

« Il y a quelqu'un dans ma tête, mais ce n'est pas moi »



[Source : fr.sott.net]

Par François Héliodore – 15 juil. 2012

Piotr Ouspenski disait en 1947 qu'un fait d'une importance prodigieuse avait échappé à la psychologie occidentale, à savoir que l'homme ne se rappelait pas lui-même, qu'il vivait, agissait et raisonnait dans un profond sommeil, dans un sommeil non pas métaphorique, mais absolument réel. Depuis les développements récents en neurosciences et en sciences cognitives, la psychologie occidentale vient de rattraper son retard, et le tableau qu'elle dresse s'accorde parfaitement avec l'ésotérisme chrétien ravivé par Gurdjieff et Mouravieff. L'homme est effectivement une machine gouvernée par les influences extérieures.

Pour le psychologue Daniel Kahneman, notre mode de réflexion est composé de deux systèmes. Le premier, la pensée rapide (le Thinking fast) ou système 1 (l'inconscient adaptatif de Timothy Wilson), est inconscient, intuitif, ne demande pas trop d'effort, est incontrôlable et non-intentionnel. Ce système n'est pas sujet au doute. Il simplifie les événements, supprime les ambiguïtés, saute sur les conclusions et utilise un système d'association d'idées pour produire un rapide croquis d'une situation donnée, ainsi que pour construire une histoire la plus cohérente possible. Le système 1 reconnaît instantanément des modèles de situation et permet « de produire des solutions adéquates » :

« La recherche sur l'inconscient adaptatif suggère que la plupart de ce que nous voulons voir est invisible. L'esprit est un outil merveilleusement sophistiqué et efficace, bien plus que le plus puissant des ordinateurs jamais construit. Une source importante de cette énorme puissance est sa capacité à accomplir des analyses non-conscientes rapides à partir d'une grande quantité d'informations entrantes et de réagir à ces informations de manières efficaces. Même quand notre esprit conscient est occupé à autre chose, nous pouvons interpréter, évaluer et sélectionner des informations qui servent nos objectifs. »

Timothy D. Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*

Cet étranger à l'intérieur de nous-même, pour reprendre le titre de l'ouvrage de Wilson, contrôle la majorité de ce que vous faites, bien que vous n'ayez aucune conscience de cela. L'inconscient adaptatif, ou le système 1, fournit les impressions qui bien souvent fondent vos croyances, et est la source de vos impulsions qui deviennent vos choix et vos actions. Il offre une représentation de ce qui se passe autour de vous et à l'intérieur de vous, liant le présent avec le passé récent et avec les attentes du futur. Il est la source de vos jugements rapides et intuitifs.

Les deux systèmes de la pensée

(Cf. Kahneman, 2011)

Système 1	Système 2
Automatique	Contrôlé
Souvent inconscient	Conscient
Sans effort	Beaucoup d'effort
Traitement rapide	Traitement lent
Changement lent	Changement rapide
Evolution ancienne (animal)	Evolution récente
Non verbal	Lié au langage
Apprentissage associatif	Apprentissage par les règles
Importance des images	Importance des mots

© Daniel Kahneman

Le système 1 intervient dans les prises de décision, les émotions, la motivation, les buts, le contrôle, la métacognition, le libre arbitre, les intentions, ainsi que pour donner du sens à soi-même et aux autres. Après un tour d'horizon des facultés du nouvel inconscient, la question qui se pose est : que reste-t-il de conscient chez un humain ? Pas grand-chose. Loin de servir seulement à analyser rapidement son environnement et à accomplir les gestes de tous les jours, le nouvel inconscient permet à des personnes d'accomplir des tâches et adopter des comportements complexes, et d'accomplir d'autres processus mentaux supérieurs indépendamment de l'esprit conscient. En d'autres mots, une personne peut vivre une existence entière en auto-pilote. Certains scientifiques estiment que nous sommes conscients d'environ 5 pour cent de nos fonctions cognitives. Les 95 pour cent restants se déroulent en dehors de la conscience et exercent un rôle fondamental dans nos vies. Pour faire une description imagée, la conscience représente une balle de golf posée sur la partie immergée de l'immense iceberg qu'est l'inconscient.

Le système 1 a aussi la fâcheuse tendance à croire tout ce qu'on lui dit. Vous vous demandez encore comment les gens peuvent croire qu'un mec mort depuis 10 ans a pu se faire tuer par des commandos américains au Pakistan avant d'être balancé à la mer, ou qu'un banlieusard qui aimait les filles et les voitures a pu résister pendant une dizaine d'heures à des commandos surarmés dans un appartement de 38 m² avant de passer à travers plus de 300 balles, avec un final tonitruant où il s'est jeté du balcon en tirant avec deux armes automatiques, et où il est mort non des tirs des policiers, mais de sa chute du balcon au rez-de-chaussée (1re version qu'on nous a sortie). Vous vous demandez comment les gens peuvent gober ça ? Demandez au

systeme 1.

Ce nouvel inconscient n'a rien à voir avec celui de Freud rempli de pulsions, d'érotisme, d'hallucinations et qui est irrationnel et primitif. Dans la nouvelle vision de l'inconscient, les processus mentaux sont pensés comme inconscients, car ce sont des portions de l'esprit qui sont inaccessibles à la conscience à cause de l'architecture du cerveau, plutôt qu'en raison de mécanismes tels que le refoulement ou les pulsions. Pour en finir avec Freud, la psychanalyse freudienne fonctionne, c'est certain, mais comme le souligne Michel Onfray, seulement pour Freud. C'est une bonne description du paysage intérieur d'un individu pathologique. Les visées universelles de la psychanalyse ne sont que les projections psychopathiques de son fondateur, qui projette sa propre pathologie sur le reste de l'humanité.

Le deuxième système ou système 2, que Kahneman appelle pensée lente (Thinking slow), l'esprit conscient, utilise davantage la réflexion, le raisonnement, demande beaucoup plus d'efforts et est extrêmement fainéant. Évidemment la plupart des gens s'imaginent utiliser le système 2 bien plus rationnel. Erreur. C'est en réalité le système 1, celui de la pensée rapide, qui régit nos décisions. Il y a beaucoup trop de choses à analyser pour que le système 2 puisse tout prendre en charge. Ce système est bien plus difficile à faire fonctionner.

Pour faire simple, si l'on vous demande de multiplier 2 par 2, c'est le système 1 qui va se charger de vous fournir la réponse en quelques dixièmes de seconde. S'il s'agit de multiplier 17 par 24, vous allez prendre votre temps, et là, c'est le système 2 qui prend le relais.

Inconscient adaptatif ou système 1	Conscience ou système 2
* Systèmes multiples	* Système unique
* Détecte les schémas en ligne	* Vérifie après les faits
* S'occupe de l'ici-maintenant	* Prend de la distance
* Automatique (rapide, non intentionnel, sans effort)	* Contrôlé (lent, intentionnel, beaucoup d'efforts)
* Rigide	* Flexible
* Précoce	* Plus lent à se développer
* Sensible à l'information négative	* Sensible à l'information positive

Pour revenir au fait que l'inconscient adaptatif croit tout ce qui lui est présenté, si vous ne faites pas l'effort de penser avec votre système 2 pour séparer le bon grain de l'ivraie, la vérité du mensonge, si vous ne pensez pas avec un marteau – c'est-à-dire aborder l'objet d'étude sous tous les angles possibles en martelant vos préjugés et vos croyances et en étant critique de vos propres processus de pensées – votre système 1 avalera tous les mensonges et la propagande déversés à longueur de journée par les mass

medias. Vous croirez tout et n'importe quoi, jusqu'au jour où vous vous mettez au travail pour découvrir la vérité.

L'idée que nous ne contrôlons pratiquement rien de nos faits et gestes est assez effrayante. En réalité, c'est la définition exacte de la psychose, un sentiment de détachement de la réalité et le fait que vous ne contrôlez rien de vous-même.

Le dénominateur commun qui ressort de ces nouvelles recherches est que l'homme se ment constamment à lui-même et ment constamment à ceux qui l'entourent. En d'autres termes, une personne est souvent totalement ignorante de ses motivations et crée des fictions pour expliquer ses motivations, ses émotions et son histoire. Les histoires que vous vous racontez, votre narration pour expliquer vos agissements, sont aussi « précises et proches de la réalité » qu'un reportage de TF1 sur la guerre contre le terrorisme.



Prenons l'exemple de la mémoire. Quand nous nous remémorons un souvenir, nous pensons que nous regardons une image exacte du passé, comme une photographie, mais en réalité, nous ne voyons qu'une petite partie de cette image, le reste étant comblé par l'inconscient. Le système 1 a la fâcheuse tendance à combler les lacunes. Il prend les données incomplètes véhiculées par les sens, remplit « les trous » et le transmet à l'esprit conscient. Dans de nombreuses expériences réalisées par des psychologues, ceux-ci ont réussi à implanter de faux souvenirs à des personnes. Dans une de ces études, on a demandé à des sujets qui avaient été à Disneyland de lire et de réfléchir au sujet d'une fausse publicité pour un parc d'attractions. Dedans, on demandait aux sujets d'imaginer leur sentiment quand ils avaient vu Bugs Bunny, lui avaient serré la main, et pris une photographie avec lui. Plus tard, quand les chercheurs ont donné aux sujets un questionnaire sur leurs souvenirs personnels concernant leur visite à Disneyland, 62 pour cent d'entre eux se sont souvenus avoir rencontré Bugs Bunny. Seulement, ce n'était pas possible, car Bugs Bunny est une propriété de Warner Bros, non de Disney :

« Dans une autre étude, Loftus (2003) a montré comment de faux souvenirs pouvaient être implantés à partir de la vision. Des étudiants ayant tous

effectué un séjour à Disneyland dans leur enfance ont été exposés à une publicité décrivant une visite dans ce parc. Sur la photo présentée, on pouvait voir Bugs Bunny à côté d'un enfant qui lui serrait la main. Les participants ont ensuite été interrogés sur leurs souvenirs d'enfance. 35 pour cent de ces sujets indiquèrent se souvenir de leur rencontre avec Bugs Bunny à Disneyland et de lui avoir serré la main. Quand ces sujets ont été invités à décrire avec précision cette rencontre, 62 % se souvenaient lui avoir secoué la main 46 pour cent de l'avoir embrassé. Quelques personnes se rappelaient lui avoir touché les oreilles ou la queue. Une personne s'était même souvenue qu'il tenait une carotte (quelle mémoire !). Tout cela serait parfait sans l'existence d'un petit détail : Bugs Bunny est la propriété de Warner Bros et n'a donc jamais mis les pattes chez Disney... la publicité était fautive et les souvenirs des participants également. »

Source : *Neotrouve*

Nous croyons que quand nous choisissons une voiture, une maison, que nous tombons amoureux ou que nous nous faisons de nouveaux amis, nous faisons ces choix consciemment. En réalité, rien n'est plus éloigné de la vérité. Dans la majorité des cas, nous sommes incapables d'expliquer pourquoi, dans une situation donnée, nous avons eu telle ou telle émotion. Pourtant, quand on demande à une personne d'expliquer sa réaction émotionnelle, après quelque temps de réflexion, elle n'aura aucun problème à en expliquer les raisons. Comment cela est-il possible ? Nous faisons simplement du *storytelling*. Quand nous nous posons à nous-mêmes ou à nos proches des questions du genre « pourquoi as-tu de l'aversion pour untel ? » ou « pourquoi aimes-tu cette maison ? », nous pensons que nous connaissons les réponses. Les recherches suggèrent que non. Nous nous engageons dans une sorte d'introspection pour trouver la vérité sur nos envies et nos aversions. Bien que nous soyons capables d'identifier nos sentiments, nous ne pouvons jamais identifier les origines inconscientes de ceux-ci. Nous créons alors des explications fausses ou partiellement vraies, que nous croyons. Le cerveau fait alors un tour de passe-passe assez surprenant : il cherche dans notre base de données mentale pour en extraire l'explication la plus plausible. Croire que vous comprenez vos motivations et vos désirs, vos « j'aime » et « j'aime pas », est appelé l'illusion de l'introspection. Les psychologues montrent que l'introspection n'est la plupart du temps qu'une fabrication et que vous n'avez aucun accès direct à la compréhension des origines de vos états mentaux. Le philosophe Daniel Dennett propose comme piste possible que lorsque vous vous expliquez vos émotions ou vos comportements, vous le fassiez comme si vous étiez en train d'écouter quelqu'un d'autre parler à votre place.

Autre piste possible : écrire une autobiographie ou se lancer dans la rédaction d'un journal intime peuvent s'avérer être des activités plus efficaces pour apprendre à se connaître soi-même ou à guérir de traumatismes ou d'expériences émotionnelles :

Dans son livre *Writing to Heal : A Guided Journal for Recovering from Trauma and Emotional Upheaval*, Pennebaker propose aux gens troublés par une situation stressante ou des souvenirs douloureux cet exercice tout simple :

- Écrivez 20 minutes par jour pendant quatre jours.
- Relatez un conflit ou une crise grave, quelque chose de personnel et d'important qui vous a touché directement ; vous pouvez traiter du même sujet quatre fois ou en changer d'un jour sur l'autre.
- Écrivez d'une traite sans vous soucier des fautes de grammaire ou d'orthographe.
- Écrivez pour vous seulement.
- Si un sujet vous bouleverse, arrêtez d'écrire.



L'inconscient est passé maître dans l'art d'utiliser des données limitées afin de construire une version de la réalité qui apparaît complète et cohérente à son partenaire, l'esprit conscient. Les perceptions visuelles, la mémoire ainsi que les émotions sont une construction de données incomplètes, mélangées et conflictuelles. Nous utilisons cette même méthode pour construire notre image de nous-mêmes. Le système 1 mélange faits et rêveries, en exagérant nos points forts et en minimisant ou occultant nos faiblesses, créant ainsi une sorte de séries de tableaux de Picasso où certaines parties sont disproportionnées (les parties de nous-mêmes que nous aimons) et où les autres sont réduites à l'invisibilité. Naïvement, l'esprit conscient admirera cet autoportrait en croyant que celui-ci est une représentation exacte de la réalité. Pour reprendre la terminologie de Gurdjieff, l'homme se crée des tampons lui empêchant de voir la différence entre ce qu'il pense être et ce qu'il est réellement. L'homme n'est rien de plus qu'une machine qui pense en boucles programmées et ment à son esprit conscient qui vit alors dans ces mensonges. Autrement dit, nous rêvons et dormons en pensant que nous sommes éveillés, ou, comme le dit Gurdjieff, des magiciens :

« Un conte oriental parle d'un très riche magicien qui avait de nombreux troupeaux de moutons. Ce magicien était très avare. Il ne voulait pas prendre de bergers, et il ne voulait pas non plus mettre de clôture autour des prés où paissaient ses moutons. Les moutons s'égarèrent dans

la forêt, tombaient dans des ravins, se perdaient, et surtout s'enfuyaient à l'approche du magicien, parce qu'ils savaient que celui-ci en voulait à leur chair et à leurs peaux. Et les moutons n'aimaient pas cela.

À la fin, le magicien trouva le remède. Il hypnotisa ses moutons et leur suggéra tout d'abord qu'ils étaient immortels et que d'être écorchés ne pouvait leur faire aucun mal, que ce traitement était au contraire excellent pour eux et même agréable ; ensuite le magicien leur suggéra qu'il était un bon pasteur, qui aimait beaucoup son troupeau, qu'il était prêt à tous les sacrifices pour lui ; enfin, il leur suggéra que si la moindre chose devait leur arriver, cela ne pouvait en aucun cas leur arriver dès maintenant, dès aujourd'hui, et que par conséquent ils n'avaient pas à se tracasser. Après quoi le magicien mit dans la tête de ses moutons qu'ils n'étaient pas du tout des moutons ; à quelques-uns d'entre eux, il suggéra qu'ils étaient des lions, à d'autres qu'ils étaient des aigles, à d'autres encore qu'ils étaient des hommes ou qu'ils étaient des magiciens.

Cela fait, ses moutons ne lui causèrent plus ni ennuis, ni tracas. Ils ne s'enfuyaient plus jamais, attendant au contraire avec sérénité l'instant où le magicien les tondrait ou les égorgerait. »

P. D. Ouspenski, *Fragments d'un enseignement inconnu*

Nous sommes constamment sous l'effet du biais d'autocomplaisance, c.-à-d. nous attribuons nos réussites à nos qualités personnelles tout en nous expliquant nos échecs en en rejetant la responsabilité sur les autres/le monde :

« Quand vous comparez vos compétences, vos accomplissements, vos amitiés avec ceux des autres, vous tendez à accentuer le positif et à éliminer le négatif. Vous êtes un menteur par défaut, et c'est à vous-même que vous mentez le plus. Si vous échouez, vous oubliez. Si vous réussissez, vous le dites à tout le monde. »

David McRaney, *You are not so smart*

Un autre point important à considérer est que, en raison des deux systèmes, nous pouvons penser deux choses complètement différentes sur un même sujet. L'Implicit Association Test est un test qui évalue les préjugés raciaux. On mesure le temps qu'un sujet prend pour associer des visages à des mots positifs ou négatifs. Si, par exemple, quelqu'un associe plus facilement des mots négatifs à des visages issus des minorités plutôt qu'à des Blancs, cela signifie qu'il aura tendance à avoir des préjugés.

Il ressort de ce test que la majorité des sujets blancs interrogés qui affirmaient ne pas avoir de préjugés envers la population noire avaient en fait d'énormes biais inconscients envers celle-ci (le test devant être

réalisé le plus vite possible, il fait intervenir le système 1). Cette étude révèle que nous pouvons être deux personnes en même temps : l'une, inconsciente, éprouve des sentiments négatifs envers les minorités à cause du conditionnement culturel forcé qui stéréotype les minorités comme étant négatives ; tandis que l'autre, l'esprit conscient, abhorre les préjugés. Le système 1 peut aimer une personne tandis que le système 2 la haït. Une personne peut se dire spirituelle tout en ayant un inconscient athée, et ainsi de suite.

Jeanne de Salzmann le disait déjà au siècle dernier :

« Vous verrez que vous êtes deux. Un qui n'est pas, mais qui prend la place et joue le rôle de l'autre. Et un qui est, mais si faible, si intangible, que sitôt apparu, il disparaît immédiatement. Il ne peut supporter le mensonge. Le moindre mensonge le fait s'évanouir au loin. Il ne combat pas, il ne résiste pas, il est battu d'avance. Apprenez à regarder jusqu'à voir la différence entre vos deux natures, jusqu'à voir les mensonges, la tromperie en vous. Quand vous verrez vos deux natures, ce jour-là, en vous, la vérité naîtra. »

« L'homme est une machine. Tout ce qu'il fait, toutes ses actions, toutes ses paroles, ses pensées, ses sentiments, ses convictions, ses opinions, ses habitudes sont les résultats des influences extérieures, des impressions extérieures. De par lui-même un homme ne peut pas produire une seule pensée, une seule action. Tout ce qu'il dit, fait, pense, sent – tout cela arrive. L'homme ne peut rien découvrir, il ne peut rien inventer. Tout cela arrive. »

P. D. Ouspenski, *Fragments d'un enseignement inconnu*

Dans le jargon psychologique moderne, on appelle cela l'effet d'amorçage : les pensées et le comportement d'une personne sont influencés par des stimuli auxquels elle ne prête aucune attention, ou qui lui sont complètement inconscients. Dans une expérience menée par le psychologue John Bargh, on a demandé à des étudiants d'assembler des phrases de quatre mots à partir de séries de cinq mots :

« John Bargh et ses collègues de l'Université Yale ont montré que la démarche d'un individu jeune peut être subtilement modifiée et "vieillie", à condition de lui faire lire ou écouter des mots évoquant la vieillesse. Dans cette expérience, de jeunes étudiants effectuaient une première tâche consistant à reconstituer des phrases dont les mots étaient placés dans le désordre. Certains participants devaient manipuler des mots évoquant la vieillesse (vieux, seul, dépendant, prudent, grincheux, etc.). Lorsqu'ils avaient terminé, on mesurait la vitesse à laquelle ils quittaient le laboratoire, et on observait avec soin leur démarche. Il est ainsi apparu que les individus ayant manipulé des mots liés au concept de vieillesse ont marché plus lentement et en adoptant

une posture plus courbée... Corps et démarche s'ajustent à son état d'esprit. »



Une autre étude montre qu'on peut influencer l'achat de bouteilles de vin allemandes ou françaises exposées dans un supermarché, en faisant simplement passer en fond musical des chansons de ces deux pays. Les jours où la musique française était jouée, plus de 70 % des bouteilles vendues venaient de l'Hexagone. Le même taux fut atteint pour la musique allemande.

Réfléchissez un moment. Si une personne est influencée par des stimuli aussi triviaux et banals qu'un fond musical lors de ses achats ou qu'une série de mots pour dicter sa vitesse de marche, que pouvons-nous attribuer à des choix conscients ? Nos amis, nos choix vestimentaires, nos goûts, nos pensées, nos partenaires romantiques sont-ils des choix conscients de notre part, ou réagissons-nous simplement à des influences extérieures et créons-nous une fiction pour nous expliquer à nous-mêmes ces choix ? Notons que des recherches en neuropsychologie démontrent les parallèles entre l'effet d'amorçage et l'hypnose. Dans les deux cas, la volonté est contrôlée par des forces extérieures.

Ces recherches remettent en cause d'autres concepts bien ancrés dans la psyché humaine, c.-à-d. la croyance que nous avons un libre arbitre. Roy Baumeister, psychologue à l'université de Floride résume la question :

« Au centre de la question du libre arbitre est le débat à propos des causes psychologiques des actions. Une personne est-elle une entité autonome qui choisit consciemment ses actes parmi une multitude d'options possibles ? Ou n'est-elle qu'un lien dans une chaîne causale, de sorte que ses actions ne sont que le produit inévitable de causes légitimes découlant de faits antérieurs, et jamais personne n'aurait pu agir différemment d'elle ? »

De même que nous sommes incapables d'identifier les causes de nos émotions, nous ne connaissons pas les causes qui provoquent nos actions. Daniel Wegner, professeur de psychologie à Harvard, soutient que le libre arbitre est une illusion. Quand nous faisons l'expérience d'une pensée suivie d'une action, nous présumons que la pensée a causé l'action. Cependant, Wegner fait intervenir une troisième variable, une intention inconsciente, qui pourrait produire à la fois la pensée consciente et l'action. Par exemple, voir une personne obèse peut être la cause de pensées sur la nécessité de consommer des aliments bénéfiques pour la santé. Au lieu d'acheter un sandwich, la personne optera pour une entrecôte. De ce fait, ce n'est pas la pensée consciente qui est la cause du comportement, malgré l'illusion qu'elle l'est. Toujours en suivant Wegner, le rôle causal des pensées conscientes a été surestimé : il semblerait que ce serait une explication après coup qui émanerait de l'inconscient. Wegner commente :

« Imaginez pendant une minute que vous êtes un robot. Imaginez que toutes vos actions émanent d'un ensemble complexe de mécanismes. Imaginez aussi que ces mécanismes donnent naissance à des pensées au sujet de ce que nous allons faire dans le futur. En d'autres termes, tous les pièges sont présents pour nous permettre de faire l'expérience d'une causalité mentale apparente. »

Ran R. Hassin, James S. Uleman et John A. Bargh, *The New Unconscious*

Ce que veut dire Wegner est que ce mécanisme complexe qu'est le système 1 a déjà prévu de faire une action avant que l'esprit conscient ne pense à cette action. Des chercheurs ont découvert, lors d'une expérience où les sujets devaient appuyer sur un bouton, qu'un signal était déclenché dans le cerveau 7 secondes (oui, 7 secondes) avant que les sujets ne prennent conscience de leur choix :

« En 2007, le Pr John-Dylan Haynes a mené une expérience qui a changé sa conception de l'existence. Ce neuroscientifique rattaché au centre Bernstein de neurosciences computationnelles (BCCN) de Berlin a placé des volontaires dans un caisson d'IRM devant un écran où défilaient des lettres au hasard. Il leur a demandé d'appuyer sur un bouton soit avec l'index droit, soit avec le gauche quand ils en ressentaient le besoin et de retenir la lettre affichée au moment où ils ont décidé d'appuyer sur le bouton. L'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle révélait leur activité cérébrale en temps réel. Les résultats ont été surprenants. *"Notre premier réflexe a été de nous dire : il faut vérifier si cela tient la route, raconte Haynes. Nous avons procédé à plus de tests de validité que je n'en ai vu dans aucune autre étude."*

Les sujets prenaient la décision consciente d'appuyer sur le bouton environ une seconde avant de le faire, mais l'équipe de Haynes a découvert que leur activité cérébrale semblait anticiper cette décision avec sept secondes d'avance. Autrement dit, c'était comme si, bien avant

que les sujets soient conscients de faire un choix, leur cerveau avait déjà pris une décision. »

Source

Nos décisions sont prédéterminées inconsciemment bien avant que la conscience n'entre en jeu. Pour reprendre Gurdjieff, le plus gros mensonge que l'homme se dit à lui-même est qu'il se dit doté de libre arbitre. En réalité, la majorité des actions humaines sont mécaniques et influencées par le temps, les besoins, l'humeur – en résumé, par les influences extérieures.

Ce tableau de la machine humaine peint par la psychologie moderne montre la terreur de la situation, comme l'a dénommée Gurdjieff dans ses *Récits de Belzébuth* : des milliards d'humains qui s'illusionnent eux-mêmes en pensant être conscients, en croyant prendre des décisions, en croyant pouvoir faire des choix.

Sur ce, je vous laisse avec une très jolie chanson de Pink Floyd dont les paroles ont inspiré le titre de cet article :

Bibliographie :

- *The New Unconscious*, Ran R. Hassin, James S. Uleman et John A. Bargh
- *Systeme 1/Systeme 2. Les deux vitesses de la pensée*, Daniel Kahneman
- *Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior*, Leonard Mlodinow
- *You Are Not So Smart: Why You Have Too Many Friends on Facebook, Why Your Memory Is Mostly Fiction, and 46 Other Ways You're Deluding Yourself*, David McRaney
- *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Timothy D. Wilson