

ROY F. BAUMEISTER
JOHN TIERNEY



LE POUVOIR DE LA VOLONTÉ

La nouvelle science
du **self-control**

Clés DES Champs

ROY F. BAUMEISTER - JOHN TIERNEY

LE POUVOIR DE LA VOLONTÉ

Faire de l'exercice, dépasser l'échec scolaire, sortir des addictions, triompher de l'anxiété ou des crises de colère... Nous pouvons vaincre la plupart des problèmes sérieux auxquels nous sommes confrontés dans notre vie personnelle comme dans notre vie professionnelle grâce au *self-control*.

La force de la volonté, étudiée depuis plusieurs années par les neurosciences et la psychologie comportementale, est un élément indispensable pour comprendre notre comportement. Faisant le point sur les recherches actuelles, les auteurs dévoilent tout de la nouvelle science du *self-control* : en identifiant les pièges qui affaiblissent la volonté, ils suggèrent des stratégies pour les éviter – le meilleur moyen, selon eux, d'améliorer sa vie.

Professeur de psychologie à l'université de Floride, **Roy F. Baumeister** est internationalement reconnu pour ses travaux sur la représentation de soi, l'autorégulation, la violence et la sexualité. Il a publié de nombreux ouvrages, dont *S'aimer sans fuir* (Le Jour, 1996). **John Tierney** est journaliste scientifique au *New York Times*.

Traduit de l'anglais par Margaret Rigaud.

« Un ouvrage extrêmement stimulant, bourré de recherches ingénieuses, de suggestions subtiles et de réflexions perspicaces sur la condition humaine. »

THE NEW YORK TIMES

Clés
DES **Champs**

Des outils pour comprendre.
Des idées pour agir.

Flammarion

LE POUVOIR DE LA VOLONTÉ

Clés DES Champs

**Des outils pour comprendre.
Des idées pour agir.**

CHRIS ANDERSON

Free. Comment marche l'économie du gratuit.

DAN ARIELY

C'est (vraiment ?) moi qui décide. Les raisons cachées de nos choix.

BRIAN M. CARNEY ET ISAAC GETZ

Liberté & Cie. Quand la liberté des salariés fait le succès des entreprises

CHARLES DUHIGG

Le Pouvoir des habitudes. Changer un rien pour tout changer.

MALCOLM GLADWELL

Le Point de bascule. Comment faire une grande différence avec de très petites choses.

NICOLAS GUÉGUEN

Psychologie du consommateur.

CHIP & DAN HEATH

Comment faire les bons choix.

DANIEL KAHNEMAN

Système 1 / Système 2. Les deux vitesses de la pensée.

DANIEL PINK

Convainquez qui vous voudrez. L'étonnante vérité sur notre capacité d'influence.

La Vérité sur ce qui nous motive.

CAROL TAVRIS ET ELIOTT ARONSON

Pourquoi j'ai toujours raison et les autres ont tort.

Roy F. Baumeister
& John Tierney

Le pouvoir de la volonté

La nouvelle science
du self-control

*Préface de Jean-François Bonnefon
Traduit de l'anglais par Margaret Rigaud*

clés_{DES} Champs

Édition originale :

Willpower : Rediscovering the Greatest Human Strength,
New York, Penguin Press, 2011.

Copyright © 2011 Roy F. Baumeister & John Tierney.

All rights reserved.

Postface :

Roy F. Baumeister, A. William Crescioni et Jessica L. Alquist,
« Free Will as Advanced Action Control for Human Social Life
and Culture »,

Neuroethics, n° 4, 2001, p. 1-11.

Copyright © Springer Science & Business Media B. V. 2010.

All rights reserved.

Copyright © 2014 Éditions Markus Haller
pour la traduction française, publiée à Genève.

www.markushaller.com

© Flammarion, « Champs », 2017, pour cette édition.

ISBN : 978-2-0813-9051-5

À nos enfants, Athena et Luke

PRÉFACE À L'ÉDITION FRANÇAISE

La volonté, thème central de l'ouvrage de Baumeister et Tierney, peut caractériser aussi bien les personnes que les décisions. Lorsque l'on dit d'une personne qu'elle manque de volonté, on veut généralement dire qu'elle fait preuve de peu de persévérance face aux difficultés, ou bien qu'elle se laisse trop facilement séduire par les choix les plus faciles. L'idée de difficulté, d'effort, n'est donc jamais bien loin lorsque l'on évoque la volonté. Faire preuve de volonté, lorsque l'on prend une décision, c'est faire l'effort d'aller contre quelque chose. Mais contre quoi ?

Pour le comprendre, il est utile de commencer par esquisser (voire caricaturer) certaines conceptions contemporaines de la rationalité humaine. Entre d'abord en scène *Homo economicus*, la créature parfaitement rationnelle dont chaque décision est mathématiquement optimale, au sens où elle lui garantit le meilleur cocktail de bénéfices et de risques, de conséquences désirables atteintes et de conséquences indésirables évitées. *Homo economicus* sait ce qu'il veut, sait comment l'obtenir et prend ses décisions en conséquence. La volonté ne tient aucun rôle dans ses décisions. En effet, elles ne demandent pas d'effort particulier, et *Homo economicus* n'a jamais besoin d'aller contre son inclination première, puisque son inclination première est toujours la meilleure.

Bien entendu, Homo economicus n'existe pas. Il n'est qu'une fiction utilisée pour construire des modèles mathématiques de la décision, qui n'ont pas vocation à imiter la décision humaine. On sait en effet que les humains ne décident pas comme le ferait Homo economicus. Les humains comprennent mal les probabilités, calculent mal les risques, et se laissent influencer par des facteurs auxquels ils feraient mieux de rester insensibles. Le plus grand démolisseur du mythe d'Homo economicus est sans conteste Daniel Kahneman, qui a reçu en 2002 le prix Nobel d'économie pour la somme de son travail sur les « biais de décisions » observables chez les humains¹.

Les travaux de Daniel Kahneman ont eu un grand retentissement, grâce à des exemples merveilleusement choisis qui, tout en étant d'apparence simple, peuvent induire en erreur les statisticiens et les décideurs les plus aguerris. Leur succès a été tel qu'ils ont parfois donné lieu à des exagérations, comme celle-ci : non seulement les humains ne décident pas de façon parfaitement rationnelle, mais leurs décisions ne reflètent jamais que des biais inconscients sur lesquels ils n'ont aucun contrôle. Nous rencontrons là une autre conception extrême (et, rappelons-le, caricaturale) de la rationalité humaine. Selon cette conception, les humains sont les jouets d'une multitude de biais inconscients, dont l'un ou l'autre s'applique à toute décision. Ces biais sont connus et catalogués par les psychologues, mais opèrent à l'insu de la personne qui prend une décision. Là encore, la volonté ne joue aucun rôle : la décision consiste à accepter passivement le choix effectué par l'un ou l'autre de nos biais inconscients.

Si la volonté joue un rôle dans nos décisions, c'est parce que nous ne sommes ni le jouet passif de nos biais

inconscients, ni le parfaitement rationnel *Homo economicus*. Nous sommes en quelque sorte entre les deux. Nous sommes dotés de la capacité de prendre des décisions rapides, intuitives, sur la base de mécanismes inconscients ; mais nous sommes aussi dotés de la capacité d'aller contre notre inclination première au prix d'un effort de volonté. Mais d'où vient cette inclination première, et pourquoi utiliser notre volonté pour y résister ?

Pour répondre à ces questions, il est utile de se tourner vers la nature, et de comprendre ce qui a fait le succès phénoménal de notre espèce, la seule dans le règne animal à avoir colonisé la planète entière. Nos capacités de décision sont comme notre pouce opposable : le produit de millions d'années d'évolution, des outils biologiques merveilleusement adaptés à relever le défi de la survie et de la reproduction dans notre environnement naturel, ancestral. Comme tous les autres animaux, nous disposons de prédispositions comportementales nous permettant de réagir rapidement et efficacement lorsque cela est nécessaire. Nous ne prenons pas le temps de réfléchir à la vue d'un serpent : nous faisons instantanément un bond en arrière. Quand notre jeune enfant tombe à l'eau, nous plongeons pour le sauver, sans avoir d'abord pesé le pour et le contre de cette décision.

Ces décisions sont si rapides qu'elles ressemblent à des réflexes. Notre cerveau a évolué de façon à les prendre automatiquement, exactement comme le système nerveux des autres animaux a évolué de façon à leur faire adopter tel ou tel comportement dans telle ou telle situation. Ce qui nous distingue, toutefois, c'est notre capacité à aller contre ces décisions automatiques, si nous avons le temps de nous y préparer. Imaginez un candidat à un jeu télévisé, qui peut gagner une somme importante en prenant dans ses mains un serpent qu'il sait inoffensif. Au prix d'un effort de volonté, ce candidat peut faire

taire sa programmation biologique (fuir le serpent) et adopter le comportement qu'il sait consciemment être le plus profitable.

Voilà donc le rôle de la volonté : aller contre nos réflexes, nos intuitions, et leur substituer un comportement qui nous semble mieux adapté à la situation, ou mieux adapté à nos buts à long terme, au-delà de l'instant présent. La volonté n'est qu'un outil, ni bon ni mauvais. Elle peut être utilisée pour faire du mal, comme lorsqu'un soldat s'entraîne à surmonter sa répugnance naturelle à blesser et à tuer. Mais elle peut aussi, et souvent, être utilisée pour améliorer notre destin personnel comme celui des personnes qui nous entourent. L'ouvrage que vous allez lire en donnera de très nombreux exemples. On y parlera du rôle de la volonté dans les décisions judiciaires, dans les décisions financières, mais aussi dans le domaine de la santé ou de la famille. Certains exemples sembleront parfois triviaux, comme les expériences où la volonté consiste à laisser sa main le plus longtemps possible dans l'eau froide, ou bien à persévérer le plus longtemps possible à faire des calculs inutiles. Ces expériences sont pourtant nécessaires, afin d'isoler en laboratoire la forme la plus pure de la volonté, avant d'appliquer ces résultats au monde complexe qui nous entoure.

Ni bonne ni mauvaise en elle-même, la volonté est l'outil par excellence d'une humanité qui se méfie d'elle-même, mais qui croit en sa capacité d'agir mieux. C'est la quête de ce mieux agir qui est racontée dans ce livre. Comme dans toutes les quêtes, nous rencontrerons des héros, des obstacles, des exploits. Nous croiserons la route de l'artiste David Blaine, dont les performances stupéfiantes nous ouvrent de nouvelles perspectives sur ce qu'un être humain peut endurer à force de volonté. Nous rencontrerons le gourou de l'organisation David Allen, qui a transformé la modeste « liste de choses à

faire » en un véritable art martial de la volonté. Nous apprendrons à nous méfier de la fatigue et des émotions, à nous appuyer sur la force de l'habitude, et à mettre les nouvelles technologies au service de notre volonté.

Pour les lecteurs qui voudront poursuivre plus loin leur exploration, tout un monde sera à découvrir. En effet, la volonté tient une place grandissante dans les recherches sur le comportement, aussi bien en économie qu'en neurosciences, en psychologie qu'en philosophie morale. On lui donne parfois des noms savants, comme le « contrôle exécutif » ou l'« inhibition cognitive », mais l'idée essentielle est toujours la même. Dans tous les domaines de la pensée, que l'on cherche à démêler le vrai du faux, le bien du mal, les bonnes décisions des mauvaises, on se trouve face au même dilemme : accepter notre intuition, ou engager un coûteux effort mental pour l'ignorer, sans savoir si la situation est de celles où l'intuition nous pousse à l'erreur.

Ce dilemme serait d'autant plus difficile à résoudre que, comme le soutiennent Baumeister et Tierney, la volonté s'épuise à l'instar d'un muscle. À vouloir remettre systématiquement en question son intuition ou son inclination première, on épuiserait sa volonté, au risque de s'en trouver dépourvu au moment où l'on en aurait le plus besoin. Ce phénomène d'épuisement de la volonté, et les façons d'y remédier, sont d'une brûlante actualité dans les sciences du comportement. Le plus bel usage de ce livre serait de s'en servir comme porte d'entrée vers ce débat scientifique sans cesse renouvelé.

Jean-François Bonnefon,
docteur en psychologie cognitive,
directeur de recherches au CNRS
Toulouse, le 17 mai 2014

INTRODUCTION

Quelle que soit la notion de succès que l'on ait – une famille unie, de bons amis, une carrière épanouissante, une santé de fer, ou la liberté de s'adonner à ses passions –, elle va généralement de pair avec deux ou trois autres qualités. En psychologie, lorsqu'on cherche à isoler les qualités personnelles qui permettent de prédire que quelqu'un va « réussir » sa vie, deux traits de personnalité reviennent régulièrement : l'intelligence et le self-control. Jusqu'à présent, les chercheurs n'ont toujours pas trouvé comment développer durablement l'intelligence, mais ils ont découvert – ou du moins, redécouvert – comment apprendre à mieux se contrôler.

C'est de cela qu'il s'agit dans ce livre. Selon nous, c'est par ses recherches sur la volonté et le self-control que la psychologie a le plus de chances de contribuer au bien-être de l'humanité. Grâce à la volonté, les hommes et la société sont capables de changer en surface et en profondeur. Comme l'écrit Charles Darwin dans *La Descendance de l'homme*, « Nous atteignons le plus haut degré de culture morale auquel il soit possible d'arriver, quand nous reconnaissons que nous devons contrôler toutes nos pensées¹ ». Mais la notion victorienne de volonté étant tombée dans le discrédit par la suite, certains psychologues du XX^e siècle en vinrent à douter de sa réalité. Baumeister lui-même était plutôt sceptique au départ.

Mais c'était avant de voir la volonté à l'œuvre dans son laboratoire, c'est-à-dire avant d'observer qu'elle donne la force de persévérer, de constater qu'on perd son self-control quand elle s'épuise, et de comprendre que cette énergie mentale dépend du glucose dans le sang. Baumeister et ses collaborateurs ont découvert que la volonté est comme un muscle, en ce sens qu'elle se fatigue quand on en fait un usage trop intensif, mais qu'elle peut aussi se développer quand on l'exerce. Depuis que les expériences de Baumeister ont permis de démontrer – pour la première fois – l'existence de la volonté, les sciences sociales se sont mises à l'étudier de très près, et aujourd'hui, les expériences menées dans le cadre de ces recherches figurent parmi les plus citées en psychologie. Ce que Baumeister et ses collègues dans le monde entier ont découvert, c'est qu'il n'y a pas de meilleur moyen d'améliorer sa vie que d'apprendre à développer sa volonté.

En effet, ils se sont aperçus que la plupart des problèmes sérieux auxquels nous sommes confrontés dans notre vie personnelle comme dans notre vie professionnelle relèvent d'un manque de self-control : achats et emprunts compulsifs, violences impulsives, échec scolaire, léthargie au travail, alcoolisme et toxicomanie, alimentation malsaine, manque d'exercice, anxiété chronique, crises de colère, etc. Il existe une corrélation entre le manque de self-control et presque tous les traumatismes individuels imaginables : la perte de ses amis, le licenciement, le divorce, la prison. Ne pas savoir se contrôler, c'est potentiellement perdre ses chances de gagner l'US Open de tennis, comme l'a montré la crise que Serena Williams a piquée en 2009. C'est aussi risquer de détruire sa carrière, comme les hommes politiques adultères ne cessent de le découvrir. Enfin, le manque de self-control a contribué à l'épidémie de prêts

et d'investissements à haut risque qui a dévasté le système financier, ainsi qu'aux lendemains incertains qui attendent tant de gens qui (tout comme leurs dirigeants politiques) n'ont pas su mettre assez d'argent de côté pour leurs vieux jours.

Demandez aux gens de vous énumérer leurs qualités principales, et ils se targueront souvent d'honnêteté, de gentillesse, d'humour, de créativité ou de courage, voire parfois même de modestie. Mais personne ne se vante jamais d'avoir du self-control. Quand des chercheurs ont présenté une liste de vertus à plus d'un million de personnes du monde entier en leur demandant lesquelles ils possédaient, le self-control est arrivé bon dernier, derrière toutes les autres qualités personnelles sur lesquelles ils faisaient des recherches². Ce questionnaire se composait d'une liste d'environ vingt-cinq « traits de caractère positifs » mais parmi tous ces attributs, le self-control était celui dans lequel ces personnes se reconnaissaient le moins souvent. Inversement, quand ces personnes étaient interrogées sur leurs défauts, le manque de self-control venait en tête de liste.

Les tentations étant plus nombreuses que jamais, elles sont souvent difficiles à gérer. Même quand on est physiquement bien présent au bureau à l'heure, comme il se doit, on peut à tout moment se laisser déconcentrer par un clic sur sa souris ou par un coup de fil. Il suffit de vérifier ses courriels, d'aller sur Facebook, de se rendre sur un site de potins, ou de jouer à un jeu vidéo pour remettre n'importe quelle tâche à plus tard. L'internaute moyen visite plus de 35 sites Internet par jour. Quand on fait des achats en ligne, six minutes de folie suffisent pour faire exploser son budget pour le reste de l'année. Les tentations ne disparaissent jamais. On croit souvent que la volonté est une force extraordinaire qu'on ne déploie que dans les périodes de crise, mais ce n'est pas

ce que Baumeister et ses collègues ont découvert récemment, en observant un groupe de plus de deux cents personnes en Allemagne centrale³. On avait équipé ces Allemands de bipeurs qui se déclenchaient au hasard sept fois par jour, afin qu'ils notent leurs moindres envies à ce moment précis, ou celles qu'ils avaient ressenties récemment. Menée par Wilhelm Hofmann, cette étude qui a demandé un travail énorme compte plus de dix mille rapports sur tous ces moments vécus du matin au soir.

Le désir s'est révélé être la norme, et non pas l'exception. Environ une personne sur deux disait avoir envie de quelque chose quand son bipeur se déclenchait. De plus, une personne sur quatre rapportait avoir convoité quelque chose dans les minutes précédentes. Il s'agissait souvent de désirs auxquels elles essayaient de résister. Les chercheurs en ont conclu qu'en dehors des périodes où nous dormions, nous passions plus d'une heure sur cinq à résister à nos envies – ce qui revient à trois à quatre heures par jour. Pour dire les choses plus simplement, si on tapait sur l'épaule de cinq personnes à n'importe quel moment de la journée, l'une d'entre elles serait en train de faire un effort de volonté pour résister à un désir. Et c'est sans compter tous les autres moments où l'on fait appel à la volonté, parce qu'elle sert aussi à autre chose, comme par exemple prendre des décisions.

Dans l'étude du bipeur, le désir auquel les personnes résistaient était d'abord l'envie de manger, suivie de l'envie de dormir, puis de l'envie de se distraire – par exemple en faisant une pause au travail pour faire un puzzle ou un jeu au lieu d'écrire un rapport. Le désir sexuel venait ensuite dans cette liste des impulsions auxquelles on résiste le plus, suivi de près par l'envie d'avoir d'autres sortes d'interactions, comme vérifier ses courriels, se rendre sur des sites de réseaux sociaux, surfer sur

Internet, écouter de la musique ou regarder la télévision. Ces sujets disaient déployer diverses stratégies pour résister à la tentation. Le plus souvent, ils cherchaient à s'en distraire ou à passer à autre chose, même si certains essayaient de réprimer leurs désirs ou tentaient de se forcer à y résister. Dans l'ensemble, ils succombaient à une tentation sur six environ. Ils réussissaient relativement bien à éviter les siestes, le sexe et l'envie de dépenser de l'argent, mais ils savaient moins bien s'abstenir de manger et de boire des boissons sucrées. Les efforts qu'ils faisaient pour résister aux charmes de la télévision et de la toile, ainsi qu'au chant d'autres sirènes médiatiques, se soldaient par un échec presque une fois sur deux.

Ces résultats peuvent sembler décourageants, et cette proportion d'échecs n'est peut-être pas glorieuse d'un point de vue historique. Bien que nous ne puissions jamais savoir à quel point nos ancêtres devaient se contrôler à l'époque où les bipeurs et la psychologie expérimentale n'existaient pas encore, il est probable que leur combat contre la tentation ait été moins ardu que le nôtre. Au Moyen Âge, la plupart des gens étaient des paysans qui passaient de longues et mornes journées de travail dans les champs, souvent tout en ingurgitant des quantités prodigieuses de bière. Comme ils ne passaient pas leur temps à essayer d'obtenir une promotion au travail ou à tenter de grimper dans l'échelle sociale, ils n'avaient pas besoin de faire preuve de diligence – ni d'une grande sobriété, d'ailleurs. Les tentations ne couraient pas les rues dans leurs villages, hormis l'alcool, le sexe, ou tout simplement le laisser-aller. On était vertueux pour éviter de se disgracier en public, plutôt que pour chercher à atteindre la perfection humaine. Dans l'Église catholique du Moyen Âge, le salut dépendait de l'appartenance au groupe et de l'observation des rites traditionnels, plutôt que d'une volonté héroïque.

Mais quand les paysans se sont mis à quitter leurs terres pour aller dans les villes au XIX^e siècle, ils se sont libérés de l'emprise des églises de village, de la pression sociale et des croyances universelles. La Réforme protestante avait rendu la religion plus individualiste, et les Lumières avaient affaibli la croyance en toutes sortes de dogmes. À l'époque victorienne, le déclin des certitudes morales et des institutions rigides de l'Europe du Moyen Âge avaient donné conscience aux gens de vivre à une époque de transition. On débattait beaucoup de la question de savoir si la moralité survivrait à la fin de la religion⁴. Les victoriens qui remettaient les préceptes religieux en question sur le plan théorique continuaient néanmoins souvent à faire semblant de rester fidèles à leur culte, pensant qu'il était de leur devoir de préserver la moralité au nom de l'ordre public. Il est facile de se moquer de leur pruderie et de leur hypocrisie aujourd'hui – ainsi, par exemple, les « jupes » qu'ils mettaient aux « jambes » des tables, afin qu'elles ne montrent pas leurs « chevilles » ! Il ne fallait surtout pas risquer d'agücher les gens ! Quand on lit leurs sermons solennels sur Dieu et sur le devoir, et quand on pense à leurs théories encore plus extravagantes sur la sexualité, on comprend que si la philosophie d'Oscar Wilde attirait tant ses contemporains, c'est parce qu'elle les autorisait à se laisser vivre un peu : « Je résiste à tout sauf à la tentation⁵. » Mais vu le nombre de nouvelles tentations, on n'avait pas besoin d'être névrosé pour se mettre en quête de nouvelles sources de force intérieure. S'inquiétant du déclin de la moralité et de la concentration des pathologies sociales dans les centres urbains, ils étaient en quête de quelque chose de plus tangible que la grâce divine ; ce qu'ils cherchaient, c'était une force intérieure qui puisse même protéger les athées.

S'ils se sont mis à parler de la « force de la volonté », c'est à cause de l'idée populaire qui veut qu'elle implique une certaine énergie – l'équivalent physiologique de la vapeur qui alimentait la révolution industrielle, en quelque sorte. Les gens cherchaient à augmenter leur stock de volonté en obéissant aux exhortations du Britannique Samuel Smiles, auteur de *Self-Help : ou caractère, conduite et persévérance*, ouvrage de développement personnel qui fit un tabac des deux côtés de l'Atlantique au XIX^e siècle. Rappelant à ses lecteurs que « le génie, c'est la patience », il affirmait que, d'Isaac Newton à Stonewall Jackson, tous les grands hommes avaient mené leurs projets à bien « à force d'abnégation et de persévérance ⁶ ». Un autre gourou de l'ère victorienne, le pasteur américain Frank Channing Haddock, publia un best-seller international qui s'intitulait simplement *The Power of The Will (Le Pouvoir de la volonté)*. Cherchant à adopter un ton scientifique, il en faisait « une énergie qui peut augmenter en quantité et se développer qualitativement ⁷ ». Il n'avait toutefois aucune idée de ce qu'était la volonté, et disposait d'encore moins de preuves à apporter à sa théorie. Un chercheur un peu plus établi eut une idée semblable : il s'agissait de Sigmund Freud, qui élabora une théorie selon laquelle le moi repose sur des activités mentales qui demandent un transfert d'énergie.

Cependant, après Freud, la recherche se montra, dans l'ensemble, indifférente au modèle freudien de l'énergie du moi. Et il en fut ainsi jusqu'à ce que le laboratoire de Baumeister se mette à faire des recherches systématiques sur cette source d'énergie. Jusque-là, et durant la plus grande partie du XX^e siècle, les psychologues, les éducateurs et l'intelligentsia en général n'avaient eu de cesse de remettre son existence en question.

Le déclin de la volonté

Il suffit d'éplucher les annales de la recherche universitaire et de passer en revue les livres de développement personnel qu'on trouve dans les aéroports pour voir qu'il y a déjà un bon moment que l'idée de devoir « se forger le caractère », si répandue au XIX^e siècle, n'est plus à la mode. Et si la sévérité excessive de l'époque victorienne est partiellement responsable du déclin de cette fascination pour la volonté au XX^e siècle, les transformations économiques et les deux guerres mondiales que ce siècle a connues ont également eu leur rôle à jouer. C'est à l'obstination et au sens du « devoir » un peu excessif des grands hommes de l'époque que l'on a attribué le carnage en continu de la Première Guerre mondiale et le gâchis de toutes ces vies brisées. En Amérique comme dans la plus grande partie de l'Europe de l'Ouest, les intellectuels prêchaient une perspective moins intransigente sur la vie, sauf en Allemagne, hélas, où ils élaborèrent une « psychologie de la volonté » pour aider ce pays qui peinait à se reconstruire après la guerre. Ce fut là le thème qui allait être adopté par les nazis, dont le rassemblement de 1934 figure dans un film de propagande tristement célèbre, *Le Triomphe de la volonté*, de Leni Riefenstahl. L'obéissance absolue de la masse à un sociopathe que prônait l'idéologie nazie était bien loin du concept de force morale individuelle des victoriens, mais personne ne remarqua la différence. Si les nazis devaient représenter le triomphe de la volonté, alors dans ce cas... Difficile de faire pire, en termes de communication que d'invoquer l'approbation personnelle d'Adolf Hitler.

Finalement, le déclin de la volonté ne semblait pas si regrettable que cela, et d'autres forces accélérèrent encore sa chute après la guerre. Les progrès de la technologie

ayant entraîné une baisse des prix alors même que les banlieues s'étaient enrichies, il était vital pour l'économie de stimuler la demande. À la pointe du progrès, la nouvelle industrie publicitaire poussa les gens à tout vouloir, tout de suite. La sociologie parla de l'« extra-détermination » d'une génération plus influencée par l'opinion des voisins que par des convictions morales affirmées. On en vint à considérer qu'il était naïf de se focaliser sur l'individu, comme le faisaient les livres de développement personnel si intransigeants de l'ère victorienne. Les nouveaux best-sellers étaient des ouvrages optimistes : *Comment se faire des amis*, de Dale Carnegie ou *La Puissance de la pensée positive*, de Norman Vincent Peale⁸. Carnegie passe ainsi huit pages à expliquer comment sourire à ses lecteurs. Souriez comme il faut pour qu'on ait chaud au cœur en pensant à vous, expliquait-il, parce que vous êtes assuré du succès dès qu'on croit en vous. Quant à Peale (pour ne citer que lui), sa méthode était encore plus facile.

« En physique, le facteur de base, c'est la force. En psychologie, c'est le désir », écrit Peale. « Qui croit au succès et le veut est déjà en bonne position pour réussir⁹. » De même, Napoleon Hill réussit à vendre des millions d'exemplaires de son livre *Réfléchissez et devenez riche*, en demandant à ses lecteurs de décider combien d'argent ils voulaient, d'écrire cette somme sur une feuille de papier, et de se croire « en possession de cet argent¹⁰ ». Les livres de ces gourous allaient continuer à se vendre jusqu'à la fin du siècle, et cette philosophie hédoniste se résumait en un slogan : « Pour réussir, il faut y croire¹¹. »

Dans les années 1950, un psychanalyste nommé Allen Wheelis remarqua cette transformation de la personnalité et décida de rompre le silence sur ce qu'il considérait comme le secret de polichinelle de sa profession : les

thérapies freudiennes n'étaient plus aussi efficaces qu'elles auraient dû l'être. Wheelis décrit la transformation de la structure de la personnalité dans un livre qui fit date : *The Quest for Identity*¹² (*La Quête de l'identité*). Dans l'ensemble, les patients de Freud étaient des victoriens issus de la classe moyenne et extrêmement volontaires, ce qui signifiait que leurs thérapeutes avaient du mal à faire tomber les défenses dont ils s'entouraient farouchement, et peinaient à ouvrir une brèche dans leur conception du bien et du mal. Dans ses thérapies, Freud cherchait surtout à essayer de pénétrer dans leur for intérieur et à leur faire comprendre pourquoi ils étaient névrosés et malheureux : une fois que ces personnes avaient pris conscience de l'origine de leur problème, elles changeaient assez facilement. Au milieu du XX^e siècle, par contre, l'armure de la personnalité des gens n'était plus la même. Selon Wheelis et ses collègues, ils prenaient plus rapidement conscience de ce qui les faisait souffrir qu'à l'époque de Freud, mais ensuite leur thérapie finissait souvent par stagner, voire par échouer. Comme ils avaient une personnalité moins affirmée que les victoriens, ils n'avaient pas la force de passer à l'action et de changer leur vie une fois qu'ils avaient pris conscience de ce qu'ils devaient faire. Bien que Wheelis ait eu recours à une terminologie freudienne quand il parlait du déclin du surmoi dans la société occidentale, ce qu'il décrivait était essentiellement un affaiblissement de la volonté – et l'on n'était même pas encore dans les années 1960, l'époque où la génération du baby-boom allait atteindre sa maturité avec cette devise contre-culturelle : « Si ça te plaît, fonce. »

La culture populaire de la génération égocentrique des années 1970 continua à prôner le plaisir, et un nombre toujours croissant de chercheurs en sciences sociales – dont l'influence allait arriver à son apogée à la fin du

XX^e siècle – avança de nouveaux arguments contre la volonté. En général, c'est hors de l'individu que les sciences sociales recherchent les causes des comportements aberrants, souvent d'ailleurs pour les mettre sur le dos de la pauvreté, de manques relatifs, de l'oppression, ou alors d'autres failles de l'environnement ou du système économique et politique. Il est souvent plus facile pour tout le monde de se mettre en quête d'explications reposant sur des facteurs externes et c'est tout particulièrement vrai des chercheurs universitaires, qui craignent d'être « politiquement incorrects » et perçus comme « blâmant les victimes » s'ils laissent entendre que c'est en nous qu'il faut chercher la cause de nos problèmes. Les problèmes sociaux peuvent aussi sembler plus faciles à corriger que les défauts de la personnalité, du moins quand on est un chercheur en sciences sociales et qu'on tente de les résoudre en proposant de nouvelles politiques et des programmes inédits.

La psychologie se méfie en général de l'idée même que l'on puisse faire un effort conscient pour se contrôler. Selon les disciples de Freud, les forces et les processus qui gouvernent la majeure partie du comportement des êtres humains adultes relèvent de l'inconscient. Ainsi, Burrhus Frederic Skinner n'attachait pas beaucoup d'importance au soi conscient ni à toutes sortes d'autres processus mentaux, pensant qu'ils servaient seulement à la mise en place des contingences de renforcement. Il suggère dans *Par-delà la liberté et la dignité*¹³ que l'on ne saurait comprendre la nature humaine sans dépasser les valeurs éculées auxquelles il fait allusion dans le titre de ce livre. Bien qu'un grand nombre des théories de Skinner aient été discréditées, certains aspects de son approche ont été adoptés par des psychologues convaincus que le cerveau conscient est subordonné au cerveau inconscient. Les théories modernes de la personnalité en

vinrent alors à considérer le rôle de la volonté si négligeable qu'on ne cherchait plus à l'évaluer et qu'on n'en parlait même plus. Certains chercheurs en neurosciences affirment d'ailleurs avoir prouvé qu'elle n'existe pas. De nombreux philosophes refusent d'employer ce terme : quand ils se penchent sur le grand problème philosophique du libre arbitre, ils préfèrent débattre de la liberté d'action plutôt que de celle de la volonté, parce qu'ils doutent de l'existence même de la volonté. Ainsi, certains parlent dédaigneusement de la « prétendue volonté ». Récemment, des chercheurs ont même commencé à plaider pour une réforme du système judiciaire, afin d'en expurger les notions éculées de libre arbitre et de responsabilité.

Quand Baumeister s'est embarqué dans sa carrière en psychologie sociale à Princeton, dans les années 1970, il partageait ce scepticisme envers la volonté. À l'époque, ses collègues ne s'intéressaient pas tant au self-control qu'à l'estime de soi. Baumeister fut un des pionniers de ces recherches, qui montraient que plus on a confiance en ses aptitudes et plus on se tient en haute estime, plus on a tendance à être heureux et à réussir. Pourquoi donc ne pas aider tout le monde à réussir en cherchant à aider les gens à croire en eux ? Cet objectif paraissait tout à fait raisonnable aux psychologues comme aux masses, qui se mirent à acheter des livres populaires sur l'estime de soi et l'« empowerment » (autonomisation), notamment des best-sellers comme *D'accord avec soi et les autres* et *L'Éveil de votre puissance intérieure*. Cependant, rien de tout cela ne donna grand-chose, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du laboratoire. De plus, des sondages internationaux¹⁴ montraient qu'aux États-Unis, les élèves de quatrième avaient beau avoir une très haute opinion de leurs capacités en mathématiques, leurs performances

étaient très inférieures à celles d'élèves coréens, japonais et autres qui avaient moins confiance en eux.

Cependant, dans les années 1980, la recherche commença à s'intéresser à ce qu'on appelle en psychologie la « régulation émotionnelle », c'est-à-dire le self-control. La maîtrise de soi ne devait pas sa résurrection à des théoriciens scientifiques, ceux-ci persistant à penser que la volonté n'était qu'un concept éculé remontant à l'époque victorienne. Toutefois, quelques psychologues ne cessaient de se heurter à un phénomène qui y ressemblait vraiment beaucoup, que ce soit dans leurs recherches en laboratoire ou sur le terrain.

Le retour de la volonté

Les grandes théories ne valent pas cher en psychologie. On croit souvent que cette discipline avance à coup d'eurêkas, mais ce n'est généralement pas ainsi que cela se passe. Ce qui est difficile, en psychologie, ce n'est pas d'avoir des idées. Tout le monde a sa petite théorie pour expliquer le pourquoi de nos actions, et c'est à cause de cela que les psychologues en ont par-dessus la tête d'entendre les gens rejeter leurs découvertes d'un « ma grand-mère le savait déjà ». Ce ne sont pas les théories qui font progresser la psychologie, mais ceux qui trouvent des façons ingénieuses de les *mettre à l'épreuve*. Ce fut le cas par exemple de Walter Mischel¹⁵, qui n'était pas plus un théoricien de la régulation émotionnelle que ses collègues de recherche. Ce n'est d'ailleurs que des années plus tard qu'ils se mirent à parler de leurs résultats en termes de self-control ou de volonté.

Alors qu'ils étudiaient comment un enfant apprend à remettre la satisfaction de ses désirs à plus tard, ils imaginèrent une nouvelle façon d'observer ce processus chez les enfants de quatre ans. Après avoir fait entrer chaque

enfant tout seul dans une pièce, on lui montrait un Chamallow et on lui proposait un marché, avant de le laisser seul. L'enfant était libre de manger son Chamallow quand il le voulait, mais s'il attendait le retour du chercheur, on lui en donnerait un second. Certains de ces enfants dévoraient tout de suite leur Chamallow, alors que d'autres essayaient d'y résister avant de finir par craquer, et que d'autres encore réussissaient à se retenir pendant quinze minutes, à l'idée d'une plus grosse récompense. C'est en général en se forçant à penser à autre chose que ces derniers y parvenaient. Or, cette découverte était déjà intéressante en elle-même à l'époque de ces expériences, dans les années 1960.

Pendant, grâce au hasard de la vie, Mischel fit une autre découverte des années plus tard, alors que ses filles faisaient leurs études à l'université de Stanford, dans l'école où il avait mené les expériences du Chamallow. Bien que Mischel soit passé à autre chose, car il avait terminé ces expériences depuis longtemps, ses filles lui parlaient souvent des étudiants avec qui elles faisaient leurs études. Il remarqua que les enfants qui n'avaient pas su attendre pour avoir un deuxième Chamallow semblaient rencontrer plus de difficultés que les autres, que ce soit dans leurs études ou dans la vie. Afin de voir s'il s'agissait là d'une tendance, Mischel et ses collègues reprirent contact avec des centaines de vétérans de ces expériences. Ils découvrirent que les performances scolaires de ceux qui avaient manifesté le plus de volonté à l'âge de quatre ans étaient meilleures que celles des autres. Ceux qui avaient réussi à s'abstenir de manger leur Chamallow pendant quinze minutes entières avaient obtenu 210 points de plus à leur examen d'entrée à l'université (SAT) que ceux qui s'étaient laissé tenter au bout de trente secondes. Les enfants qui avaient su faire preuve de volonté dans ces expériences étaient devenus

des adultes plus appréciés de leurs pairs et de leurs professeurs. Ils gagnaient plus d'argent. Ils avaient un indice de masse corporelle inférieur, ce qui donnait à penser qu'ils seraient moins enclins à prendre du poids à l'approche de la cinquantaine. Ils avaient également moins tendance à avoir des problèmes de toxicomanie.

Ces résultats ont changé la donne, parce que d'un point de vue statistique, les évaluations effectuées pendant l'enfance permettent très rarement de faire les moindres prédictions sur ce qui se passera à l'âge adulte. Cette absence de corrélation a d'ailleurs contribué à discréditer la psychanalyse freudienne aux yeux de la psychologie, cette approche soulignant l'importance de la petite enfance et fondant la personnalité de l'adulte sur ces premières expériences. Dans les années 1990, Martin Seligman a mené une enquête¹⁶ sur ces recherches qui montre qu'il est pratiquement impossible de prouver de façon concluante que les événements de la petite enfance aient un impact causal sur la personnalité de l'adulte, sauf peut-être en cas de traumatisme sérieux et de malnutrition grave. Les rares corrélations significatives qu'il a notées entre les statistiques obtenues dans l'enfance et à l'âge adulte semblent surtout refléter des tendances génétiques innées – avoir un naturel souriant ou ronchon, par exemple. Il est bien possible qu'avoir assez de volonté pour résister à un Chamallow ait également une dimension génétique. Toutefois, il semble que l'éducation puisse accroître la volonté, ce qui en fait un des rares atouts acquis dans l'enfance dont on puisse bénéficier tout au long de sa vie. Les bénéfices que l'on tire de la volonté paraissent d'autant plus remarquables quand on évalue l'ensemble des avantages que donne le self-control, comme l'a fait Baumeister dans *Losing Control*¹⁷ (*Perdre le contrôle*), le livre de recherche qu'il a écrit en 1994, en collaboration avec sa femme, Dianne Tice, en

poste à l'université Case Western Reserve, comme lui, et Todd Heatherton, professeur à Harvard.

« L'échec de la régulation émotionnelle est la plus grande pathologie sociale de notre époque » : telle est la conclusion qu'ils tirent d'un nombre croissant de données démontrant le rôle que cet échec joue dans le taux élevé de divorces, de violences conjugales, de criminalité, ainsi que dans toute une série d'autres problèmes. Ce livre a poussé la recherche à multiplier les expériences et les études sur cette question, et en particulier à mettre en place une échelle de self-control permettant d'évaluer la maîtrise de soi dans les tests de personnalité. Des recherches comparant les notes obtenues par des étudiants à une bonne trentaine de traits de personnalité ont montré que *seul* le self-control permet de prédire leur moyenne mieux que le hasard¹⁸. La maîtrise de soi se révèle également un meilleur indicateur des performances de ces étudiants aux examens que leur QI et que leurs résultats à l'examen d'entrée (SAT). Bien que l'intelligence pure et simple soit naturellement un atout, cette étude montre que le self-control compte encore plus, parce qu'il aide les étudiants à se rendre plus régulièrement aux cours, à se mettre à leurs devoirs plus tôt, et à passer plus de temps à travailler et moins de temps à regarder la télévision.

Au travail, les cadres qui obtiennent de bons résultats dans les tests de self-control sont plus appréciés de leurs subordonnés comme de leurs pairs. Savoir se contrôler, c'est aussi avoir une capacité exceptionnellement développée de former et de maintenir des liens gratifiants avec les autres. Il est également démontré que c'est aussi être plus à même de comprendre ce que ressentent les autres et de se mettre à leur place. C'est avoir plus de stabilité émotionnelle, et être moins enclin à l'anxiété, à la dépression, à la paranoïa, à la psychose, aux troubles

obsessionnels compulsifs, aux troubles des comportements alimentaires, à l'abus d'alcool, ainsi qu'à d'autres maux. C'est se fâcher moins souvent, et si l'on se fâche, c'est avec moins d'agressivité verbale ou physique. Au contraire, manquer de self-control c'est avoir plus tendance à se montrer violent envers son conjoint, et à se rendre régulièrement coupable de divers autres délits, comme l'a démontré June Tangney, avec qui Baumeister a élaboré une échelle de self-control pour les tests de personnalité¹⁹. Grâce aux tests de self-control qu'elle a fait passer à des prisonniers et au suivi qu'elle a assuré pendant des années après leur sortie de prison, Tangney a montré que ceux qui ne savaient pas se dominer avaient plus tendance à commettre de nouveaux délits et à retourner en prison après leur libération²⁰.

C'est en 2010 qu'on a publié les résultats les plus concluants sur l'importance du self-control. Dans une étude à long terme très détaillée²¹, dont l'envergure et la minutie dépassaient toutes les expériences précédentes, une équipe internationale de chercheurs a suivi mille jeunes néo-zélandais de la naissance à l'âge de trente-deux ans. Cette étude évalue le self-control de chacun de ces enfants selon plusieurs critères : elle se fonde à la fois sur les observations des chercheurs et sur les problèmes dont se plaignaient ces enfants eux-mêmes, ainsi que leurs parents et leurs enseignants. Cette méthode a permis à ces chercheurs de mesurer le self-control de ces jeunes avec beaucoup de fiabilité, et de l'évaluer à l'aune de l'extraordinaire diversité de leurs destinées, de l'adolescence à l'âge adulte. En grandissant, les enfants qui savaient le mieux se contrôler sont devenus des adultes jouissant d'une meilleure santé physique, et ont été, entre autres, moins enclins à l'obésité et aux maladies sexuellement transmissibles. Ils avaient même de

meilleures dents. Il semblerait, en effet, qu'avoir du self-control, ce soit aussi se brosser les dents et se servir du fil dentaire. Bien que la maîtrise de soi n'ait pas eu d'impact sur la dépression chez les adultes, ceux qui manquaient de self-control avaient plus tendance à l'alcoolisme et à la toxicomanie. Les enfants qui ne savaient pas se discipliner finissaient plus souvent par vivre des vies vouées à la précarité financière. Ils occupaient des emplois relativement mal payés, avaient peu d'argent à la banque, et étaient moins enclins à être propriétaires de leur domicile ou à mettre de l'argent de côté pour leur retraite. Ils avaient également plus tendance à élever leurs enfants dans des familles monoparentales, sans doute parce qu'ils avaient eu plus de mal à accepter la discipline que demande une relation à long terme. Par contre, les enfants qui se contrôlaient le mieux avaient beaucoup plus tendance à avoir un mariage stable et à élever leurs enfants à deux. Enfin, et surtout, les enfants qui ne savaient pas se dominer ont plus souvent fini en prison. Plus de 40 % des enfants qui avaient le plus de mal à se maîtriser avaient déjà été condamnés pour un délit à l'âge de trente-deux ans, alors que ce n'était le cas que pour 12 % de ceux qui avaient fait montre de beaucoup de discipline dans leur jeunesse.

Bien que certaines de ces divergences soient liées à l'intelligence, à la classe sociale et au milieu culturel, ce qui n'est pas surprenant, ces résultats ne changent pas du tout au tout quand on prend ces facteurs en compte. Dans une étude suivante, les mêmes chercheurs se sont penchés sur des frères et sœurs issus de la même famille, afin de comparer des enfants ayant grandi dans des circonstances semblables. Les résultats obtenus étaient toujours les mêmes : ce sont les membres d'une fratrie qui avaient le moins de self-control dans l'enfance qui s'en sortaient le moins bien à l'âge adulte. Ils étaient plus

touchés par la maladie et par la pauvreté, et avaient plus tendance à avoir fait un séjour en prison. Ces résultats ne sauraient être plus clairs : la maîtrise de soi est un atout vital et l'une des clés de la réussite dans la vie.

Évolution et étiquette

Tandis que la psychologie découvrait les avantages de la maîtrise de soi, l'anthropologie et les neurosciences s'attachaient à comprendre son évolution. Le cerveau humain se distingue en particulier par la taille et la complexité de ses lobes frontaux, et on a longtemps pensé qu'il s'agissait là d'un avantage évolutionnaire crucial, et que c'était à cela que l'on devait l'intelligence qui nous permet de résoudre les problèmes qui se posent à nous dans notre environnement. Il paraissait logique de penser qu'un animal plus futé ait plus de chances de survivre et de se reproduire qu'un animal stupide. Cependant, un grand cerveau consomme beaucoup d'énergie. En effet, bien que le cerveau d'un être humain adulte ne constitue que 2 % de son corps, il est responsable de plus de 20 % de ses dépenses énergétiques. Comme un animal a seulement intérêt à avoir plus de matière grise si cela lui permet d'augmenter suffisamment son apport calorique pour assurer le bon fonctionnement du cerveau, la communauté scientifique ne comprenait pas comment le cerveau rendait service à l'animal. Pour quelle raison exactement notre patrimoine génétique avait-il favorisé le développement de notre cerveau, et en particulier la puissance de nos lobes frontaux ?

Une des premières théories que l'on a avancées pour expliquer l'augmentation de la taille du cerveau invoquait les bananes, ainsi que d'autres fruits riches en calories. Les brouteurs d'herbe n'ont pas besoin de faire un

gros effort de réflexion pour savoir où trouver leur prochain repas. Par contre, même si un arbre est couvert de bananes parfaitement mûres, rien ne dit qu'il en restera encore une semaine plus tard, ou qu'il ne restera pas que d'infâmes choses brunes et molles. Comme les consommateurs de bananes ont besoin d'un plus grand cerveau pour se souvenir de l'emplacement des fruits mûrs, et comme les bananes peuvent alimenter le cerveau en calories, il paraissait tout à fait plausible – du moins, en théorie – de penser qu'il y avait un lien entre le développement du cerveau et la cueillette des fruits. Malheureusement, cette idée a été démentie par les résultats de l'étude que l'anthropologue Robin Dunbar a menée sur le cerveau de divers animaux qui avaient des régimes alimentaires différents. Il n'existait pas de corrélation entre la taille du cerveau d'un animal et son alimentation. Dunbar en conclut donc que l'évolution de la taille du cerveau n'était pas liée à l'environnement naturel, mais à quelque chose d'encore plus important pour la survie : la vie sociale²². Plus le cerveau d'un animal est grand, plus ses réseaux sociaux sont importants et complexes. Cette idée a permis de repenser l'Homo sapiens. Si de tous les primates, ce sont les êtres humains qui ont les lobes frontaux les plus développés, c'est parce que nous formons de plus grands groupes sociaux, et c'est apparemment cela qui explique pourquoi nous avons le plus besoin de self-control. On croit souvent que la volonté est une force importante pour le développement personnel, qu'il s'agisse de faire un régime sans craquer, de respecter ses délais professionnels, de se motiver pour sortir faire de la course à pied ou d'arrêter de fumer. Or ce n'est probablement pas cela qui explique pourquoi la volonté s'est tant développée chez nos ancêtres. Les primates sont des animaux sociaux qui doivent savoir se contrôler s'ils veulent s'entendre avec les autres membres

de leur groupe. Ils dépendent les uns des autres pour la nourriture dont ils ont besoin pour survivre. Quand ils partagent la nourriture, c'est souvent au plus grand et au plus fort des mâles que revient le premier choix, et les autres doivent attendre leur tour plus ou moins longtemps, suivant leur statut. Pour un animal appartenant à un tel groupe, survivre sans se faire agresser par les autres, c'est savoir se retenir de manger immédiatement.

Si le cerveau des chimpanzés et des singes était de la même taille que celui d'un écureuil, ils ne seraient jamais tranquilles quand ils mangent, et ils risqueraient de dépenser plus de calories à se battre que n'en contiendrait leur repas.

Bien que certains primates aient la capacité mentale de faire preuve d'un certain respect de l'étiquette à l'heure des repas, ils n'ont pas beaucoup de self-control comparés aux êtres humains. Les primatologues pensent que les plus intelligents des primates non humains sont capables de se projeter vingt minutes environ dans l'avenir – c'est-à-dire suffisamment longtemps pour laisser le mâle dominant manger son repas, mais pas assez longtemps pour réfléchir à ce qui va se passer après le repas. (Certains animaux, comme les écureuils par exemple, enfouissent instinctivement de la nourriture dans le sol pour la retrouver plus tard, mais il s'agit là de comportements programmés, et non pas de plans d'épargne conscients.) Une expérience a montré que quand on nourrit des singes une fois par jour à midi, ils n'apprennent jamais à mettre de la nourriture de côté pour plus tard. Bien qu'on les ait laissés libres de se servir à volonté quand on leur apportait à manger à midi, ils se contentaient de manger à leur faim. Ensuite, soit ils oubliaient la nourriture qui restait, soit ils la gaspillaient en s'en servant dans leurs bagarres. Ils se réveillaient affamés tous les matins, parce qu'il ne leur venait jamais à

l'idée de conserver un peu de nourriture pour leur repas du soir ou leur petit déjeuner²³.

Les êtres humains sont plus avisés, grâce au développement du cerveau chez nos ancêtres du genre Homo, il y a deux millions d'années. Le fonctionnement du self-control est en grande partie inconscient. Quand on a un repas d'affaires, on n'a pas besoin de se retenir consciemment de manger la viande qui se trouve dans l'assiette de son patron. Le cerveau inconscient ne cesse de nous aider à éviter les comportements sociaux désastreux, et comme son fonctionnement est aussi subtil que puissant, certains psychologues pensent que c'est lui qui mène le jeu. Or, si certains chercheurs attachent tant d'importance à l'inconscient, c'est parce qu'ils commettent une erreur fondamentale en divisant le comportement en unités toujours plus infimes et toujours plus brèves, ce qui les pousse à identifier des réactions trop rapides pour que le cerveau conscient puisse en être responsable. Quand on cherche la cause d'un mouvement sur une période de temps qui se mesure en millisecondes, sa cause immédiate viendra de l'activation de cellules nerveuses reliant le cerveau aux muscles. Le cerveau conscient n'entre pas en jeu dans ce processus. On n'est jamais conscient de l'activation de ses cellules nerveuses. Pourtant, c'est la volonté qui relie ces différentes actions dans le temps²⁴. La volonté demande d'intégrer ce qui se passe sur le moment au sein d'un schéma plus général. Une seule cigarette ne nuit pas à la santé. Une seule injection d'héroïne ne crée pas de dépendance. Un seul morceau de gâteau ne fait pas grossir, et il ne suffit pas non plus d'une seule mission oubliée pour détruire une carrière. Mais si l'on veut rester en bonne santé et garder son poste, il faut savoir appliquer la règle générale qui demande de savoir résister à la tentation dans (presque) tout ce qu'on fait. C'est là que l'exercice conscient du self-control entre en ligne de compte, et c'est

pour cela que l'on doit presque tous les succès et tous les échecs que l'on rencontre dans la vie à son self-control.

Pourquoi faire l'effort de lire ce livre ?

Pour apprendre le self-control, il faut commencer par se fixer un objectif. Voici donc celui que nous nous sommes donné dans ce livre : nous espérons combiner ce que les sciences sociales modernes ont de meilleur à offrir avec la sagesse pratique des victoriens. Nous voulons montrer l'impact de la volonté – ou du manque de volonté – sur la vie de toutes sortes de personnes, qu'elles soient connues ou non. Nous voulons expliquer pourquoi des dirigeants d'entreprise sont prêts à payer 20 000 dollars par jour pour qu'un ancien moniteur de karaté leur apprenne les secrets d'un bon calendrier de travail, et pourquoi les entrepreneurs de Silicon Valley sont en train de mettre au point des outils numériques vantant des valeurs qui remontent au XX^e siècle. Nous verrons comment une nounou britannique a réussi à apprendre à des triplés hurleurs du Missouri à se tenir à carreau, et nous évoquerons l'usage que des artistes du spectacle tels qu'Amanda Palmer, Drew Carey, Eric Clapton, Oprah Winfrey font de leur volonté dans leur propre vie. Nous découvrirons ce qui a permis à David Blaine de jeûner pendant quarante jours, et à l'explorateur Henry Morton Stanley de survivre pendant des années dans les zones les plus reculées de l'Afrique. Nous voulons raconter l'histoire de la redécouverte du self-control par la science, et les implications de cette trouvaille hors du laboratoire.

Une fois que la psychologie a commencé à se rendre compte des avantages du self-control dans ses expériences, elle s'est trouvée face à un nouveau mystère : quand on parle de volonté, de quoi s'agit-il exactement ? Que se

passé-t-il dans le soi quand on résiste à un Chamallow ? Quand Baumeister s'est mis à travailler sur ces questions, l'idée qu'il se faisait du soi s'accordait encore plus ou moins avec la notion conventionnelle du modèle de traitement de l'information. Ses collègues et lui parlaient du cerveau comme s'il s'agissait d'un petit ordinateur. Appliquer de tels modèles d'information au cerveau, c'est généralement ne pas tenir compte de concepts comme la force ou l'énergie – concepts tellement démodés que la recherche ne s'y opposait même plus. Baumeister ne s'attendait pas à voir évoluer sa propre perspective sur le soi, sans parler de celle des autres. Mais les expériences qu'il a faites l'ont amené à penser que les vieilles idées sur cette question n'étaient peut-être pas si dépassées que cela.

Aujourd'hui, nous avons une nouvelle conception de la volonté et du soi grâce aux dizaines d'expériences que le laboratoire de Baumeister a menées, ainsi qu'aux centaines d'autres qui ont été faites ailleurs. Nous voulons vous communiquer ce que nous savons aujourd'hui sur le comportement humain, et vous apprendre comment vous servir de ce savoir pour votre développement personnel. Certes, le self-control ne s'acquiert pas aussi facilement que les techniques modernes des livres de développement personnel, mais apprendre à se contrôler n'est pas aussi ardu que les victoriens n'en donnaient l'impression. En fin de compte, le self-control permet de se détendre parce qu'il minimise le stress et permet de concentrer sa volonté sur ce qui compte. Nous sommes persuadés que les leçons de ce livre peuvent non seulement vous aider à mener une vie plus productive et plus épanouissante, mais aussi rendre votre vie plus facile et plus heureuse. Et nous vous promettons de ne pas vous infliger de sermons vous dissuadant de montrer vos chevilles.

LA VOLONTÉ : PLUS QU'UNE MÉTAPHORE ?

Nous sommes nos propres démons à nous-mêmes,
Lorsque nous voulons tenter la fragilité de nos forces,
En présumant trop de leur puissance variable.

Shakespeare, *Troilus et Cressida*¹

Si vous connaissez un tant soit peu la musique d'Amanda Palmer, si vous avez entendu parler de sa chanson sur l'avortement qui fut censurée au Royaume-Uni, ou si vous avez vu *Backstabber*, le clip où on la voit courir toute nue le long d'un couloir en brandissant un couteau, à la poursuite d'un homme également en costume d'Adam qui porte du rouge à lèvres et partageait son lit juste quelques instants auparavant, vous ne pensez sans doute pas qu'elle soit un modèle de self-control.

On l'a souvent comparée à une Lady Gaga en plus rebelle, à une Madonna en plus drôle, à une provocatrice androgyne, ou à la grande prêtresse du « cabaret punk brechtien ». Dans l'ensemble, ce ne sont pas les notions de « victorianisme » et de « répression » qui viennent immédiatement à l'esprit quand on pense à elle. Son personnage est dionysiaque. Quand elle a voulu annoncer officiellement qu'elle avait accepté la demande en mariage de Neil Gaiman, l'auteur britannique de romans fantastiques, elle a avoué le lendemain sur Twitter qu'elle s'était peut-être fiancée « mais qu'il était bien possible qu'elle ait été ivre ».

Et pourtant une artiste qui se laisserait aller n'aurait jamais pu écrire autant de chansons et donner autant de concerts à guichets fermés dans le monde entier. Palmer ne se serait jamais retrouvée sur scène au Radio City Music Hall sans maintes répétitions. Il faut de la discipline pour se composer un personnage anarchique, et elle affirme devoir en partie son succès à ce qu'elle appelle « la meilleure initiation au zen qui soit² » : sa période de femme statue. Elle a été artiste de rue pendant six ans, et a même fondé une société de statues vivantes proposant des prestations pour animer des soirées d'entreprises, par exemple en portant des plateaux de produits de culture biologique lors de l'ouverture d'un des supermarchés de la chaîne Whole Foods.

Palmer avait vingt-deux ans quand elle s'est lancée dans cette activité à Boston, où elle vivait alors. À l'époque, elle réalisait des vidéoclips où elle disait « vouloir devenir une star de rock », mais cette activité ne payant pas son loyer, elle décida d'importer une forme de théâtre de rue qu'elle avait découvert en Allemagne. Le visage peint en blanc, elle se rendit donc sur Harvard Square, vêtue d'une robe de mariée traditionnelle, un voile sur la tête, et un bouquet de fleurs entre ses mains gantées de blanc : juchée sur une caisse, elle devint « La mariée de deux mètres cinquante ». Chaque fois que quelqu'un mettait une petite pièce dans son chapeau, elle lui tendait une fleur, mais le reste du temps, elle ne bougeait pas un doigt.

Certains l'insultaient ou lui jetaient des objets. D'autres essayaient de la faire rire. Il y en avait qui l'empoignaient. D'autres encore lui criaient de se trouver un vrai travail et menaçaient de lui voler son argent. Parfois, des ivrognes essayaient de la faire descendre de son piédestal ou de la faire tomber.

« Tout ça n'était pas bien joli, se souvient Palmer. Une fois, un étudiant ivre qui était membre d'une fraternité s'est mis à frotter sa tête contre mon pubis alors que, les yeux levés au ciel, je me disais : "Mon Dieu, qu'ai-je fait pour mériter ça." Cela dit, je ne suis sortie de mon rôle que deux fois peut-être en six ans. Je ne réagissais littéralement pas. Je ne tressaillais même pas. Je laissais passer, c'est tout. » La foule s'émerveillait de son endurance, et les gens pensaient généralement qu'il devait être très difficile de maintenir son corps dans la même position pendant longtemps sans bouger. Mais selon Palmer, ses muscles n'étaient pas fatigués. Certes, elle s'est aperçue que cette activité avait une dimension physique : il lui a fallu apprendre à se passer de café, par exemple, parce que quand elle en buvait, tout son corps était parcouru d'un léger tremblement qu'elle ne pouvait pas contrôler. Mais les difficultés qu'elle rencontrait étaient surtout d'ordre psychologique.

« Ce n'est pas si dur que ça de rester immobile, dit-elle. C'est vrai qu'être une statue vivante demande une certaine discipline, mais, ce qui compte, c'est plutôt de savoir s'abstenir de réagir. Comme il fallait garder les yeux fixés sur le même point, je ne pouvais pas regarder autour de moi pour voir ce qui m'intéressait ou ce qui m'intriguait. Il ne fallait pas établir de contact avec ceux qui essayaient d'attirer mon attention. Il ne fallait pas rire. Si j'avais le nez qui coulait et que la morve perlait sur mes lèvres, je ne pouvais pas l'essuyer. Je ne devais pas me gratter l'oreille si elle me chatouillait. Si j'avais un moustique sur la joue, je ne pouvais pas le chasser. Les vraies difficultés étaient là. »

Même si les problèmes qui l'assaillaient étaient surtout d'ordre psychologique, elle constata néanmoins au bout d'un certain temps que cette activité était en train de l'épuiser physiquement. Financièrement, tout allait bien

– elle gagnait environ cinquante dollars de l’heure –, mais elle ne pouvait pas se livrer à cette activité pendant une période prolongée. En général, elle travaillait pendant une heure et demie, faisait une pause d’une heure, et remontait sur sa caisse une heure et demie de plus avant de jeter l’éponge. Parfois, le samedi, quand la saison touristique battait son plein, elle suppléait son activité d’artiste de rue en incarnant pendant quelques heures une nymphe des bois dans un festival de la Renaissance, mais c’était épuisant.

« J’étais à demi morte quand je rentrais chez moi, je ne sentais presque plus mon corps, dit-elle. Je grimpais dans ma baignoire, incapable de penser à quoi que ce soit. »

Pourquoi ? Elle n’avait pas dépensé d’énergie à se servir de ses muscles et sa respiration n’avait pas augmenté, pas plus que son rythme cardiaque. Pourquoi donc était-il si difficile de ne rien faire ? Si on lui avait posé cette question, elle aurait répondu qu’elle s’était astreinte à un effort de volonté pour résister aux tentations qui l’assaillaient : or, les experts modernes ne croient généralement plus à cette notion populaire qui remonte au XIX^e siècle. D’ailleurs, qu’est-ce que cela pourrait bien signifier de dire de quelqu’un qu’il s’astreint à un effort de volonté ? Comment montrer qu’il ne s’agit pas d’une simple métaphore ?

Curieusement, ce sont des biscuits chauds qui vont nous mettre sur la voie de la réponse à cette question.

L’expérience des radis

Les expériences en sciences sociales demandent parfois un brin de cruauté. Les étudiants qui pénétrèrent dans le laboratoire de Baumeister avaient déjà faim, parce qu’ils n’avaient rien mangé depuis un moment. Or, ils se

retrouvèrent dans une pièce où flottait une délicieuse odeur de biscuits aux pépites de chocolat que les chercheurs venaient de sortir du four. Les sujets expérimentaux prirent place autour d'une table face à plusieurs choix culinaires : des biscuits chauds, quelques morceaux de chocolat et un bol de radis. Certains de ces étudiants furent invités à se régaler de biscuits et de friandises. Ceux qui n'avaient pas de chance furent mis « au régime des radis » : pas de gourmandises pour eux, seulement des radis crus³.

Afin d'augmenter au maximum la tentation à laquelle ces étudiants étaient soumis, les chercheurs les abandonnèrent à leurs radis et à leurs biscuits avant de se retirer derrière une petite fenêtre d'observation dérobée au regard. Il était clair que ceux qui avaient été mis au régime des radis avaient du mal à lutter contre la tentation. Beaucoup d'entre eux contemplaient les biscuits avec convoitise avant de s'astreindre à mordre dans un radis. Certains s'emparaient d'un biscuit pour le humer, savourant le plaisir que donne l'odeur d'une pâtisserie au chocolat fraîchement sortie du four. Deux ou trois d'entre eux firent tomber des biscuits par terre sans faire exprès, et se hâtèrent ensuite de les remettre dans le bol afin que personne ne s'aperçoive qu'ils avaient failli succomber. Mais aucun d'entre eux n'alla jusqu'à mordre dans les biscuits défendus. Tous résistèrent à la tentation, même s'il s'en était fallu de peu dans certains cas. Tout cela était très bien du point de vue expérimental. En effet, cette expérience montrait que les biscuits les avaient vraiment beaucoup tentés et qu'ils avaient dû faire un effort de volonté pour y résister.

Ensuite, on emmena les étudiants dans une autre pièce où on leur demanda de résoudre des problèmes de géométrie. Les étudiants s'imaginèrent qu'on testait leur

intelligence, alors que ces casse-tête étaient en fait insolubles. Il s'agissait dans cette expérience de voir combien de temps ils se concentreraient avant d'abandonner. Cette technique est très utilisée dans la recherche sur le stress (entre autres) depuis des dizaines d'années, parce qu'elle donne une indication fiable de la persévérance dont quelqu'un est capable. (D'autres recherches ont révélé que ceux qui s'obstinent à essayer de résoudre un casse-tête insoluble se montrent également plus opiniâtres face aux problèmes qui ont une solution.)

Les étudiants qui avaient eu la permission de déguster des biscuits aux pépites de chocolat et des friandises passaient en moyenne vingt minutes à travailler sur ces casse-tête, tout comme le groupe de contrôle, constitué d'étudiants qui avaient également faim mais à qui on n'avait rien offert à manger. Par contre, ceux que l'on avait soumis à la tentation en les contraignant à grignoter des radis abandonnaient au bout de huit minutes. Or, dans un laboratoire expérimental, c'est une différence importante. Ils avaient réussi à résister à la tentation de consommer des biscuits et du chocolat, mais suite à cet effort, il leur restait moins d'énergie pour affronter les casse-tête. Finalement, les vieilles croyances populaires sur la volonté semblaient justifiées, contrairement à ce qu'affirmaient les théories psychologiques du soi plus modernes et plus sophistiquées.

La volonté semblait être bien plus qu'une simple métaphore.

Elle paraissait être – tout comme Shakespeare l'avait bien vu dans *Troilus et Cressida* – un peu comme un muscle qui finit par se fatiguer quand on s'en sert. Convaincu que les prétendants grecs de Cressida sauront la tenter, grâce à l'« adresse extrême⁴ » avec laquelle ils lui feront du charme, le guerrier troyen Troilus lui dit savoir qu'elle souhaite lui rester fidèle, mais craindre

qu'elle ne cède à leur pression. Lui expliquant que c'est une erreur de penser que nous sommes capables de toujours tenir nos bonnes résolutions, il l'avertit de ce qui se passe lorsque nous baissons notre garde : « Nous faisons quelquefois des choses que nous ne voulons pas faire ⁵. » Et, comme cela devait arriver, Cressida tomba amoureuse d'un guerrier grec.

Lorsque Troilus parle de la « puissance si variable » de la volonté, il évoque le même type de fluctuations que celles que nous avons observées chez nos étudiants tentés par des biscuits. La pertinence de cette notion a immédiatement frappé le psychologue clinicien Don Baucom, un vétéran de la thérapie conjugale de Chapel Hill, en Caroline du Nord, une fois que l'expérience des radis (entre autres) a permis de la définir. Selon lui, les recherches de Baumeister cristallisent quelque chose qu'il sentait depuis des années dans sa pratique professionnelle, mais qu'il n'avait jamais vraiment compris. Il avait vu beaucoup de mariages péricliter parce que tous les soirs, des couples à double carrière se mettaient à ergoter sur des questions sans importance. Il leur conseillait parfois de rentrer chez eux un peu plus tôt, ce qui peut paraître un drôle de conseil : pourquoi leur donner plus de temps pour se disputer ? Mais il pensait qu'ils étaient épuisés par leurs longues heures de travail. Une fois rentrés chez eux à la fin d'une dure journée de labeur, ils n'étaient plus capables de fermer les yeux sur les mauvaises petites habitudes de leur partenaire, ni d'être spontanément gentils et prévenants, ni de tourner la langue sept fois dans leur bouche lorsque leur cher et tendre disait quelque chose qui leur donnait envie de lui lancer des piques. Baucom avait compris qu'il fallait qu'ils quittent leur lieu de travail quand il leur restait encore un peu d'énergie. Il comprenait pourquoi ces mariages

tournaient mal juste au moment où, professionnellement, les conjoints étaient le plus sous pression : leur travail accaparait toute leur volonté. Ils se donnaient tout entier à leur travail, et leur vie privée en souffrait.

Après l'expérience des radis, d'autres expériences sur des groupes de sujets différents ont suivi, donnant chaque fois des résultats semblables. Les chercheurs se sont ensuite mis en quête d'effets émotionnels plus complexes, ainsi que d'autres façons de les évaluer – par exemple en centrant leurs observations sur l'endurance physique. Le conditionnement ne suffit pas pour un exercice aussi soutenu qu'un marathon : quelle que soit votre forme physique, il arrive un moment où votre corps aspire au repos, et où c'est à votre esprit de l'enjoindre à continuer de courir. De même, la force physique ne suffit pas pour permettre aux muscles de la main d'appliquer une pression continue sur les ressorts d'un musclet (ce petit appareil de musculation composé de deux poignées unies par un ressort). Assez rapidement, la main se fatigue, et petit à petit, les muscles deviennent de plus en plus douloureux. Dans ces cas-là, nous avons naturellement tendance à relâcher nos muscles. Toutefois, en exerçant notre volonté nous pouvons continuer à maintenir cette pression – à moins que notre cerveau n'ait été trop occupé à réprimer d'autres émotions, comme ce fut le cas lors d'une expérience où l'on projeta un film italien plutôt triste.

Avant le début du film, les sujets expérimentaux furent informés qu'une caméra filmerait leurs expressions pendant qu'ils regarderaient le film. Certains d'entre eux reçurent l'instruction de réprimer leurs émotions et de ne pas montrer ce qu'ils ressentaient. D'autres devaient exacerber leurs réactions émotionnelles afin que leurs sentiments se lisent sur leur visage. Un troisième groupe

- déclin de, 22-27
- et facteurs
- environnementaux, 25, 216, 309, 402
- et liberté, 25-26
- et qualité de vie, 16, 32
- limites de, 220-225
- pourquoi ce mot, 21
- psychologie de, 22
- retour de, 32-33
- stockage de, 68-72
- usages de, 63-65
- volonté, développement de la, 187
 - bienfaits du, 203-206
 - en changeant ses habitudes, 201
 - et obstination, 191-192
 - et programmes de développement personnel, 200-206
 - et religion, 269-270
- Voyage du pèlerin, Le* (Bunyan), 273
- VGOTSKY, Lev, 313
- WANSINK, Brian, 341, 343, 436-437
- warehousing, 258
- Weezer, groupe, 287
- WEGNER, Dan, 47-48, 418
- Weight Watchers, 338
- WHEELIS, Allen, 23-24, 416
- WHITE, Dan (procès), 68, 74-75
- WICKLUND, Robert, 169-170, 425-426
- WILDE, Oscar, 20, 416
- WILLIAMS, Robin, 49-50
- WILLIAMS, Serena, 16
- WILLIAMSON, Marianne, 318
- WILLOUGHBY, Brian, 267, 432
- WILSON, Margo, 161, 425
- WINFREY, Oprah, 37, 189, 206, 316-322, 435
- WOLF, Gary, 177, 423, 426
- WOODS, Tiger, 64
- WRIGHT, Tony, 176, 426
- Yom Kippour, 269-270
- ZEIGARNIK, Bluma, 126
- Zen, méditation, 268

TABLE

<i>Préface à l'édition française</i>	9
<i>Introduction</i>	15
1. La volonté : plus qu'une métaphore ?.....	39
2. D'où vient la force de la volonté ?.....	68
3. S'organiser : une brève histoire du calendrier de travail.....	98
4. La fatigue décisionnelle.....	136
5. Mais où est donc passé tout cet argent ?.....	165
6. Peut-on développer sa volonté ?.....	187
7. S'en sortir quand on est au cœur des ténèbres	213
8. Sortir de l'alcoolisme grâce à l'aide de Dieu ?..	249
9. Estime de soi <i>versus</i> self-control dans l'éduca- tion.....	278
10. Les régimes : ne jamais dire jamais.....	316
<i>Conclusion</i>	349
<i>Postface à l'édition française : le libre arbitre</i>	381
<i>Remerciements</i>	411
<i>Notes</i>	415
<i>Index</i>	447