de suite. C'est un problème aussi important que de toujours privilégier le présent ; à terme, les deux mènent à la déception et à l'insatisfaction.

Pour les gens qui ont du mal à dire oui à la tentation, céder demande autant de *self-control* que pour nous autres de dire non. Ils doivent prendre le contre-pied de chacune des stratégies décrites dans ce chapitre. Les gens

hypermétropes – contrairement à la majorité, qui est myope – doivent se préengager à se faire plaisir. Par exemple, vous pourriez choisir le chèque cadeau plutôt que le remboursement en liquide quand vous récupérez des points de récompense accumulés avec votre carte bancaire. De la sorte, vous serez obligé de vous faire un cadeau plutôt que d’engranger cet argent pour une urgence future. (Toutefois vous devez aussi faire attention à ce que le chèque-cadeau ne finisse pas dans un tiroir de la cuisine parce que ça n’a jamais l’air d’être le bon moment de faire une folie.) Vous pouvez aussi utiliser une autre formulation pour vous aider à prendre de meilleures décisions, exactement comme les gens qui veulent éviter de céder à une gratification immédiate. Plutôt que de buter sur le coût d’un petit plaisir l’hypermétrope doit reformuler la chose comme un investissement. Imaginez par exemple, le plaisir que cela va vous apporter à l’avenir, ou bien pensez que vous devez passer par là pour vous remettre d’attaque pour le travail. (Les spécialistes du marketing ont bien conscience de ce besoin et positionnent avec plaisir leurs produits de luxe de manière à réduire la culpabilité des consommateurs.) Et quand vous imaginez comment vos décisions d’aujourd’hui vont affecter le bonheur de votre moi futur, vous devez imaginer le regret que vous ressentirez si vous ne vous faites pas plaisir aujourd’hui.

Je l’avoue, il m’arrive d’être parfois un peu hypermétrope moi-même. Quand je dois me souvenir de me faire plaisir, je repense à une bouteille de champagne que j’ai transportée avec moi pendant cinq ans. Elle m’avait été donnée par ma supérieure hiérarchique quand j’avais reçu une bourse d’étude pour poursuivre un master. Quand elle me l’a tendue avec un mot de félicitations, j’ai eu l’impression que je ne devais pas l’ouvrir tout de suite. J’étais nerveuse, ne sachant pas si je réussirais mon master, et il me semblait qu’être admise en master n’était que le premier obstacle. Je me suis dit que je la boirais quand j’arriverais à Stanford et que je commencerais à m’y sentir bien. Alors la bouteille a traversé tout le pays avec moi, de Boston au nord de la Californie. J’ai fait mon trou dans le département de psychologie mais j’avais toujours l’impression que ce n’était pas le bon moment pour boire le champagne. Je n’avais encore rien fait qui mérite qu’on trinque. Peut-être à la fin de la première année, ou quand je publierais mon premier papier.

Eh bien, cette bouteille de champagne a déménagé avec moi quatre fois. Chaque fois que je la mettais dans un carton, je pensais : *Je pense que je mériterai de la déboucher quand j’aurai franchi le prochain obstacle.* Ce n’est qu’après avoir soutenu ma thèse et reçu mon diplôme que j’ai enfin sorti la

bouteille. À ce moment-là, le champagne était devenu imbuvable. En vidant la bouteille dans l'évier, j'ai fait le vœu de ne jamais plus laisser une bouteille se perdre et de toujours célébrer la moindre étape importante.

SOUS LE MICROSCOPE

Êtes-vous trop prévoyant pour que ce soit vraiment bien pour vous ?

Avez-vous du mal à lever le pied au travail parce qu'il y a toujours quelque chose de plus à faire ? Vous sentez-vous anxieux ou coupable à l'idée de dépenser de l'argent au point que vous avez du mal à acheter plus que le strict minimum ? Vous arrive-t-il de repenser à ce que vous avez fait de votre temps ou de votre argent, et de vous dire que vous auriez dû penser un peu plus à votre bonheur d'alors plutôt que de toujours le repousser à plus tard ? Si c'est le cas, prenez les expériences de volonté de ce chapitre et transformez-les en stratégies pour vous faire plaisir. (Et essayez de ne pas remettre ça à plus tard, d'accord ?)

UN DERNIER MOT

Quand nous envisageons le futur, notre imagination nous fait défaut de plusieurs manières prévisibles. Les récompenses lointaines nous semblent moins irrésistibles, alors nous choisissons les gratifications immédiates. Nous n'arrivons pas à prévoir comment nous serons tentés ou distraits, si bien que nous tombons classiquement dans le piège d'abandonner nos objectifs. Pour prendre de meilleures décisions, nous devons mieux comprendre et soutenir notre moi futur. Et nous devons nous rappeler que le moi futur qui recevra les conséquences des actions de notre moi présent sera, et pour cause, toujours nous, et qu'il appréciera beaucoup l'effort.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : notre incapacité à voir clairement le futur nous mène clairement à la tentation et à la procrastination.

Sous le microscope

- *Comment une récompense future perd-elle de la valeur à vos yeux ?* Par rapport à votre défi de volonté, demandez-vous quelles sont les récompenses futures que vous sacrifiez à chaque fois que vous cédez à la tentation ou à la procrastination.

- *Attendez-vous votre moi futur ?* Y a-t-il une tâche ou un changement important que vous remettez toujours à plus tard dans l'espoir qu'un vous futur doté de plus de volonté s'en chargera ?
- *Êtes-vous trop prévoyant pour que ce soit vraiment bien pour vous ?* Trouvez-vous plus difficile de vous faire plaisir que de résister à la tentation ?

Expériences de volonté

- *Attendez dix minutes* : imposez-vous un délai obligatoire de dix minutes avant de céder à la moindre tentation. Pendant ces dix minutes, mettez cette tentation sur la balance en face de la récompense que vous aurez à long terme si vous ne cédez pas.
- *Baissez votre taux d'actualisation* : lorsque vous êtes tenté d'agir à l'encontre de vos intérêts à long terme, dites-vous que céder à la tentation équivaut à abandonner la meilleure récompense à long terme possible.
- *Préengagez votre moi futur* : créez une nouvelle position par défaut, faites en sorte qu'il vous soit plus difficile d'inverser vos préférences, ou motivez votre moi futur avec une récompense ou une menace.
- *Faites la connaissance de votre moi futur* : créez une mémoire future, écrivez une lettre à votre moi futur ou, simplement, imaginez-vous dans le futur.

Chapitre 8

Pourquoi la volonté est contagieuse

John, dix-huit ans et tout juste sorti du lycée, descendit du bus près de l'US Air Force Academy¹, dans le comté d'El Paso au Colorado. Il arriva avec pour seul bagage, un sac à dos dans lequel se trouvaient les quelques objets que les nouveaux élèves officiers avaient le droit d'apporter : un petit réveil, un blouson d'hiver, du papier à lettres et des timbres, et une calculatrice graphique. Il apportait aussi quelque chose qui ne se trouvait pas dans son sac à dos et n'était pas visible aux vingt-neuf autres nouveaux élèves officiers affectés au même escadron que John. Au fil de l'année, ces élèves vivaient ensemble, mangeraient ensemble et étudieraient ensemble. Et ce que John apporta se répandrait progressivement parmi les autres membres de son escadron, menaçant leur santé et leur carrière au sein de l'Armée de l'air.

Quel était ce fléau que John apportait ? Ce n'était pas la variole, la tuberculose, ni une MST. C'était sa mauvaise condition physique. Bien qu'il soit difficile de croire que la forme physique puisse être contagieuse, un rapport de 2010 du National Bureau of Economic Research² a révélé qu'une vague de mauvaise condition physique se répandait au sein de l'académie militaire comme une maladie infectieuse. Au total, 3 487 élèves officiers ont été suivis pendant quatre ans, depuis les tests qu'ils avaient passés au lycée jusqu'aux examens réguliers de l'académie visant à évaluer leur niveau de forme physique. Au fil du temps, l'élève le moins en forme de l'escadron entraînait progressivement une baisse du niveau général des autres élèves officiers. En fait, une fois qu'un élève officier arrivait à l'académie, le niveau de condition physique du *moins bon* élément de son escadron était plu

représentatif de ce que deviendrait la performance physique de ce nouvel élève que son propre niveau avant d'entrer à l'académie.

Cette étude est simplement un exemple qui illustre comment les comportements que nous croyons dépendre du *self-control* dépendent aussi, de manière importante, de l'influence sociale. Nous aimons croire que nos choix sont insensibles à l'influence des autres, et nous tirons une certaine fierté de notre indépendance et de notre libre arbitre. Mais la recherche dans les domaines de la psychologie, du marketing et de la médecine révèle que nos choix individuels sont profondément influencés par ce que les autres pensent veulent et font – et par ce que nous pensons qu'ils veulent que nous fassions. Comme vous le verrez, cette influence sociale nous mène souvent vers les ennuis. Cependant, elle peut aussi nous aider à atteindre nos objectifs de volonté. Les pannes de volonté sont peut-être contagieuses, mais vous pouvez aussi attraper du *self-control*.

PROPAGATION D'UNE ÉPIDÉMIE

Les Centers for Disease Control and Prevention³ sont bien connus pour leur rôle dans le dépistage du virus comme le H1N1 et le début de l'épidémie de sida. Mais ils suivent aussi l'évolution à long terme de la santé nationale, y compris les taux d'obésité de tous les États du pays. En 1990, aucun État de la nation n'avait un taux d'obésité égal ou supérieur à 15 %. En 1999, 18 États avaient un taux situé entre 20 et 24 %, mais encore aucun État n'avait un taux égal ou supérieur à 25 %. En 2009, seuls un État (le Colorado) et le district de Columbia avaient un taux inférieur à 20 %, et 33 États avaient un taux de 25 % ou plus.

Deux scientifiques, Nicholas Christakis, de l'école de médecine de Harvard et James Fowler, de l'université de Californie à San Diego, ont été frappés par les mots utilisés par les autorités sanitaires et les médias pour décrire cette tendance : une épidémie d'obésité. Ils se sont demandé si la prise de poids pouvait se transmettre d'un individu à un autre d'une manière comparable à une maladie contagieuse comme la grippe. Pour le savoir, ils ont obtenu l'accès aux données du Framingham Heart Study⁴, qui suit depuis trente deux ans plus de 12 000 résidents de la ville de Framingham, dans le Massachusetts. L'étude a commencé en 1948 avec 5 200 participants, et elle :

ajouté de nouvelles générations en 1971 et 2002. Les membres de cette communauté ont rapporté les détails de leur vie intime pendant des dizaines d'années, et notamment l'évolution de leur poids et leurs relations sociales avec tous les autres participants de l'étude.

Quand Christakis et Fowler ont regardé le poids des participants au fil des années, ils ont constaté ce qui ressemblait vraiment à une épidémie. L'obésité était contagieuse, se propageant à l'intérieur des familles et entre amis. Quand un ami devenait obèse, le risque de devenir obèse soi-même dans le futur augmentait de 171 %. Une femme dont la sœur devenait obèse avait un risque accru de 67 %, et un homme dont le frère devenait obèse avait un risque accru de 45 %.

L'obésité n'était pas la seule chose à se propager au sein de la communauté de Framingham. Lorsqu'une personne se mettait à boire plus, les consommations dans les bars et les gueules de bois se répandaient aussi à travers le réseau social. Mais les chercheurs ont aussi trouvé la preuve que le *self-control* est contagieux. Quand une personne laissait tomber la cigarette cela augmentait les chances que la famille ou les amis de cette personne arrêtent de fumer. Christakis et Fowler ont découvert le même schéma de contagion dans d'autres communautés et pour des défis de volonté aussi divers que l'abus de substances, le manque de sommeil et la dépression. Aussi perturbant que cela puisse être, l'implication est claire : les mauvaises habitudes tout comme les changements positifs peuvent passer d'une personne à une autre tels des microbes, et personne n'est complètement immunisé.

SOUS LE MICROSCOPE

Votre réseau social

Tout défi de volonté n'est pas le résultat d'une « infection » sociale, mais dans la plupart des cas, il y a une influence sociale. Pour votre propre défi, considérez les choses suivantes.

- D'autres personnes de votre réseau social partagent-elles le même défi de volonté ?
- Rétrospectivement, avez-vous pris cette habitude d'un ami ou d'un membre de votre famille ?
- Y a-t-il certaines personnes avec lesquelles vous avez plus tendance à vous faire plaisir ?
- D'autres personnes de votre réseau social ont-elles aussi récemment essayé de progresser face à ce défi ?

LE MOI SOCIAL

Quand on parle de *self-control*, nous avons vu que l'esprit humain n'est pas un et indivisible, mais constitué au contraire de multiples facettes qui sont en concurrence. Il y a le moi qui veut une gratification immédiate et le moi qui garde à l'esprit votre plus grand objectif. Il y a votre moi présent, qui ne semble pas forcément avoir grand-chose en commun avec votre moi futur. Et comme si ce n'était pas assez, il s'avère que vous avez encore quelques autres personnes qui vivent à l'intérieur de votre tête. Je ne parle pas de trouble de la personnalité multiple – je parle de vos parents, de votre conjoint, de vos enfants, de vos amis, de votre patron et de toute autre personne qui fait partie de votre quotidien.

Les humains sont faits pour être connectés les uns aux autres, et nos cerveaux se sont adaptés astucieusement pour s'assurer que nous le sommes. Nous avons des cellules cérébrales spécialisées – appelées neurones miroirs – dont l'unique fonction est de suivre ce que les autres pensent, ressentent et font. Ces neurones miroirs se trouvent un peu partout dans le cerveau pour nous aider à comprendre toute la gamme des expériences des autres.

Par exemple, imaginez que nous sommes tous les deux dans la cuisine, et que vous me voyez tendre le bras droit pour attraper un couteau. Votre cerveau va automatiquement commencer à encoder ce mouvement. Les neurones miroirs qui correspondent au mouvement et à la sensation dans *votre* main droite vont être activés. Ainsi, votre cerveau commence à se représenter ce que je suis en train de faire. Les neurones miroirs recréent le mouvement comme un détective reconstituerait une scène de crime pour essayer de comprendre ce qui s'est passé et pourquoi. Cela vous permet de deviner pourquoi je cherche à atteindre le couteau, et ce qui va peut-être se passer ensuite. Vais-je vous attaquer ? Ou ma victime désignée est-elle ce gâteau aux carottes sur le plan de travail ?

Imaginons que je m'entaille le pouce droit en prenant le couteau. Aïe ! Au moment où vous voyez cela, les neurones miroirs des régions de votre cerveau associées à la douleur vont réagir. Vous ferez une grimace de douleur et vous saurez exactement ce que je ressens. Le ressenti de la douleur est tellement réel dans le cerveau que les nerfs de la moelle épinière vont même essayer de supprimer les signaux de douleur qui proviennent de votre propre main droite – exactement comme si vous vous étiez effectivement coupé la main ! C'est

l'instinct d'empathie qui nous aide à comprendre et à répondre aux sentiments d'autrui.

Une fois que je me suis mis un pansement et servi une part de gâteau, les neurones miroirs du système de récompense de votre cerveau seront activés. Même si vous n'aimez pas vous-même le gâteau aux carottes, si vous savez que c'est mon dessert préféré (vrai), votre cerveau commencera à anticiper une récompense. Lorsque nos neurones miroirs encodent la promesse de récompense chez autrui, nous avons nous-mêmes très envie d'une douceur.

REFLÉTER LES ÉCHECS DE LA VOLONTÉ

Dans ce scénario tout simple, nous avons vu trois façons dont notre cerveau peut attraper des échecs de la volonté. La première est par mimétisme non intentionnel. Les neurones miroirs qui détectent le mouvement d'une autre personne amorcent ce même mouvement dans votre propre corps. Quand vous me voyez tendre le bras pour prendre le couteau, vous pouvez inconsciemment vous retrouver à tendre le bras pour me donner un coup de main. Dans bien des situations, nous nous retrouvons à copier automatiquement les gestes et les actions des autres. Si vous faites attention au langage corporel, vous remarquerez que les gens qui sont en pleine conversation commencent à adopter la position de leur interlocuteur. L'un des deux croise les bras, et quelques minutes plus tard son interlocutrice croise les bras. L'une s'appuie contre son dossier, et il ne faut pas longtemps avant que l'autre s'appuie également sur son dossier. Ce reflet inconscient de l'attitude physique semble aider les gens à mieux se comprendre, et il crée aussi un sentiment de connexion et d'entente. (Une des raisons qui font que les commerciaux, les managers et les politiciens apprennent à imiter *intentionnellement* la position des autres est qu'ils savent que cela les aidera à influencer la personne dont ils reflètent l'attitude.)

Notre instinct d'imitation des actions des autres fait que lorsque vous voyez quelqu'un grignoter quelque chose, prendre un verre ou sortir sa carte de crédit, vous pouvez vous retrouver à imiter inconsciemment ce comportement – et à perdre votre volonté. Ainsi par exemple, une étude récente a observé ce qui se passe dans le cerveau des fumeurs quand ils voient un personnage de film fumer. Les régions du cerveau responsables du mouvement des mains ont été activées, comme si le cerveau des fumeurs se préparait à sortir une

cigarette et à l'allumer. Le simple fait de voir quelqu'un fumer à l'écran a déclenché une impulsion subconsciente d'en faire autant, ce qui impose aux fumeurs le défi supplémentaire de refréner cette impulsion.

La deuxième façon dont notre cerveau social peut nous faire dévier est la contagion de l'émotion. Nous avons vu que les neurones miroirs réagissent à la douleur d'autrui, mais ils réagissent aussi aux émotions. Voilà pourquoi la mauvaise humeur d'un collègue peut déteindre sur nous – et nous donne l'impression que c'est nous qui avons besoin d'un remontant ! C'est pour cette raison que les comédies télévisées sont souvent accompagnées de rires enregistrés – les réalisateurs ont l'espoir qu'entendre quelqu'un éclater de rire titillera votre sens de l'humour⁵. La contagion automatique des émotions aide peut-être aussi à expliquer pourquoi les chercheurs en réseau social Christakis et Fowler ont découvert que le bonheur et le sentiment de solitude se transmettaient au sein des familles ou entre amis. Comment cela peut-il mener à un échec de la volonté ? Quand nous attrapons un sentiment négatif, nous allons nous tourner vers nos stratégies habituelles pour nous sentir mieux – cela veut dire que nous allons sans doute, à très court terme, croquer une barre chocolatée ou dévaliser les magasins.

Enfin, notre cerveau peut même attraper la tentation quand nous voyons d'autres personnes céder à la tentation. Voir quelqu'un d'autre se livrer à ce que vous voulez justement éviter peut vous donner envie de faire comme lui. Quand nous imaginons ce que les autres veulent, leurs désirs peuvent déclencher nos désirs, et leur appétit peut déclencher notre appétit. C'est une des raisons pour lesquelles nous mangeons plus quand nous sommes en bonne compagnie que quand nous sommes seuls, les joueurs augmentent leurs mises quand ils viennent de voir quelqu'un gagner une grosse somme, et nous dépensons plus quand nous faisons les magasins avec des amis.

SOUS LE MICROSCOPE

Qui copiez-vous ?

Cette semaine, faites bien attention pour découvrir si vous copiez le comportement de quelqu'un d'autre – surtout s'il s'agit d'un comportement en lien avec votre défi. Est-ce un petit plaisir commun qui cimente une relation ? Dépassez-vous les bornes quand ceux qui sont autour de vous font de même ?

UN FUMEUR SOUS INFLUENCE SOCIALE

Marc venait de commencer à travailler au comptoir d'un café. Tous les employés avaient droit à une pause de dix minutes toutes les quatre heures. Marc découvrit vite que la plupart passaient cette pause à l'arrière du café où ils pouvaient fumer. Ils se retrouvaient souvent là aussi, après leurs heures pour bavarder et fumer une cigarette avant de rentrer chez eux. Marc n'était pas un fumeur régulier, il fumait juste une cigarette ou deux à l'occasion, lors de soirées. Mais il s'est retrouvé à fumer lorsqu'un autre employé était dehors à prendre sa pause, et il traînait parfois après le travail pour fumer avec ses collègues.

Quand nous avons abordé les influences sociales en cours, Marc s'est tout de suite reconnu. Il ne fumait jamais quand il était seul. Il semblait simplement plus facile de fumer que de ne pas fumer quand il était au travail - c'était ce que les gens faisaient. Même le patron fumait pendant ses pauses. Marc ne s'était pas trop préoccupé de savoir où cette habitude sociale pourrait le mener, mais il était certain de ne pas vouloir finir comme certains de ses collègues : employés complètement accros qui ne vivaient que pour leurs pauses cigarettes. Il a décidé d'arrêter de fumer des cigarettes à ses collègues, lesquels n'en ont pas été contrariés du tout, au contraire ; mais Marc tenait absolument à continuer à se montrer sociable ; il n'avait simplement pas besoin de fumer pour cela.

QUAND LES OBJECTIFS SONT CONTAGIEUX

Les êtres humains peuvent aisément lire dans les pensées des autres. Chaque fois que nous regardons des gens en train de faire quelque chose, nous utilisons notre cerveau social pour essayer de deviner leurs buts. Pourquoi cette femme crie-t-elle sur cet homme ? Pourquoi le serveur me fait-il du gringue ? Ce jeu de devinettes nous aide à prévoir le comportement des autres et à éviter les désastres sociaux. Nous devons pouvoir nous protéger et protéger les autres des menaces sociales (La femme qui crie est-elle dangereuse ? À moins que ce ne soit l'homme sur qui elle crie ? Qui a besoin d'aide en l'occurrence ?) Nous devons aussi savoir choisir la réaction la plus appropriée dans une situation ambiguë (le serveur aguicheur veut probablement un plus gros pourboire, et non que vous le retrouviez dans les toilettes).

Lire automatiquement la pensée des autres a cependant un effet secondaire sur notre *self-control* : cela active les mêmes objectifs en nous. C'est ce que les psychologues appellent *la contagion des objectifs*. La recherche montre qu'il est extrêmement facile d'attraper les objectifs d'une personne d'une manière qui modifie votre propre comportement. Dans une étude, par exemple, des étudiants ont attrapé l'objectif de gagner de l'argent simplement parce qu'ils avaient lu l'histoire d'un autre étudiant qui avait travaillé pendant les vacances de printemps. Ces étudiants ont travaillé plus dur et plus vite pour gagner de l'argent en travaillant pour un laboratoire. Des jeunes hommes qui ont lu l'histoire d'un homme qui essayait de draguer une femme dans un bar ont attrapé l'objectif d'avoir des relations sexuelles ponctuelles, devenant de la sorte plus susceptibles d'aider une jeune et jolie femme venue au milieu de l'expérience. (Les chercheurs ont confirmé que les jeunes hommes croyaient qu'aider une femme augmente les chances qu'elle couche avec eux - hypothèse plausible, quoique je sois certaine que l'ampleur de l'effet est inférieure à ce que la plupart de ces jeunes hommes espèrent.) D'autres études ont révélé que le fait de penser à un ami qui fume de la marijuana augmente le désir de jeunes étudiants de se shooter, alors que penser à un ami qui ne se drogue pas réduit leur intérêt.

Que signifie tout cela pour votre *self-control* ? La bonne nouvelle, c'est que la contagion des objectifs se limite à des objectifs que vous partagez déjà à un certain niveau. Vous ne pouvez pas attraper un objectif tout nouveau par une simple exposition, comme vous pourriez attraper le virus de la grippe. Quelqu'un qui ne fume pas ne va pas avoir une envie irrésistible de nicotine en voyant un ami sortir une cigarette. Mais le comportement de quelqu'un d'autre peut activer dans votre esprit un objectif qui n'était pas dominant dans vos choix. Comme nous l'avons vu, un défi de volonté relève toujours d'un conflit entre deux objectifs en concurrence. Vous voulez le plaisir maintenant mais vous voulez la santé plus tard. Vous voulez passer votre colère sur votre patron, mais vous voulez garder votre job. Vous voulez dépenser sans compter mais vous voulez aussi en finir avec vos dettes. Voir une autre personne poursuivre l'un de ces objectifs concurrentiels peut faire basculer la balance de la volonté dans votre propre esprit.

La contagion des objectifs marche dans les deux sens – vous pouvez autant attraper du *self-control* que du laxisme –, mais nous semblons être particulièrement sujets à la contagion de la tentation. Si votre compagnon de repas commande un dessert, son objectif d'une gratification immédiate peu

renforcer *votre* objectif d'une gratification immédiate au détriment de votre objectif de perdre du poids. Voir quelqu'un faire des folies pour les fêtes de fin d'année peut renforcer votre désir de gâter vos enfants pour Noël, et vous faire oublier temporairement votre objectif de moins dépenser.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Renforcez votre système immunitaire

Nous n'attrapons pas toujours les objectifs d'autrui. Parfois, voir quelqu'un qui cède à la tentation peut, au contraire, renforcer notre *self-control*. Lorsque vous êtes fermement déterminé à poursuivre un objectif (par exemple, perdre du poids), mais que vous avez conscience que vous avez un objectif conflictuel (par exemple, vous régaler d'une pizza à pâte épaisse), voir quelqu'un faire quelque chose qui va à l'encontre de votre objectif prioritaire fera passer votre cerveau en mode alerte maximum. Celui-ci activera encore plus votre objectif dominant et commencera à générer des stratégies pour vous aider à le maintenir. Les psychologues appellent cela *counteractive control* ⁶ mais vous pouvez le voir comme une réponse immunitaire à tout ce qui menace votre *self-control*.

La meilleure manière de renforcer votre réponse immunitaire aux objectifs d'autrui est de passer quelques minutes au début de votre journée à penser à vos propres objectifs, et à la façon dont vous pourriez être tenté de les ignorer. Tel un vaccin qui vous protégerait contre les objectifs d'autrui, réfléchir à vos propres objectifs renforcera vos intentions et vous aidera à échapper à la contagion des objectifs.

ATTRAPER L'OBJECTIF DE PERDRE LE CONTRÔLE

Parfois nous n'attrapons pas un but spécifique – prendre un en-cas, dépense de l'argent, séduire un étranger – mais l'objectif plus général de suivre nos impulsions. Des chercheurs de l'université de Groningue, aux Pays-Bas, ont démontré cela par le biais de diverses mises en situation, en utilisant comme sujets des passants qui ne se doutaient de rien. Ils ont mis en évidence des « preuves » que certaines personnes se comportaient mal – par exemple, ils ont attaché des bicyclettes à une grille juste à côté d'un panneau « Interdit aux bicyclettes », et ils ont abandonné des Caddies de supermarché sur un parking malgré une « Prière de rapporter le Caddie au magasin ». Leurs études montrent que l'infraction aux règles est contagieuse. Les gens qui tombent sur les installations des chercheurs se basent sur ce que d'autres gens ont fait.

avant eux, et ils ignorent les panneaux. Eux aussi attachent leur vélo à la grille et laissent leur Caddie sur le parking.

Mais les conséquences vont plus loin. Voyant une bicyclette attachée à une grille où c'était interdit, les gens avaient aussi plus tendance à prendre un raccourci en passant par la grille, alors que c'était illégal. Voyant les Caddies sur le parking, ils avaient plus tendance à laisser leurs ordures sur le sol du parking. La finalité contagieuse était plus importante que celle d'enfreindre une règle spécifique. Ils ont attrapé la manie de faire tout ce qu'ils voulaient plutôt que ce qu'ils étaient censés faire.

Lorsque nous avons sous les yeux la preuve que d'autres gens ignorent les règles et suivent leurs impulsions, nous avons plus de risques de suivre *n'importe laquelle* de nos propres impulsions. Cela signifie qu'à chaque fois qu'on voit quelqu'un mal se comporter, notre propre *self-control* se détériore (mauvaise nouvelle pour les fans de télé-réalité dont les trois règles pour un bon audimat sont : boire à outrance, chercher la bagarre et coucher avec le petit copain ou la petite copine de quelqu'un d'autre). Entendre parler de quelqu'un qui fraude sur le plan fiscal peut vous rendre plus libre de triche par rapport à votre régime. Voir des conducteurs dépasser la limite de vitesse peut vous donner l'envie de dépasser votre budget. C'est de cette manière que l'on peut attraper une faiblesse de la volonté auprès des autres – même si notre faiblesse personnelle n'a rien à voir avec ce dont on est témoin. Il est important de se rendre compte qu'on n'a même pas besoin de voir les gens mal se comporter. Tels les microbes qui subsistent sur une poignée de porte longtemps après le passage d'un malade, on peut attraper une action rien qu'en voyant la preuve de ce que d'autres ont fait.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Attrapez du *self-control*

La recherche montre que si vous pensez à quelqu'un qui a un bon *self-control*, cela augmente votre propre volonté. Y a-t-il quelqu'un qui puisse vous servir de modèle de volonté pour le défi que vous voulez relever ? Quelqu'un qui a lutté pour relever le même défi, et qui a réussi, ou quelqu'un qui a typiquement le genre de *self-control* que vous aimeriez avoir ? (Dans ma classe, les modèles de volonté les plus couramment nommés sont des sportifs confirmés, des leaders spirituels et des politiciens, alors que les membres de la famille et les amis peuvent nous donner encore plus de motivation, comme vous allez bientôt le voir.) Quand vous avez besoin d'un peu

plus de volonté, pensez à votre modèle et demandez-vous : « Qu'est-ce qu'il (ou elle) ferait à ma place ? »

POURQUOI LES GENS QUE VOUS AIMEZ SONT PLUS CONTAGIEUX QUE LES ÉTRANGERS

En hiver ou en période de grippe, vous pouvez attraper un virus de n'importe quelle personne avec laquelle vous entrez en contact – le collègue qui tousse sans mettre sa main devant la bouche, la caissière qui passe votre carte de crédit dans le lecteur et vous la rend pleine de germes. C'est ce que les épidémiologistes appellent la *contagion directe*. Dans le cas de la contagion directe, peu importe qui introduit l'infection. Les germes d'un parfait inconnu ont tout autant d'influence que ceux d'un proche, et une seule exposition suffit à vous contaminer.

La transmission des comportements ne se fait pas de cette façon-là. Les épidémies sociales – comme la propagation de l'obésité ou du tabagisme – suivent un schéma de *contagion indirecte*. Il ne suffit pas d'entrer en contact avec quelqu'un qui soit « porteur » de ce comportement. Votre relation par rapport à cette personne a son importance. Dans la communauté de Framingham, les comportements ne passaient pas par-dessus les clôtures d'un jardin à l'autre. Les épidémies sociales se propageaient à travers les réseaux de respect et d'attachement mutuels, et non par le réseau méthodique du quadrillage des rues. Il n'y avait rien de comparable entre l'effet d'un collègue et celui d'un ami proche, et même l'ami d'un ami d'un ami avait plus d'influence qu'une personne qu'on voyait tous les jours mais qu'on n'aimait pas. Cette sorte de contamination sélective n'existe pratiquement pas dans le monde des maladies – c'est comme si votre système immunitaire ne pouvait se défendre que contre un virus attrapé de quelqu'un que vous ne connaissiez pas ou que vous n'aimiez pas. Mais c'est exactement comme cela que les comportements se propagent. La proximité sociale est plus importante que la proximité géographique.

Pourquoi les comportements sont-ils si contagieux entre proches ? Si l'on pousse un peu plus loin l'analogie avec le système immunitaire, on pourrait dire que notre système immunitaire ne rejette les objectifs et le comportement de quelqu'un d'autre que *s'il reconnaît que cette autre personne n'est « pas nous »*. Après tout, notre système immunitaire physique n'attaque pas no

propres cellules ; il laisse tranquille ce qu'il reconnaît comme étant nous. Mais il traite comme une menace ce qu'il reconnaît comme *autre* – il isole ou détruit ce virus ou cette bactérie pour que vous ne tombiez pas malade. Il s'avère que lorsque nous pensons à des gens que nous aimons, que nous respectons, ou en qui nous nous reconnaissons, notre cerveau les traite plus comme s'ils étaient nous que s'ils n'étaient *pas nous*. Vous pouvez constater cela dans un scanner d'adultes qui pensent d'abord à eux-mêmes, puis à leur mère. Les régions cérébrales activées dans le premier cas sont quasiment identiques à celles activées dans le second cas, ce qui montre que la personne que nous pensons être inclus les gens à qui l'on tient. La perception que nous avons de nous-mêmes dépend de notre relation avec les autres, et à bien des égards, nous ne savons qui nous sommes qu'en pensant aux autres. Parce que nous incluons les autres dans notre perception de nous-mêmes, leurs choix influencent nos choix.

SOUS LE MICROSCOPE

De qui avez-vous le plus grand risque d'attraper quelque chose ?

Prenez quelques minutes pour penser à qui sont vos « vrais proches ». Avec qui passez-vous le plus de temps ? Qui respectez-vous ? En qui vous reconnaissez-vous le plus ? Qui a l'opinion qui importe le plus pour vous ? En qui avez-vous le plus confiance ? À qui tenez-vous le plus ? Pouvez-vous penser à un comportement – positif ou négatif – que vous avez attrapé auprès d'eux ou qu'ils ont attrapé auprès de vous ?

UN MEMBRE DE LA TRIBU

Imaginez que quelqu'un frappe à votre porte et vous pose quelques questions à propos d'économie d'énergie. Vous arrive-t-il régulièrement d'essayer d'utiliser moins d'électricité ? Économisez-vous l'eau en prenant des douches plus courtes ? Avez-vous isolé votre maison pour réduire les pertes de chaleur ? Conduisez-vous une voiture qui consomme beaucoup ? Puis la personne vous demande si vous croyez fermement que faire des économies d'énergie aidera l'environnement, vous fera économiser de l'argent et profitera aux générations futures. Enfin elle vous pose deux questions : Quelle est la raison qui vous motive le plus à faire des économies d'énergie ? Oh, et à

votre avis, parmi vos voisins, combien essaient de faire des économies d'énergie ?

Huit cents résidents californiens se sont vu poser ces questions dans le cadre d'un sondage sur les raisons pour lesquelles les gens font des économies d'énergie. Ils sont apparus très altruistes, expliquant que leur principale motivation était la protection de l'environnement, suivie par l'aide aux générations futures et le fait d'économiser de l'argent. « Parce que d'autres gens le font » était bien la dernière raison invoquée. Mais avant de féliciter les Californiens pour leur esprit civique, considérez ceci : la seule question du sondage qui prédisait les économies réelles d'énergie d'une personne était celle leur demandant combien d'énergie ils pensaient que leurs voisins essaient d'économiser. Les autres convictions et motivations – économiser de l'argent, sauver la planète pour leurs petits-enfants – n'avaient aucun lien avec ce qu'ils faisaient. Les gens pensaient qu'ils agissaient pour de nobles causes, mais la seule chose qui comptait était de croire que « tous les autres le font », ce qui était beaucoup moins altruiste.

C'est un exemple de ce que les psychologues appellent *la preuve sociale*². Quand le reste de la tribu fait quelque chose, nous avons tendance à croire que c'est une bonne chose à faire. C'est l'un de ces instincts de survie utiles qui vont de pair avec le fait d'avoir un cerveau social. Après tout, si vous voyez toute votre tribu se diriger vers l'est, vous feriez mieux de suivre. Faire confiance au jugement des autres est le ciment des relations sociales. Vous n'avez pas besoin de tout connaître vous-même et pouvez garder vos ressources pour votre propre spécialité, que ce soit faire les plus élégants pagnes en cuir d'hippopotame, ou les prédictions les plus justes sur l'évolution du marché boursier.

La preuve sociale a une emprise énorme sur notre comportement au quotidien. C'est elle qui explique pourquoi on regarde souvent les « articles les plus lus » sur les sites Internet d'actualités, et pourquoi on ira plutôt voir le film numéro un au box-office plutôt que le dernier bide. C'est pourquoi les électeurs indécis peuvent se laisser convaincre par les sondages, et pourquoi c'est une « info » quand des parents se disputent dans les allées du magasin à propos du dernier jouet à la mode. Ce que les autres veulent doit être bien. Ce que les autres pensent doit être vrai. Si nous n'avons pas encore d'opinion, autant faire confiance à la tribu.

Les chercheurs qui ont fait du porte-à-porte concernant les économies d'énergie ont décidé de tester le pouvoir de la preuve sociale sur le changement de comportement. Ils ont créé des affichettes de portes sur lesquelles il était instamment demandé aux habitants de San Marcos, Californie, de prendre des douches plus courtes, d'éteindre les lumières inutiles et d'utiliser des ventilateurs plutôt que la climatisation la nuit. Chaque affichette venait avec un message de motivation. Certains demandaient aux résidents de protéger l'environnement, d'autres insistaient sur le fait que la conservation de l'énergie aiderait les générations futures ou permettrait aux résidents de réduire leurs factures d'énergie. Les affichettes témoins de la preuve sociale ne disaient qu'une chose : « 99 % des gens de votre communauté disent couper les lumières inutiles pour économiser l'énergie. »

Au total, 371 ménages ont reçu l'une de ces affichettes une fois par semaine pendant quatre semaines. Il est important de comprendre que chaque maison a reçu chaque fois le même type de message persuasif – c'est-à-dire quatre semaines de suite la même affichette « témoin de la preuve sociale », ou bien la même affichette « aidez les générations futures ». Pour trouver quel était le message de motivation le plus efficace, les chercheurs ont régulièrement relevé les compteurs d'énergie de chaque maison. Ils se sont également procuré les factures d'électricité des résidents pour les mois précédant et suivant la remise des affichettes. Le seul message persuasif qui a réduit la consommation d'énergie d'un ménage était le message disant que « tous les autres le faisaient ». Les autres messages – qui étaient les raisons invoquées par les personnes interrogées pour dire ce qui leur faisait faire des économies d'énergie – n'ont eu aucun effet sur le comportement.

Cette étude n'est qu'un exemple parmi les nombreuses études qui confirment que nous sommes les moutons de Panurge que notre mère nous a toujours dit de ne pas être. « Est-ce que tu sauterai d'un pont si tous tes amis le faisaient ? » Nous savons déjà, comme nous le savons aujourd'hui, que la bonne réponse est censée être : « Non, jamais ! Je n'ai pas l'esprit moutonnier et les autres n'ont aucune influence sur moi ! » Mais il serait plus juste de dire : « Oui, peut-être... »

Les gens ont rarement envie qu'on leur rappelle cela. Dans la classe presque chaque étudiant croit être l'exception. Depuis la naissance, on nous apprend à suivre notre chemin, à ne pas faire comme tout le monde, à être un meneur et non un suiveur. Malgré cela, notre obsession culturelle de l'indépendance n'arrive pas à supprimer notre désir humain de nous couler

dans le moule. Notre société peut louer le fait d'être au-dessus de l'influence des autres, mais nous ne pouvons pas nous détacher de notre instinct social. Ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose, comme le montre l'étude des affichettes de portes. La preuve sociale peut renforcer le *self-control* quand nous croyons que faire ce qui est juste (ou ce qui est plus dur), c'est la norme.

DIEU VEUT QUE VOUS PERDIEZ DU POIDS

Pouvez-vous convaincre les gens de faire plus d'exercice et de manger plus de fruits et de légumes en leur disant que c'est ce que Dieu veut ? C'est exactement ce que fait l'université d'État du Middle Tennessee, avec d'excellents résultats. L'étude demande aux gens si la façon de s'occuper de soi-même et de sa santé est une valeur importante dans leur religion. On demande aux chrétiens, par exemple, de réfléchir à des passages de la Bible tels que : « Ne sois point avec les buveurs de vin, ni avec ceux qui aiment la bonne chère » (Proverbes : 23, 20) et « Purifions-nous de toute souillure de la chair et de l'esprit, en achevant notre sanctification dans la crainte de Dieu » (2 Corinthiens : 7, 1). On leur demande de réfléchir aux comportements qu'ils ont dans la vie qui ne sont pas cohérents avec la foi et les valeurs qu'ils professent – par exemple, quand ils mangent n'importe comment ou ne font pas d'exercice. Quand ils identifient une déconnexion entre leur foi et leurs actions, on les encourage à mettre sur pied un plan d'action pour changer ce comportement. Croire que perdre du poids et faire de l'exercice est ce que les bons chrétiens font est une preuve sociale puissante – bien plus motivante qu'un avertissement sévère de notre médecin après avoir reçu les mauvais résultats de notre taux de cholestérol.

Selon Mark Ansel, le psychologue qui a développé cette approche, les communautés religieuses devraient endosser plus de responsabilités pour encourager le changement de comportement. Les lieux de culte pourraient offrir des cours de fitness et des conférences sur la nutrition parallèlement au service religieux, et lors des réunions, on devrait servir des plats de meilleure qualité. Il souligne que, pour que cette approche fonctionne, les prêtres doivent être de bons exemples à suivre. Avant de pouvoir prêcher des marches matinales, ils doivent être en bonne forme physique eux-mêmes – et tout comme ils ne voudraient pas qu'on les découvre avec une prostituée, ils devront réfléchir à deux fois avant de passer la porte du McDonald's local. Après tout, qui dit « preuve sociale » dit « preuve ».

À l'université Stanford, on a choisi une approche très différente pour réduire la fréquence d'un comportement parmi les étudiants de premier cycle. Pour décourager les beuveries, les chercheurs ont créé deux tracts différents. L'un d'eux suivait une approche rationnelle, donnant une liste de statistiques effrayantes du genre : « Une nuit passée à boire et vous pouvez perdre votre capacité à penser de manière abstraite pendant trente jours. » (Oui, c'est un argument pour beaucoup de jeunes étudiants inquiets vis-à-vis de leur prochaine performance à l'examen de maths.) L'autre tract établissait un lien entre le fait de boire et les lépreux sociaux de la vie universitaire : les étudiants de deuxième cycle. Ce prospectus montrait un étudiant de deuxième cycle en train de boire, avec comme avertissement : « Beaucoup d'étudiants de deuxième cycle à Stanford boivent... et beaucoup ont l'air louches. Alors réfléchissez quand vous buvez... Personne n'a envie d'être pris pour ce gars là. »

Les deux différents tracts ont été envoyés séparément dans deux dortoirs d'étudiants de première année. Deux semaines plus tard, les résidents avaient dû remplir un questionnaire anonyme sur le nombre de verres qu'ils avaient bus au cours de la semaine précédente. Les étudiants du dortoir qui avait reçu le tract avec l'étudiant louche ont rapporté avoir bu deux fois moins d'alcool que ceux de l'autre dortoir. Les étudiants disaient-ils la vérité ? On ne peut pas être sûr puisque les chercheurs ne les ont pas suivis dans leurs soirées. Il est possible que ces jeunes étudiants n'aient pas eu envie d'être pris pour des étudiants louches de deuxième cycle, même dans un projet de recherche anonyme. Mais si les rapports étaient sincères, cette étude suggère une nouvelle stratégie pour décourager les comportements malsains : il n'y a qu'à convaincre que c'est l'habitude d'un groupe auquel on ne voudrait surtout pas appartenir.

Ces deux études démontrent l'importance de la preuve sociale pour encourager un changement de comportement. Nous aurons sans doute plus envie d'abandonner nos vices et de cultiver nos nouvelles vertus si nous croyons que cela nous confortera plus sûrement une place au sein de notre tribu préférée.

QUAND LE SELF-CONTROL N'EST PAS NORMAL

Si l'on veut que les gens aient plus de volonté, on doit leur faire croire que la norme, c'est d'avoir du *self-control*. Mais quand avez-vous entendu parler d'une tendance positive du comportement pour la dernière fois ? Les médias préfèrent nous effrayer avec des statistiques choquantes montrant que nous devenons de plus en plus paresseux, de moins en moins moraux et de moins en moins sains. Nous entendons ces statistiques sans arrêt : 40 % des Américains ne font *jamais* d'exercice et seuls 11 % ont une véritable activité physique cinq fois par semaine (ce qui est la recommandation standard pour être en bonne santé et perdre du poids). Seulement 14 % des adultes mangent les cinq fruits et légumes recommandés par jour. En revanche, l'adulte moyen consomme près de cinquante kilos de sucre par an.

Le but de ces statistiques est de nous combler d'horreur. Mais soyons honnêtes : si nous nous trouvons dans cette majorité, tout ce que notre cerveau tribal traduit, c'est : « Quel soulagement, je suis exactement comme tout le monde. » Plus on entend ce genre de statistiques, plus on commence fermement à croire que c'est ce que les gens font, et ce n'est donc pas un problème si je le fais aussi. Si vous êtes comme 86 % des Américains pourquoi faudrait-il que vous changiez ?

Apprendre que nous sommes « normaux » peut même modifier notre perception de nous-mêmes. Par exemple, à l'échelle de la nation, plus on devient gros, plus on se sent mince. D'après un rapport publié en 2010 par les Archives of Internal Medicine⁸, 37 % des gens qui sont cliniquement obèses non seulement ne se croient *pas* obèses, mais en plus estiment qu'ils ont un faible risque de devenir obèses au cours de leur vie. Bien que l'on puisse croire à un déni de la réalité, cela reflète simplement la nouvelle réalité sociale. Quand tout le monde prend du poids, nos standards personnels (qu'est-ce que « l'obésité » ?) se décalent vers le haut, même si les standards médicaux restent les mêmes.

De l'autre côté de la courbe en cloche, si nous sommes en dehors de la majorité « sans volonté », nous pouvons même nous retrouver à revenir vers le centre, tel un boomerang. Ainsi, une étude révèle la chose suivante : certains propriétaires avaient reçu sur leur facture d'électricité un message mentionnant qu'ils consommaient moins d'énergie que la moyenne ; ces propriétaires ont alors commencé à vivre les lumières allumées et le thermostat en hausse. L'attrait de se retrouver dans le centre de la courbe peut être plus puissant que le désir de faire ce qui est bien.

Quand il s'agit de preuve sociale, ce que nous *pensons* que les autres font a même plus d'importance que ce qu'ils font effectivement. Ainsi les jeunes étudiants surestiment-ils la fréquence de la tricherie parmi leurs pairs. Pour savoir si un étudiant triche, le meilleur indicateur est de savoir s'il croit que les autres étudiants trichent, et non pas la sévérité des sanctions ou la crainte d'être pris sur le fait. Quand les étudiants croient que leurs camarades de classe trichent, une classe relativement honnête peut se transformer en classe pleine d'élèves qui envoient des SMS à leurs amis pour avoir des réponses pendant un examen (oui, j'ai surpris un élève en train de faire cela).

Ce phénomène ne se limite pas à la salle de classe. La plupart des gens surestiment le pourcentage de contribuables qui trichent sur leur déclaration de revenus. Cela augmente le taux réel de fraude fiscale, car les gens se conforment à ce qu'ils croient être la norme. Ce n'est pas que nous soyons d'incorrigibles tricheurs. Quand les gens reçoivent des informations précises sur la vraie norme, ils corrigent leur propre comportement. Par exemple quand on leur donne les statistiques exactes sur l'honnêteté des autres contribuables, ils ont plus tendance à remplir leur déclaration de revenus avec honnêteté.

SOUS LE MICROSCOPE

Mais maman, tout le monde le fait !

La preuve sociale peut nous mettre des bâtons dans les roues si nous croyons que tout le monde agit selon le comportement que nous essayons justement de changer. Vous arrive-t-il de vous dire que votre défi de volonté n'est pas bien important après tout, parce que c'est la norme de faire ce que vous faites ? Pensez-vous parfois à toutes les personnes que vous connaissez qui ont la même habitude que vous ? Si c'est le cas, vous devriez peut-être bousculer cette perception. Pour cela, la meilleure chose à faire est de trouver les personnes qui se comportent comme vous aimeriez vous comporter. Cherchez une nouvelle « tribu » à laquelle vous joindre. Ce pourrait être un groupe de soutien, une classe, un club local, une communauté en ligne, ou même simplement vous abonner à un magazine qui conforte vos objectifs. Si vous vous entourez de gens qui partagent l'engagement que vous avez vis-à-vis de vos objectifs, vous aurez l'impression que c'est la norme.

LE POUVOIR DE L'« OBLIGATION MORALE »

Imaginez vos anciens camarades de classe béer d'admiration en vous voyant arriver à la réunion des anciens élèves avec vingt-cinq kilos de moins : cela vous motiverait-il pour vous lever tous les matins afin de faire de l'exercice ? Pensez à la déception de votre fils de neuf ans quand vous fumez : cela peut-il vous empêcher de prendre furtivement une cigarette quand vous êtes au travail ?

Quand on est face à un choix, on imagine souvent ce que les autres penseront de nous. Des études montrent que cela peut être un stimulant de taille pour notre *self-control*. Les gens qui imaginent à quel point ils seront fiers quand ils atteindront un certain but – que ce soit arrêter de fumer ou donner son sang, par exemple – ont plus de chances d'aller jusqu'au bout et de réussir. Anticiper la désapprobation fonctionne de même. Les gens vont plus volontiers utiliser des préservatifs s'ils imaginent la honte qu'ils ressentiraient si les autres savaient qu'ils ont eu des relations sexuelles non protégées.

D'après David Desteno, psychologue de l'université Northeastern, à Boston, les émotions sociales comme la fierté et la honte ont une influence plus rapide et plus directe sur nos choix que les arguments rationnels sur les coûts et les bénéfices à long terme. C'est ce que Desteno appelle le *hot self control*⁹. En général, on pense au *self-control* comme au triomphe de la raison froide sur la chaleur des impulsions, mais la fierté et la honte dépendent du cerveau émotionnel, et non du cortex préfrontal logique. Les émotions sociales ont peut-être évolué pour nous aider à faire les choix qui nous permettront de garder notre place au sein de notre tribu, de la même manière que la peur aide à nous protéger et la colère à nous défendre. Imaginer l'acceptation ou le rejet social peut nous inciter à faire ce qu'il faut.

Certaines entreprises et certaines communautés ont commencé à tester l'humiliation sociale plutôt que les pénalités standard pour les comportements illégaux et socialement destructeurs. Si on vous attrape en train de voler dans une épicerie de Chinatown à Manhattan, on peut vous forcer à être pris en photo avec l'article que vous essayiez de voler. La photo sera accrochée sur un mur de la honte à côté de la caisse, avec votre nom, votre adresse et l'inscription : « Voleur notoire. »

Quand la police de Chicago a décidé de rendre publics les noms et les photos d'hommes arrêtés pour avoir sollicité des prostituées, son but était moins de punir les hommes qui étaient pris que d'espérer instiller la crainte dans le cœur de ceux qui envisageaient d'acheter du sexe. À l'appui de cette

politique, le maire de Chicago, Richard M. Daley, a dit dans une conférence de presse : « Nous prévenons tous ceux qui arrivent à Chicago : si vous sollicitez une prostituée, vous serez arrêté. Et si vous êtes arrêté, les gens le sauront. Votre épouse, vos enfants, vos amis, vos voisins et vos employeurs le sauront. » Un sondage sur les hommes de Chicago ayant eu affaire à des prostituées suggère que cette politique est efficace. Voir son nom et sa photo imprimés dans le journal local était jugé comme le moyen de dissuasion le plus efficace par rapport à la pratique (87 % des hommes interrogés ont dit que cela les ferait réfléchir à deux fois). Cela dépassait la peine de prison, l'idée de se voir retirer son permis de conduire ou de payer une amende de 1 000 \$.

LES LIMITES DE LA HONTE

Avant de trop s'enthousiasmer pour le pouvoir de la honte, il serait peut-être sage de se rappeler un petit quelque chose qu'on appelle l'effet « foutu pour foutu ». La frontière est mince entre les bénéfices liés à *l'anticipation* d'une émotion sociale négative comme la honte, et l'effondrement de la volonté qui résulterait du fait de ressentir réellement la honte. Nous avons vu à maintes reprises comment éprouver des sentiments négatifs pousse à céder à la tentation – tout particulièrement lorsqu'on ressent de la culpabilité ou de la honte. Comme mesure préventive, la honte peut marcher. Mais une fois que le mal est fait, la honte risque plus d'entraîner de l'autosabotage que du *self control*. Par exemple, les joueurs qui se sentent le plus honteux d'avoir perdu une importante somme d'argent auront plus tendance à « traquer » l'argent perdu en jouant encore plus et en empruntant pour essayer de récupérer leurs pertes.

Même lorsque la honte est préventive, elle peut nous manquer au moment où nous en avons le plus besoin. Quand des individus préoccupés par leur santé doivent s'imaginer un gâteau au chocolat devant eux, puis imaginer la honte qu'ils ressentiraient s'ils le mangeaient en entier, ils ont moins tendance à le manger (c'est du moins l'hypothèse). Mais quand des chercheurs ont réellement mis une grosse part de gâteau au chocolat du Cheesecake Factory¹ sur la table, avec une bouteille d'eau, une fourchette et une serviette en papier, la honte a eu l'effet inverse. Seulement 10 % ont résisté à la tentation. La honte préventive peut vous empêcher d'entrer dans le Cheesecake Factory mais quand la tentation est sous votre nez, elle n'a aucun pouvoir par rapport à

la promesse de récompense. Une fois que vos neurones dopaminergiques entrent en action, un sentiment négatif comme la honte intensifie votre désir et vous rend encore plus susceptible de céder à la tentation.

LE POUVOIR DE LA FIERTÉ

La fierté, au contraire, s'en sort même devant la tentation. 40 % des participants qui ont imaginé leur fierté s'ils résistaient au Cheesecake Factory n'ont pas pris une seule bouchée. Une des raisons qui expliquent cela, c'est que la fierté leur faisait oublier le gâteau. Au contraire, la honte déclenchait paradoxalement un plaisir anticipé, et les participants ont rapporté avoir eu plus de pensées liées à la tentation, telles que : « Ça sent bon » et : « Ça va être délicieux. » Une autre raison est purement biologique : des études en laboratoire révèlent que la culpabilité abaisse la variabilité de la fréquence cardiaque, notre réserve physiologique de volonté. La fierté, au contraire maintient, voire augmente, cette réserve.

Pour que la fierté marche, il nous faut croire que les autres regardent, ou que nous aurons l'occasion de leur raconter notre réussite. Les chercheurs en marketing ont découvert que les gens ont beaucoup plus tendance à acheter des produits écologiques en public que dans l'intimité du shopping en ligne. Acheter écologique est une façon de montrer aux autres comme nous sommes altruistes et attentionnés, et nous voulons que ce mérite soit reconnu socialement. Sans ce petit coup de fouet à leur statut, la plupart des gens ne saisiront pas l'occasion de sauver un arbre. Cette recherche fait ressortir une stratégie utile pour nous aider à tenir nos résolutions : annoncez les défis que vous voulez relever autour de vous. Si vous pensez que les autres soutiennent votre projet et gardent un œil sur votre comportement, vous serez plus motivé pour agir en conséquence.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Le pouvoir de la fierté

Mettez à profit le besoin humain basique de reconnaissance en imaginant comme vous serez fier de réussir à relever votre défi. Pensez à quelqu'un de votre tribu – membre de la famille, ami, collègue, professeur – dont l'opinion compte à vos yeux ou qui se réjouirait de votre réussite. Quand vous faites un choix dont vous êtes fier, partagez-le avec votre tribu sur Facebook,

Tweeter, ou, pour les récalcitrants de la technologie moderne, en partageant l'histoire de vive voix.

LA HONTE DE DEVOIR S'ACQUITTER DE SES IMPÔTS EN RETARD

S'il reste du temps à la fin de certains cours, j'invite mes étudiants à venir parler en public de leurs objectifs. Cela peut engendrer un peu de pression sociale – beaucoup de gens se sentent obligés après avoir parlé en public surtout s'ils savent que je vais leur demander plus tard comment cela se passe devant toute la classe. Cela donne aussi une forme de fierté anticipée, car beaucoup de ces étudiants sont motivés à l'idée de pouvoir décrire leur réussite en classe.

Il y a quelques années, alors qu'il y avait environ 150 élèves dans la classe, une femme a annoncé son but de s'acquitter enfin de ses impôts en retard. La semaine suivante, je ne l'ai pas vue et j'ai demandé à la classe : « Où est la femme qui voulait payer ses impôts ? » Elle n'était pas là, mais *deux autres* personnes ont levé la main pour dire qu'elles avaient commencé les démarches pour payer les impôts qu'elles n'avaient pas encore payés. Ce qui est incroyable, c'est qu'aucune des deux n'avait choisi de s'acquitter de ses impôts comme défi de volonté. L'annonce faite par la femme la semaine précédente les avait inspirés – c'était un cas typique de contagion.

Maintenant, où était la femme qui avait fait la promesse initiale ? Je ne suis pas sûre, et comme c'était notre dernier cours, je ne l'ai jamais su. Je ne peux qu'espérer qu'elle ait eu rendez-vous avec un avocat fiscaliste et non qu'elle fût victime de la honte. C'est l'autre facette du pouvoir de l'« obligation morale » : imaginer les yeux des autres peut être motivant, mais si nous échouons, imaginer leur mépris peut nous décourager de réapparaître en public.

ÊTRE BANNI DE LA TRIBU

Les « échecs » de la volonté comme l'addiction, l'obésité et la faillite sont souvent stigmatisés dans notre société. On peut supposer, à tort, qu'une personne est faible, paresseuse, stupide ou égoïste, et se convaincre qu'elle mérite d'être montrée du doigt ou bannie de la tribu. Mais nous devrions être

particulièrement prudents quand il s'agit de traiter des gens par le mépris sous prétexte qu'ils ne contrôlent pas leur comportement comme nous le voudrions. Outre que c'est une façon bien cruelle de traiter les gens, c'est une bien piètre stratégie pour pousser les gens au changement. Pour reprendre les mots de Deb Lemire, président de l'Association for Size Diversity and Health¹¹ : « Si la honte marchait, il n'y aurait pas de gros. »

D'après la recherche, être banni de sa tribu vide quelqu'un de sa volonté. On constate que les gens qui ont été rejetés socialement ont moins tendance à résister à la tentation de cookies tout juste sortis du four, et qu'ils abandonnent plus vite une tâche difficile. Ils se laissent aussi distraire plus facilement lorsqu'ils doivent se concentrer. Des études montrent que plus les minorités raciales sont exposées aux préjugés, moins elles ont de *self-control* – et il suffit de rappeler aux minorités la discrimination pour faire baisser leur volonté. Chaque fois que nous nous sentons exclus ou insultés, nous courons encore plus le risque de céder à nos pires impulsions.

Plutôt que de faire honte aux gens pour leurs échecs de volonté, on devrait au contraire leur offrir un support social quand ils réussissent. On a eu un bon exemple de cela à l'université de Pittsburgh où, dans un projet visant à aider les gens à perdre du poids, les participants ont été priés de s'inscrire avec un ami ou un membre de leur famille. Les expérimentateurs donnaient aux participants des « devoirs de soutien », comme partager un repas sain pendant la semaine et se téléphoner pour faire le point et s'encourager mutuellement. Ce sont 66 % des participants de ce projet qui ont conservé leur perte de poids après une période de suivi de dix mois, un chiffre impressionnant si on le compare avec les 24 % du groupe de contrôle de personnes qui ne s'étaient pas inscrites avec un ami ou un membre de leur famille.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Faites-en un projet de groupe

Vous n'avez pas besoin de monter à l'assaut de votre défi de volonté tout seul. Y a-t-il un ami, un membre de votre famille ou un collègue qui pourrait se joindre à vous pour vos objectifs de volonté ? Ce n'est pas la peine d'avoir les mêmes buts ; faire le point ensemble et vous encourager mutuellement peuvent suffire à apporter le soutien moral dont votre *self-control* a besoin. Si vous aimez que ce soutien social prenne la forme d'une sorte de compétition, engagez les autres dans une confrontation de volonté. Qui sera le premier à achever une tâche que vous repoussez sans cesse, ou à économiser le plus d'argent en un mois ?

QUAND DES E-MAILS SUFFISENT À GARDER UN OBJECTIF

Un de mes messages électroniques préférés parmi ceux que j'ai reçus de mes anciens étudiants est arrivé des mois après la fin de notre cours. Cette femme voulait me faire savoir qu'un exercice impromptu que j'avais proposé le dernier jour avait fait toute la différence pour l'aider à atteindre ses objectifs. Au cours de cette dernière séance, certains étudiants avaient émis la crainte qu'une fois le cours fini, ils perdraient la motivation de poursuivre les changements qu'ils avaient mis en pratique. Il y a une forte composante sociale dans la classe, et savoir qu'ils peuvent partager leurs expériences – ne serait-ce qu'avec leur voisin de table – motive beaucoup d'entre eux à avoir quelque chose à relater.

Alors à ce dernier cours, face à l'inquiétude de certains étudiants, j'ai dit à tous les élèves d'échanger leur adresse électronique avec quelqu'un qu'ils ne connaissaient pas. Puis j'ai dit : « Expliquez à cette personne ce que vous allez faire la semaine prochaine, qui soit en lien avec vos objectifs. » Leur mission était d'envoyer un e-mail à leur partenaire et de lui demander : « As-tu fait ce que tu as dit que tu ferais ? »

L'étudiante qui m'a écrit des mois plus tard m'a dit que la seule chose qui la motivait la première semaine après la fin des cours, c'était de savoir qu'elle allait devoir dire à cet étranger si elle avait tenu parole ou non. Mais après cela, c'est devenu un vrai pôle de soutien. Ils ont continué à s'envoyer des e-mails de contrôle toutes les semaines, malgré le fait qu'ils n'avaient aucune relation en dehors. Quand ils ont arrêté, les changements étaient bien ancrés dans sa vie, et elle n'avait plus besoin de rendre des comptes ni d'avoir ce soutien.

UN DERNIER MOT

Notre cerveau incorpore de manière remarquable les objectifs, les convictions et les actions des autres dans nos décisions. Quand nous sommes avec d'autres, ou simplement quand nous pensons à d'autres personnes, celles-ci deviennent une autre version de nous-mêmes qui entre en concurrence, dans notre esprit, pour le *self-control*. L'inverse est également vrai : nos propres actions influencent les actions d'innombrables personnes, et chaque choix que nous faisons pour nous-mêmes peut servir de source d'inspiration ou de tentation pour les autres.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : le *self-control* est influencé par la preuve sociale, c'est pourquoi la volonté et la tentation sont toutes deux contagieuses.

Sous le microscope

- *Votre réseau social :* y a-t-il d'autres gens dans votre cercle social qui partagent votre défi de volonté ?
- *Qui copiez-vous ?* Tâchez de voir si vous reflétez le comportement d'autres personnes.
- *De qui avez-vous le plus de risques d'attraper quelque chose ?* Qui sont vos « vrais proches » ? Y a-t-il certains de leurs comportements qui ont déteint sur vous ou certains des vôtres qu'ils ont attrapés ?
- *Mais maman, tout le monde le fait !* Utilisez-vous la preuve sociale pour vous convaincre que votre défi de volonté n'est finalement pas bien important ?

Expériences de volonté

- *Renforcez votre système immunitaire :* pour éviter d'attraper les échecs de volonté des autres, passez quelques minutes au début de votre journée à penser à vos objectifs.
- *Attrapez du self-control :* quand vous avez besoin d'un peu plus de volonté, pensez à quelqu'un qui serait un exemple à suivre à vos yeux. Demandez-vous : « Qu'est-ce qu'il (ou elle) ferait à ma place ? »
- *Le pouvoir de la fierté.* Parlez de vos défis de volonté autour de vous, et imaginez comme vous serez fiers quand vous réussirez à les relever.
- *Faites-en un projet de groupe :* pouvez-vous enrôler d'autres personnes dans un défi de volonté ?

Chapitre 9

Ne lisez pas ce chapitre !
Les limites du pouvoir de « ne pas faire »

Nous étions en 1985, et la scène du crime était un laboratoire de psychologie à l'université Trinity, un petit établissement d'enseignement supérieur de lettres et sciences sociales à San Antonio, Texas. Dix-sept étudiants de premier cycle étaient rongés par une pensée qu'ils n'arrivaient pas à contrôler. Ils savaient que ce n'était pas bien – ils savaient qu'ils ne devraient pas y penser. Mais c'était tellement fascinant, bon sang ! Chaque fois qu'ils essayaient de fixer leur attention sur autre chose, la pensée ressurgissait avec force dans leur conscience. Ils ne pouvaient tout simplement pas penser à autre chose qu'aux *ours blancs*.

Les ours blancs étaient rarement un souci pour ces jeunes étudiants dont les préoccupations tournaient plutôt autour du sexe, des examens et de la déception du New Coke¹. Mais à ce moment-là, les ours blancs étaient pour eux le sujet irrésistible – tout cela parce qu'on leur avait donné l'instruction « Pour les cinq minutes qui viennent, essayez de ne pas penser aux ours blancs. »

Ces étudiants étaient les premiers participants à une série d'études menées par Daniel Wegner, qui est aujourd'hui professeur de psychologie à l'université Harvard. Au début de sa carrière, Wegner était tombé sur une histoire à propos du romancier russe Léon Tolstoï. Alors qu'il était enfant, son frère plus âgé lui avait dit de s'asseoir dans un coin jusqu'à ce qu'il puisse arrêter de penser à un ours blanc. Quand il est revenu bien plus tard, il a trouvé le jeune Tolstoï toujours dans le coin, paralysé par son incapacité à cesser de

penser à un ours blanc. À partir de là, Wegner a vite compris qu'il n'arrivait plus à se débarrasser de cette histoire et de la question qu'elle soulevait : pourquoi ne pouvons-nous pas contrôler nos pensées ?

Wegner a mis sur pied une expérience presque identique au test de contrôle mental que Tolstoï avait fait dans son enfance : il a demandé aux participants de penser à tout ce qu'ils voulaient, sauf à un ours blanc. Cette consigne s'est avérée difficile à appliquer pour la plupart des participants, si l'on en croit la transcription partielle, ci-après, de ce qu'une femme pensait tout haut :

J'essaie de penser à un million de choses pour me forcer à penser à autre chose qu'à un ours blanc et je n'arrête pas d'y penser, encore et encore et encore. Alors... euh, oh ! Regarde ce mur marron. J'ai l'impression qu'à chaque fois que j'essaie de ne pas penser à un ours blanc, j'y pense quand même.

Et ainsi de suite, avec peu de variations, pendant quinze minutes.

L'incapacité d'arrêter de penser à des ours blancs ne vous apparaît peut-être pas comme le pire des échecs de la volonté. Mais comme nous le verrons, le problème de l'interdiction s'étend à toute pensée qu'on essaie de proscrire. Les dernières recherches en matière d'anxiété, de dépression, de régime et d'addiction le confirment toutes : le pouvoir de « ne pas faire » est lamentablement voué à l'échec quand il s'applique au monde des pensées et des sentiments internes. Dans ce monde intérieur, nous allons découvrir qu'il nous faut une nouvelle définition du *self-control* – une qui nous permette de relâcher notre *self-control*.

N'EST-CE PAS IRONIQUE ?

Wegner a réitéré son expérience de pensée avec d'autres étudiants, et quand eux aussi sont devenus obsédés par les ours, il a interdit d'autres pensées. Chaque fois, le simple fait d'essayer de ne pas penser à quelque chose déclenchait un effet paradoxal : les gens pensaient à cette chose plus que lorsqu'ils n'essayaient pas de contrôler leurs pensées, et même plus que quand ils essayaient volontairement d'y penser. L'effet était particulièrement flagrant quand les gens étaient déjà stressés, fatigués ou distraits. Wegner a surnommé cet effet le *rebond ironique*. Vous repoussez une pensée et – VLAN ! – la voilà qui revient telle un boomerang.

Le rebond ironique explique de nombreuses frustrations modernes : l'insomniaque – qui se sent d'autant plus éveillé qu'il essaie de s'endormir ; la personne au régime – qui bannit les féculents et se retrouve à rêver de pain et de whoopies² ; enfin l'éternel inquiet qui essaie de refouler son anxiété et se retrouve sans cesse à imaginer les pires désastres. Wegner a même montré qu'essayer de se forcer à ne pas penser à une amourette quand on est réveillé augmente la probabilité d'en rêver la nuit – plus que quand on songe *intentionnellement* à la personne de nos rêves. Cela contribue sans aucun doute à l'effet Roméo et Juliette – la tendance psychologique bien connue de désirer plus fortement quelqu'un quand une histoire d'amour est proscrite.

Wegner a trouvé la preuve d'effets ironiques quasiment à chaque fois qu'on essaie de supprimer un instinct. Le candidat à un poste qui veut tellement faire une bonne impression risque fort de laisser échapper *la* chose qui va faire grincer des dents le recruteur. Le conférencier qui essaie d'être politiquement correct active paradoxalement dans son esprit tous les clichés offensants. La personne qui veut absolument garder un secret se retrouve obligée de vendre la mèche. Le serveur qui fait tout son possible pour ne pas renverser son plateau a plus de risques de se retrouver avec de la sauce bolognaise sur sa chemise. Wegner attribue même à l'effet ironique (sans doute par indulgence) la découverte scientifique selon laquelle les hommes les plus homophobes ont les plus grandes érections lorsqu'ils regardent des films pornographiques homosexuels.

POURQUOI ON NE PEUT PAS ARRIVER À SUPPRIMER UNE PENSÉE

Pourquoi le fait d'essayer d'éliminer une pensée ou une émotion déclenche-t-il un rebond ? Wegner soupçonne que c'est lié à la façon dont le cerveau traite la commande « *ne pas penser à quelque chose* ». Il divise la tâche en deux parties, qui activent deux systèmes du cerveau différents. Une partie de votre esprit va s'occuper de diriger votre attention vers n'importe quoi sauf la pensée interdite. C'est comme la femme dans la première étude de Wegner qui essayait de ne pas penser à l'ours blanc – « J'essaie de penser à un million de choses pour me forcer à penser à autre chose qu'à un ours blanc... oh Regarde ce mur marron. » Wegner appelle ce processus *l'opérateur*. L'opérateur dépend du système de *self-control* du cerveau et – comme toute forme de *self-control* recherché – requiert une bonne dose de ressources mentales et d'énergie. Une autre partie de votre esprit va s'occuper de trouver

des preuves que vous pensez à ce à quoi vous ne voulez pas penser, ou que vous ressentez ou faites ce que vous ne voulez pas ressentir ou faire. C'est comme ce qu'observait cette jeune femme : « Je n'arrête pas d'y penser encore et encore et encore. Chaque fois que j'essaie de ne pas penser à un ourson blanc, j'y pense quand même. » Wegner appelle ce processus le *moniteur*. Contrairement à l'opérateur, le moniteur marche automatiquement et sans grand effort mental. Dans le cerveau, le moniteur se rapproche plus du système automatique de détection d'une menace. Cela peut paraître positif - *self-control* automatique ! – jusqu'à ce que vous vous rendiez compte à quel point la coopération entre l'opérateur et le moniteur est critique. Si, pour une raison *x*, l'opérateur commence à s'essouffler, le moniteur va devenir un cauchemar pour le *self-control*.

Dans les circonstances ordinaires, l'opérateur et le moniteur fonctionnent en parallèle. Imaginons que vous alliez au supermarché et que vous ayez décidé de *ne pas* vous laisser tenter par l'allée des biscuits. Pendant que l'opérateur essaie de canaliser, de prévoir et de contrôler votre comportement (« Je suis ici, au supermarché, pour acheter des céréales, rien de plus. Où est l'allée des céréales ? »), le moniteur scrute votre esprit et votre environnement et vous envoie des signaux d'avertissement (« Danger ! Danger ! Cookies dans l'allée 3 ! Tu adores les cookies ! Est-ce ton estomac que j'entends ? Alerte Alerte ! Méfie-toi des cookies ! Cookies cookies cookies ! »). Si vos ressources mentales sont élevées, l'opérateur peut mettre à profit l'hystérie du moniteur. Quand le moniteur signale des tentations possibles ou des pensées gênantes, l'opérateur entre en scène pour vous diriger vers vos objectifs et loin des ennuis. Mais si vos ressources mentales sont mises à l'épreuve – que ce soit par des sources de distraction, de la fatigue, du stress, de l'alcool, une maladie ou toute activité mentalement épuisante –, l'opérateur ne peut pas faire son travail. Le moniteur, au contraire, est comme le petit lapin Duracell. Il continue, et continue, et continue.

Un opérateur fatigué et un moniteur dynamisé créent un déséquilibre problématique dans le cerveau. Comme le moniteur recherche quelque chose d'interdit, il passe son temps à rappeler au cerveau ce qu'il recherche. Les neuroscientifiques ont montré que le cerveau traite l'information interdite juste en dehors de la pleine conscience. Résultat : vous êtes prédisposés à penser à ce à quoi vous voulez éviter de penser, ou à ressentir ou à faire ce que vous voulez éviter de ressentir ou de faire. Par conséquent, dès que vous franchissez l'allée des biscuits dans le supermarché, le moniteur se rappelle

l'objectif de *ne pas* acheter de cookies, et il inonde votre esprit de Cookie: cookies cookies ! Si l'opérateur n'a pas toute sa force pour contrecarrer le moniteur, c'est comme une tragédie shakespearienne à l'intérieur de votre cerveau. En essayant d'empêcher votre chute, le moniteur vous y mène directement.

SI JE PENSE COMME ÇA, C'EST QUE CE DOIT ÊTRE VRAI

Essayer de ne pas penser à quelque chose est la meilleure garantie que cette pensée ne sera jamais loin de votre esprit. Cela engendre un deuxième problème : quand vous essayez de repousser une pensée et que cette pensée revient sans cesse à votre esprit, *vous avez de plus grands risques de supposer qu'elle doit être juste*. Sinon, pourquoi cette pensée reviendrait-elle sans arrêt à la charge ? Nous croyons que nos pensées sont une source importante d'information. Quand l'une d'elles revient sans cesse et est de plus en plus difficile à évacuer, il est naturel de supposer que ce doit être un message urgent auquel il faudrait prêter attention.

Ce préjugé cognitif semble être ancré dans le cerveau humain. Nous estimons la probabilité ou la véracité de quelque chose en fonction de la facilité avec laquelle nous pouvons l'amener à notre esprit. Cela peut avoir des conséquences troublantes lorsque nous essayons de repousser un souci ou un désir. Ainsi, comme il est facile de se rappeler les derniers accidents d'avion relatés aux informations (notamment si l'on a peur en avion et qu'on est sur le point de remettre sa carte d'embarquement), on a tendance à surestimer la probabilité de se trouver dans un accident d'avion. D'ailleurs le risque est d'environ 1 sur 14 000 000, mais la plupart des gens pensent que ce risque est supérieur à celui de mourir de néphrite ou de septicémie – deux des dix plus importantes causes de mort aux États-Unis, mais des maladies qui ne viennent pas spontanément à l'esprit.

Quel que soit le désir ou la peur que vous essayez de repousser, c'est précisément ce qui va s'imposer à votre esprit avec force. Wegner, le psychologue qui a découvert le rebond ironique, a reçu un coup de téléphone un jour d'une étudiante totalement désespérée qui ne pouvait pas arrêter de penser à l'idée de se suicider. Une pensée fugitive lui avait traversé le cerveau puis y était restée au point que la jeune fille était maintenant convaincue qu'au fin fond d'elle-même, elle voulait se suicider. Sinon, pourquoi cette idée

reviendrait-elle sans arrêt perturber ses pensées ? Elle a appelé Wegne au secours – peut-être le seul psychologue de sa connaissance. Mais n'oubliez pas ceci : Wegner est un psychologue scientifique, et non un psychothérapeute. Il n'est pas formé pour dissuader les gens de sauter d'un appui de fenêtre ou pour essayer de déchiffrer les coins sombres de leur cerveau. Alors il a parlé à l'étudiante de ce qu'il connaissait : les ours blancs. Il lui a raconté ses expériences, et lui a expliqué que plus on essaie de repousser une pensée, plus il y a de risques que cette pensée revienne à la conscience. Cela ne veut pas dire que la pensée est vraie ou importante. L'étudiante s'est sentie soulagée de comprendre que la façon dont elle avait réagi à la pensée du suicide en avait renforcé l'idée – mais que cela ne voulait pas dire qu'elle voulait réellement se tuer.

Pour vous, c'est peut-être la pensée que celui que vous aimez vient d'avoir un accident de voiture. Ou la pensée qu'un pot de glace caramel-chocolat est la seule chose qui apaisera votre stress. Si vous paniquez et repoussez cette pensée, elle va revenir. Et quand elle reviendra, ce sera avec plus de vigueur. Parce que vous essayez de *ne pas* y penser, le fait qu'elle revienne vous paraît encore plus lourd de sens. C'est pourquoi vous avez plus tendance à croire qu'elle est vraie. Celui qui se fait du souci se fait encore plus de souci, et celui qui ne rêve que de la glace sort sa cuillère.

SOUS LE MICROSCOPE

Explorez le rebond ironique

Y a-t-il quelque chose que vous essayez de chasser de votre esprit ? Si c'est le cas, examinez la théorie du rebond ironique. Réussissez-vous à supprimer cette pensée ? Ou le fait d'essayer de la repousser de votre esprit la fait-elle revenir avec plus de vigueur ? (Oui, vous allez donner au moniteur la mission de surveiller le moniteur.)

ÉVITER LE REBOND IRONIQUE

Comment pouvez-vous sortir de ce dilemme déconcertant ? Wegner suggère un antidote au rebond ironique qui est lui-même ironique : abandonnez. Lorsque vous cessez d'essayer de contrôler des pensées ou des émotions non désirées, elles cessent de vous contrôler. Quand on étudie l'activation du cerveau, on constate que dès que l'on donne aux participants l'autorisation

d'exprimer une pensée qu'ils essayaient de supprimer, cette pensée devient moins primordiale et elle a moins tendance à s'imposer à la pleine conscience. Paradoxalement, l'autorisation de penser à quelque chose réduit la probabilité d'y penser.

Cette solution s'avère utile pour une gamme étonnamment large d'expériences intérieures non désirées. L'envie de penser à ce que vous pensez et de ressentir ce que vous ressentez – sans forcément croire que c'est vrai ni vous sentir obligé d'agir en conséquence – est une stratégie efficace pour traiter l'anxiété, la dépression, les envies alimentaires et l'addiction. Nous allons examiner les preuves pour chacun de ces cas ; cela nous permettra de prendre conscience que le fait de lâcher le contrôle de nos expériences intérieures nous donne un plus grand contrôle de nos actions extérieures.

JE NE VEUX PAS ME SENTIR COMME ÇA

Essayer de ne pas avoir de pensées tristes peut-il rendre les gens déprimés ? Ce n'est pas aussi tiré par les cheveux que ce qu'on pourrait croire. Des études montrent que plus vous essayez de supprimer des pensées négatives, plus vous risquez de devenir déprimé. Plus les gens déprimés essaient de refouler des pensées éprouvantes, plus ils dépriment. Une des premières expériences de suppression de la pensée effectuée par Wegner a montré cet effet même sur des sujets en parfaite santé. Il a demandé à des gens soit de penser aux pires choses qui leur soient arrivées, soit de *ne pas* penser à ces choses. Quand les gens sont stressés ou préoccupés, essayer de ne pas penser à des choses tristes les rend encore plus tristes que quand ils *essaient* de se sentir tristes. Avec une autre expérience, on a constaté que quand les gens essaient de repousser des pensées critiques à l'égard d'eux-mêmes (« Je ne suis qu'un raté », « Les gens me croient stupide »), leur estime de soi et leur humeur plongent plus vite que quand ils réfléchissent posément à ces pensées. Cela est vrai *même lorsque les gens croient avoir réussi à repousser ces pensées négatives*. Le rebond ironique les frappe à nouveau !

Essayer de supprimer l'anxiété a également l'effet inverse. Par exemple, les gens qui essaient de ne pas penser à une procédure médicale douloureuse finissent par être plus anxieux et par avoir plus de pensées intrusives à propos de la douleur. Les gens qui essaient de supprimer leur trac avant de parler en

public ont non seulement plus d'anxiété, mais aussi un rythme cardiaque plus élevé (et donc plus de risques de cafouiller pendant leur discours). On peut essayer de repousser des pensées de notre esprit, mais le corps comprend le message quand même. Et tout comme la tentative de supprimer des pensées tristes ou critiques à l'égard de soi-même aggrave la dépression, des études montrent que la suppression de pensée augmente les symptômes de trouble de l'anxiété graves comme le syndrome de stress post-traumatique et le trouble obsessionnel compulsif.

Ces découvertes peuvent être difficiles à saisir. Elles vont à l'encontre de tous les instincts que nous avons pour protéger notre esprit de pensées perturbantes. Que sommes-nous censés faire avec de telles pensées négatives : si ce n'est nous en débarrasser ? Mais comme nous le verrons, si nous voulons nous éviter la souffrance mentale, nous devons faire la paix avec ces pensées et non les repousser.

IL Y A QUELQUE CHOSE QUI NE TOURNE PAS ROND CHEZ MOI

Philippe Goldin est l'un des neuroscientifiques les plus ouverts que vous puissiez rencontrer. Je ne suis pas en train de dire que les intellos du cerveau ne sont pas sympathiques, mais la plupart ne serrent pas dans les bras avec chaleur celui ou celle qu'ils croisent dans le laboratoire. Goldin dirige le Clinically applied Affective Neuroscience Laboratory³ de l'université Stanford, qui est une façon compliquée de dire qu'il utilise ce qu'il connaît du cerveau pour aider des gens qui souffrent de dépression et d'anxiété - d'anxiété sociale en particulier. On pourrait croire qu'il est la dernière personne au monde à pouvoir s'intéresser au trouble de l'anxiété sociale, une forme invalidante de timidité, mais il s'est fait un nom à essayer de comprendre et de traiter ce trouble.

Les personnes qui s'inscrivent à ses études ne sont pas juste un petit peu nerveuses dans les situations sociales. La simple pensée de parler à des étrangers peut déclencher une attaque de panique. Vous savez, ce cauchemar au cours duquel vous vous rendez compte que vous êtes tout nu et que tout le monde vous montre du doigt et se tord de rire ? Eh bien, les gens qui souffrent de trouble de l'anxiété sociale ont l'impression de vivre ce cauchemar sept jours sur sept et vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Ils ont une peur constante de se mettre dans une situation embarrassante ou d'être jugés par les

autres, et ils sont généralement leurs propres détracteurs les plus terribles. Ils souffrent souvent de dépression. La plupart évitent les situations – soirées, bains de foule, prises de parole en public – qui vont déclencher leur anxiété et leur doute d’eux-mêmes. Résultat : leur vie se rétrécit de plus en plus, et même les choses que la plupart des gens considèrent comme normales – assister à une réunion de travail, passer un coup de téléphone – peuvent prendre des proportions accablantes.

Goldin étudie ce qui se passe dans le cerveau des personnes qui souffrent d’anxiété sociale lorsqu’elles éprouvent de l’inquiétude. Il a découvert que ces gens ont plus de mal à contrôler leurs pensées qu’une personne lambda, et ceci se voit au niveau de leur cerveau. Quand ils sont confrontés à une inquiétude – par exemple, quand ils imaginent être critiqués –, leur centre de stress surréagit. Quand Goldin leur demande de penser à autre chose, leur système de contrôle de l’attention est sous-activé. Pour reprendre la théorie du contrôle de la pensée de Wegner, c’est comme si leur « opérateur » était épuisé et ne pouvait pas éloigner leur cerveau de la source d’inquiétude. Cela expliquera pourquoi les gens qui souffrent de troubles anxieux sont tellement consumés par leurs peurs – leurs tentatives de repousser leurs pensées sont particulièrement inefficaces.

La thérapie traditionnelle pour combattre le trouble de l’anxiété sociale tourne autour de l’idée de mettre au défi des pensées comme : « Il y a quelque chose qui ne tourne pas rond chez moi » pour se débarrasser de l’anxiété. Ceci n’a de sens que si vous croyez qu’essayer de *ne pas* penser à quelque chose marche. L’approche de Goldin est totalement différente. Il apprend à ceux qui souffrent du trouble de l’anxiété sociale à observer et à accepter leurs pensées et leurs sentiments – même les plus effrayant(e)s. Le but n’est pas qu’ils se débarrassent de leur anxiété et de leur doute d’eux-mêmes, mais qu’ils développent une confiance dans le fait qu’ils sont capables de faire face à ces pensées et à ces sentiments difficiles. S’ils apprennent qu’il n’y a pas d’expérience *intérieure* dont il faut qu’ils se protègent, ils peuvent trouver plus de liberté dans le monde extérieur. Quand une inquiétude surgit, Goldin invite à ces personnes souffrant d’anxiété de prêter attention à leurs pensées, de ressentir l’anxiété à l’intérieur de leur corps, puis de se concentrer sur leur respiration. Si l’anxiété persiste, il les encourage à imaginer leurs pensées et leurs émotions s’évaporer avec leur respiration. Il leur apprend que si elles ne luttent pas contre l’anxiété, celle-ci passera naturellement son chemin.

Goldin étant un neuroscientifique, il veut tout particulièrement savoir si et comment cette approche modifie le cerveau. Avant et après son intervention, il fait passer une IRMf (imagerie par résonance magnétique fonctionnelle) à ces anxieux pathologiques pour voir ce qui se passe dans leur cerveau lorsqu'ils sont inquiets. Ces sessions d'imagerie cérébrale pourraient déclencher anxiété et claustrophobie chez les gens les plus sereins. Ses sujets sont contraints de rester allongés sur le dos, immobiles et la tête maintenue par le scanner. Ils doivent serrer les mâchoires sur de la cire dentaire pour ne pas bouger ni parler. La machine autour de leur tête fait un bruit métallique régulier qui évoque un marteau-piqueur. Et comme si ce n'était pas assez, on leur demande de réfléchir à différentes assertions négatives à leur sujet, qui apparaissent sur un écran devant leur visage : « Il y a quelque chose qui ne va pas chez moi » « Les gens me trouvent bizarre », « J'ai quelque chose qui ne tourne pas rond ».

Pendant que ces anxieux pathologiques réfléchissent à ces assertions Goldin observe l'activité de leur cerveau au niveau de deux régions : un réseau associé à la compréhension de l'écrit, qui révèle à quel point le patient réfléchit à chaque énoncé, et le centre du stress, qui révèle à quel point le patient panique.

Quand il a comparé le scan de chaque personne avant et après la formation qu'il leur avait donnée, il a découvert un changement intrigant. Après son intervention, il y avait beaucoup plus d'activité dans le réseau du cerveau associé au traitement des informations visuelles. Les personnes souffrant d'anxiété prêtaient *plus* attention aux énoncés d'autocritique qu'avant la formation. La plupart d'entre vous penseront sans doute à un échec total.

À cette différence près : il y avait une baisse importante de l'activité du centre de stress. Même si ces anxieux pathologiques consacraient toute leur attention aux pensées négatives, ils étaient moins contrariés par ces pensées. Ce changement au niveau de leur cerveau a apporté de grosses améliorations pour le quotidien. Après l'intervention, les participants se sentaient globalement moins anxieux, et ils passaient moins de temps à se critiquer et à se faire du souci. Une fois qu'ils ont cessé de lutter contre leurs pensées et leurs émotions, ils ont trouvé plus de liberté par rapport à elles.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Sentez ce que vous ressentez, mais ne croyez pas tout ce que vous pensez

Quand une pensée perturbante vous vient à l'esprit, essayez la technique que Goldin apprend à ses sujets. Au lieu de tenter instantanément de vous en distraire, prenez le temps de remarquer cette pensée. Souvent, nos pensées les plus perturbantes sont familières – la même inquiétude, la même autocritique, le même souvenir. « Et si ça se passe mal ? » « J'arrive pas à croire que j'aie fait ça ! Je suis tellement bête ! » « Si seulement c'était pas arrivé. Qu'est-ce que j'aurais pu faire d'autre ? » Ces pensées surgissent comme un air de chanson dont on n'arrive plus à se défaire ; elles semblent ne venir de nulle part mais une fois qu'elles sont là, il est impossible de s'en débarrasser. Commencez par remarquer si cette pensée perturbante est une vieille rengaine familière – c'est le premier signe qui vous permette de comprendre que ce n'est pas une information capitale que vous devez croire. Concentrez-vous ensuite sur ce que vous ressentez dans votre corps. Remarquez si vous avez la moindre tension, ou des changements de votre rythme cardiaque ou de votre respiration. Remarquez si vous ressentez quelque chose au niveau du ventre, de la poitrine, de la gorge ou à tout autre endroit de votre corps. Une fois que vous avez observé la pensée et les sensations, concentrez-vous sur votre respiration. Remarquez ce que cela fait d'inspirer et d'expirer. Parfois la pensée et les sensations perturbantes se dissipent naturellement quand vous faites cela. D'autres fois, elles continueront à perturber l'attention que vous voulez porter à votre respiration. Si c'est le cas, imaginez la pensée et les sensations comme des nuages qui passent à travers votre cerveau et votre esprit. Continuez à respirer, et imaginez les nuages se dissiper ou passer leur chemin. Imaginez votre respiration comme si c'était le vent qui dissipe et déplace les nuages sans effort. Vous n'avez pas besoin de faire partir la pensée, restez simplement avec la sensation de votre respiration.

Remarquez bien que cette technique n'a rien à voir avec croire ou ruminer une pensée. L'inverse de la suppression de pensée est l'acceptation de la présence de la pensée – pas le fait de la croire. Vous acceptez que les pensées vont et viennent, et que vous ne pouvez pas toujours contrôler les pensées qui vous viennent à l'esprit. Vous n'avez pas à accepter automatiquement le contenu de la pensée. En d'autres termes, vous pouvez vous dire : « Ah là là ! Voilà encore cette pensée qui revient – ce sont les soucis. C'est simplement comme ça que fonctionne l'esprit, et ça ne veut pas forcément dire grand-chose. » Vous n'êtes pas en train de vous dire : « Bon ben je suppose que c'est vrai, je suis une personne horrible, et des choses horribles vont m'arriver, et je suppose qu'il faut que je l'accepte. »

Cette même pratique peut être utilisée pour n'importe quelle pensée préoccupante ou émotion perturbante comme la colère, la jalousie, l'anxiété ou la honte.

Après avoir essayé cette technique plusieurs fois, comparez-la avec les résultats que vous obtenez quand vous essayez de repousser des pensées et des émotions. Qu'est-ce qui est le plus efficace pour vous donner la paix de l'esprit ?

UNE FILLE FAIT LA PAIX AVEC SA COLÈRE

Valérie était épuisée par les événements de l'année précédente. Plusieurs années auparavant, sa mère avait été diagnostiquée comme souffrant des premiers symptômes de la maladie d'Alzheimer, mais les choses avaient empiré. La perte de mémoire de sa mère s'était accentuée, et elle n'était plus capable de rester seule à la maison pendant que Valérie travaillait. Après consultation de sa famille, Valérie avait pris la décision de placer sa mère dans une institution spécialisée. Même si l'équipe médicale était toujours disponible, Valérie considérait qu'elle avait toujours la responsabilité de rendre visite à sa mère quotidiennement et de superviser les soins médicaux que celle-ci recevait. Ses frères et sœurs n'habitaient pas aussi près de l'institution, et son père était décédé. C'était donc elle qui se retrouvait avec la charge de tout cela.

Toute cette situation mettait Valérie en colère. Colère de perdre sa mère de cette maladie, et colère d'avoir à faire face à tout cela toute seule. Même les visites lui apportaient de la frustration, car la personnalité et la mémoire de sa mère devenaient imprévisibles. Pour couronner le tout, elle se sentait coupable d'être en colère. Pour supporter son épuisement, sa colère et sa culpabilité elle avait pris l'habitude de trouver un peu de réconfort en s'arrêtant tous les jours au supermarché quand elle revenait de l'institution. Elle faisait le plein de cupcakes, de doughnuts, et de tout ce qui lui paraissait appétissant au rayon boulangerie, et elle les mangeait dans sa voiture sur le parking. Elle s'était dit qu'elle méritait tout cela et que c'était bien le minimum compte tenu de tout ce qu'elle était obligée de subir, mais en fait, elle essayait de noyer ses sentiments avant de rentrer chez elle.

Valérie craignait, si elle n'essayait pas de repousser ses sentiments à la fin de chacune de ses visites, d'être complètement ensevelie par eux. Si elle se laissait aller à ses émotions, elle ne réussirait peut-être pas à s'en extirper. Et pourtant, ses émotions commençaient déjà à la submerger. Alors Valérie a commencé à pratiquer la respiration et à visualiser l'image des nuages après chaque visite à sa mère, sur un banc à l'extérieur de l'institution. Elle a accepté de ressentir le poids et l'épaisseur de la culpabilité, et la tension de la colère. Puis elle s'est représenté sa respiration comme un vent qui pourrait souffler à travers ces nuages noirs. Puis elle a imaginé ses sentiments devenant moins denses, moins suffocants. Alors que la culpabilité et la colère se dissipaient, le chagrin faisait souvent son apparition – un sentiment qui ne partait pas avec la respiration. Mais Valérie s'est rendu compte que lorsqu'elle

se permettait de ressentir le chagrin, elle n'avait pas réellement envie de le repousser. Elle avait de la place pour le chagrin.

Avec le temps, le rituel du supermarché a perdu de son attrait et il a été remplacé par l'envie de vivre à chaque moment de la journée les sentiments qui se manifestaient. Valérie a même été capable de ressentir cette même envie lors de ses visites à sa mère, se laissant aller à la frustration plutôt que de se dire qu'elle n'avait pas le droit d'être en colère vis-à-vis de sa mère. Cela ne changeait pas la situation, mais cela allégeait un peu son stress. Quand elle n'essayait pas de se débarrasser de ses sentiments, elle était plus à même de s'occuper à la fois de sa mère et d'elle-même.

Essayer d'échapper à des sentiments non désirés mène souvent à un comportement autodestructeur : celui qui repousse ce qu'il a à faire cherche à éviter l'anxiété, le buveur cherche à ne pas se sentir seul. Pour votre défi de volonté, voyez s'il y a un sentiment que vous essayez de ne pas ressentir. Que se passerait-il si vous vous donniez l'autorisation de le ressentir en utilisant la respiration et l'image des nuages ?

NE MANGE PAS LA POMME

James Erskine, psychologue de l'université Saint George de Londres, est fasciné par la recherche de Wegner sur les ours blancs. Mais il croit que la suppression de pensée ne nous amène pas seulement à *penser* quelque chose elle nous pousse à *faire* précisément la chose à laquelle nous essayons de ne pas penser. Depuis longtemps, il est fasciné par la tendance des gens à faire exactement le contraire de ce qu'ils veulent faire (y compris lui-même, bien que l'intrépide auteure que je suis n'ait pas réussi à soutirer le moindre détail d'Erskine). Son écrivain préféré est Dostoïevski, dont les personnages font régulièrement le vœu de ne pas faire quelque chose pour se retrouver quelques pages plus loin à faire précisément cette chose-là. Certes, les personnages de Dostoïevski ont plus tendance à être tirillés par la pulsion de tuer que par le désir de prendre un dessert. Cela dit, Erskine soupçonne que ce processus de rebond ironique se cache derrière n'importe quel comportement d'autosabotage, que ce soit lorsqu'on fait une entorse à un régime, qu'on fume, qu'on boit, qu'on joue de l'argent, ou qu'on a une relation sexuelle

(sous-entendu : avec quelqu'un avec qui on n'est pas censé échanger notre ADN).

C'est avec l'une des substances les plus tentantes du monde, le chocolat qu'Erskine a d'abord démontré à quel point la suppression de pensée peut être dangereuse pour le *self-control*. (Pour apprécier la quasi-universalité du goût pour le chocolat, considérez ceci : pour une étude destinée à examiner les différences entre les gens qui feraient n'importe quoi pour du chocolat et les autres, les chercheurs ont mis un an à trouver simplement onze hommes qui n'aimaient pas le chocolat.) Erskine a invité des femmes à venir dans son laboratoire pour tester deux sortes de chocolats similaires. Avant que les chocolats ne soient apportés dans la salle, il a demandé aux participantes de penser tout haut pendant cinq minutes. Il a donné à quelques femmes la consigne d'exprimer toute pensée relative au chocolat, et à d'autres de supprimer toute pensée relative au chocolat. (À titre de comparaison, un tiers des femmes n'ont reçu aucune instruction particulière concernant le contrôle de leur pensée.)

Au début, la suppression de pensée a semblé marcher. Les femmes qui essayaient de ne pas penser au chocolat parlaient effectivement moins du chocolat – seulement neuf pensées en moyenne pour le chocolat d'après une étude, contre cinquante-deux pour les femmes à qui l'on avait demandé d'exprimer toute pensée relative au chocolat. Mais toute personne en faveur de la suppression ne devrait pas crier victoire trop vite. La vraie mesure de la réussite est le test de goût.

L'expérimentateur a ensuite présenté à chaque femme deux bols contenant vingt chocolats emballés individuellement. Il les a ensuite laissées dans la salle avec un questionnaire à remplir sur les chocolats, et pour lequel elles pouvaient manger autant de chocolats qu'elles le jugeaient nécessaire. Dans chaque étude, les résultats ont été les mêmes : les femmes ont mangé presque deux fois plus de chocolats si elles avaient essayé de ne pas penser au chocolat avant le test de goût. Celles qui étaient au régime ont eu le plus grand rebond ce qui révèle que les gens qui ont le plus tendance à utiliser la suppression de pensée comme stratégie de défense contre une tentation sont les plus vulnérables à ses effets non désirés. En 2010, une étude a montré que les personnes qui font un régime ont bien plus tendance que les personnes qui n'en font pas à essayer de supprimer les pensées liées à la nourriture. Et – comme l'auraient prédit les ours blancs de Wegner – les personnes qui suppriment les pensées liées à la nourriture sont celles qui ont *le moins* de

contrôle quand il s'agit de manger. Leurs fringales sont plus violentes et elles ont plus de risques de se goinfrer que les personnes qui n'essaient pas de contrôler leurs pensées.

LE PROBLÈME QUAND ON SUIT UN RÉGIME

Bien que suivre un régime soit un passe-temps américain de longue date quand le but est de perdre du poids, c'est n'importe quoi. En 2007, un bilan de toutes les recherches faites sur les régimes visant à réduire l'alimentation ou les calories a déclaré qu'il n'y avait quasiment pas de preuves que ceux-ci apportent une perte de poids ou des bénéfices pour la santé ; en revanche affirmait-il, il y avait de plus en plus de preuves que les régimes sont néfastes. La grande majorité des gens qui ont suivi un régime non seulement reprennent le poids qu'ils ont perdu, mais en prennent encore plus. En fait, suivre un régime est plus efficace pour *prendre* du poids que pour en perdre. Avec le temps, les gens qui suivent un régime prennent plus de poids que ceux qui avaient le même poids initial mais n'ont jamais fait de régime. Plusieurs études menées sur le long terme ont montré que les régimes en yo-yo font monter la pression artérielle et le taux de mauvais cholestérol, suppriment le système immunitaire et augmentent le risque de crise cardiaque, d'AVC, de diabète, et de mortalité toutes causes confondues. (De plus, si vous voulez souvenez, suivre un régime augmente aussi votre risque de tromper votre conjoint – quoique cela ne figurera pas dans la liste des effets secondaires mentionnés sur votre contrat Jenny Craig⁴.)

De nombreux chercheurs – comme Erskine – en sont arrivés à la conclusion que ce qui rend les régimes si inefficaces est précisément ce que les gens pensent être la chose la plus efficace : bannir les aliments qui font grossir. Depuis le tout premier fruit défendu, l'interdiction a entraîné des problèmes, et la science aujourd'hui confirme que si vous restreignez la consommation d'un aliment, cela génère automatiquement une envie folle de manger cet aliment. Par exemple, des femmes à qui l'on a demandé de ne pas manger de chocolat pendant une semaine ressentent une plus grande envie de chocolat et mangent deux fois plus de glace, de cookies et de gâteau au chocolat au cours d'un test de goût que les femmes qui ne s'étaient pas privées. Cela n'est pas dû au fait que le cerveau et le corps se rendent tout à coup compte qu'ils ne peuvent se passer des acides aminés et des micronutriments présents dans la crème glacée aux cookies et pépites de chocolat. (Si les envies irrésistibles fonctionnaient

ainsi, des millions d'Américains mourraient d'envie de fruits et de légumes frais.) Non, le rebond est plus psychologique que physiologique. Plus vous essayez d'éviter un aliment, plus votre esprit sera préoccupé par cet aliment.

Erskine souligne que beaucoup de gens au régime pensent à tort que la suppression de pensée marche parce qu'ils ont souvent l'impression de réussir – du moins au début – à se débarrasser de leurs pensées liées à la nourriture. Il n'y a pas qu'eux qui peuvent se convaincre que la suppression de pensée marche ; on est tous sujets à cette illusion. Du fait qu'il est possible de repousser temporairement une pensée, nous supposons que la stratégie en elle-même est fondamentalement bonne. Lorsque, au bout d'un moment, nous n'arrivons plus à contrôler nos pensées et notre comportement, nous interprétons cela comme la preuve que nous n'avons pas assez essayé de supprimer ces pensées – et non que la suppression ne marche pas. Cela nous mène à essayer encore plus, ce qui nous promet un rebond encore plus fort.

SOUS LE MICROSCOPE

Qu'y a-t-il sur votre liste des choses les plus désirées ?

La science semble montrer que, quand nous proscrivons un aliment, nous augmentons le désir. Est-ce vrai dans votre cas ? Avez-vous jamais essayé de perdre du poids en éliminant un groupe d'aliments ou quelque chose que vous aimez particulièrement ? Si c'est le cas, combien de temps cela a-t-il duré – et comment cela s'est-il terminé ? Avez-vous quelque chose sur votre liste de « choses à ne pas manger » en ce moment ? Si c'est le cas, dans quelle mesure le fait de prohiber un aliment a-t-il influencé votre envie irrésistible de consommer cet aliment ? Si vous n'êtes pas au régime, y a-t-il quelque chose que vous vous interdisez ? Cela a-t-il tué ou nourri votre désir ?

LE POUVOIR DE L'ACCEPTATION

Que faire de nos pensées et de nos envies irrépressibles si ce n'est les repousser ? Peut-être devrait-on les accueillir. C'est la conclusion d'une étude qui a porté sur une centaine d'étudiants à qui l'on a donné une boîte transparente de chocolats Hershey's Kisses qu'ils devaient garder constamment avec eux pendant quarante-huit heures. Leur défi : ne manger ni un Hershey's Kiss ni un autre chocolat. (Pour s'assurer qu'il n'y ait pas de tricheurs, les expérimentateurs avaient habilement marqué chacun des Hershey's Kisses de sorte qu'ils pourraient savoir si certains avaient été

mangés et remplacés.) Les étudiants n'avaient pas été livrés à eux-mêmes ; ils avaient reçu des conseils sur la façon de faire face à leur tentation. Certains étudiants devaient essayer de se distraire à chaque fois qu'ils auraient envie de manger un chocolat. Ils devaient aussi argumenter face à leurs pensées liées aux chocolats. Par exemple, s'ils pensaient : *Ces chocolats ont l'air tellement bons. Allez, j'en prends un, juste un !*, ils devaient essayer de remplacer cette pensée par : *Tu n'as pas le droit de manger ces chocolats, et tu n'en as pas besoin*. En d'autres termes, ces étudiants devaient faire exactement ce que la plupart d'entre nous font quand nous voulons contrôler notre appétit.

D'autres étudiants ont eu une leçon du genre ours blancs. Les expérimentateurs leur ont expliqué le rebond ironique et ils les ont encouragés à ne pas repousser les pensées liées au chocolat. Ils devaient plutôt remarquer quand ils avaient très envie de chocolat, accepter toute pensée ou tout sentiment qu'ils avaient à propos du chocolat, *mais ils devaient aussi se rappeler qu'ils ne devaient pas agir en conséquence*. Ils pouvaient ne pas contrôler leurs pensées, mais ils devaient toujours contrôler leur comportement.

Au cours des quarante-huit heures où leur volonté a été mise à l'épreuve, les étudiants qui ont abandonné le contrôle de leurs pensées sont ceux qui ont eu le moins de fringales liées au chocolat. Il est intéressant de souligner que ceux qui ont utilisé la stratégie d'acceptation a le plus aidés étaient les étudiants qui avaient d'ordinaire le moins de *self-control* vis-à-vis de la nourriture. Quand les étudiants qui luttaient le plus, en temps normal, contre leurs envies de nourriture essayaient de se distraire ou d'argumenter avec eux-mêmes, c'était une catastrophe. Mais quand ils abandonnaient la suppression de pensée, ils étaient moins tentés par les chocolats et moins stressés de devoir transporter avec eux une boîte de Kisses qu'ils n'avaient pas le droit de manger. Le plus incroyable, c'est que pas un seul étudiant utilisant la stratégie d'acceptation n'a mangé de chocolat, alors qu'ils avaient la promesse de récompense sous les yeux pendant deux jours d'affilée.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Acceptez vos envies irrésistibles – mais n'y succombez pas

Dans le cadre de l'étude sur les chocolats Hershey's Kisses, on a aidé des étudiants à faire face à leurs envies en leur expliquant l'effet rebond et en leur donnant des conseils en quatre étapes.

Vous trouverez ces conseils ci-après. Cette semaine, essayez de les appliquer à vos envies les plus irrésistibles, que ce soit manger du chocolat, boire des cappuccinos ou vérifier vos e-mails.

1. Remarquez que vous pensez à votre tentation ou que vous ressentez une envie irrésistible.
2. Acceptez cette pensée ou cette sensation sans immédiatement essayer de vous en distraire ou d'argumenter pour vous en détacher. Rappelez-vous l'effet rebond de l'ours blanc.
3. Prenez du recul en vous rendant compte que vous ne pouvez pas toujours contrôler vos pensées et vos sensations, mais que vous pouvez choisir d'y succomber ou non.
4. N'oubliez pas votre objectif. Rappelez-vous ce à quoi vous vous êtes engagé, comme les étudiants se rappelaient régulièrement qu'ils avaient accepté de ne pas manger de Hershey's Kisses.

UN ACCRO DU CHOCOLAT S'INSPIRE DES HERSHEY'S KISSES

Caroline était reconnaissante d'avoir une stratégie pour combattre son exposition constante au chocolat. Là où elle travaillait, il était de coutume d'avoir en permanence un bol de chocolats sur son bureau. Caroline elle-même n'en avait pas, mais elle ne pouvait aller voir qui que ce soit sans avoir à affronter la tentation. C'était une source de stress constante – céderait-elle ou non ? Si elle prenait un chocolat, trouverait-elle un prétexte pour retourner discrètement en chercher un autre ? Elle en était arrivée au point où elle envoyait un e-mail ou passait un coup de téléphone aux collègues dont le bureau était à moins de vingt mètres du sien, simplement pour éviter leur bureau bien rempli de tentations. La semaine après que nous avons discuté de l'étude des Hershey's Kisses, j'ai reçu un e-mail tout excité de Caroline. Elle me disait que le seul fait de penser à cette étude lui avait révélé un tout nouveau *self-control*. Elle pouvait regarder directement les chocolats situés sur le bureau d'un collègue, elle pouvait même se pencher pour en respirer l'odeur et ne pas craquer. Ses collègues dépiautaient un autre chocolat et soupiraient sur le peu de volonté qu'ils avaient. Caroline, au contraire, n'en revenait pas de la volonté dont elle faisait preuve. Elle ne savait pas si c'était le fait d'accepter ses envies irrésistibles qui boostait sa volonté, ou simplement celui de penser à ces étudiants transportant partout avec eux leur boîte de chocolat – mais dans tous les cas, elle était enchantée.

Souvent des étudiants me disent que se rappeler une étude précise – voire imaginer les participants à cette étude – leur donne plus de self-control. Si une étude vous a marqué, efforcez-

vous d'y repenser lorsque vous êtes dans une situation de tentation.

LE RÉGIME ZÉRO RÉGIME

Est-il seulement possible de perdre du poids ou d'améliorer votre santé si vous ne proscrivez pas les aliments qui font grossir ? Une nouvelle approche suggère que c'est possible – et je ne parle pas d'une pilule miracle qui prétend vous aider à brûler les graisses et à développer votre masse musculaire pendant votre sommeil. Des chercheurs de l'université Laval au Québec étudient depuis un certain temps une intervention unique qui se concentre sur ce que vous *devriez* manger. Le programme ne distribue pas une liste d'aliments interdits, et il ne se concentre pas sur la réduction de calories. Au lieu de cela, il souligne la façon dont les aliments peuvent créer une bonne santé et procurer du plaisir. Il demande aussi aux participants ce qu'ils *peuvent* faire pour améliorer leur santé – comme faire de l'exercice – plutôt que de raisonner en termes de ce qu'ils ne devraient pas faire ou ce qu'ils ne devraient pas manger.

En substance, ce programme transforme un défi pour le pouvoir de « ne pas faire » en un défi pour le pouvoir de « faire ». Au lieu de partir en guerre contre leur appétit, ils choisissent la mission de rechercher une bonne santé.

Des études de cette approche prouvent que transformer « ne pas faire » en « faire » marche. Deux tiers des participants qui ont été suivis ont perdu du poids et avaient maintenu leur poids au bilan effectué seize mois plus tard (Comparez cela avec les résultats de votre plus récent régime ; je crois qu'il faut en moyenne seize *jours* pour qu'une personne qui a suivi un régime reprenne son poids initial.) Ils disent également avoir moins d'envies irrésistibles liées à la nourriture depuis qu'ils ont achevé le programme, et moins tendance à perdre le contrôle de leur consommation de nourriture dans les situations – de stress ou de fête, par exemple – qui déclenchent typiquement une surconsommation. Et surtout, les femmes qui ont développé l'attitude la plus souple vis-à-vis de la nourriture sont celles qui ont perdu le plus de poids. Ne plus avoir d'interdits leur a donné plus, et non moins, de contrôle sur ce qu'elles mangeaient.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Au lieu de « ne pas faire », « faites ! »

Transformer un défi de « ne pas faire » en défi de « faire » est une réussite, et même les personnes qui ne font pas de régime peuvent en tirer une leçon. Pour le plus gros défi à votre pouvoir de « ne pas faire », essayez une des stratégies suivantes pour changer votre angle de vue :

- *Plutôt que de « ne pas faire », que pourriez-vous « faire » qui puisse satisfaire aux mêmes besoins ?* La plupart des mauvaises habitudes tentent de répondre à un besoin, que ce soit réduire son stress, s’amuser ou rechercher une approbation. Plutôt que de vous focaliser sur l’interdiction de votre mauvaise habitude, remplacez celle-ci par une nouvelle habitude (si possible plus saine). Un de mes étudiants essayait d’arrêter le café, il l’a remplacé par du thé. Le thé présentait les mêmes avantages – c’était une bonne excuse pour faire une pause, c’était une source d’énergie, et il était facile à trouver n’importe où – sans avoir autant de caféine.
- *Si vous ne faisiez pas votre mauvaise habitude, que pourriez-vous faire à la place ?* La plupart de nos addictions et de nos distractions demandent du temps et de l’énergie que vous pourriez consacrer à autre chose. Parfois, se concentrer sur cette possibilité manquée est plus motivant que d’essayer de se débarrasser de sa mauvaise habitude. Une de mes étudiantes avait l’impression de perdre son temps devant la télé, sans être capable de se détacher des émissions de télé-réalité. Il lui a été plus facile de couper la télévision lorsqu’elle s’est fixé un but sur ce qu’elle ferait à la place – apprendre à être une meilleure cuisinière. (Elle a commencé par remplacer les émissions de télé-réalité par des émissions culinaires – un bon premier pas – puis elle est passée du canapé à la cuisine.)
- *Pouvez-vous redéfinir votre défi de « ne pas faire » en défi de « faire » ?* On peut parfois voir un même comportement sous deux angles différents. Par exemple, un de mes étudiants a redéfini son défi de « ne pas être en retard » en défi d’« arriver le premier » ou d’« arriver cinq minutes en avance ». Cela ne paraît pas faire une grosse différence, mais il s’est retrouvé beaucoup plus motivé – et moins sujet au retard – quand il a fait de son défi d’être à l’heure une course qu’il pouvait gagner. Si vous vous concentrez sur ce que vous voulez faire plutôt que sur ce que vous ne voulez pas faire, vous contournez les dangers du rebond ironique.

Si vous décidez de tenter cette expérience, engagez-vous à passer cette semaine à vous concentrer sur des actions positives plutôt que sur des interdictions. À la fin de la semaine, évaluez comme vous avez réussi à la fois dans votre défi original de « ne pas faire » et votre nouveau défi de « faire ».

VEUILLEZ NE PAS FUMER

Sarah Bowen, chercheuse scientifique à l'Addictive Behaviors Research Center⁵ de l'université de Washington, avait consciencieusement réfléchi à la meilleure façon de mettre en place sa chambre de torture. Elle choisit une salle de conférences classique, avec une longue table qui permettait d'asseoir douze personnes. Elle couvrit les fenêtres et enleva tout ce qui était aux murs pour qu'il n'y ait rien qui puisse distraire ses sujets.

Ils arrivèrent un par un. À sa demande, chacun apportait un paquet non entamé de sa marque de cigarettes préférée. Ils voulaient tous arrêter de fumer mais aucun n'avait encore arrêté. Bowen avait demandé aux fumeurs de s'abstenir de fumer pendant au moins douze heures pour être sûre qu'ils seraient en manque de nicotine. Elle savait qu'ils avaient hâte d'en allumer une et de prendre une bouffée, mais ils devaient attendre que tout le monde arrive.

Une fois tous les fumeurs arrivés, Bowen les fit asseoir autour de la table. Chaque chaise était tournée face au mur de sorte que les fumeurs ne pouvaient pas se voir. Elle leur demanda de ranger livres, téléphones, nourriture ou boissons, et leur donna à chacun un papier et un crayon pour qu'ils répondent à des questions. Ils ne devaient s'adresser la parole sous aucun prétexte. C'est alors que la torture commença.

« Sortez votre paquet de cigarettes et regardez-le », intima Bowen. Ce qu'ils firent. « Maintenant tapotez votre paquet », dit-elle, se référant au rituel des fumeurs visant à tasser le tabac à l'intérieur de chaque cigarette. « Maintenant ouvrez la cellophane », ordonna-t-elle. « Maintenant ouvrez le paquet. » Et ainsi, étape par étape, elle amena les fumeurs à respirer le premier effluve émanant du paquet ouvert, à sortir la première cigarette, à la tenir, à la regarder, à la sentir. À la mettre à la bouche. À sortir leur briquet. À approcher le briquet de la cigarette sans l'allumer. À chaque étape, elle forçait les participants à faire une pause et à attendre quelques minutes. « Ce n'était pas drôle pour les participants, me dit Bowen. Je pouvais littéralement voir comme ils mouraient d'envie de fumer. Tout était bon pour se distraire : ils jouaient avec leur crayon, ils regardaient autour d'eux, ils gigotaient. » L'agonie des fumeurs ne faisait pas plaisir à Bowen, mais elle voulait être sûre qu'ils souffraient du genre de fringale intense qui peut faire capoter les tentatives d'arrêter de fumer. L'objectif réel de Bowen était de chercher à savoir si la pleine conscience peut aider les fumeurs à résister à la tentation.

Avant le test de torture, la moitié des fumeurs avaient reçu une brève formation sur une technique appelée « surfer la vague de la pulsion ». On leur intima de faire très attention à leur pulsion de fumer, sans essayer de la changer ou de s'en débarrasser – une approche qui peut être très utile, comme on l'a vu, pour faire face à nos soucis ou à nos envies alimentaires. Au lieu de se distraire de leur pulsion ou d'espérer qu'elle allait simplement partir, ils devraient vraiment la regarder en face. Quelles pensées leur venaient à l'esprit ? Que ressentaient-ils dans leur corps ? Avaient-ils la nausée, ou des crampes d'estomac ? Ressentaient-ils une tension dans leurs poumons ou leur gorge ? Bowen expliqua aux fumeurs que les pulsions finissent toujours à passer, qu'on leur cède ou non. Quand ils ressentiraient une forte envie, ils devraient imaginer leur pulsion comme une vague sur l'océan. Elle gagnerait en intensité mais finalement elle se briserait et se dissoudrait. Les fumeurs devaient s'imaginer surfer cette vague, et non la combattre ni y succomber. Bowen demanda ensuite aux fumeurs d'appliquer la technique de « surfer la vague » pendant l'expérience de pulsion induite.

Une heure et demie plus tard, après avoir été bien mis à l'épreuve, tous les fumeurs furent libérés de la chambre de torture de Bowen. Elle ne leur demanda pas de réduire leur consommation de cigarettes, elle ne les encouragea même pas à utiliser la technique de « surfer la vague » dans leur vie quotidienne. Mais Bowen leur donna tout de même une dernière tâche : noter le nombre de cigarettes qu'ils fumeraient chaque jour au cours de la semaine suivante, ainsi que leur humeur quotidienne et l'intensité de leurs envies de fumer.

Au cours des vingt-quatre premières heures après l'expérience, il n'y a eu aucune différence dans la consommation de cigarettes des deux groupes. Mais à partir du deuxième jour et tout au long de la semaine, le groupe qui avait été initié à la technique de « surfer la vague » fuma moins. À la fin de la semaine le groupe de contrôle ne manifestait aucun changement mais ceux qui surfaient la vague de leurs pulsions avaient réduit de 37 % leur consommation de cigarettes. Le fait de prêter directement attention à leurs pulsions les avait aidés à prendre des mesures positives en vue d'arrêter. Bowen regarda aussi la relation entre l'humeur des fumeurs et leurs pulsions de fumer. Aussi surprenant que cela puisse paraître, les fumeurs qui avaient appris à surfer la vague de leurs pulsions ne montraient plus la corrélation typique entre le fait d'éprouver un sentiment négatif et celui de craquer. Le stress ne les faisait plus systématiquement allumer une cigarette. C'est l'un des meilleurs effets

secondaires liés au fait de surfer la vague des pulsions : vous apprenez à accepter et à faire face à toutes les expériences intérieures difficiles, et vous n'avez plus besoin de vous tourner vers des récompenses mauvaises pour la santé pour trouver du réconfort.

Bien que cette étude sur le tabagisme ait été une expérience scientifique et non une intervention à part entière, Bowen mène également des programmes plus longs, en résidentiel, pour les gens en cure de désintoxication. (« Nous utilisons des images plutôt qu'une véritable exposition aux déclencheurs, m'a-t-elle dit. Pour de multiples raisons, nous ne pouvons pas faire venir des pipes à crack. ») Dans la dernière étude de Bowen, 168 hommes et femmes ont été sélectionnés au hasard pour suivre soit un traitement classique de désintoxication, soit un programme de pleine conscience qui leur apprendait à surfer la vague de leurs pulsions et à utiliser d'autres stratégies pour leur stress et leurs pulsions. Au cours des quatre mois de suivi de l'intervention, le groupe de pleine conscience avait moins d'envies irrépressibles et s'est révélé moins sujet à la rechute que le groupe traité de manière classique. Une fois de plus, la formation avait entravé la corrélation automatique entre le fait de se sentir mal et l'envie de consommer. Pour les gens qui avaient appris à surfer la vague, le stress n'augmentait plus le risque de rechute.

EXPÉRIENCE DE VOLONTÉ

Surfez la vague de la pulsion

Quelle que soit la drogue de votre choix, surfer la vague de la pulsion peut vous aider à franchir le cap des envies irrésistibles sans y céder. Quand la pulsion s'empare de vous, commencez par prendre le temps de sentir ce qui se passe dans votre corps. Que ressentez-vous par rapport à cette pulsion ? Du froid ou du chaud ? Une tension quelque part dans votre corps ? Que se passe-t-il au niveau de votre rythme cardiaque, de votre respiration, de votre ventre ? Concentrez-vous sur ces sensations pendant au moins une minute. Remarquez si ce que vous ressentez fluctue en intensité ou en qualité. Quand on ne répond pas à une pulsion, celle-ci peut parfois augmenter en intensité – comme un enfant qui veut capter l'attention et pique une colère. Voyez si vous pouvez supporter ces sensations sans les rejeter, et sans y céder. Lorsque vous vous entraînez à surfer la vague, la respiration peut vous être d'un merveilleux soutien. Vous pouvez surfer la vague de la respiration – remarquez les sensations quand vous inspirez et quand vous expirez – en même temps que la vague de la pulsion.

Quand vous pratiquez cette stratégie pour la première fois, vous pouvez surfer la vague de la pulsion *et tout de même craquer*. Dans l'étude de Bowen sur le tabagisme, tous les participants ont fumé dès qu'ils ont quitté la chambre de torture. Ne vous arrêtez pas à vos toutes premières

tentatives pour poser un verdict final sur la valeur de cette approche. Surfer la vague de la pulsion est une aptitude qui se construit avec le temps, comme toute nouvelle forme de *self-control*. Vous voulez vous entraîner avant qu'une envie irrésistible ne vous saisisse ? Vous pouvez vous faire une bonne idée de cette technique simplement en vous asseyant et en attendant : l'envie de vous gratter le nez, de croiser les jambes ou de changer de position ne tardera pas. Appliquez les mêmes principes pour surfer la vague de cette impulsion – ressentez-la, mais ne lui cédez pas automatiquement.

SURFER LA VAGUE DU BESOIN DE SE PLAINDRE

Thérèse savait que sa manie de critiquer constamment son mari mettait leur couple à rude épreuve. Ils étaient mariés depuis cinq ans, mais la dernière année avait été particulièrement tendue. Ils se disputaient souvent sur la façon dont les choses devaient être faites à la maison et sur la manière de réprimander leur fils de quatre ans. Thérèse ne pouvait pas s'empêcher de penser que son mari faisait tout son possible pour l'agacer en faisant tout de travers. De son côté, il était fatigué d'être toujours corrigé et jamais remercié. Même si Thérèse voulait qu'il change de comportement, elle se rendait compte que c'était son comportement à elle qui menaçait leur mariage.

Elle a décidé d'essayer de surfer la vague de sa pulsion de critiquer. Quand elle sentait l'impulsion monter, elle faisait une pause et se concentrait sur la tension à l'intérieur de son corps. Elle la sentait tout particulièrement dans la mâchoire, le visage et la poitrine. Elle observait les sensations d'irritation et de frustration. Elle avait l'impression de sentir la chaleur et la pression monter. C'était comme si elle avait besoin d'exprimer sa critique pour s'en débarrasser, tel un volcan qui avait besoin d'exploser. Jusque-là elle avait toujours pensé qu'il fallait qu'elle sorte son ressentiment, qu'elle devait l'exprimer, sinon cela l'empoisonnerait littéralement. Thérèse a testé l'idée selon laquelle, comme les envies irrésistibles, cette impulsion finirait par passer d'elle-même même si elle n'en faisait rien. Quand elle surfait la vague de sa pulsion, elle acceptait de se plaindre intérieurement. Parfois elle trouvait cela ridicule, et parfois elle avait l'impression que c'était réel. Dans les deux cas, elle laissait sa pensée dans son esprit sans argumenter et sans l'exprimer. Après cela, elle imaginait son irritation comme une vague et laissait ses sentiments s'en aller sur cette vague. Elle a découvert que l'impulsion se calmait si elle respirait tout en gardant le sentiment à l'intérieur de son corps.

Surfer la vague d'une pulsion n'est pas réservé à l'addiction : cela peut vous aider à réagir à toute impulsion destructrice.

QUI DIT ACCEPTATION INTÉRIEURE DIT CONTRÔLE EXTÉRIEUR

En commençant à expérimenter le pouvoir de l'acceptation, il est important de vous rappeler que le contraire de la suppression n'est pas vous faire plaisir. Toutes les interventions réussies que nous avons vues dans ce chapitre – accepter l'anxiété et les envies irrésistibles, mettre un terme à un régime restrictif et surfer la vague de la pulsion – apprennent aux gens à abandonner toute tentative rigide de contrôler leurs expériences *intérieures*. Elles n'encouragent pas les gens à croire leurs pensées les plus perturbantes ou à perdre le contrôle de leur comportement. Personne ne dit aux gens qui sont anxieux en société de rester chez eux avec leur inquiétude, ou à ceux qui font un régime de manger n'importe quoi matin, midi et soir, ou à d'ex-toxicomanes : « Défoncez-vous si vous en avez envie ! »

De bien des manières, ces interventions résument tout ce que nous avons vu jusqu'à présent sur la façon dont la volonté fonctionne. Elles reposent sur la capacité du cerveau à nous observer avec curiosité, sans jugement. Elles offrent une façon de réagir face aux pires ennemis de la volonté : la tentation, l'autocritique et le stress. Elles nous demandent de nous rappeler ce que nous voulons vraiment afin que nous puissions trouver la force de faire ce qui est difficile. Le fait que cette même approche basique aide dans une telle variété de défis de volonté, de la dépression à la toxicomanie, confirme que ces trois aptitudes – avoir la conscience de soi, s'occuper de soi et se rappeler ce qui est le plus important – sont les fondations du *self-control*.

UN DERNIER MOT

Essayer de contrôler ses pensées et ses sentiments a l'effet inverse de ce qu'on imagine en général. Et pourtant, plutôt que de prendre conscience de cela, la plupart d'entre nous réagissent à leurs échecs en s'engageant encore plus dans cette mauvaise stratégie. Nous essayons encore plus fort de repousser le

pensées et les sentiments que nous ne voulons pas avoir, dans une vaine tentative de protéger notre esprit du danger. Si nous voulons réellement la sérénité de l'esprit et un meilleur *self-control*, nous devons accepter le fait qu'il est impossible de contrôler ce qui nous traverse l'esprit. Tout ce que nous pouvons faire, c'est choisir ce que nous voulons croire et agir en conséquence.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

L'idée : essayer de supprimer les pensées, les émotions et les envies irrésistibles se retourne contre vous et vous rend plus susceptible de penser, de ressentir ou de faire ce que vous voulez précisément éviter.

Sous le microscope

- *Explorez le rebond ironique :* y a-t-il quelque chose à quoi vous essayez d'éviter de penser ? Arrivez-vous à supprimer cette pensée, ou le fait d'essayer de la sortir de votre esprit la fait-il revenir avec plus de force ?
- *Qu'y a-t-il sur votre liste des choses les plus désirées ?* D'après votre expérience, est-il vrai que proscrire quelque chose augmente votre désir de cette chose ?

Expériences de volonté

- *Sentez tout ce que vous ressentez, mais ne croyez pas tout ce que vous pensez :* quand une pensée perturbante vous vient à l'esprit, remarquez-la et prêtez attention à ce que vous ressentez dans votre corps. Puis concentrez-vous sur votre respiration, et imaginez cette pensée se dissoudre ou passer son chemin.
- *Acceptez vos envies irrésistibles, mais n'y succombez pas :* quand vous êtes pris d'une envie irrésistible, remarquez-la mais n'essayez pas de vous en distraire immédiatement ou d'argumenter pour vous en dissuader. Rappelez-vous l'effet rebond de l'ours blanc et souvenez-vous de votre objectif pour y résister.
- *Surfez la vague de la pulsion :* quand une pulsion s'empare de vous, gardez les sensations physiques et surfez sur ces sensations comme on surfe une vague, sans les repousser ni modifier votre comportement à cause d'elles.

EN CONCLUSION

Nous avons commencé notre voyage ensemble dans la savane du Serengeti poursuivis par un tigre à dents de sabre. Nous nous trouvons maintenant ici aux dernières pages de notre périple. En route, nous avons vu des chimpanzés faire preuve d'un incroyable *self-control*, et plus d'un humain perdre le contrôle. Nous avons visité des laboratoires où des personnes au régime doivent résister à du gâteau au chocolat et où des personnes souffrant d'anxiété doivent faire face à leurs peurs. Nous avons vu les neuroscientifiques découvrir la promesse de récompense et les spécialistes du neuromarketing découvrir comment en tirer profit. Nous avons vu des interventions qui utilisent la fierté, le pardon, l'exercice physique, la méditation, la pression des pairs, l'argent, le sommeil et même Dieu pour motiver les gens à changer d'attitude. Nous avons rencontré des psychologues qui électrocutent des rats, torturent des fumeurs et tentent des enfants de quatre ans avec des marshmallows – tout cela au nom de la science de la volonté.

J'espère que ce voyage vous a procuré plus qu'un coup d'œil de voyeur sur le monde fascinant de la recherche. Toutes ces études nous apprennent quelque chose sur nous-mêmes et sur nos défis de volonté. Elles nous aident à reconnaître notre capacité naturelle de *self-control*, même si nous avons parfois du mal à l'utiliser. Elles nous aident à comprendre nos échecs et proposent d'éventuelles solutions. Elles nous suggèrent même ce que cela veu

dire d'être humain. Par exemple, nous avons vu à maintes reprises que nous ne sommes pas constitués d'un « moi » unique mais de multiples « moi ». Notre nature humaine comprend à la fois le moi qui veut une gratification immédiate et le moi qui a un but supérieur. Nous sommes nés pour être tentés, et nés pour résister. Il est tout aussi humain de se sentir stressé, effrayé et sans contrôle sur soi-même que de trouver la force d'être calme et responsable de ses choix. La *self-control* demande que l'on comprenne ces différentes parties de soi-même et non que l'on change fondamentalement la personne que nous sommes. Dans notre quête du *self-control*, les armes traditionnelles que nous brandissons contre nous-mêmes – la culpabilité, le stress et la honte – ne marchent pas. Les personnes qui ont le plus de *self-control* ne sont pas en guerre contre elles-mêmes. Elles ont appris à accepter et à intégrer leurs différents « moi » conflictuels.

S'il existe un secret pour avoir plus de *self-control*, la science suggère une chose : le pouvoir de prêter attention. C'est entraîner l'esprit à reconnaître quand vous faites un choix plutôt que d'être sur pilotage automatique. C'est remarquer comment vous vous donnez l'autorisation de remettre à plus tard ou comment vous utilisez un bon comportement pour justifier de vous faire plaisir. C'est prendre conscience que la promesse de récompense n'est pas toujours à la hauteur et que votre moi futur n'est ni un super-héros, ni un étranger. C'est voir ce qui, dans votre monde, sculpte votre comportement – des trouvailles du marketing à la preuve sociale. C'est ne pas bouger et ressentir pleinement une envie irrésistible quand vous préféreriez vous en distraire ou y céder. C'est vous rappeler ce que vous voulez vraiment et savoir ce qui vous fait vraiment vous sentir mieux. La conscience de soi montre le moi sur lequel vous pouvez toujours compter pour vous aider à faire ce qui est difficile et ce qui compte le plus. Et c'est la meilleure définition de la volonté que je puisse trouver.

UN DERNIER MOT

Dans l'esprit de l'enquête scientifique, je termine toujours mon cours sur la science de la volonté en demandant aux étudiants ce qui ressort à leurs yeux de tout ce qu'ils ont observé et de toutes les expériences qu'ils ont faites. Récemment, un de mes amis scientifiques a suggéré que la seule conclusion raisonnable pour un livre sur des idées scientifiques est : *Tirez vos propres conclusions*. C'est pourquoi, aussi tentant qu'il soit d'avoir le dernier mot

j'exercerai mon pouvoir de « ne pas faire » en vous posant plutôt les questions suivantes.

- Votre opinion sur la volonté et le *self-control* a-t-elle changé ?
- Quelle expérience de volonté vous a le plus aidé ?
- Qu'est-ce qui a été une grande révélation pour vous ?
- Qu'allez-vous emporter avec vous ?

À l'avenir, gardez l'état d'esprit d'un scientifique. Essayez de nouvelles choses, recueillez vos propres données, et écoutez les preuves. Restez ouverts aux idées surprenantes et tirez des leçons à la fois de vos échecs et de vos réussites. Avec toutes nos bizarreries humaines et les tentations du monde moderne, c'est ce que nous pouvons faire de mieux – mais si nous le faisons avec une attitude de curiosité et de bienveillance envers soi-même, c'est plus que suffisant.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Les références bibliographiques sont mentionnées ici en fonction de la chronologie dans le livre, chapitre par chapitre.

Introduction

2010 American Psychological Association. « Americans Report Willpower and Stress as Key Obstacles to Meeting Health-Related Resolutions. » National U. S. survey (sondage) conduit par Harris Interactive, 2010.

Nordgren, L. F., F. van Harreveld, J. van der Pligt. « The Restraint Bias: How the Illusion of Self-Restraint Promotes Impulsive Behavior. » *Psychological Science* 20 (2009): 1523-28. Voir aussi : Saito, H., Y. Kimura, S. Tashima, N. Takao, A. Nakagawa, T. Baba, S. Sato. « Psychological Factors That Promote Behavior Modification by Obese Patients. » *BioPsychoSocial Medicine* 3 (2009): 9.

Chapitre 1

Dunbar, R. I. M. « The Social Brain: Mind, Language, and Society in Evolutionary Perspective. » *Annual Review of Anthropology* 32 (2003): 163-81. Voir aussi : Dunbar, R. I. M., S. Shultz. « Evolution in the Social Brain. » *Science* 317 (2007): 1344-47.

Tangney, J. P., R. F. Baumeister, A. L. Boone. « High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. » *Journal of Personality* 72 (2004): 271-324.

- Voir aussi : Kern, M. L., H. S. Friedman. « Do Conscientious Individuals Live Longer? A Quantitative Review. » *Health Psychology* 27 (2008): 505-12.
- Duckworth, A. L., M. E. Seligman. « Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents. » *Psychological Science* 16 (2005): 939-44.
- Kirkpatrick, S. A., E. A. Locke. « Leadership: Do Traits Matter? » *Academy of Management Executive* 5 (1991): 48-60.
- Tucker, J. S., N. R. Kressin, A. Spiro, J. Ruscio. « Intrapersonal Characteristics and the Timing of Divorce: A Prospective Investigation. » *Journal of Social and Personal Relationships* 15 (1998): 211-25.
- Sapolsky, R. M. « The Frontal Cortex and the Criminal Justice System. » *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences* 359 (2004): 1787-96.
- Suchy, Y. « Executive Functioning: Overview, Assessment, and Research Issues for Non-Neuropsychologists. » *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 106-16.
- Macmillan, M. « Restoring Phineas Gage: A 150th Retrospective. » *Journal of the History of the Neurosciences: Basic and Clinical Perspectives* 9 (2000): 46-66.
- Harlow, J. M. « Passage of an Iron Rod through the Head. » *Boston Medical and Surgical Journal* 39 (1848): 389-93.
- Cohen, J. D. « The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions Between Cognition and Emotion. » *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3-24.
- Cohen, J. D. « Neural Perspective on Cognitive Control and the Multiplicity of Selves » (discours au Meeting annuel de l'American Psychological Association, San Diego, Californie, 13 août 2010).
- Anson, J. A., D. T. Kuhlman. « Post-Ictal Klüver-Bucy Syndrome after Temporal Lobectomy. » *Journal of Neurology, Neurosurgery & Psychiatry* 56 (1993): 311-13.
- Knutson, B., S. Rick, G. E. Wimmer, D. Prelec, G. Loewenstein. « Neural Predictors of Purchases. » *Neuron* 53 (2007): 147-56.
- Wansink, B., J. Sobal. « Mindless Eating. » *Environment and Behavior* 39 (2007): 106-23.
- Shiv, B., A. Fedorikhin. « Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making. » *Journal of Consumer Research* 26 (1999): 278-92.
- Shiv, B., S. M. Nowlis. « The Effect of Distractions While Tasting a Food Sample: The Interplay of Informational and Affective Components in Subsequent Choice. » *Journal of Consumer Research* 31 (2004): 599-608.
- Taubert, M., B. Draganski, A. Anwander, K. Müller, A. Horstmann, A. Villringer, P. Ragert. « Dynamic Properties of Human Brain Structure: Learning-Related Changes in Cortical Areas and Associated Fiber Connections. » *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 11670-77.
- Takeuchi, H., A. Sekiguchi, Y. Taki, S. Yokoyama, Y. Yomogida, N. Komuro, T. Yamanouchi, S. Suzuki, R. Kawashima. « Training of Working Memory Impacts Structural Connectivity. » *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 3297-303.

- Brefczynski-Lewis, J. A., A. Lutz, H. S. Schaefer, D. B. Levinson, R. J. Davidson. « Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-Term Meditation Practitioners. » *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (2007): 11483-88. Voir aussi : Baron Short, E., S. Kose, Q. Mu, J. Borckardt, A. Newberg, M. S. George, F. A. Kozel. « Regional Brain Activation During Meditation Shows Time and Practice Effects: An Exploratory fMRI Study. » *Evidence-based Complementary and Alternative Medicine* 7 (2007): 121-27. Moore, A., P. Malinowski. « Meditation, Mindfulness and Cognitive Flexibility. » *Consciousness and Cognition* 18 (2009): 176-86.
- Luders, E., A. W. Toga, N. Lepore, C. Gaser. « The Underlying Anatomical Correlates of Long-Term Meditation: Larger Hippocampal and Frontal Volumes of Gray Matter. » *Neuroimage* 45 (2009): 672-78. Voir aussi : Holzel, B. K., U. Ott, T. Gard, H. Hempel, M. Weygandt, K. Morgen, D. Vaitl. « Investigation of Mindfulness Meditation Practitioners with Voxel-Based Morphometry. » *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 3 (2008): 55-61. Lazar, S. W., C. E. Kerr, R. H. Wasserman, J. R. Gray, D. N. Greve, M. T. Treadway, M. McGarvey, et al. « Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness. » *NeuroReport* 16 (2005): 1893-97. Pagnoni, G., M. Cekic. « Age Effects on Gray Matter Volume and Attentional Performance in Zen Meditation. » *Neurobiology of Aging* 28 (2007): 1623-27.
- Tang, Y. Y., Q. Lu, X. Geng, E. A. Stein, Y. Yang, M. I. Posner. « Short-Term Meditation Induces White Matter Changes in the Anterior Cingulate. » *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (2010): 15649-52.
- Holzel, B. K., J. Carmody, M. Vangel, C. Congleton, S. M. Yerramsetti, T. Gard, S. W. Lazar. « Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density. » *Psychiatry Research* 191 (2011): 36-43.

Chapitre 2

- Sapolsky, R. M. *Why Zebras Don't Get Ulcers: An Updated Guide to Stress, Stress Related Diseases, and Coping*. 2nd ed. New York: W. H. Freeman, 1998.
- Arnsten, A. F. « Stress Signaling Pathways That Impair Prefrontal Cortex Structure and Function. » *Nature Reviews Neuroscience* 10 (2009): 410-22.
- Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans, N. F. Winters. « Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart. » In: Gendolla, G. R. Wright, eds. *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response*. Washington, DC: American Psychological Association, sous presse.
- Madsen, P. L., S. G. Hasselbalch, L. P. Hagemann, K. S. Olsen, J. Bulow, S. Holm, G. Wildschiodtz, O. B. Paulson, N. A. Lassen. « Persistent Resetting of the Cerebral Oxygen/Glucose Uptake Ratio by Brain Activation: Evidence Obtained with the Kety-Schmidt Technique. » *Journal of Cerebral Blood Flow and Metabolism* 15 (1995): 485-91.
- Segerstrom, S. C., L. S. Nes. « Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue. » *Psychological Science* 18 (2007): 275-81. Voir aussi : Ingjaldsson, J. T., J. C. Laberg, J.

- F. Thayer. « Reduced Heart Rate Variability in Chronic Alcohol Abuse: Relationship with Negative Mood, Chronic Thought Suppression, and Compulsive Drinking. » *Biological Psychiatry* 54 (2003): 1427-36.
- Thayer, J. F., A. L. Hansen, E. Saus-Rose, B. H. Johnsen. « Heart Rate Variability, Prefrontal Neural Function, and Cognitive Performance: The Neurovisceral Integration Perspective on Self-Regulation, Adaptation, and Health. » *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 141-53.
- Segerstrom, S. C., L. S. Nes. « Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue. » *Psychological Science* 18 (2007): 275-81. Voir aussi : Geisler, F. C. M., T. Kubiak. « Heart Rate Variability Predicts Self-Control in Goal Pursuit. » *European Journal of Personality* 23 (2009): 623-33.
- Taylor, C. B. « Depression, Heart Rate-Related Variables and Cardiovascular Disease. » *International Journal of Psychophysiology* 78 (2010): 80-88. Voir aussi : Grippo, A. J., C. S. Carter, N. McNeal, D. L. Chandler, M. A. Larocca, S. L. Bates, S. W. Porges. « 24-Hour Autonomic Dysfunction and Depressive Behaviors in an Animal Model of Social Isolation: Implications for the Study of Depression and Cardiovascular Disease. » *Psychosomatic Medicine* (2010).
- Solberg Nes, L., C. R. Carlson, L. J. Crofford, R. de Leeuw, S. C. Segerstrom. « Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders. » *Pain* 151 (2010): 37-44.
- Peressutti, C., J. M. Martin-Gonzalez, J. M. García-Manso, D. Mesa. « Heart Rate Dynamics in Different Levels of Zen Meditation. » *International Journal of Cardiology* 145 (2010): 142-46. Voir aussi : Tang, Y.-Y., Y. Ma, Y. Fan, H. Feng, J. Wang, S. Feng, Q. Lu, *et al.* « Central and Autonomic Nervous System Interaction Is Altered by Short-Term Meditation. » *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 8865-70.
- Song, H.-S., P. M. Lehrer. « The Effects of Specific Respiratory Rates on Heart Rate and Heart Rate Variability. » *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 28 (2003): 13-23.
- Zucker, T., K. Samuelson, F. Muench, M. Greenberg, et R. Gevirtz. « The Effects of Respiratory Sinus Arrhythmia Biofeedback on Heart Rate Variability and Post-traumatic Stress Disorder Symptoms: A Pilot Study. » *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 34 (2009): 135-43.
- Oaten, M., K. Cheng. « Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise. » *British Journal of Health Psychology* 11 (2006) 717-33.
- Janse Van Rensburg, K., A. Taylor, T. Hodgson. « The Effects of Acute Exercise on Attentional Bias Towards Smoking-Related Stimuli During Temporary Abstinence from Smoking. » *Addiction* 104 (2009): 1910-17. Voir aussi : Taylor, A. H., et A. J. Oliver. « Acute Effects of Brisk Walking on Urges to Eat Chocolate, Affect, and Responses to a Stressor and Chocolate Cue. An Experimental Study. » *Appetite* 52 (2009): 155-60.
- Nabkasorn, C., N. Miyai, A. Sootmongkol, S. Junprasert, H. Yamamoto, M. Arita, K. Miyashita. « Effects of Physical Exercise on Depression, Neuroendocrine Stress Hormones and Physiological Fitness in Adolescent Females with Depressive Symptoms. » *The European Journal of Public Health* 16 (2006): 179-84.

- Hansen, A. L., B. H. Johnsen, J. J. Sollers, K. Stenvik, J. F. Thayer. « Heart Rate Variability and Its Relation to Prefrontal Cognitive Function: The Effects of Training and Detraining. » *European Journal of Applied Physiology* 93 (2004): 263-72.
- Colcombe, S. J., K. I. Erickson, N. Raz, A. G. Webb, N. J. Cohen, E. McAuley, A. F. Kramer. « Aerobic Fitness Reduces Brain Tissue Loss in Aging Humans. » *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 58 (2003): M176-M80. Voir aussi : Colcombe, S. J., K. I. Erickson, P. E. Scalf, J. S. Kim, R. Prakash, E. McAuley, S. Elavsky, *et al.* « Aerobic Exercise Training Increases Brain Volume in Aging Humans. » *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 61 (2006): 1166-70. Hillman, C. H., K. I. Erickson, A. F. Kramer. « Be Smart, Exercise Your Heart: Exercise Effects on Brain and Cognition. » *Nature Reviews Neuroscience* 9 (2008): 58-65.
- Barton, J., J. Pretty. « What Is the Best Dose of Nature and Green Exercise for Improving Mental Health? A Multi-Study Analysis. » *Environmental Science & Technology* 44 (2010): 3947-55.
- Spiegel, K., E. Tasali, R. Leproult, E. Van Cauter. « Effects of Poor and Short Sleep on Glucose Metabolism and Obesity Risk. » *Nature Reviews Endocrinology* 5 (2009): 253-61. Voir aussi : Knutson, K. L., E. Van Cauter. « Associations Between Sleep Loss and Increased Risk of Obesity and Diabetes. » *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 287-304.
- Durmer, J. S., D. F. Dinges. « Neurocognitive Consequences of Sleep Deprivation. » *Seminars in Neurology* 25 (2005): 117-29.
- Killgore, W. D. S., E. T. Kahn-Greene, E. L. Lipizzi, R. A. Newman, G. H. Kamimori, T. J. Balkin. « Sleep Deprivation Reduces Perceived Emotional Intelligence and Constructive Thinking Skills. » *Sleep Medicine* 9 (2008): 517-26.
- Elmenhorst, D., E.-M. Elmenhorst, N. Luks, H. Maass, E.-W. Mueller, M. Vejvoda, J. Wenzel, A. Samel. « Performance Impairment During Four Days Partial Sleep Deprivation Compared with the Acute Effects of Alcohol and Hypoxia. » *Sleep Medicine* 10 (2009): 189-97.
- Yoo, S.-S., N. Gujar, P. Hu, F. A. Jolesz, M. P. Walker. « The Human Emotional Brain without Sleep - A Prefrontal Amygdala Disconnect. » *Current Biology* 17 (2007): R877-78.
- Altena, E., Y. D. Van Der Werf, E. J. Sanz-Arigita, *et al.* « Prefrontal Hypoactivation and Recovery in Insomnia. » *Sleep* 31 (2008): 1271-76.
- Britton, W. B., R. R. Bootzin, J. C. Cousins, B. P. Hasler, T. Peck, S. L. Shapiro. « The Contribution of Mindfulness Practice to a Multicomponent Behavioral Sleep Intervention Following Substance Abuse Treatment in Adolescents: A Treatment-Development Study. » *Substance Abuse* 31 (2010): 86-97.
- Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans, N. F. Winters. « Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart. » In: Gendolla, G. R. Wright, eds. *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response*. Washington, DC: American Psychological Association; sous presse. Voir aussi : Segerstrom, S. C. « Resources, Stress, and Immunity: An Ecological Perspective on Human Psychoneuroimmunology. » *Annals of Behavioral Medicine* 40 (2010): 114-125.

- Kiecolt-Glaser, J. K., L. Christian, H. Preston, C. R. Houts, W. B. Malarkey, C. F. Emery, R. Glaser. « Stress, Inflammation, and Yoga Practice. » *Psychosomatic Medicine* 72 (2010): 113-21.
- Martarelli, D., M. Cocchioni, S. Scuri, P. Pompei. « Diaphragmatic Breathing Reduces Exercise-Induced Oxidative Stress. » *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine* 2011 (2011): 1-10.
- Benson, H. *The Relaxation Response*. New York: Morrow, 1975.
- American Psychological Association. « Stress in America. » 1-64: Washington DC, 2010.
- Lampert, R., S. J. Baron, C. A. McPherson, F. A. Lee. « Heart Rate Variability During the Week of September 11, 2001. » *JAMA: The Journal of the American Medical Association* 288 (2002): 575.
- Vlahov, D., S. Galea, H. Resnick, J. Ahern, J. A. Boscarino, M. Bucuvalas, J. Gold, D. Kilpatrick. « Increased Use of Cigarettes, Alcohol, and Marijuana among Manhattan, New York, Residents After the September 11th Terrorist Attacks. » *American Journal of Epidemiology* 155 (2002): 988-96.
- « WASA Snacking Satisfaction Survey. » Survey conducted 2/10-2/23/2009 by Kelton Research, New York. <http://www.wasacrispbread.com/downloads/SurveyFactSheet.pdf>. Voir aussi : American Legacy Foundation. « Current Economic Situation Prompts Increased Smoking, Delay in Quit Attempts Middle and Low-Income Americans Hit Hardest. » 11/7/2008. <http://www.legacyforhealth.org/2753.aspx>.
- National Sleep Foundation: *Sleep in America Poll*. Washington (2008).
- Leproult, R., E. Van Cauter. « Role of Sleep and Sleep Loss in Hormonal Release and Metabolism, » éd. S. Loche, M. Cappa, L. Ghizzoni, M. Maghnie M. O. Savage. *Pediatric Neuroendocrinology: Endocrine Development* 17 (2010): 11-21.
- Brennan, A. R., A. F. T. Arnsten. « Neuronal Mechanisms Underlying Attention Deficit Hyperactivity Disorder. » *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 236-45.

Chapitre 3

- Oaten, M., K. Cheng. « Academic Examination Stress Impairs Self-Control. » *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.
- Duffy, J., S. M. Hall. « Smoking Abstinence, Eating Style, and Food Intake. » *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 56 (1988): 417-21.
- Muraven, M., D. Shmueli. « The Self-Control Costs of Fighting the Temptation to Drink. » *Psychology of Addictive Behaviors* 20 (2006): 154-60.
- Gailliot, M. T., R. F. Baumeister. « Self-Regulation and Sexual Restraint: Dispositionally and Temporarily Poor Self-Regulatory Abilities Contribute to Failures at Restraining Sexual Behavior. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 33 (2007): 173-86.

- Baumeister, R. F., T. F. Heatherton, D. M. Tice. *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation*. San Diego: Academic Press, 1994.
- Vohs, K. D., R. F. Baumeister, B. J. Schmeichel, J. M. Twenge, N. M. Nelson, D. M. Tice. « Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited-Resource Account of Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative. » *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 883-98.
- Inzlicht, M. I., J. N. Gutsell. « Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure. » *Psychological Science* 18 (2007): 933-37.
- Gailliot, M. T., R. F. Baumeister, C. N. DeWall, J. K. Maner, E. A. Plant, D. M. Tice, L. E. Brewer, et B. J. Schmeichel. « Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor. » *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325-36.
- DeWall, C. N., T. Deckman, M. T. Gailliot, et B. J. Bushman. « Sweetened Blood Cools Hot Tempers: Physiological Self-Control and Aggression. » *Aggressive Behavior* 37 (2011): 73-80. Voir aussi : Gailliot, M. T., B. Michelle Peruche, E. A. Plant, et R. F. Baumeister. « Stereotypes and Prejudice in the Blood: Sucrose Drinks Reduce Prejudice and Stereotyping. » *Journal of Experimental Social Psychology* 45 (2009): 288-90. DeWall, C. N. R. F. Baumeister, M. T. Gailliot, J. K. Maner. « Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping as a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 1653-62.
- Kurzban, R. « Does the Brain Consume Additional Glucose During Self-Control Tasks? ». *Evolutionary Psychology* 8 (2010): 244-59.
- Routh, V. N. « Glucose Sensing by the Brain: Implications for Diabetes. » *UMDNJ Research* 8 (2007): 1-3.
- Wang, X. T., R. D. Dvorak. « Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future Discounting. » *Psychological Science* 21 (2010): 183-88.
- Symmonds, M., J. J. Emmanuel, M. E. Drew, R. L. Batterham, R. J. Dolan. « Metabolic State Alters Economic Decision Making under Risk in Humans. » *PLoS ONE* 5 (2010): e11090.
- Gailliot, M. T. « Hunger Impairs and Food Improves Self-Control in the Laboratory and Across the World: The Hyperbole of Reducing World Hunger as a Self-Control Panacea. » (2011, lu, en cours de validation). Pollan, M. *Food Rules: An Eater's Manual*. New York: Penguin, 2009.
- Oaten, M., K. Cheng. « Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study. » *Basic and Applied Social Psychology* 28 (2006): 1-16.
- Baumeister, R. F., M. Gailliot, C. N. DeWall, M. Oaten. « Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior. » *Journal of Personality* 74 (2006): 1773-801. Voir aussi : Muraven, M., R. F. Baumeister, D. M. Tice. « Longitudinal Improvement of Self-Regulation through Practice: Building Self-Control Strength through Repeated Exercise. » *The Journal of Social Psychology* 139 (1999): 446-57. Muraven, M. « Building Self-Control Strength: Practicing Self-Control Leads to Improved Self-Control Performance. » *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 465-68. Oaten,

- M., K. Cheng. « Improvements in Self-Control from Financial Monitoring. » *Journal of Economic Psychology* 28 (2007): 487-501.
- Finkel, E. J., C. N. Dewall, E. B. Slotter, M. Oaten, V. A. Foshee. « Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration. » *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 483-99.
- Geyskens, K., S. Dewitte, M. Pandelaere, L. Warlop. « Tempt Me Just a Little Bit More: The Effect of Prior Food Temptation Actionability on Goal Activation and Consumption. » *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 600-10.
- Noakes, T. D., A. St. Clair Gibson, E. V. Lambert. « From Catastrophe to Complexity: A Novel Model of Integrative Central Neural Regulation of Effort and Fatigue During Exercise in Humans: Summary and Conclusions. » *British Journal of Sports Medicine* 39 (2005): 120-24.
- Noakes, T. D., J. E. Peltonen, H. K. Rusko. « Evidence That a Central Governor Regulates Exercise Performance During Acute Hypoxia and Hyperoxia. » *The Journal of Experimental Biology* 204 (2001): 3225-34.
- Job, V., C. S. Dweck, G. M. Walton. « Ego Depletion - Is It All in Your Head? Implicit Theories About Willpower Affect Self-Regulation. » *Psychological Science* 21 (2010): 1686-93.
- Muraven, M., E. Slessareva. « Mechanisms of Self-Control Failure: Motivation and Limited Resources. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 894-906.
- Crelley, D., S. Lea, P. Fisher. « Ego Depletion and the Tragedy of the Commons: Self Regulation Fatigue in Public Goods Games. » Présenté en 2008 au World Meeting of the International Association for Research in Economic Psychology and the Society for Advancement of Behavioral Economics, Rome.
- Diamond, J. *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*. New York: Viking, 2004. Voir aussi : Bologna, M., J. C. Flores. « A Simple Mathematical Model of Society Collapse Applied to Easter Island. » *EPL (Europhysics Letters)* 81 (2008): 480-86.
- Thaler, R. H., C. R. Sunstein. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New York: Knopf, 2008.
- Just, D. R., B. Wansink. « Smarter Lunchrooms: Using Behavioral Economics to Improve Meal Selection. » *Choices* 24 (2009).

Chapitre 4

- Monin, B., D. T. Miller. « Moral Credentials and the Expression of Prejudice. » *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001): 33-43.
- Fishbach, A., R. Dhar. « Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice. » *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-77. Voir aussi : Fishbach, A., Y. Zhang. « Together or Apart: When Goals and Temptations Complement Versus Compete. » *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 547-59.

- Sachdeva, S., R. Iliev, D. L. Medin. « Sinning Saints and Saintly Sinners. » *Psychological Science* 20 (2009): 523-28.
- Mukhopadhyay, A., G. V. Johar. « Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism. » *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334-45.
- Mick, D. G., M. Demoss. « Self-Gifts: Phenomenological Insights from Four Contexts. » *Journal of Consumer Research* 17 (1990): 322-32.
- Khan, U., R. Dhar. « Licensing Effect in Consumer Choice. » *Journal of Marketing Research* 43 (2006): 259-66.
- Haidt, J. « The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. » *Psychological Review* 108 (2001): 814-34.
- Fishbach, A., R. Dhar. « Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice. » *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-77.
- Fishbach, A., R. Dhar. « Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice. » *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-77. Voir aussi : Fishbach, A., R. Dhar, Y. Zhang. « Subgoals as Substitutes or Complements: The Role of Goal Accessibility. » *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (2006): 232-42.
- Mukhopadhyay, A., J. Sengupta, S. Ramanathan. « Recalling Past Temptations: An Information-Processing Perspective on the Dynamics of Self-Control. » *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 586-99.
- Fishbach, A., R. Dhar. « Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice. » *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370-77.
- Wilcox, K., B. Vallen, L. Block, G. J. Fitzsimons. « Vicarious Goal Fulfillment: When the Mere Presence of a Healthy Option Leads to an Ironically Indulgent Decision. » *Journal of Consumer Research* 36 (2009): 380-93.
- Khan, U., R. Dhar. « Where There Is a Way, Is There a Will? The Effect of Future Choices on Self-Control. » *Journal of Experimental Psychology* 136 (2007): 277-88.
- Zauberman, G., J. J. G. Lynch. « Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money. » *Journal of Experimental Psychology* 134 (2005): 23-37.
- Tanner, R. J., K. A. Carlson. « Unrealistically Optimistic Consumers: A Selective Hypothesis Testing Account for Optimism in Predictions of Future Behavior. » *Journal of Consumer Research* 35 (2009): 810-22.
- Rachlin, H. *The Science of Self-Control*. Cambridge: Harvard University Press, 2000, 126-27.
- Chandon, P., B. Wansink. « The Biasing Health Halos of Fast-Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions. » *Journal of Consumer Research* 34 (2007): 301-14.
- Chernov, A. « The Dieter's Paradox. » *Journal of Consumer Psychology* (sous presse).

- Mukhopadhyay, A., G. V. Johar. « Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism. » *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334-45.
- Schuldt, J. P., N. Schwarz. « The « Organic » Path to Obesity? Organic Claims Influence Calorie Judgments and Exercise Recommendations. » *Judgment and Decision Making* 5 (2010): 144-50.
- Mazar, N., C. B. Zhong. « Do Green Products Make Us Better People? » *Psychological Science* 21 (2010): 494-98.
- Kotchen, M. J. « Offsetting Green Guilt. » *Stanford Social Innovation Review* 7 (2009): 26-31.
- Gans, J. S., V. Groves. « Carbon Offset Provision with Guilt-Ridden Consumers. » *Social Science Research Network* (2010). http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969494.

Chapitre 5

- Olds, J. « Pleasure Center in the Brain. » *Scientific American* 195 (1956): 105-16. Voir aussi : Olds, J. « 'Reward' From Brain Stimulation in the Rat. » *Science* 122 (1955): 878.
- Olds, J. « Self-Stimulation of the Brain; Its Use to Study Local Effects of Hunger, Sex, and Drugs. » *Science* 127 (1958): 315-24.
- Heath, R. G. « Electrical Self-Stimulation of the Brain in Man. » *American Journal of Psychiatry* 120 (1963): 571-77. Voir aussi : Bishop, M. P., S. T. Elder, R. G. Heath. « Intracranial Self-Stimulation in Man. » *Science* 140 (1963): 394-96.
- Heath, R. G. « Pleasure and Brain Activity in Man. Deep and Surface Electroencephalograms During Orgasm. » *Journal of Nervous and Mental Disease* 154 (1972): 3-18.
- K. C. « The Debate over Dopamine's Role in Reward: The Case for Incentive Salience. » *Psychopharmacology* 191 (2007): 391-431.
- Berridge, K. C. « 'Liking' and 'Wanting' Food Rewards: Brain Substrates and Roles in Eating Disorders. » *Physiology & Behavior* 97 (2009): 537-50.
- Knutson, B., G. W. Fong, C. M. Adams, J. L. Varner, D. Hommer. « Dissociation of Reward Anticipation and Outcome with Event-Related fMRI. » *NeuroReport* 12 (2001): 3683-87.
- Koepp, M. J., R. N. Gunn, A. D. Lawrence, V. J. Cunningham, A. Dagher, T. Jones, D. J. Brooks, C. J. Bench, P. M. Grasby. « Evidence for Striatal Dopamine Release During a Video Game. » *Nature* 393 (1998): 266-68.
- BBC News. 2005. « S. Korean Dies After Games Session. » <http://news.bbc.co.uk/2/hi/technology/4137782.stm>
- Nirenberg, M. J., C. Waters. « Compulsive Eating and Weight Gain Related to Dopamine Agonist Use. » *Movement Disorders* 21 (2006): 524-29. Voir aussi : Bostwick, J. M., K. A. Hecksel, S. R. Stevens, J. H. Bower, J. E. Ahlskog. « Frequency of New-Onset Pathologic Compulsive Gambling or Hypersexuality After Drug Treatment of Idiopathic Parkinson Disease. » *Mayo Clinic Proceedings* 84 (2009): 310-16.

- Knutson, B., G. E. Wimmer, C. M. Kuhnen, P. Winkielman. « Nucleus Accumbens Activation Mediates the Influence of Reward Cues on Financial Risk-Taking. » *NeuroReport* 19 (2008): 509-13.
- Briers, B., M. Pandelaere, S. Dewitte, L. Warlop. « Hungry for Money: The Desire for Caloric Resources Increases the Desire for Financial Resources and Vice Versa. » *Psychological Science* 17 (2006): 939-43.
- Berridge, K. C. « Wanting and Liking: Observations from the Neuroscience and Psychology Laboratory. » *Inquiry: An Interdisciplinary Journal of Philosophy* 52 (2009): 378-98.
- Wadhwa, M., B. Shiv, S. M. Nowlis. « A Bite to Whet the Reward Appetite: The Influence of Sampling on Reward-Seeking Behaviors. » *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 403-13.
- Harris, J. L., J. A. Bargh, K. D. Brownell. « Priming Effects of Television Food Advertising on Eating Behavior. » *Health Psychology* 28 (2009): 404-13.
- Petry, N. M., B. Martin, J. L. Cooney, H. R. Kranzler. « Give Them Prizes, and They Will Come: Contingency Management for Treatment of Alcohol Dependence. » *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 68 (2000): 250-57. Voir aussi : Petry, N. M. « Contingency Management Treatments. » *The British Journal of Psychiatry* 198 (2006): 97-98.
- Kash, T. L., W. P. Nobis, R. T. Matthwes, D. G. Winder. « Dopamine Enhances Fast Excitatory Synaptic Transmission in the Extended Amygdala by a Crf-R1-Dependent Process. » *The Journal of Neuroscience* 28 (2008): 13856-65.
- Rodríguez, S., M. C. Fernández, A. Cepeda-Benito, J. Vila. « Subjective and Physiological Reactivity to Chocolate Images in High and Low Chocolate Cravers. » *Biological Psychology* 70 (2005): 9-18.
- Wansink, B., J. Kim. « Bad Popcorn in Big Buckets: Portion Size Can Influence Intake as Much as Taste. » *Journal of Nutrition Education and Behavior* 37: 242-45.
- Smith, B. W., B. M. Shelley, L. Leahigh, B. Vanleit. « A Preliminary Study of the Effects of a Modified Mindfulness Intervention on Binge Eating. » *Complementary Health Practice Review* 11 (2006): 133-43. Voir aussi : Dalen, J., B. W. Smith, B. M. Shelley, A. L. Sloan, L. Leahigh, D. Begay. « Pilot Study: Mindful Eating And Living (MEAL): Weight, Eating Behavior, and Psychological Outcomes Associated with a Mindfulness-Based Intervention for People with Obesity. » *Complementary Therapies in Medicine* 18 (2010): 260-64.
- Miller, J. M., S. R. Vorel, A. J. Tranguch, E. T. Kenny, P. Mazzoni, W. G. van Gorp, H. D. Kleber. « Anhedonia After a Selective Bilateral Lesion of the Globus Pallidus. » *American Journal of Psychiatry* 163 (2006): 786-88.
- Heller, A. S., T. Johnstone, A. J. Shackman, S. N. Light, M. J. Peterson, G. G. Kolden, N. H. Kalin, R. J. Davidson. « Reduced Capacity to Sustain Positive Emotion in Major Depression Reflects Diminished Maintenance of Fronto-Striatal Brain Activation. » *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 22445-50.

Chapitre 6

- American Psychological Association (APA) study, « Stress in America. » *American Psychological Association*. Washington DC, 2007.
- Macdiarmid, J. I., M. M. Hetherington. « Mood Modulation by Food: An Exploration of Affect and Cravings in 'Chocolate Addicts'. » *British Journal of Clinical Psychology* 34 (1995): 129-38.
- Erblich, J., C. Lerman, D. W. Self, G. A. Diaz, D. H. Bovbjerg. « Stress-Induced Cigarette Craving: Effects of the Drd2 Taq1 Rfl p and Slc6a3 Vntr Polymorphisms. » *The Pharmacogenomics Journal* 4 (2004): 102-09.
- Oliver, G., J. Wardle, E. L. Gibson. « Stress and Food Choice: A Laboratory Study. » *Psychosomatic Medicine* 62 (2000): 853-65.
- Yap, J. J., K. A. Miczek. « Stress and Rodent Models of Drug Addiction: Role of Vta-Accumbens-Pfc-Amygdala Circuit. » *Drug Discovery Today: Disease Models* 5 (2008): 259-70.
- Oaten, M., K. Cheng. « Academic Examination Stress Impairs Self-Control. » *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254-79.
- Sinha, R., C. Lacadie, P. Skudlarski, R. Fulbright, B. Rounsaville, T. Kosten, B. Wexler. « Neural Activity Associated with Stress-Induced Cocaine Craving: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study. » *Psychopharmacology* 183 (2005): 171-80.
- Chun, H., V. M. Patrick, D. J. MacInnism. « Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control. » *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715-19.
- Pine, K. J. « Report on a Survey into Female Economic Behaviour and the Emotion Regulatory Role of Spending. » Sheconomics website, 2009, pp. 1-24.
http://www.sheconomics.com/downloads/womens_emotions.pdf.
- Tice, D. M., E. Bratslavsky. « Giving In to Feel Good: The Place of Emotion Regulation in the Context of General Self-Control. » *Psychological Inquiry: An International Journal for the Advancement of Psychological Theory* 11 (2000): 149-59.
- Burke, B. L., A. Martens, E. H. Faucher. « Two Decades of Terror Management Theory: A Meta-Analysis of Mortality Salience Research. » *Personality and Social Psychology Review* 14 (2010): 155-95.
- Mandel, N., D. Smeesters. « The Sweet Escape: Effects of Mortality Salience on Consumption Quantities for High-and Low-Self-Esteem Consumers. » *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 309-23.
- Mandel, N., S. J. Heine. « Terror Management and Marketing: He Who Dies with the Most Toys Wins. » *Advances in Consumer Research* 26 (1999): 527-32.
- Arndt, J., S. Solomon, T. Kasser, K. M. Sheldon. « The Urge to Splurge: A Terror Management Account of Materialism and Consumer Behavior. » *Journal of Consumer Psychology* 14 (2004): 198-212.

- Cryder, C. E., J. S. Lerner, J. J. Gross, R. E. Dahl. « Misery Is Not Miserly: Sad and Self-Focused Individuals Spend More. » *Psychological Science* 19 (2008): 525-30.
- Hansen, J., S. Winzeler, S. Topolinski. « When the Death Makes You Smoke: A Terror Management Perspective on the Effectiveness of Cigarette on-Pack Warnings. » *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 226-28.
- Muraven, M., R. L. Collins, E. T. Morsheimer, S. Shiffman, J. A. Paty. « The Morning After: Limit Violations and the Self-Regulation of Alcohol Consumption. » *Psychology of Addictive Behaviors* 19 (2005): 253-62.
- Polivy, J., C. P. Herman. « Dieting and Binging: A Causal Analysis. » *American Psychologist* 40 (1985): 193-201. Voir aussi : Steenhuis, I. « Guilty or Not? Feelings of Guilt About Food Among College Women. » *Appetite* 52 (2009): 531-34
- Polivy, J., C. P. Herman, R. Deo. « Getting a Bigger Slice of the Pie. Effects on Eating and Emotion in Restrained and Unrestrained Eaters. » *Appetite* 55 (2010): 426-30.
- McFarlane, T., J. Polivy, C. P. Herman. « Effects of False Weight Feedback on Mood, Self-Evaluation, and Food Intake in Restrained and Unrestrained Eaters. » *Journal of Abnormal Psychology* 107 (1998): 312-18.
- Adams, C. E., M. R. Leary. « Promoting Self-Compassionate Attitudes toward Eating among Restrictive and Guilty Eaters. » *Journal of Social and Clinical Psychology* 26 (2007): 1120-44.
- Trumpeter, N., P. J. Watson, B. J. O'Leary. « Factors within Multidimensional Perfectionism Scales: Complexity of Relationships with Self-Esteem, Narcissism, Self-Control, and Self-Criticism. » *Personality and Individual Differences* 41 (2006): 849-60. Voir aussi : Wills, T. A., F. X. Gibbons, J. D. Sargent, M. Gerrard, H.-R. Lee, S. Dal Cin. « Good Self-Control Moderates the Effect of Mass Media on Adolescent Tobacco and Alcohol Use: Tests with Studies of Children and Adolescents. » *Health Psychology* 29 (2010): 539-49; Cetýn, B., H. B. Gunduz, A. Akin. « An Investigation of the Relationships between Self-Compassion, Motivation, and Burnout with Structural Equation Modeling. » *Abant Yzzet Baysal Universitesi Editim Fakultesi Dergisi Cilt* 8 (2008): 39-45.
- Gilbert, P., K. McEwan, M. Matos, A. Ravis. « Fears of Compassion: Development of Three Self-Report Measures. » *Psychology and Psychotherapy* (2010). Epub.
- Wohl, M. J. A., T. A. Pychyl, S. H. Bennett. « I Forgive Myself, Now I Can Study: How Self-Forgiveness for Procrastinating Can Reduce Future Procrastination. » *Personality and Individual Differences* 48 (2010): 803-08.
- Leary, M. R., E. B. Tate, C. E. Adams, A. B. Allen, J. Hancock. « Self-Compassion and Reactions to Unpleasant Self-Relevant Events: The Implications of Treating Oneself Kindly. » *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 887-904. Voir aussi : Allen, A. B., M. R. Leary. « Self-Compassion, Stress, and Coping. » *Social and Personality Psychology Compass* 4 (2010): 107-18. Neff, K.

- D., K. L. Kirkpatrick, S. S. Rude. « Self-Compassion and Adaptive Psychological Functioning. » *Journal of Research in Personality* 41 (2007): 139-54. Chamberlain, J. M., D. A. F. Haaga. « Unconditional Self-Acceptance and Responses to Negative Feedback. » *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy* 19 (2001): 177-89.
- Polivy, J., C. P. Herman. « If at First You Don't Succeed: False Hopes of Self-Change. » *American Psychologist* 57 (2002): 677-89.
- Gollwitzer, P. M., G. Oettingen. « Planning Promotes Goal Striving. » *In Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications*, éd. K. D. Vohs et R. F. Baumeister. New York: Guilford, 2011.

Chapitre 7

- Rosati, A. G., J. R. Stevens, B. Hare, M. D. Hauser. « The Evolutionary Origins of Human Patience: Temporal Preferences in Chimpanzees, Bonobos, and Human Adults. » *Current Biology* 17 (2007): 1663-68.
- Gilbert, D. *Stumbling on Happiness*. New York: Knopf, 2006.
- Mullainathan, S., R. H. Thaler. « Behavioral Economics. » Working Paper No. 00-27 (2000). <http://ssrn.com/abstract=245828>.
- Ainslie, G. « Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. » *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463-96.
- Cohen, J. D. « The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions between Cognition and Emotion. » *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3-24.
- McClure, S. M., D. I. Laibson, G. Loewenstein, J. D. Cohen. « Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. » *Science* 306 (2004): 503-07.
- Painter, J. E., B. Wansink, J. B. Hieggelke. « How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption. » *Appetite* 38 (2002): 237-38.
- McClure, S. M., K. M. Ericson, D. I. Laibson, G. Loewenstein, J. D. Cohen. « Time Discounting for Primary Rewards. » *Journal of Neuroscience* 27 (2007): 5796-804.
- Mischel, W., Y. Shoda, M. I. Rodriguez. « Delay of Gratification in Children. » *Science* 244 (1989): 933-38.
- Mischel, W., Y. Shoda, P. K. Peake. « The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification. » *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 687-96. Voir aussi : Eigsti, I. M., V. Zayas, W. Mischel, Y. Shoda, O. Ayduk, M. B. Dadlani, M. C. Davidson, J. Lawrence Aber, B. J. Casey. « Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence and Young Adulthood. » *Psychological Science* 17 (2006): 478-84.
- Ikeda, S., M.-I. Kang, F. Ohtake. « Hyperbolic Discounting, the Sign Effect, and the Body Mass Index. » *Journal of Health Economics* 29 (2010): 268-84. Voir aussi : Kirby, K. N., N. M. Petry, W. K. Bickel. « Heroin Addicts Have Higher Discount Rates for Delayed Rewards Than Non-Drug-

- Using Controls. » *Journal of Experimental Psychology: General* 128 (1999): 78-87. Alessi, S. M., N. M. Petry. « Pathological Gambling Severity Is Associated with Impulsivity in a Delay Discounting Procedure. » *Behavioural Processes* 64 (2003): 345-54. Zauberman, G., B. K. Kim. « Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research. » *Pension Research Council Working Paper* 2010-35. (2010): <http://ssrn.com/abstract=1707666>. Zimbardo, P. G., J. N. Boyd. « Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric. » *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (1999): 1271-88.
- Weber, E. U., E. J. Johnson, K. F. Milch, H. Chang, J. C. Brodscholl, D. G. Goldstein. « Asymmetric Discounting in Intertemporal Choice. » *Psychological Science* 18 (2007): 516-23.
- Schelling, T. C. « Egonomics, or the Art of Self-Management. » *The American Economic Review* 68 (1978): 290-94.
- Ainslie, G. « Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. » *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463-96.
- Grossman, L. « Jonathan Franzen: Great American Novelist. » *Time*. 12 août 2010.
- Rosen, M. I., B. J. Rounsaville, K. Ablondi, A. C. Black, R. A. Rosenheck. « Advisor-Teller Money Manager (ATM) Therapy for Substance Use Disorders. » *Psychiatric Services* 61 (2010): 707-13. Voir aussi : Black, A. C., M. I. Rosen. « A Money Management-Based Substance Use Treatment Increases Valuation of Future Rewards. » *Addictive Behaviors* 36 (2011): 125-28.
- Pronin, E., C. Y. Olivola, K. A. Kennedy. « Doing unto Future Selves as You Would Do unto Others: Psychological Distance and Decision Making. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 224-36.
- Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames, D. T. Gilbert. « Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice. » *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857-66. Voir aussi : D'Argembeau, A., D. Stawarczyk, S. Majerus, F. Collette, M. Van der Linden, E. Salmon. « Modulation of Medial Prefrontal and Inferior Parietal Cortices When Thinking About Past, Present, and Future Selves. » *Social Neuroscience* 5 (2010): 187-200. Ersner-Hershfield, H., G. E. Wimmer, B. Knutson. « Saving for the Future Self: Neural Measures of Future Self-Continuity Predict Temporal Discounting. » *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 4 (2009): 85-92.
- Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames, D. T. Gilbert. « Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice. » *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857-66.
- Harris Interactive Poll. « Number of Americans Reporting No Personal or Retirement Savings Rises. » Sondage sur 2 151 adultes aux États-Unis, menée entre le 8 et le 15 novembre 2010. Mise en ligne 2 février 2011.
- Courtesy Jon Baron, Hal Ersner-Hershfield. Ersner-Hershfield, H., M. T. Garton, K. Ballard, G. R. Samanez-Larkin, B. Knutson. « Don't Stop Thinking About Tomorrow: Individual Differences in Future Self-Continuity Account for Saving. » *Judgment and Decision Making* 4 (2009): 280-86.
- Ersner-Hershfield, H., D. G. Goldstein, W. F. Sharpe, J. Fox, L. Yeykelvis, L. L. Carstensen, J. Bailenson. « Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self. »

Journal of Marketing Research. sous presse.

Peters, J., C. Buchel. « Episodic Future Thinking Reduces Reward Delay Discounting Through an Enhancement of Prefrontal-Mediotemporal Interactions. » *Neuron* 66 (2010): 138-48.

Murru, E. C., K. A. Martin Ginis. « Imagining the Possibilities: The Effects of a Possible Selves Intervention on Self-Regulatory Efficacy and Exercise Behavior. » *Journal of Sport & Exercise Psychology* 32 (2010): 537-54.

Kivetz, R., A. Keinan. « Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets. » *Journal of Consumer Research* 33 (2006): 273-82.

Kivetz, R., I. Simonson. « Self-Control for the Righteous: Toward a Theory of Precommitment to Indulgence. » *Journal of Consumer Research* 29 (2002): 199-217. Voir aussi : Haws, K. L., C. Poynor. « Seize the Day! Encouraging Indulgence for the Hyperopic Consumer. » *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 680-91. Keinan, A., R. Kivetz. « Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior. » *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 676-89.

Chapitre 8

Carrell, S. E., Hoekstra, M., West, J. E. « Is Poor Fitness Contagious? Evidence from Randomly Assigned Friends. » *Working Paper* 16518, National Bureau of Economic Research (2010).

The Centers for Disease Control and Prevention statistics, <http://www.cdc.gov/obesity/data/trends.html#State>.

Christakis, N. A., J. H. Fowler. « The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years. » *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370-79.

Fowler, J. H., N. A. Christakis. « Estimating Peer Effects on Health in Social Networks: A Response to Cohen-Cole and Fletcher; and Trogdon, Nonnemaker, and Pais. » *Journal of Health Economics* 27 (2008): 1400-05. Voir aussi : Rosenquist, J. N., J. Murabito, J. H. Fowler, N. A. Christakis. « The Spread of Alcohol Consumption Behavior in a Large Social Network. » *Annals of Internal Medicine* 152 (2010): 426-33. Christakis, N. A., J. H. Fowler. « The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network. » *New England Journal of Medicine* 358 (2008): 2249-58. Mednick, S. C., N. A. Christakis, J. H. Fowler. « The Spread of Sleep Loss Influences Drug Use in Adolescent Social Networks. » *PLoS ONE* 5 (2010): e9775. Rosenquist, J. N., J. H. Fowler, N. A. Christakis. « Social Network Determinants of Depression. » *Molecular Psychiatry* (2010).

Cattaneo, L., G. Rizzolatti. « The Mirror Neuron System. » *Archives of Neurology* 66 (2009): 557-60.

Avenanti, A., A. Sirigu, S. M. Aglioti. « Racial Bias Reduces Empathic Sensorimotor Resonance with Other-Race Pain. » *Current Biology* 20 (2010): 1018-22.

Wagner, D. D., S. Dal Cin, J. D. Sargent, W. M. Kelley, T. F. Heatherton. « Spontaneous Action Representation in Smokers When Watching Movie Characters Smoke. » *Journal of Neuroscience* 31 (2011): 894-98.

- Fowler, J. H., N. A. Christakis. « Dynamic Spread of Happiness in a Large Social Network: Longitudinal Analysis over 20 Years in the Framingham Heart Study. » *BMJ* 337 (2008): a2338;
- Cacioppo, J. T., J. H. Fowler, N. A. Christakis. « Alone in the Crowd: The Structure and Spread of Loneliness in a Large Social Network. » *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 977-91.
- Aarts, H., P. M. Gollwitzer, R. R. Hassin. « Goal Contagion: Perceiving Is for Pursuing. » *Journal of Personality and Social Psychology* 87 (2004): 23-37. Voir aussi : Pontus Leander, N., J. Y. Shah, T. L. Chartrand. « Moments of Weakness: The Implicit Context Dependencies of Temptations. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 35 (2009): 853-66.
- Fishbach, A., Y. Trope. « Implicit and Explicit Mechanisms of Counteractive Self-Control. » In *Handbook of Motivation Science*, éd. James, Y. Shah et W. Gardner. New York: Guilford, 2007.
- Keizer, K., S. Lindenberg, L. Steg. « The Spreading of Disorder. » *Science* 322 (2008): 1681-85.
- VanDellen, M. R., R. H. Hoyle. « Regulatory Accessibility and Social Influences on State Self-Control. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 36 (2010): 251-63.
- Centola, D. « The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment. » *Science* 329 (2010): 1194-97.
- Vanderwal, T., E. Hunyadi, D. W. Grupe, C. M. Connors, R. T. Schultz. « Self, Mother and Abstract Other: An fMRI Study of Reflective Social Processing. » *NeuroImage* 41 (2008): 1437-46.
- Nolan, J. M., P. W. Schultz, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein, V. Griskevicius. « Normative Social Influence Is Underdetected. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 913-23.
- Anshel, M. H. « The Disconnected Values (Intervention) Model for Promoting Healthy Habits in Religious Institutions. » *Journal of Religion and Health* 49 (2010): 32-49.
- Berger, J., et L. Rand. « Shifting Signals to Help Health: Using Identity Signaling to Reduce Risky Health Behaviors. » *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 509-18.
- Schoenborn, C. A., P. F. Adams. « Health Behaviors of Adults: United States, 2005-2007. » *Vital and Health Statistics: Series 10*, Data du National Health Survey 245 (2010): 1-132. Voir aussi : Centers for Disease Control and Prevention State Indicator Report on Fruits and Vegetables, 2009. <http://www.cdc.gov/Features/FruitsAndVeggies/>. United States Department of Agriculture Economic Research Service, Briefing Rooms, Sugar and Sweeteners (2010). <http://www.ers.usda.gov/Briefing/Sugar/Data.htm>.
- Powell, T. M., J. A. de Lemos, K. Banks, C. R. Ayers, A. Rohatgi, A. Khera, D. K. McGuire, et al. « Body Size Misperception: A Novel Determinant in the Obesity Epidemic. » *Archives of Internal Medicine* 170 (2010): 1695-97.
- Schultz, P. W., J. M. Nolan, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein, V. Griskevicius. « The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. » *Psychological Science* 18 (2007): 429-34. Voir aussi : Costa, D. L., M. E. Kahn. « Energy Conservation ‘Nudges’ and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment. » *Working paper* 15939, National Bureau of Economic Research (2010).

- Hard, S. F., J. M. Conway, A. C. Moran. « Faculty and College Student Beliefs About the Frequency of Student Academic Misconduct. » *The Journal of Higher Education* 77 (2006): 1058-80.
- McCabe, D. L., L. K. Treviño, K. D. Butterfield. « Honor Codes and Other Contextual Influences on Academic Integrity: A Replication and Extension to Modified Honor Code Settings. » *Research in Higher Education* 43 (2002): 357-78.
- Wenzel, M. « Misperceptions of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention. » *Journal of Economic Psychology* 26 (2005): 862-83.
- Perkins, H. W. « Social Norms and the Prevention of Alcohol Misuse in Collegiate Contexts. » *Journal of Studies on Alcohol Supplement* 14 (2002): 164-72.
- Bagozzi, R. P., U. M. Dholakia, S. Basuroy. « How Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires, and Anticipated Emotions. » *Journal of Behavioral Decision Making* 16 (2003): 273-95.
- Hynie, M., T. K. MacDonald, S. Marques. « Self-Conscious Emotions and Self-Regulation in the Promotion of Condom Use. » *Personality and Social Psychology Bulletin* 32 (2006): 1072-84.
- Kilgannon, C., J. E. Singer. « Stores' Treatment of Shoplifters Tests Rights. » *New York Times*, 21 juin 2010. [http:// www.nytimes. com/2010/06/22/nyregion/22shoplift.html](http://www.nytimes.com/2010/06/22/nyregion/22shoplift.html).
- « Should cities shame johns by putting their faces on billboards, television, and the Internet after their arrest? » [http:// prostitution.procon.org/view.answers.php?questionID=000845](http://prostitution.procon.org/view.answers.php?questionID=000845).
- Durchslag, R., S. Goswami. « Deconstructing the Demand for Prostitution: Preliminary Insights from Interviews with Chicago Men Who Purchase Sex. » *In Chicago Alliance Against Sexual Exploitation*. Chicago, 2008.
- Yi, S., V. Kanetkar. « Coping with Guilt and Shame After Gambling Loss. » *Journal of Gambling Studies* (2011). DOI:10.1007/s10899-010-9216-y.
- Chun, H., V. M. Patrick, D. J. MacInnism. « Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control. » *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715-19. Voir aussi : Patrick, V. M., H. H. Chun, D. J. Macinnis. « Affective Forecasting and Self-Control: Why Anticipating Pride Wins over Anticipating Shame in a Self-Regulation Context. » *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 537-45.
- Fourie, M. M., H. G. L. Rauch, B. E. Morgan, G. F. R. Ellis, E. R. Jordaan, K. G. F. Thomas. « Guilt and Pride Are Heartfelt, but Not Equally So. » *Psychophysiology* (2011). DOI:10.1111/j.1469-8986.2010.01157.x.
- Griskevicius, V., J. M. Tybur, B. Van den Bergh. « Going Green to Be Seen: Status, Reputation, and Conspicuous Conservation. » *Journal of Personality and Social Psychology* 98 (2010): 392-404.
- Interview téléphonique personnelle avec Deb Lemire, président de l'Association for Size Diversity and Health. 26 février 2010.
- Baumeister, R. F., C. N. DeWall, N. J. Ciarocco, J. M. Twenge. « Social Exclusion Impairs Self-Regulation. » *Journal of Personality and Social Psychology* 88 (2005): 589-604.

- Inzlicht, M., L. McKay, J. Aronson. « Stigma as Ego Depletion: How Being the Target of Prejudice Affects Self-Control. » *Psychological Science* 17 (2006): 262-69.
- Wing, R. R., R. W. Jeffery. « Benefits of Recruiting Participants with Friends and Increasing Social Support for Weight Loss and Maintenance. » *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 67 (1999): 132-38.

Chapitre 9

- Préface au livre de Wegner, D. M. *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control*. New York: Guilford, 1994.
- Wegner, D. M., R. M. Wenzlaff, M. Kozak. « Dream Rebound: The Return of Suppressed Thoughts in Dreams. » *Psychological Science* 15 (2004): 232-36.
- Wegner, D. M. « How to Think, Say, or Do Precisely the Worst Thing for Any Occasion. » *Science* 325 (2009): 48-50.
- Adams, H. E., L. W. Wright, Jr., B. A. Lohr. « Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal? » *Journal of Abnormal Psychology* 105 (1996): 440-45.
- Giuliano, R. J., N. Y. Wicha. « Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression. » *Brain Research* 1316 (2010): 62-74.
- Tversky, A., D. Kahneman. « Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. » *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207-32.
- Barnett, A. « Cross-National Differences in Aviation Safety Records. » *Transportation Science* 44 (2010): 322-32.
- Jaffe, E. « The Science Behind Secrets. » *APS Observer*, juillet 2006.
- Wegner, D. M., S. Zanakos. « Chronic Thought Suppression. » *Journal of Personality* 62 (1994): 616-40. Voir aussi : Muris, P., H. Merckelbach, R. Horselenberg. « Individual Differences in Thought Suppression. The White Bear Suppression Inventory: Factor Structure, Reliability, Validity and Correlates. » *Behaviour Research and Therapy* 34: 501-13.
- Wegner, D. M., R. Erber, S. Zanakos. « Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought. » *Journal of Personality and Social Psychology* 65 (1993): 1093-104.
- Borton, J. L. S., L. J. Markowitz, J. Dieterich. « Effects of Suppressing Negative Self-Referent Thoughts on Mood and Self-Esteem. » *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 172-90.
- Koster, E. H. W., E. Rassin, G. Crombez, G. W. B. Näring. « The Paradoxical Effects of Suppressing Anxious Thoughts During Imminent Threat. » *Behaviour Research and Therapy* 41 (2003): 1113-20. Hofmann, S. G., S. Heering, A. T. Sawyer, A. Asnaani. « How to Handle Anxiety: The Effects of Reappraisal, Acceptance, and Suppression Strategies on Anxious Arousal. » *Behaviour Research and Therapy* 47 (2009): 389-94.

- Beck, J. G., B. Gudmundsdottir, S. A. Palyo, L. M. Miller, D. M. Grant. « Rebound Effects Following Deliberate Thought Suppression: Does PTSD Make a Difference? » *Behavior Therapy* 37 (2006): 170-80. Voir aussi : Becker, E. S., M. Rinck, W. T. Roth, J. Margraf. « Don't Worry and Beware of White Bears: Thought Suppression in Anxiety Patients. » *Journal of Anxiety Disorders* 12 (1998): 39-55. Tolin, D. F., J. S. Abramowitz, A. Przeworski, E. B. Foa. « Thought Suppression in Obsessive-Compulsive Disorder. » *Behaviour Research and Therapy* 40 (2002): 1255-74.
- Goldin, P. R., T. Manber, S. Hakimi, T. Canli, J. J. Gross. « Neural Bases of Social Anxiety Disorder: Emotional Reactivity and Cognitive Regulation During Social and Physical Threat. » *Archives of General Psychiatry* 66 (2009): 170-80.
- Goldin, P. R., W. Ramel, J. J. Gross. « Mindfulness Meditation Training and Self-Referential Processing in Social Anxiety Disorder: Behavioral and Neural Effects. » *Journal of Cognitive Psychotherapy* 23 (2009): 242-57. Voir aussi : Goldin, P. R., J. J. Gross. « Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction (MBSR) on Emotion Regulation in Social Anxiety Disorder. » *Emotion* 10 (2010): 83-91.
- Erskine, J. A. K. « Resistance Can Be Futile: Investigating Behavioural Rebound. » *Appetite* 50 (2008): 415-21. Voir aussi : Erskine, J. A. K., G. J. Georgiou. « Effects of Thought Suppression on Eating Behaviour in Restrained and Non-Restrained Eaters. » *Appetite* 54 (2010): 499-503.
- Rezzi, S., Z. Ramadan, F. P. Martin, L. B. Fay, P. van Bladeren, J. C. Lindon, J. K. Nicholson, S. Kochhar. « Human Metabolic Phenotypes Link Directly to Specific Dietary Preferences in Healthy Individuals. » *Journal of Proteome Research* 6 (2007): 4469-77.
- Barnes, R. D., S. Tantleff-Dunn. « Food for Thought: Examining the Relationship between Food Thought Suppression and Weight-Related Outcomes. » *Eating Behaviors* 11 (2010): 175-79.
- Mann, T., A. J. Tomiyama, E. Westling, A. M. Lew, B. Samuels, J. Chatman. « Medicare's Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the Answer. » *American Psychologist* 62 (2007): 220-33.
- Hill, A. J. « The Psychology of Food Craving. » *Proceedings of the Nutrition Society* 66 (2007): 277-85. Voir aussi : Polivy, J., J. Coleman, C. P. Herman. « The Effect of Deprivation on Food Cravings and Eating Behavior in Restrained and Unrestrained Eaters. » *International Journal of Eating Disorders* 38 (2005): 301-09.
- Forman, E. M., K. L. Hoffman, K. B. McGrath, J. D. Herbert, L. L. Brandsma, M. R. Lowe. « A Comparison of Acceptance-and Control-Based Strategies for Coping with Food Cravings: An Analog Study. » *Behaviour Research and Therapy* 45 (2007): 2372-86.
- Provencher, V., C. Begin, A. Tremblay, L. Mongeau, L. Corneau, S. Dodin, S. Boivin, S. Lemieux. « Health at Every-Size and Eating Behaviors: 1-Year Follow-up Results of a Size Acceptance Intervention. » *Journal of the American Dietetic Association* 109 (2009): 1854-61; Gagnon-Girouard, M. P., C. Begin, V. Provencher, A. Tremblay, L. Mongeau, S. Boivin, S. Lemieux. « Psychological Impact of a 'Health at Every-Size' Intervention on Weight-Preoccupied Overweight/Obese Women. » *Journal of Obesity* 2010 (2010).

Bowen, S., A. Marlatt. « Surfing the Urge: Brief Mindfulness-Based Intervention for College Student Smokers. » *Psychology of Addictive Behaviors* 23 (2009): 666-71.

Bowen, S., N. Chawala, S. E. Collins, K. Witkiewitz, S. Hsu, J. Grow, S. Clifasefi, *et al.* « Mindfulness-Based Relapse Prevention for Substance Use Disorders: A Pilot Efficacy Trial. » *Substance Abuse* 30 (2009): 295-305. Voir aussi : Witkiewitz, K., S. Bowen. « Depression, Craving, and Substance Use Following a Randomized Trial of Mindfulness-Based Relapse Prevention. » *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 78 (2010): 362-74.

REMERCIEMENTS

Toutes les personnes de ma famille ont été chaleureusement remerciées dans mon dernier livre, et rien n'a changé – je suis toujours reconnaissante pour leur soutien d'une vie entière. J'adresse donc maintenant mes remerciements à quelques personnes nouvelles, qui ont rendu ce livre possible.

À mon agent, Ted Weinstein, que tout auteur ne serait que trop heureux d'avoir. C'est lui qui a mis en forme la proposition, trouvé le bon éditeur, et qui s'est assuré que je ne me mettais pas en retard par rapport à mes délais.

À toute l'équipe d'édition chez Avery, et en particulier mon éditrice, Rachel Holtzman, qui a soutenu le livre, m'a brillamment guidée de ses conseils professionnels et a apprécié (ce qui n'est pas rien) l'humour d'une étude qui demandait à des petits de résister à des marshmallows. Je n'ose imaginer ce qu'il serait advenu de ce livre s'il était tombé dans les mains de quelqu'un qui n'aimait pas la science.

Aux lecteurs de mon premier brouillon : Brian Kidd, qui était infailliblement enthousiaste pour chaque mot et riait à toutes les plaisanteries et Constance Hale, dont le feed-back pertinent m'a aidée à faire le tri.

À tous les scientifiques qui ont communiqué avec moi par téléphone, e-mail ou en personne, soit directement pour ce livre, soit au fil des ans, m'aidant à forger ma compréhension de la science. Parmi eux, je citerai Jo Barton, Sarah Bowen, Daniel Effron, James Erskine, Hal Ersner-Hershfield, Matthew Gailliot, Philippe Goldin, James Gross, Kate Janse Van Rensburg, Brian

Knutson, Jason Lillis, Eileen Luders, Antoine Lutz, Traci Mann, Benoît Monin, Kristin Neff, Robert Sapolsky, Suzanne Segerstrom, Brian Shelley, et Greg Walton. Toute ma gratitude pour votre contribution au domaine, et si j'ai fait des erreurs dans ma description des nuances de votre travail, veuillez m'en excuser.

À mes collègues de Stanford qui ont soutenu mon enseignement depuis toutes ces années : des remerciements particuliers à Stanford Continuing Studies pour avoir soutenu la science de la volonté, tout particulièrement à Dan Colman, vice-doyen et directeur, qui est le premier à avoir approuvé l'idée de ce cours, et au Stanford Center for Teaching and Learning¹, le School of Medicine's Health Improvement Program, le Stanford Center for Compassion and Altruism Research and Education², et le Psychology One Program³ pour m'avoir donné les outils, les opportunités et les encouragements pour devenir une meilleure professeure.

Mes derniers et plus grands remerciements s'adressent à tous les étudiants qui ont suivi le cours « La science de la volonté », sans lesquels il n'y aurait pas eu de livre. Tout particulièrement à ceux d'entre vous qui ont posé des questions difficiles, qui ont courageusement partagé leurs histoires embarrassantes devant un amphithéâtre à moitié plein d'étrangers, et même apporté du chocolat maison le dernier jour pour que nous puissions tous faire la fête en exerçant – ou en abandonnant – notre volonté.

-
- [1.](#) APA : Société américaine de psychologie (NdT).
 - [2.](#) Programme d'amélioration de la santé de l'université Stanford (NdT).
 - [3.](#) Programme de formation de l'université Stanford ouvert à tout public adulte intéressé (NdT).

1. École de commerce de Stanford, classée numéro 1 aux États-Unis (NdT).

-
- [1.](#) Parfois appelée « la confrontation ou l'évitement » (NdT).
 - [2.](#) Les gens croient souvent que je plaisante quand je dis cela. Je vous assure que non. Il est évident qu'un peu d'exercice est préférable à aucun, et toute activité physique est bénéfique même si elle ne sous-entend pas chaussures de sport et transpiration.
 - [3.](#) Fondation nationale du sommeil (NdT).

1. À noter que le *yeah* américain (au lieu de *yes*) est beaucoup plus répandu que notre « ouais » français (NdT).

2. La « quantification de soi » consiste en la collecte, l'analyse et le partage de ses données personnelles (NdT).

3. 1 acre = 0,404685642 hectare. 500 acres correspond à environ 200 hectares (NdT).

-
- [1.](#) University of Chicago Graduate School of Business, dans l'Illinois (NdT).
 - [2.](#) Yale School of Management, dans le Connecticut (NdT).
 - [3.](#) Appellation qui signifie « Goûtez sainement » (NdT).

1. Une des choses les plus intéressantes concernant le rapport de Heath est la façon dont il a interprété les raisons pour lesquelles ce patient continuait inlassablement à appuyer sur le bouton après la coupure du courant. Heath a pensé que cela prouvait que le patient était trop dérangé mentalement pour être un bon sujet pour l'expérience. Il n'avait pas encore assez de compréhension de la région cérébrale qu'il stimulait pour reconnaître que ce comportement était le premier signe de l'addiction et de la compulsion.

2. Aussi appelé béhaviorisme, du mot anglais *behavior*, « comportement » (NdT).

3. Laboratoire de l'université Cornell, dans l'État de New York, qui étudie ce que les consommateurs achètent et consomment, dans le but de promouvoir un meilleur comportement alimentaire (NdT).

4. *American Journal of Psychiatry* : revue officielle de l'Association américaine de psychiatrie, titre le plus lu et le plus cité de par le monde dans ce domaine (NdT).

-
1. Ce qu'on appelle communément un doudou pour les enfants (NdT).
 2. Nous devrions réfléchir à deux fois avant de plaquer des avertissements similaires sur les paquets de préservatifs à propos des MST mortelles – les hommes à qui l'on rappelle leur mortalité sont plus intéressés par des relations sexuelles sans lendemain et moins enclins à utiliser des préservatifs.
 3. Doughnut, ou donut, ou beigne au Canada francophone (NdT).
 4. Chocolats à la menthe (NdT).
 5. Le Hershey's Kiss est une friandise au chocolat. À titre de comparaison, un Ferrero Rocher pèse 12,5 grammes l'unité (NdT).

-
1. Dépréciation de la récompense différée (NdT).
 2. Il s'agit en fait du « prix de la Banque centrale de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel », souvent confondu avec le prix Nobel (NdT).
 3. « Liberté » (NdT).
 4. Sigle signifiant conseiller en gestion d'argent et qui est un jeu de mots avec les ATM, Automated Teller Machines, qui sont les guichets automatiques bancaires (NdT).
 5. Eh oui, cela existe réellement : au moment où j'écris ce livre, vous devez signer une dispense officielle pour commander un El Jefe Grande au Kenny's Burger Joint de Frisco au Texas : il pèse près de 3,5 kg et compte environ 7 000 calories.
 6. Désigne, dans la tragédie grecque, la machinerie qui fait entrer en scène un dieu dénouant de manière impromptue une situation désespérée (NdT).
 7. Cela me fait de la peine de penser qu'il faille peut-être que j'explique cette référence. Tout lecteur qui ne sait pas de quoi je parle devrait regarder le classique *Retour vers le futur*, tourné en 1985 – votre moi futur vous en sera reconnaissant.

-
- [1.](#) Académie de la Force aérienne américaine, l'une des écoles militaires les plus prestigieuses des États-Unis (NdT).
 - [2.](#) Bureau national de recherche économique (NdT).
 - [3.](#) Centres pour le contrôle et la prévention des maladies (NdT).
 - [4.](#) L'étude de Framingham est une étude épidémiologique au long cours qui se déroule dans le Massachusetts depuis 1948 (NdT).
 - [5.](#) Il est intéressant de noter qu'une série américaine comme *Ma sorcière bien-aimée* a eu deux versions francophones : une avec rires enregistrés pour le Canada, et une avec les mêmes voix françaises mais sans rires enregistrés pour la France (NdT).
 - [6.](#) Le *self-control* par réaction (NdT).
 - [7.](#) Ou, ce qui se comprend instantanément : l'effet troupeau de moutons (NdT).
 - [8.](#) Archives de médecine interne (NdT).
 - [9.](#) Le *self-control* à chaud (NdT).
 - [10.](#) Chaîne de restaurants-café implantée aux États-Unis (NdT).
 - [11.](#) Association pour la diversité de tailles et la santé : organisation internationale qui promeut la santé et le bien-être pour tous, quel que soit le gabarit (NdT).

-
- [1.](#) New Coke était une nouvelle formule de Coca-Cola lancée en 1985 ; n'ayant pas été appréciée des consommateurs, elle s'est soldée par un échec de marketing (NdT).
 - [2.](#) La dernière coqueluche sucrée venue des États-Unis, qui pourrait détrôner les célèbres cupcakes (NdT).
 - [3.](#) Laboratoire de neurosciences affectives appliquées (NdT).
 - [4.](#) Jenny Craig Weight Loss Pty Ltd est une société qui propose un programme de régime avec conseils et soutien hebdomadaire à des personnes désireuses de perdre du poids (NdT).
 - [5.](#) Centre de recherche sur les comportements addictifs (NdT).

-
- [1.](#) Le centre de Stanford pour l'enseignement et l'apprentissage (NdT).
 - [2.](#) Le centre de Stanford pour la recherche et l'enseignement sur la compassion et l'altruisme (NdT).
 - [3.](#) Programme de psychologie proposé à tout étudiant de premier cycle de lettres et sciences sociales et humaines à l'université Stanford (NdT).