

Science et pseudo-sciences, 2009, n° 284, p. 34-38
Revue de l'Association Française pour l'Information Scientifique
En ligne : <http://www.pseudo-sciences.org/spip.php?article1116>

Les croyances : une question d'interactions sociales

Jacques Van Rillaer

Professeur à l'université de Louvain

L'Homo sapiens est génétiquement prédisposé à croire ce que lui disent ses congénères. Certes, avec l'expérience, il apprend que ses semblables peuvent se tromper et peuvent lui mentir, mais fondamentalement il ne raisonne guère selon l'épistémologique cartésienne : recevoir des informations, les mettre méthodiquement en doute et, finalement, juger de leur vérité en toute indépendance. La crédulité n'a rien d'étrange. C'est le premier mode de connaissance. Ce qui est bien plus étonnant, c'est que certains individus deviennent résolument sceptiques ou rejettent des croyances solidement ancrées dans leur communauté d'appartenance.

Nous croyons ce que d'autres croient

Nous avons souvent intérêt à croire que ce que nous entendons est réel, par exemple si quelqu'un nous crie « Attention ! Un serpent ! ». La propension à croire est une question de survie, pas seulement durant l'enfance et en cas de danger imminent. Ce n'est que lentement, avec l'âge, que nous pouvons apprendre à douter de ce que racontent nos semblables et refuser de croire ce qu'ils affirment. L'enfant qui remettrait toujours en question tout ce qu'enseignent les adultes serait lent à apprendre et irait tout droit au devant de graves dangers.

Une très grande partie de nos connaissances et convictions sont acquises non pas à la faveur d'expériences directes, mais seulement par l'écoute ou la lecture d'informations fournies par d'autres personnes : que le Groenland existe, que la Terre tourne autour du soleil, que la tuberculose est provoquée par le bacille de Koch, que tous les troubles mentaux sont causés par le refoulement de souvenirs d'expériences sexuelles de l'enfance ou par la répression de pulsions libidinales, que certains peuvent tordre une barre de métal par la seule force de la pensée. La plupart du temps, ces connaissances s'acquièrent non par expérience de « seconde main », mais de « ixième main ». Elles ne suscitent guère de remises en question, ni quelques interrogations sur leurs sources. Une formule de William James, qui fut le premier professeur de psychologie des Etats-Unis, résume bien ce processus : « Notre foi est foi dans la foi de quelqu'un d'autre.¹ »

La pente naturelle de notre pensée est de croire ce que d'autres croient et de croire avec d'autant plus de force que ceux qui partagent nos convictions sont plus nombreux. Nous avons aussi tendance à renforcer nos propres croyances à mesure que nous parvenons à les faire adopter par d'autres. Le processus du renforcement des croyances est régulièrement bidirectionnel.

¹ *The will to believe*, 1897. Réédition : Harvard University Press, 1979, p. 9.

Chacun sait que nous avons tendance à croire ce que nous souhaitons. Les Latins disaient déjà « Quod quisque sperat, facile credit ». Les Allemands disent que le désir est le père de la pensée (« der Wunsch ist der Vater des Gedankens ») et les Anglais parlent de « wishful thinking ». Toutefois, nous croyons aussi des mauvaises nouvelles, des informations angoissantes, hostiles ou culpabilisantes. Durant la Seconde Guerre mondiale, une analyse de 1000 rumeurs, recensées en 1942 dans toutes les régions des Etats-Unis, a montré que seulement 2 % reflétaient des désirs, tandis que 66 % étaient de nature hostile (visant l'ennemi, des co-belligérants, des autorités) et que 25 % diffusaient la peur (accidents grossis, catastrophes imaginaires, etc.)².

Nos croyances entrent en collision avec d'autres

A mesure que nous sortons du cocon familial, nous sommes exposés, de plus en plus fréquemment, à des informations qui contredisent celles que nous avons acquises. Les dissonances cognitives — pour reprendre l'expression classique des psychologues³ — se présentent inévitablement à l'occasion d'interactions avec notre environnement, mais aussi parce que nous sommes des êtres viscéralement curieux⁴. Bien plus encore que les autres mammifères, nous sommes portés à explorer. Cette disposition, combinée avec d'extraordinaires capacités cognitives, a permis à nos prédécesseurs de survivre dans un monde inhospitalier et de produire les développements fantastiques des sciences. Aujourd'hui, avec la mondialisation, le flux incessant des publications, des messages médiatiques et des pages de l'Internet, nos croyances entrent quotidiennement en collision avec d'autres. Ce n'est pas forcément l'occasion de profondes remises en question.

Nos croyances sont comme des possessions

Bien souvent, le fait qu'un objet nous appartienne augmente sa valeur à nos yeux. Amos Tversky et Daniel Kahneman ont montré que des personnes, invitées à évaluer en argent des objets qu'elles ont reçus, ont tendance à faire des estimations plus élevées que des personnes qui n'ont pas ces objets mais pourraient les acheter. Ces chercheurs ont également mis en évidence que l'aversion à perdre des objets est souvent plus grande que le plaisir de les obtenir, phénomène qu'ils ont appelé « loss aversion »⁵. Ainsi, bien des personnes passeront pas mal de temps à retrouver vingt dollars qu'elles ont égarés, alors qu'elles pourraient facilement gagner cet argent en travaillant durant le laps de temps consacré à le chercher.

² Robert H. Knapp (1944) A psychology of rumor. *The Public Opinion Quarterly*, 8 : 22-37.

³ Expression promue par le psychologue Leon Festinger, auteur de l'ouvrage *A theory of cognitive dissonance* (Evanston : Row, Peterson, 1957, 291 p.), ouvrage qui a inspiré le principal courant de psychologie sociale dans les années 1960 et qui a largement contribué au développement de la psychologie dite « cognitive ».

⁴ Voir Stéphane Jacob (2002) *La curiosité. Ethologie et psychologie*. Wavre : Mardaga, 168 p.

⁵ A. Tversky et D. Kahneman (1981) The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211 : 453-458.

Nos attitudes à l'égard de nos croyances sont comparables à celles que nous adoptons vis-à-vis des objets matériels⁶. Le langage en témoigne : on « a » des croyances, on en acquiert de nouvelles, on en adopte, on les expose aux autres, on les défend, on s'y accroche d'autant plus qu'on a fait beaucoup d'efforts pour les acquérir, on les abandonne quand elles sont passées de mode dans le groupe auquel on appartient.

Notre degré d'attachement à des croyances varie selon les secteurs. Nous pouvons avoir de fortes convictions concernant certaines questions politiques, mais non concernant d'autres. Comme pour les objets, nous avons des croyances auxquelles nous tenons tout particulièrement.

Comment nous restaurons la consonance cognitive

Que se passe-t-il quand une croyance, qui nous est chère, se trouve mise en question par d'autres personnes ou par des faits d'observation ? La tendance spontanée est de discréditer l'information dissonante. Nous pouvons, au contraire, abandonner notre conviction ou encore — solution intermédiaire — la reformuler de manière à atténuer la contradiction et restaurer une cohérence cognitive. Le choix de la stratégie dépend de plusieurs facteurs, parmi lesquels les deux suivants sont particulièrement importants : les efforts accomplis à cause de la croyance et les interactions sociales. L'histoire d'une religion américaine des années 1950 illustre remarquablement comment ces processus contribuent au maintien ou à la restauration d'une foi mise à mal par des faits évidents.

Comment une foi religieuse se maintient, se renforce ou se perd

En septembre 1954, Leon Festinger, alors professeur de psychologie à l'université du Minnesota, apprend par un journal qu'une prophétesse, Marian Keech, prédit que le monde va être englouti par un nouveau déluge. Mme Keech dit avoir été prévenue par des extra-terrestres. Le cataclysme est prévu pour le 21 décembre 1954. Festinger et ses collaborateurs infiltrèrent le groupe des personnes qui accordent foi aux messages de la prophétesse, en prenant soin de dissimuler leur intention d'observer de près les réactions des adeptes. Très discrètement, ils prennent des notes en vue de la rédaction d'une publication⁷. A ce moment, le groupe est composé d'une trentaine d'individus de la classe moyenne-supérieure.

Mme Keech habite dans la banlieue de Salt Lake City. Elle est ménagère. Elle dit recevoir des messages envoyés par des extra-terrestres, qui voyagent dans des soucoupes volantes. Elle transcrit ces messages en écriture automatique. Sa doctrine est un mélange de croyances chrétiennes, de mysticisme et de science-fiction. Un psychiatre parlerait sans doute d'idées de grandeur délirantes. Le mari de la prophétesse apparaît comme un homme particulièrement indulgent. Il ne croit guère dans les voix dont sa femme se fait l'écho et il continue à vaquer à ses occupations, sans se soucier des réunions religieuses organisées chez lui.

⁶ Robert Abelson (1986) Beliefs are like possessions. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 16 : 223-250.

⁷ Ces notes permettront à Leon Festinger, Henri Riecken et Stanley Schachter d'écrire un ouvrage qui deviendra célèbre : *When prophecy fails. A social and psychological study of a modern group that predicted the destruction of the world*. University of Minnesota Press, 1956, 253 p. Réédition : New York, Harper & Row, 1964. Trad. : *L'échec d'une prophétie : Psychologie sociale d'un groupe de fidèles qui prédisaient la fin du monde*. P.U.F., 1993, 252 p.

Les disciples de Mme Keech ne gardent pas le secret. Ils affirment publiquement leur foi, mais ne font guère de prosélytisme. Ils pensent que les personnes qui ont été choisies pour être sauvées rejoindront spontanément le groupe. Ils observent une série de règles de conduite, comme manger végétarien. Se préparant sincèrement à la fin du monde, ils mettent leurs affaires en ordre, quittent leur travail, distribuent leurs biens et dépensent leur argent sans plus compter. En d'autres mots, ils s'investissent très sérieusement dans leur croyance.

Le groupe compte un médecin, le docteur Thomas Armstrong, qui réunissait déjà régulièrement un groupe d'étudiants intéressés par des problèmes de mystique et de spiritualité. Ce médecin a été licencié par la direction de l'hôpital qui l'employait à cause de son engagement dans la religion de Mme Keech. Cet incident a attiré l'attention de quelques journalistes et a entraîné l'arrivée de nouveaux disciples.

Quelques jours avant la date prévue, le groupe est informé, par les messages de la prophétesse, qu'une soucoupe volante viendra les chercher, quatorze jours avant le déluge, à quatre heures de l'après-midi, dans la cour située derrière la maison où ils tiennent leurs réunions. Le moment venu, les adeptes attendent. Un nouveau message arrive : la soucoupe atterrira à minuit. Les adeptes patientent dans la neige et le vent. Toujours pas de soucoupe. A trois heures du matin, ils renoncent à attendre, mais non à leur foi. Ils trouvent une interprétation qui sauve leur croyance : le faux départ est une mise à l'épreuve de leur engagement et un essai préparatoire pour le sauvetage.

Les trois jours suivants, les adeptes attendent fiévreusement un message. La veille de la date fixée pour le cataclysme, ils apprennent qu'un homme viendra les chercher à minuit pour les conduire à la soucoupe.

Le soir du 20 décembre, les adeptes se réunissent. Toutefois, quelques membres reçoivent l'ordre de rester chez eux en attendant d'être sauvés individuellement. Une série de messages précisent alors le mot de passe et la conduite à tenir : se défaire des pièces d'identité, ôter de ses vêtements tout objet métallique, etc. Passé minuit, la tension monte. Les messages reçus par Mme Keech sont lus et relus afin de s'assurer de l'exactitude de leur interprétation. Les adeptes attendent le voyageur de l'espace. A 14 heures 45, alors qu'ils commencent à paraître abattus, la prophétesse annonce, le visage rayonnant, qu'elle a reçu un nouveau message : Dieu, touché par la foi exemplaire des adeptes, épargne l'humanité de la destruction et demande que les disciples annoncent la bonne nouvelle au monde. Les adeptes reçoivent cette explication avec enthousiasme. Deux des membres qui s'étaient montrés sceptiques jusque-là raffermissent leur foi. Il y a cependant des disciples qui perdent la foi : ceux qui ont dû rester chez eux à attendre qu'on vienne les chercher pour s'envoler. Dans les semaines qui suivent, ceux-là vont essayer de minimiser, aux yeux de leur entourage, leur ancienne croyance. Le support social de la croyance est venu à manquer à un moment crucial.

Avant la date fatidique, les adeptes ne s'employaient guère à faire de la publicité. Ils ne donnaient quasi pas d'interviews à des journalistes. Immédiatement après que Dieu se soit montré miséricordieux, ceux qui sont restés groupés autour de Mme Keech vont accorder de longues interviews et vont essayer de faire des adeptes. Ils invitent alors les gens à venir écouter leurs chants en attendant l'homme de l'espace qui pourrait un jour arriver.

Novalis⁸ disait : « Ma conviction gagne infiniment en force dès qu'une seconde personne l'a adoptée ». A la lumière des recherches de la psychologie moderne, on peut préciser : notre conviction a tendance à se maintenir ou à se renforcer quand nous la partageons avec un groupe et quand nous parvenons à augmenter le nombre de ceux qui y adhèrent. Nos croyances sont bien davantage affaire d'échanges sociaux que d'observation et de raison.

⁸ Poète allemand du XVIII^e siècle.