



Fouquin / Shutterstock



Vrai ou faux ?

La psychologie de la crédulité

Savez-vous que la consommation d'eau du robinet peut entraîner la maladie d'Alzheimer ? Ce type d'information entraîne en général une réaction de peur ou de surprise. Il est rare que l'on réagisse en pensant : « C'est faux ». En l'absence de preuves confirmant ou infirmant une telle thèse, on est porté à la crédulité, à l'indignation, à l'inquiétude. Qu'est-ce qui provoque cet effondrement des capacités de jugement ?

La psychologie n'en est qu'à ses débuts quand il lui faut expliquer ce qui nous fait croire une information ou en douter. Toutefois, certains éléments de réflexion existent d'ores et déjà. Ainsi, la phrase citée (concernant le lien entre la consommation d'eau du robinet et la maladie d'Alzheimer) constitue le type même d'information pouvant susciter une forte crédulité. Devant de telles affirmations, le cerveau humain est placé face à une affirmation dont il ne peut vérifier rapidement la véracité. Sinon, il faudrait mener une enquête personnelle longue et laborieuse. Or la rapidité de décision est un paramètre essentiel dans la façon dont nous forgeons

nos convictions (comme nous le verrons). Qui plus est, l'esprit critique a tendance à s'affaiblir d'autant plus qu'une telle affirmation est reprise par beaucoup de personnes. Si vous lisez ce type d'affirmation sur plusieurs sites Internet, la mécanique de la crédulité s'enclenche. En outre, il peut y avoir quelque chose d'agréable à se faire le relais de telles rumeurs, ce qui constitue, pour le cerveau, une « incitation à croire »... Commençons par rappeler le concept-clé qui est à la base de toute réflexion sur la crédulité : le concept de croyance.

Par croyance, on entend une représentation tenue pour vraie par un individu. De telles représentations jouent un rôle crucial puisqu'elles modulent continuellement nos raisonnements et nos comportements. Par exemple, la croyance qu'un fauve rôde dans la forêt voisine incite les habitants d'un village à éviter cet endroit. L'approche scientifique dite naturaliste vise à identifier et à décrire les états neurophysiologiques qui sous-tendent nos croyances, ainsi que les mécanismes qui, chez un individu et dans les relations entre individus, règlent leur dynamique.



**Pourquoi croit-on parfois une information non vérifiée ? De quelle façon notre jugement peut-il être mis en défaut ? Comment exercer son esprit critique ?
La psychologie de la crédulité livre diverses réponses.**

Fabrice CLÉMENT

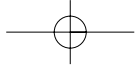
Schématiquement, il existe trois moyens d'acquiescer de nouvelles croyances. On peut d'abord percevoir (voir, sentir, goûter, etc.) une information qui ne nous était pas encore connue. Ou bien, déduire d'un raisonnement une conclusion à laquelle nous n'avions pas encore pensé. Enfin, recevoir d'autrui une proposition qui nous apprend quelque chose de nouveau. Chacun de ces mécanismes est susceptible de provoquer de fausses croyances.

Nos sens, les premiers, peuvent nous tromper. Dans les cas extrêmes, il est même possible que des déficiences perceptives suscitent des croyances délirantes. C'est notamment le cas de certaines anosognosies, pathologies où les patients ne reconnaissent plus un de leurs membres et en concluent à la présence d'une autre personne dans leur lit... Toutefois, ce genre de cas n'est pas vraiment recouvert par la notion de crédulité. De même, on peut être conduit à admettre la conclusion d'un raisonnement faux parce que l'on a été victime d'un biais de raisonnement. Mais, là encore, ces « glissements » inférentiels, qui font l'objet de nombreuses recherches dans le cadre de la psychologie du raisonnement,

ne constituent pas véritablement des cas de crédulité. En fait, les cas les plus marquants de crédulité apparaissent par l'intermédiaire de ce qui nous est communiqué. Pour en avoir quelques exemples, il suffit de parcourir les rubriques des faits divers, qui abondent en escroqueries en tous genres.

Le ton condescendant et ironique avec lequel sont rapportées les histoires de « ceux qui se sont faits avoir » montre bien que, « normalement », on ne devrait pas croire aux balivernes des bonimenteurs. Cette dimension normative, le crédule peut après coup se l'appliquer à lui-même (« Comment ai-je pu être aussi bête ? ») tout en ressentant une forme de honte. Cette honte indique que, contrairement aux cas pathologiques ou aux biais de raisonnement qui, d'une certaine façon, nous dépassent, la crédulité est associée à une forme de responsabilité : si le crédule s'en veut, c'est qu'il sent rétrospectivement qu'il y était pour quelque chose, qu'il a bien voulu croire ce qui lui était conté.

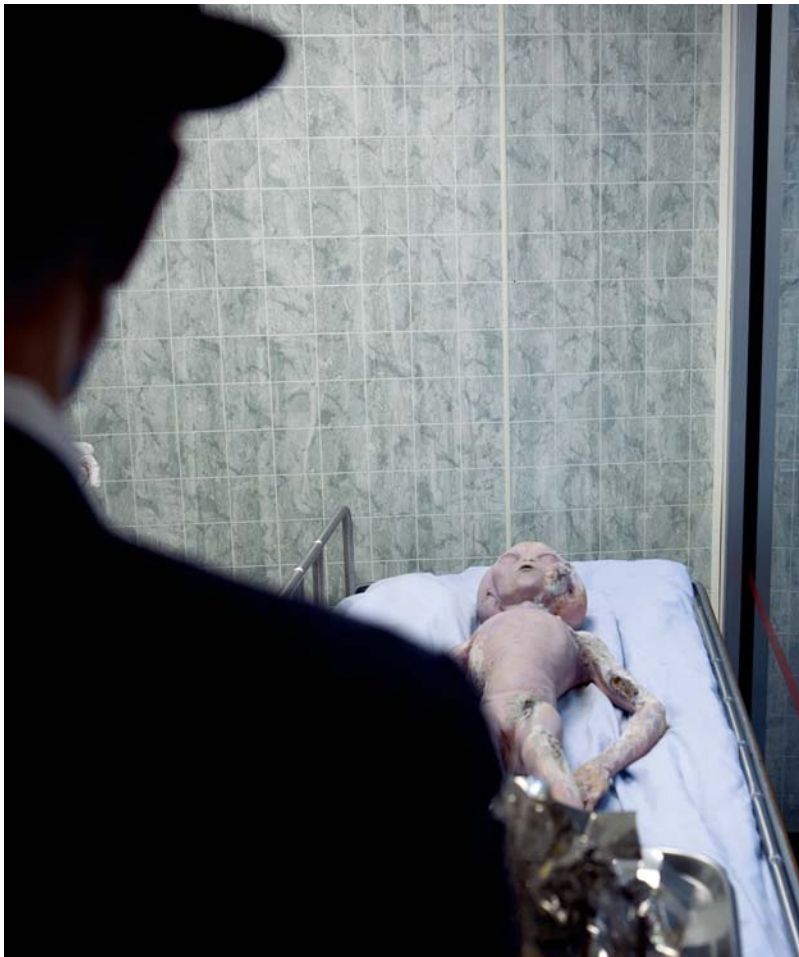
Or, par définition, on ne devrait pas être en mesure de croire à volonté. Pourquoi ? Parce que la volonté (ou le désir) et la croyance obéissent à



des fonctions cognitives bien distinctes. Les désirs sont des représentations d'états de choses ou d'événements qui constituent, pour l'organisme, des buts à atteindre. En revanche, les croyances sont supposées « refléter », tant bien que mal, l'état réel de l'environnement. Si les désirs se mettaient à occuper systématiquement la place des croyances, notre comportement deviendrait anarchique. Et pourtant, nous avons tous été, à un moment ou à un autre, crédules. Comment cela est-il possible ?

Si la sélection naturelle tendait à faire émerger des systèmes cérébraux optimaux, nous serions dotés de mécanismes de contrôle qui feraient en sorte que seules les informations « garanties » seraient intégrées dans notre « stock de croyances ». Mais l'évolution ne peut pas se permettre un tel luxe. D'une part, de tels mécanismes de filtrage consommeraient un temps et une énergie considérables et ce au détriment de la rapidité et de la flexibilité des réactions comportementales face aux pressions de l'environnement. D'autre part, les processus de sélection naturelle qui ont peu à peu ciselé notre cerveau ne sont pas à comparer avec ceux d'un bureau d'ingénieurs. L'évolution, en « horloger aveugle », ne conçoit pas les systèmes les plus performants possibles en vue de réaliser une tâche déterminée à l'avance. Son histoire se déroule sur une temporalité à très long terme, sans objectifs fixés *a priori*, chaque invention devant prendre en compte les solutions qui leur préexistent, dans un processus que d'aucuns comparent à un bricolage.

I. L'incident de Roswell est considéré par les ufologues (spécialistes des OVNIs) comme une preuve de l'existence des extraterrestres. Dans cette ville du Nouveau-Mexique, les débris d'un engin ont été retrouvés dans un champ, en 1947. Plus tard, des clichés et vidéos montrant un prétendu cadavre d'extraterrestre alimenteront la rumeur et les théories d'un complot venu d'ailleurs.



Le biologiste François Jacob cite ainsi l'exemple du poumon des vertébrés, qui se serait développé à partir de l'œsophage de certains poissons d'eau douce, lesquels avalaient de l'oxygène (dans l'œsophage) pour augmenter leurs ressources énergétiques. Au fil des millions d'années, l'œsophage aurait progressivement augmenté sa surface d'échange avec l'air, formant des replis et finalement des alvéoles jusqu'à donner naissance à des poumons. En ce sens, l'invention du poumon n'a pas eu lieu *ex nihilo*, mais à partir d'un organe qui existait auparavant.

Cet exemple permet de comprendre que le cerveau n'est pas une machine parfaite, mais qu'il est fait de bric et de broc et que, comme les autres organes, il présente certains défauts évidents. Ainsi, les mécanismes qui prennent en charge les informations communiquées lors des échanges avec autrui, s'insèrent dans un vaste ensemble d'autres dispositifs dont la fonction globale est d'assurer la survie (et la reproduction) de l'organisme.

Or, dans une perspective évolutionniste, la communication comporte autant d'avantages que d'inconvénients du point de vue de l'acquisition de croyances fiables et utiles. Du côté des avantages, il est indéniable que le langage a permis aux humains d'emmagasiner des idées pertinentes et des techniques utiles au fil des générations. Les enfants se doivent d'acquiescer cette culture assez rapidement afin de s'intégrer à leur groupe d'appartenance et de profiter des « bons trucs » qui leur ont été socialement transmis. Il est donc important d'être en mesure de croire ce que l'on nous transmet.

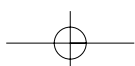
Savoir douter à bon escient

Du côté des inconvénients se situe le risque d'être manipulé, ou trompé par des congénères qui peuvent communiquer de fausses informations pour leur propre bénéfice. L'un des enjeux fondamentaux de l'épistémologie sociale contemporaine est de comprendre comment notre esprit a été « calibré » pour répondre à cette tension entre collaboration et compétition interindividuelles. Autrement dit, quel est le point d'équilibre entre croyance et scepticisme, entre crédulité et filtrage cognitif, dans le cerveau humain.

L'apport de la psychologie du développement est précieux. Ainsi, elle nous apprend que la faculté de filtrage cognitif se met en place progressivement chez l'enfant. En d'autres termes, les enfants sont-ils spontanément crédules ou sceptiques ?

Comment les enfants procèdent-ils lorsqu'ils décident de faire confiance (ou non) à ceux qui leur communiquent des informations. Dans un premier temps, il leur est logiquement impossible de mettre en doute ce qui leur est dit : pour douter, il faut disposer d'informations qui contredisent potentiellement ce qui est communiqué. Toutefois, dès que certaines connaissances sont disponibles (ce qui arrive très tôt, selon les théories du développement), elles sont automatiquement comparées avec les informations qui leur sont communiquées.

Ainsi, dès l'âge de 16 mois, au cours d'expériences, les enfants rejettent ce que leur disent des informateurs qui donnent des noms erronés à des objets familiers. Vers trois ans, les enfants sont capables de faire la différence entre une source



bien et mal informée. De plus, ils ne suivent pas aveuglément une source apparemment fiable si celle-ci se met à contredire ce qu'ils ont pu percevoir par eux-mêmes. En revanche, ils ont de la difficulté à se remémorer la façon dont ils ont acquis une information, et oublient même qu'ils ont pu posséder une croyance différente dans le passé. Ils sont également très sensibles au degré de consensus entourant une proposition. Enfin, il suffit de faire précéder une affirmation de la formule « Tu ne vas pas me croire, mais... » pour qu'ils se mettent à la considérer d'un œil favorable...

Les différents parcours de vie qui se dessinent dès l'enfance jouent un rôle fondamental dans les propensions variables avec lesquelles les adultes sont prêts à croire des propositions douteuses. Il serait erroné de supposer un lien causal simple entre le niveau d'éducation et le degré de crédulité. À vrai dire, il semble que les cas les plus frappants de crédulité (par exemple l'adhésion à une secte) touchent plutôt des personnes placées dans une situation intermédiaire : elles ont hérité de leur parcours familial et scolaire une forme marquée de curiosité envers leur environnement, sans pour autant maîtriser toutes les subtilités des concepts scientifiques contemporains. Il en résulte une tendance à considérer favorablement les doctrines qui apaisent leur soif de connaissance et leurs appétits existentiels au moyen d'explications combinant des éléments issus de diverses traditions religieuses et scientifiques.

Certains individus vont ainsi théoriser sur l'équilibre psychique du Yin et du Yang en y ajoutant des concepts issus des neurosciences... De telles synthèses peuvent être assez complexes ; comme dans le cas de l'astrologie ou de certains mouvements néoreligieux, elles exigent une forme d'ascèse et d'engagement intellectuel où l'esprit peut bel et bien se « perdre », c'est-à-dire ne plus savoir ce qui relève de la croyance non fondée et de la raison, tout en ayant l'impression d'accéder à des niveaux de compréhension supérieurs.

À l'inverse, il peut exister des formes de crédulité que l'on pourrait qualifier d'inversées, marquées par une forme de scepticisme exacerbé. Dans ce cas, toute information contredisant ce qui était admis jusqu'ici est rejetée par le filtre cognitif ; l'individu risque dans ce cas de perdre le bénéfice de connaissances, acquises par l'intermédiaire d'autrui, qui auraient pu enrichir son stock de croyances. Certains milieux culturels, qualifiés parfois de traditionalistes, tendent à favoriser ce type d'attitudes cognitives, marquées notamment par le rejet de concepts rationnels. L'exemple typique est le rejet de la théorie de l'évolution par un certain nombre de croyants, de quelque religion que ce soit. Le terme de crédulité inversé signifie qu'il ne s'agit pas d'un véritable esprit critique, mais d'un rejet de nouvelles croyances dicté par un attachement à des croyances préalables.

Dans certains cas, le scepticisme repose sur une attitude plus radicale, indépendante de toute croyance préalable. Ce sont alors les « cultures du soupçon » où le scepticisme généralisé est encouragé et transmis chez les plus jeunes. Une telle méfiance peut se trouver renforcée par des déséquilibres dans les échanges, par exemple lorsque les informations proviennent unilatéralement de sources institutionnelles dont il est très difficile de



Alan Smilie / Shutterstock

vérifier la validité. Le cas le plus représentatif à cet égard est celui des informations en provenance des gouvernements, qui sont souvent accueillies avec scepticisme par la population, prompt à soupçonner « qu'on lui cache quelque chose ».

Je crois... ce que croient les autres

Si, globalement, les recherches en sciences cognitives tendent à montrer que notre esprit est bel et bien équipé de certains mécanismes fondamentaux ayant pour fonction de vérifier la cohérence des informations communiquées, elles insistent sur le fait que notre esprit n'a pas les moyens d'être exhaustif, et qu'il utilise par conséquent de nombreux « raccourcis cognitifs » pour se forger une opinion, lesquels ne sont pas toujours dénués de risques.

Un de ces raccourcis, parfois nommé « preuve sociale » a été mis au jour par le psychologue américain Robert Cialdini en 1984. En cas d'incertitude cognitive, on a tendance à former ses croyances en se référant à ce qui semble être admis par le plus grand nombre de personnes ; plus on a l'impression qu'une croyance est partagée, plus elle a des chances d'être acceptée par le système cognitif.

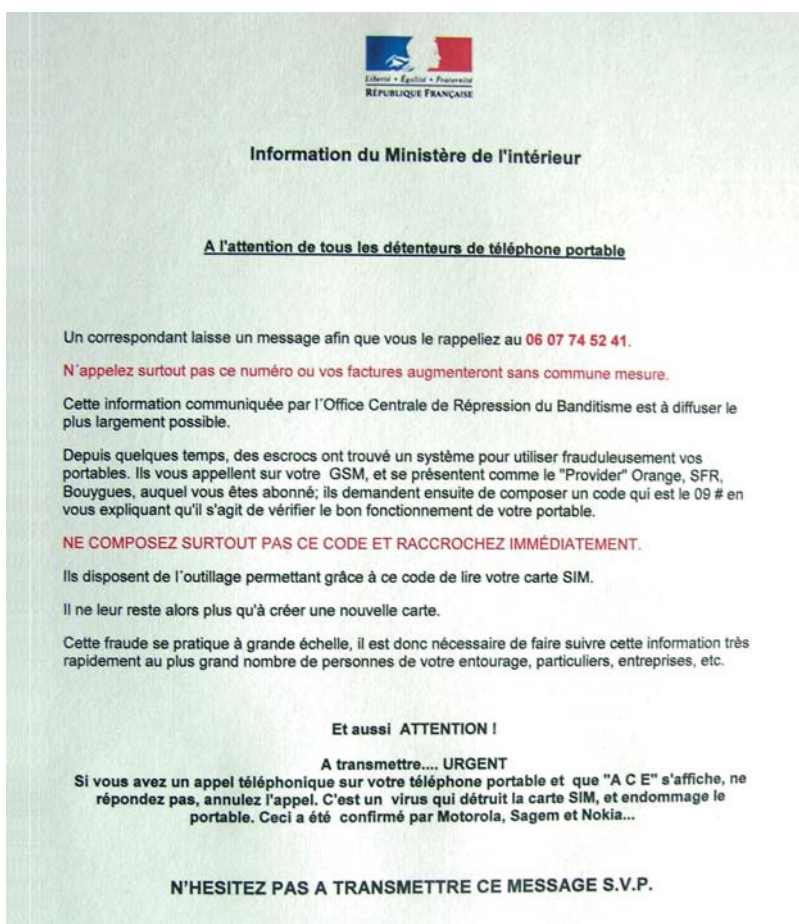
Si cette stratégie s'avère satisfaisante dans de nombreuses situations, elle peut bien entendu également conduire à adhérer à des idées fausses, notamment lorsque ce mécanisme est mis à profit par des personnes plus ou moins mal intentionnées. Les responsables des sectes, par exemple, l'ont bien compris. Une de leurs stratégies consiste à regrouper leurs émules et à tout faire pour qu'ils se trouvent constamment entourés de personnes qui pensent comme eux. Dans un autre ordre d'idée, le recours des hommes politiques à l'opinion publique (« 75 pour cent des Français pensent que nous avons raison »), ou même le box-office des films à l'affiche (« Déjà trois millions de Français ont vu ce film »), activent ce même levier psychologique, ancré dans notre héritage cognitif...

Le cerveau humain est le fruit d'adaptations successives, où des structures plus anciennes ont

2. La légende du monstre du Loch Ness remonte à 1934, lorsqu'un colonel de l'armée britannique photographie un animal au long cou semblable à un plésiosaure. Plus tard, un sous-marin sera envoyé dans le lac, sans rapporter de clichés.

Bibliographie

- T. BROSCHE et al., *Beyond fear: rapid spatial orienting toward positive emotional stimuli*, in *Psychological Science*, vol. 19(4), pp. 362-370, 2008.
- G. MARCUS, *Kluge: the haphazard construction of the human mind*, Houghton Mifflin, 2008.
- G. GIGERENZER, *Gut feelings*, Allen Lane/Penguin, 2007.
- F. CLÉMENT, *Les mécanismes de la crédulité*, Droz, 2004.
- F. CLÉMENT et al., *The ontogenesis of trust*, in *Mind & Language*, vol. 19(4), pp. 360-379, 2004.
- A. DAMASIO et al., *Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy*, in *Science*, vol. 275(5304), pp. 1293-1295, 1997.
- R. B. CIALDINI, *Influence et manipulation*, First, 1990.
- J.-N. KAPPERER, *Rumeurs: le plus vieux média du monde*, Seuil, 1987.



3. Un message inquiétant. La plupart des personnes ayant reçu ce message sur leur messagerie électronique y ont cru. La peur est un moteur de la crédulité car, en l'absence d'éléments concrets pour se décider et en présence de contrainte de temps, il vaut mieux agir *a minima*, en faisant comme si la menace était réelle.

Fabrice CLÉMENT est chercheur en sciences cognitives, professeur boursier du Fonds national suisse de la recherche scientifique (FNS), à l'Université de Genève en Suisse.

été sélectionnées pour prendre en charge des problèmes adaptatifs de plus en plus complexes. Deux contraintes ont joué un rôle essentiel à cet égard. Premièrement, face à la multiplicité de stimulations de l'environnement, il est nécessaire que l'attention ne se disperse pas et que les menaces et opportunités les plus cruciales pour la survie soient immédiatement prises en compte. Deuxièmement, l'homéostasie de l'organisme (l'équilibre des fonctions vitales) ne doit pas être mise en danger par les décisions prises.

L'évolution nous a ainsi dotés d'une attention sélective : il est pour ainsi dire impossible d'ignorer certains stimulus, qu'ils soient positifs (le visage rond et symétrique d'un bébé) ou négatifs (la forme ondulante d'un serpent). Satisfaisant toujours à la même contrainte, l'évolution a favorisé l'apparition des sensations de plaisir et de déplaisir pour indiquer à l'organisme les chances qu'une action connaisse ou non une issue favorable. Les commandements de l'évolution seraient ainsi les suivants : « Poursuis une action qui te procure du plaisir ; cesse ton action si elle apporte du déplaisir ».

Appliquées à la situation qui nous intéresse, ces consignes biologiques sont également valables pour les actions mentales. Ainsi, une pensée aux tonalités affectives positives a toutes les chances de se prolonger. Une évocation négative, en revanche, risque de diminuer rapidement d'intensité, sauf si elle est associée à un danger potentiel immédiat.

Cette dynamique repose sur la chimie du cerveau. La dopamine, en particulier, est un neuromédiateur associé à un réseau de neurones nommé système de

récompense, qui procure du plaisir lorsqu'il est activé. En stimulant la circulation sanguine, sa sécrétion augmente l'apport d'oxygène et donc la poursuite, voire l'accentuation des activités cérébrales.

Nos pensées sont ainsi canalisées par des mécanismes d'évaluation dont la chimie échappe à notre conscience. Lorsqu'une information nous est communiquée, des processus de simulation (le cerveau simule les conséquences émotionnelles possibles d'une pensée) bien plus rapides que les quelques centaines de millisecondes requises pour atteindre le seuil de la conscience favorisent le maintien à l'esprit de ce qui est communiqué, ou, au contraire, privent le cerveau de l'oxygène qu'exigerait son traitement approfondi. Dans ce dernier cas, les pensées ou croyances désagréables entraînent une baisse de la libération de dopamine et une diminution de l'activité neuronale, qui conduit à éteindre la pensée correspondante.

L'art des manipulateurs

Si les risques liés à la communication, qu'il s'agisse de tromperies ou d'erreurs, ont favorisé le développement d'un filtre cognitif, le tri effectué est loin d'être imperméable à toute forme d'informations erronées. De plus, ce filtrage est indissociable d'une évaluation automatique et très rapide des conséquences émotionnelles que les informations reçues auraient sur l'organisme. Confrontée à une proposition plaisante dont les conséquences seraient positives pour l'organisme, l'évaluation émotionnelle prolonge sa représentation neurale.

L'art des manipulateurs consiste alors à formuler leurs thèses de façon à ce qu'elles soient évaluées positivement par les mécanismes propres au filtre cognitif – par exemple en leur donnant une tournure apparemment logique, ou en utilisant des complices afin de susciter un effet de consensus.

Ainsi, les personnes qui parviennent à faire croire tout et n'importe quoi à leur auditoire, font souvent miroiter les conséquences émotionnelles positives de leurs propositions (telle ou telle doctrine ou secte permettra de trouver l'équilibre émotionnel, ou d'obtenir le retour de l'être aimé), déploient un discours clairement articulé qui procure du plaisir intellectuel et prennent à témoin certaines personnes de l'entourage.

C'est aussi la raison pour laquelle on croit peu aux prédictions funestes, car elles procurent des émotions négatives, sauf lorsque le danger est imminent. Dans ce cas, le filtre cognitif est court-circuité, car la nécessité d'agir rapidement l'emporte, et la crédulité devient totale. L'exemple le plus marquant fut le canular d'Orson Welles qui, lors d'une émission radiophonique en 1938, fit croire à la population américaine qu'un débarquement d'extraterrestres allait avoir lieu de façon imminente... Des milliers de personnes, prises de panique, s'enfuirent sur les routes du pays.

Ainsi, par le recours à des « leurres cognitifs », des propositions dont la teneur entraîne une importante mobilisation cérébrale sont en mesure d'imposer leur vraisemblance. Elles peuvent alors déjouer le bon sens et être, au moins provisoirement, considérées comme vraies. C'est ainsi que tout le monde, un jour ou l'autre, peut être amené à faire l'expérience de la crédulité. ◆