

Bonjour,

Cette newsletter fait partie du thème de cet été que vous avez choisi : petite introduction à la psychologie sociale !

Quand on parle de psychologie sociale, il est difficile de passer à côté de cet effet qui consiste à rendre vraie une affirmation fausse au départ. Quoi ? Là, on marche sur la tête. Et bien non, et je vous explique ça pas plus tard que maintenant.

Cette semaine, je n'ai pas vraiment d'expérience à vous raconter (on y reviendra la semaine prochaine avec une de mes préférées parce qu'elle fonde une bonne partie de ce que je sais en terme d'apprentissage). Je vais plutôt vous proposer d'observer autour de vous comment illustrer l'effet que nous cherchons à appréhender et aussi comment faire vos propres petites expériences pour le provoquer.

Le premier à collecter des spécimens de l'effet dont nous parlons aujourd'hui s'appelle Robert K. Merton. C'est un scientifique connu jusqu'alors pour ses travaux en sociologie des sciences mais aussi pour ses méthodes particulières de recueil de données (à l'époque où il officie, la psychologie sociale n'existe pas encore vraiment).

Juste après guerre, il lui vient l'idée de "vérifier" si le théorème "*If men define situations as real, they are real in their consequence*", formulé par W. I. Thomas (un sociologue américain), se révèle aussi puissant que prévu.

Dans le papier qu'il publie en 1948, Merton nomme enfin ce mécanisme connu de toutes et tous mais pas encore formalisé. Désormais, partout dans le monde, nous parlerons de "*self-fulfilling prophecy*" (de prophétie auto-réalisatrice).

Alors comment et avec qui ça fonctionne ?

Avec qui, d'abord : avec des humains. Aucun effet avec les animaux ni avec les phénomènes strictement physiques tels que le parcours d'une comète (l'exemple est de Merton).

Comment ?

Mettons que vous souhaitiez - pour une raison absurde ou mercantile - provoquer une pénurie de moutarde, de sucre, de farine, de papier toilette ou d'autre chose de votre choix.

La méthode est assez simple : faites courir le bruit que les stocks de moutarde sont bas. Vous pouvez choisir différents canaux de diffusion de cette "fausse" information : médias traditionnels, réseaux sociaux ou encore le fameux "on m'a dit que..." (on reviendra sur ce point particulier plus bas). Nul besoin que la source de "l'information" soit fiable. Pour agir, l'être humain s'en fiche royalement. Il a juste besoin d'avoir peur.

Ensuite, vous allez pouvoir observer deux vagues de comportements :

Première vague : les humains qui croient l'info (qu'on désignera désormais par "la rumeur") se précipitent dans les supermarchés et autres boutiques pour acheter de la moutarde en masse (bien plus qu'ils ne le font d'habitude - ils font des réserves au cas où - la peur de manquer, tout ça tout ça). De fait, les stocks de moutarde baissent drastiquement chez les fournisseurs puisque la demande a brutalement augmenté.

Si vous voulez être sûr.e que l'effet de la prophétie auto-réalisatrice perdure dans le temps, abreuvez alors les humains de messages et de reportages de plus en plus effrayants - qui, cette fois-ci seront réalistes puisque les magasins sont vidés de toute leur moutarde. "Au secours, on va tous mourir !!!!!!" - bon d'accord, j'exagère.

C'est à ce moment-là qu'apparaît la deuxième vague : des humains qui étaient passés à côté de la rumeur ou qui avaient décidé que c'était complètement idiot de se précipiter comme ça pour acheter 5 kilos de moutarde alors qu'ils n'en consommaient pas autant sur toute une année, doivent bien se rendre à l'évidence qu'il n'y a plus de moutarde dans les rayons. Et puisqu'ils ne veulent pas être les dindons de la farce de la première vague, ils vont se mettre à acheter de la moutarde dès qu'ils en verront quelque part... quitte à en ramener de leurs lieux de vacances (par exemple d'un pays situé juste à côté du leur - mais comment cela se fait-il que les belges ou les espagnols aient de la moutarde ???).

Si ça vous rappelle quelque chose, c'est normal. Voilà une belle illustration de la prophétie auto-réalisatrice. Vous en trouverez partout dans l'histoire. Mais ce qui est particulièrement satisfaisant, c'est que ça marche à tous les coups et que vous pouvez vous-même la provoquer. Suivez le guide !

On est un con, c'est bien connu mais encore plus lorsqu'ils sont plusieurs .

Lorsque j'étais étudiante, je devais travailler pour payer mon loyer et tout le reste. Pendant 7 ans, j'ai été pionne dans différents lycées d'Auvergne. Et avouons-le tout net, passer sa journée à la vie scolaire à signer des bons de retards n'est pas l'activité la plus épanouissante qui soit. Du coup, nous cherchions fréquemment, mes collègues et moi-même, des activités destinées à ne pas mourir d'ennui. Un jour, l'idée nous est venue de lancer une rumeur pour observer IRL (in real life) la prophétie auto-réalisatrice en action. Mais puisque nous ne disposions, à l'époque, pas de la force de frappe des réseaux sociaux, nous avons utilisé la puissance du "par contre, motus, je ne t'ai rien dit". Je ne me souviens plus du tout quelle rumeur nous avons lancée (sûrement un truc en rapport avec les cartes de cantine), sous le sceau du secret, à quelques lycéennes triées sur le volet. Mais je me souviens très bien que l'info a circulé comme une traînée de poudre puisqu'elle nous est revenue très rapidement sous la forme "on m'a dit que".

Et le plus fort, c'est que même lorsque nous avons dit que nous étions responsables de cette intox et qu'elle n'avait aucune réalité, des personnes continuaient à y croire (y'a pas de fumée sans feu, blablabla).

La semaine prochaine, on continue sur notre lancée avec une expérience que j'adore !

Comme à peu près toutes les expériences dont je parle cet été, celle-ci fait partie d'un champ d'étude à part entière au sein de la psychologie sociale et de nombreux. ses chercheurs et chercheuses à travers le monde travaillent toujours à comprendre ce mécanisme. Si ce sujet vous intéresse particulièrement, je vous conseille de faire quelques petites recherches complémentaires avec des mots-clés ad hoc dans les bases de données spécialisées en science que sont [persée](#) (en français) ou encore [pubmed](#) (en anglais mais beaucoup plus riche).

J'espère que ça vous a plu et que vous serez encore plus nombreux et nombreuses à me lire la semaine prochaine.

N'oubliez pas d'encourager vos proches [à s'inscrire](#).

En attendant vendredi, je vous souhaite la meilleure des semaines possibles,

Marie