

56 ET MOI ET MOI



Michèle Laroque et Armelle Deutsch dans Le Placard.

La première impression est-elle (vraiment) la bonne ?

Quelques secondes suffisent pour nous faire une idée de quelqu'un. Les scientifiques ont décrypté les mécanismes d'un jugement qui se révèle souvent juste.

La première impression est souvent la bonne, surtout quand elle est mauvaise. » Alphonse Allais, homme assez sage pour proposer de ne plus travailler le lendemain des jours de repos, afin d'en finir avec la fatigue, avait tout compris aux ressorts de la psychologie cognitive. A coup d'études comportementales, de coupes du cerveau et d'images à résonance magnétique nucléaire, les chercheurs lui donnent raison. Nous savons désormais ce qui se passe en nous quand nous laissons tomber, à propos d'un pauvre bougre à peine entrevu à la cafétéria : « *Celui-là, je ne le sens pas.* » Nous ne lui avons adressé qu'un coup d'œil, nous avons à peine entendu le son de sa voix. Pourtant un jugement, ou plutôt un « feeling », s'impose à nous, positif ou négatif.

Notre cerveau est très doué pour analyser la personnalité

« Dès les premiers instants d'une rencontre, nous sommes bombardés par une foule d'informations, explique Eric Raufaste, professeur en psychologie cognitive à l'université de Toulouse-Le Mirail. *Le visage, la gestuelle, l'odeur, la voix, l'habillement : nos sens perçoivent tout cela en un éclair. Le cerveau se trouve face à un problème très complexe. Alors il va simplifier la situation et mettre entre lui et la réalité un "filtre attentionnel". C'est-à-dire qu'il va "choisir" – c'est un processus tout à fait inconscient – de ne retenir que certains éléments. Seuls ceux-là seront présentés à la conscience.* »

Sur quels critères le cerveau se base-t-il pour

choisir certaines informations et en écarter d'autres ? C'est la question centrale : la première impression est très affectée par le choix inconscient des éléments que nous allons prendre en compte. Ce que le cerveau choisit de remarquer dépend de nos expériences, de notre culture, de nos préférences et même de notre sexe. Ainsi, les hommes remarquent et connotent positivement, même à leur insu, les rondeurs féminines, promesse d'une bonne capacité reproductrice. Pour la même raison, les femmes ont la pupille dilatée à la vue du dos en forme de V d'un homme.

Reste à en déduire un jugement. « *Cela se fait en quelques centièmes de seconde,* poursuit Eric Raufaste. *Chaque organe sensoriel envoie un déluge d'informations qui sont traitées en parallèle, chacune dans une région spécifique du cerveau. Puis on fait le bilan. Certains points négatifs sont compensés par d'autres, certains défauts sont jugés réhabilitaires, des traits contradictoires s'annulent...* » Le résultat est une impression globale qui s'impose à propos d'une personne.

Le procédé est rapide et sans effort. Le plus étrange, c'est qu'il est souvent juste. « *Nous sommes très doués pour détecter en quelques instants certaines facettes de la personnalité,* affirme Patrick Mollaret, maître de conférence en psychologie sociale à l'université de Reims. *Sur les cinq grands traits de caractère que nous utilisons souvent en psychologie pour définir une personne (les "Big Five" : l'extraversion,*

Les voies express du cerveau

La scène se passe dans la savane, il y a quelques dizaines de milliers d'années. Face à vous, un animal au pelage jaune pourvu d'une crinière. Si vous prenez le temps d'en déduire qu'il faut vous enfuir, vous avez trois fois le temps d'être dévoré... Cela fait longtemps que l'homme des cavernes l'a compris. Pour décider de prendre ses jambes à son cou, il ne passe pas par la case « raisonnement » : il se sert de ce que le professeur Joseph LeDoux, du Centre for Neural Science, appelle des « raccourcis cérébraux ». Pour lui, notre cerveau a évolué afin d'analyser rapidement les informations qui présentent un danger possible. Alors que les informations « neutres » sont analysées tout au long d'un circuit qui va du bas vers le haut du cerveau, les informations « critiques » sont relayées via ces raccourcis pour atteindre au plus vite les régions supérieures du cerveau, siège de la décision.

Le professeur Moshe Bar, de la Harvard Medical School, le confirme. Pour lui, nous sommes capables d'identifier très vite le caractère menaçant d'un personnage. Il a montré des visages à quatre groupes de volontaires. Certains étaient neutres, d'autres menaçants. Le premier groupe avait tout son temps pour les observer et leur donner une « note de menace ». C'est le groupe de référence. Les trois autres ne pouvaient y jeter qu'un coup d'œil. Résultat : il suffit de regarder les photos pendant 0,039 seconde pour tomber d'accord avec le groupe de référence. Moins de quatre centièmes de seconde : si vous grimpez vite aux arbres, peut-être avez-vous une chance d'échapper aux crocs du lion.

PH. D.

À L'ÉCOUTE DE LEUR FEELING

SILVIA KAHN

directrice des documentaires et des magazines de société sur M6



« Un sens qui s'est affiné avec l'expérience »

« Mon métier consiste à choisir des programmes et des producteurs... Je travaille au feeling. Quand un programme est bon, je le sens tout de suite avec mon cœur et mes tripes. Je suis émue, remuée. Avec les gens, c'est la même chose, mais je m'impose un entretien d'au moins une dizaine de minutes pour porter un jugement fiable. En deçà, on peut se faire avoir par des préjugés. Cela dit, je me trompe très rarement : je crois que c'est parce que je suis ouverte aux autres. J'ai toujours eu de l'intuition, mais c'est un sens qui s'est affiné avec l'expérience. »

► *la méticulosité, l'équilibre émotionnel, l'ouverture d'esprit et le caractère agréable), on repère très bien les deux premiers : le caractère extraverti et le caractère consciencieux.* » Si votre première impression du stagiaire croisé à la cantine porte sur ces traits, vous pouvez en principe vous en remettre à elle. Mais sachez que vous détecterez moins facilement son ouverture d'esprit et son caractère agréable. Quant à sa stabilité émotionnelle, vous êtes mal équipé pour en juger. Si nous savons si bien percer à jour nos congénères, c'est tout simplement... qu'ils se prêtent à l'exercice. Selon le professeur Samuel Gosling, psychologue à l'université d'Austin (Texas), nous affichons tous des « revendications identitaires ». Nous envoyons des signaux qui en disent long sur notre personnalité. On peut chercher à les analyser ; on peut laisser notre intuition en faire la synthèse inconsciente. Les scientifiques ont cherché à mesurer la justesse de ces impressions. L'expérience la plus

frappante est celle des « tranches fines ». Ambady et Rosenthal, chercheurs en psychologie à Harvard, ont filmé des professeurs en train de donner un cours. Ils ont projeté à des volontaires de très brefs extraits (2 à 3 secondes) de ces films. Ils ont ensuite demandé à ces cobayes d'évaluer la personnalité des profs, selon des critères précis : énergie, confiance en soi, etc. Ils ont ensuite posé les mêmes questions à des étudiants qui avaient suivi six mois de cours avec ces enseignants. Résultat : les deux groupes ont la même opinion des profs... qu'ils les aient observés pendant quelques secondes ou pendant six mois.

Se fier à sa petite voix intérieure

Si nous sommes tous doués pour développer des impressions justes, certains sont « plus égaux que les autres » devant les intuitions. « *Il y a des spécialistes des indices non verbaux*, affirme Patrick Mollaret. *Ils ont confiance en leur juge-*

PIERRE KOSCIUSKO-MORIZET

P-DG de PriceMinister



SOPHIE CHIVET

« Je vérifie mes impressions auprès des autres »

« Je marche beaucoup au feeling, mais j'ai appris à me méfier de mes premières impressions. Je suis séduit par les gens brillants, qui comprennent vite, qui ont des idées. J'ai failli me faire avoir par un type qui se faisait passer pour un visionnaire et qui me proposait une association. J'avais remarqué qu'un truc clochait, mais j'ai douté de moi. J'ai creusé et je me suis aperçu que c'était un escroc. Depuis, quand je perçois le moindre « signal faible », je partage mes impressions avec d'autres. Ça n'est pas facile. Quand vous êtes le patron, les gens ont tendance à ne pas remettre en cause vos jugements. »

PIERRE ACHALME

DRH de Conforama



ERIC GARAUJ

« J'associe l'intuition et l'analyse »

« Face à un candidat, je suis très attentif aux premières impressions. Elles sont fondamentales : ce sont des informations brutes, pas encore polluées par la relation. Mais je dois les pondérer. Je les note mentalement à mesure qu'elles se forment et je cherche à les vérifier. Cela suppose d'être à la fois dans la relation avec l'autre, mais aussi dans une posture d'observation de la scène et de soi-même. Si j'ai un mauvais feeling, n'est-ce pas parce que la personne me rappelle quelqu'un ? J'essaie d'être au clair avec moi-même. J'allie l'intuitif de l'impression à l'analytique du raisonnement. »

ment, savent percevoir les signaux faibles et les amplifier. » L'expérience leur a appris à écouter leur petite voix intérieure : ils savent reconnaître inconsciemment les signaux d'alerte et leur donnent leur juste valeur. Ils savent mieux croiser les critères et les pondérer.

« Dans une rencontre, je perçois instantanément un schéma d'ensemble basé sur des informations recueillies de façon intuitive, témoigne Pierre Blanc-Sahnoun, coach et directeur associé d'Excellia (*L'art de Coacher*, InterEditions 2006). Le côté positif, c'est que c'est très rapide. Mais attention ! l'intuition procède par identification de forme et quand elle se trompe, elle se trompe beaucoup. J'ai donc appris à me demander dans un second temps, de façon analytique, sur quoi est basé mon premier jugement. »

Une foule d'éléments influence en effet notre première impression. « Si, par exemple, quelqu'un est né dans la même ville que nous, s'il porte un prénom que vous aimez ou si encore vous avez

déjà vu son visage quelque part, même sans vous en souvenir consciemment, vous aurez tendance à l'aimer davantage, confirme Patrick Mollaret. C'est ainsi : on préfère ce qui nous est familier à ce que l'on ignore. »

Pour fausser encore notre jugement intuitif, on peut compter sur les stéréotypes. « On prête par exemple beaucoup de qualités aux gens beaux, ajoute le sociologue Jean-François Amadieu (*Le Poids des apparences*, Odile Jacob 2006). Une étude a même montré qu'à partir d'une simple photo, certaines personnes avantagées physiquement étaient présumées capables de piloter un avion ! »

Moralité : si ce candidat à la mise irréprochable, qui se trouve être né dans le même arrondissement que vous et qui porte le prénom de votre meilleur ami vous fait une excellente impression, votre intuition est peut-être juste... mais relisez quand même attentivement son CV avant de l'embaucher.

PHILIPPE DUPORT