

ROBERT GREENE

LES
LOIS
DE LA
NATURE
HUMAINE

édition
condensée

Par l'auteur du best-seller international *Power*,
plus de 2 millions d'exemplaires vendus !

A L I S I O

LES LOIS DE LA NATURE HUMAINE

l'édition condensée

Notre nature façonne notre vie plus que tout cadre social, éducation ou institution. Nos talents et capacités atteignent vite leurs limites, si nous ne comprenons pas les bases du comportement humain.

1 Maîtrisez votre moi émotionnel 2 Transformez votre narcissisme en empathie 3 Découvrez ce qui se cache derrière le masque 4 Déterminez la force du caractère des individus 5 Soyez un objet de désir insaisissable 6 Prenez de la hauteur 7 Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions 8 Changez la situation en changeant votre façon de penser 9 Affrontez votre côté obscur 10 Méfiez-vous de l'égo fragile

ISBN : 978-2-37935-150-1



14 euros
Prix TTC France

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

A L I S I O

DE ROBERT GREENE

Les Lois de la nature humaine, 2018.

Atteindre l'excellence, 2014.

La 50^e Loi, 2011.

Stratégie, les 33 lois de la guerre, 2010.

L'Art de la séduction, 2010.

Power, les 48 lois du pouvoir, 2009.

ALISIO

L'éditeur des voix qui inspirent

Suivez notre actualité sur www.alisio.fr
et sur les réseaux sociaux LinkedIn,
Instagram, Facebook et Twitter !

Alisio s'engage pour une fabrication éco-responsable !

Notre mission : vous inspirer. Et comment le faire sans participer à la construction du meilleur des futurs possible ?
C'est pourquoi nos ouvrages sont imprimés sur du papier issu de forêts gérées durablement.

Titre de l'édition originale : *The Concise Laws of Human Nature*

Édition condensée de l'œuvre *The Laws of Human Nature*,
publiée en 2018 aux États-Unis par Viking,
une division de Penguin Putnam Inc.

Édition condensée, approuvée par Robert Greene,
et publiée en 2020 par Profile Books Ltd, Grande-Bretagne

Copyright © Robert Greene 2018, 2020

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Cécile Capilla,
Danielle Lafarge et Sabine Rolland

Adaptation de traduction et relecture : Marjolaine Revel
Correction : Anne-Lise Martin
Maquette : Sébastienne Ocampo

Traduction © 2021 Alisio, une marque des éditions Leduc
10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Buffon
75015 Paris

ISBN : 978-2-37935-150-1

*Les lois de la nature
humaine*

édition condensée



Robert Greene

ALISIO

À ma mère

Sommaire

Introduction	9
1 Maîtrisez votre moi émotionnel <i>La loi de l'irrationalité</i>	19
2 Transformez votre narcissisme en empathie <i>La loi du narcissisme</i>	38
3 Découvrez ce qui se cache derrière le masque <i>La loi de la persona</i>	52
4 Déterminez la force du caractère des individus <i>La loi du comportement compulsif</i>	67
5 Soyez un objet de désir insaisissable <i>La loi de la convoitise</i>	82
6 Prenez de la hauteur <i>La loi du manque de vision</i>	96
7 Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions <i>La loi de la défensive</i>	109
8 Changez la situation en changeant votre façon de penser <i>La loi de l'auto-sabotage</i>	126
9 Affrontez votre côté obscur <i>La loi du refoulement</i>	140

10	Méfiez-vous de l'égo fragile <i>La loi de l'envie</i>	154
11	Apprenez à connaître vos limites <i>La loi de la mégalomanie</i>	168
12	Reconnectez-vous au masculin/féminin qui est en vous <i>La loi de l'inflexibilité des sexes</i>	182
13	Avancez en donnant du sens à votre vie <i>La loi du désœuvrement</i>	196
14	Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas <i>La loi de la conformité</i>	210
15	Donnez-leur envie de vous suivre <i>La loi de l'inconstance</i>	224
16	Débusquez l'hostilité derrière l'amabilité de façade <i>La loi de l'agressivité</i>	239
17	Saisissez l'instant historique <i>La loi de la myopie générationnelle</i>	254
18	Méditons sur notre mortalité <i>La loi du déni de mort</i>	269
	Bibliographie	279

Introduction

Si vous tombez sur un trait particulier de méchanceté ou de sottise... veuillez à ne pas le laisser vous contrarier ni vous affliger, mais à le considérer uniquement comme un élément qui vient s'ajouter à votre savoir – un nouveau fait à prendre en compte dans l'étude du caractère de l'espèce humaine. Votre attitude à l'égard de ce trait de caractère sera celle du minéralogiste qui rencontre un spécimen minéral très caractéristique.

Arthur Schopenhauer

Tout au long de notre existence, nous avons inévitablement affaire à un certain nombre d'individus qui sèment le trouble et rendent nos vies difficiles ou malheureuses. Ces individus sont des leaders ou des patrons, des collègues ou des amis. Ils peuvent être agressifs ou passifs-agressifs, mais ils sont généralement très forts pour jouer sur nos émotions. Ils ont souvent l'air charmants et joliment sûrs d'eux, débordant d'idées et d'enthousiasme, et savent nous ensorceler. Il est trop tard lorsque nous découvrons que leur belle confiance est irrationnelle et leurs idées defectueuses. Parmi nos collègues, ils peuvent être ceux qui, nous jalosant en secret, sabotent notre travail ou notre carrière, tout excités de nous faire chuter. Ou nous découvrons, à notre grand

désarroi, que ce sont des profiteurs qui ne pensent qu'à eux et à qui nous servons uniquement de marchepied.

Ce qui se passe forcément dans ce genre de situation, c'est que nous ne nous attendons pas à un tel comportement et sommes pris au dépourvu. Souvent, ces individus nous assomment avec de faux prétextes brillamment élaborés pour justifier leurs actes ou trouvent des boucs émissaires bien commodes. Ils savent comment nous embrouiller et nous entraîner dans un scénario qu'ils maîtrisent à la perfection. Certes, nous pourrions protester ou nous mettre en colère, mais au fond nous nous sentons assez démunis – le mal est fait. Et puis un autre individu du même genre entre dans notre vie et l'histoire se répète.

Nous constatons souvent un sentiment similaire de confusion et d'impuissance par rapport à nous-mêmes et à notre propre comportement. Par exemple, nous disons brusquement quelque chose qui choque notre patron, notre collègue ou notre ami – nous ne savons pas très bien d'où vient cette parole blessante, mais nous nous en voulons de voir qu'une colère ou une tension intérieure s'est déchargée d'une manière que nous regrettons. Ou nous nous lançons avec enthousiasme dans un projet pour nous apercevoir après coup que c'était stupide et une terrible perte de temps. Il nous arrive aussi de tomber amoureux d'une personne qui n'est justement pas le genre de personne qu'il nous faut, et nous le savons pertinemment, mais c'est plus fort que nous. Nous nous disons à nous-mêmes : « Mais bon sang, qu'est-ce qui m'a pris ? »

Dans ces différents types de situation, nous nous surprenons à tomber dans des schémas de comportement autodestructeurs qui semblent nous dépasser. C'est comme si nous abritions un étranger à l'intérieur de nous, un petit démon qui opère indépendamment de notre volonté et nous pousse à faire ce qu'il ne faut pas. Et cet étranger en nous est

assez mystérieux, ou du moins plus mystérieux que l'image que nous avons de nous-mêmes.

Que dire de ces deux phénomènes ? Des actes répugnants des autres et de notre propre comportement parfois déroutant ? Qu'en général, nous n'avons pas la moindre idée de ce qui les motive. Certes, nous pouvons nous accrocher à des explications simples, comme « Cet individu est mauvais, c'est un sociopathe » ou « Quelque chose s'est produit en moi, je n'étais pas moi-même ». Mais ce genre de descriptions toutes faites ne permet pas de comprendre quoi que ce soit et n'empêche pas la répétition des mêmes schémas. En vérité, nous, les êtres humains, vivons en surface, réagissant émotionnellement à ce que les autres disent et font. Nous nous forgeons des opinions de nos semblables et de nous-mêmes assez simplistes. Nous nous contentons de l'histoire la plus facile et la plus confortable à nous raconter.

Et si, pourtant, nous pouvions plonger pour aller voir plus profondément ce qui se trouve sous la surface ? Si nous pouvions creuser tout au fond, jusqu'aux racines du comportement humain ? Si nous arrivions à comprendre pourquoi certaines personnes deviennent jalouses et tentent de saboter notre travail ? Pourquoi la confiance intérieure mal placée de certains individus leur donne la conviction d'être irréprochables et infaillibles ? Si nous pouvions vraiment saisir pourquoi les gens se comportent soudain de façon irrationnelle et révèlent une face beaucoup plus sombre de leur personnalité ? Ou pourquoi ils sont toujours prêts à fournir une explication rationnelle de leur comportement ? Ou pourquoi nous nous en remettons constamment à des leaders qui sollicitent les aspects les plus vils de notre nature ? Oui, qu'advierait-il si nous pouvions regarder tout au fond des êtres et juger leur caractère pour éviter de recruter les mauvaises personnes et nous protéger des relations personnelles qui nous sapent émotionnellement ?

Si nous comprenions véritablement les racines du comportement humain, les personnalités les plus destructrices auraient beaucoup plus de mal à continuer d'agir comme elles le font. Nous ne serions pas aussi facilement séduits et trompés. Nous serions capables d'anticiper leurs sales tours et leurs manipulations, et ne serions pas dupes de leurs faux prétextes. Nous ne nous autoriserions pas à nous laisser entraîner dans tous leurs scénarios, sachant d'avance que c'est de l'intérêt que nous leur manifestons qu'elles dépendent pour nous contrôler. Finalement, nous leur confisquerions définitivement leur pouvoir grâce à notre faculté de sonder les profondeurs de leur personnalité.

Et nous ? Que se passerait-il si nous pouvions regarder à l'intérieur de nous-mêmes pour y voir la source de nos émotions les plus perturbantes, comprendre pourquoi elles déterminent notre comportement et vont souvent à l'encontre de nos propres désirs ? Que se produirait-il si nous savions pourquoi nous sommes tellement poussés à désirer ce qu'ont les autres ou à nous identifier à un groupe au point de mépriser ceux qui n'en font pas partie ? Si nous pouvions découvrir pourquoi nous nous mentons sur ce que nous sommes ou repoussons les autres sans le vouloir ?

Être en mesure de comprendre plus clairement cet étranger en nous nous aiderait à nous rendre compte que ce n'est pas du tout un étranger, mais bel et bien une part de nous-mêmes, et que nous sommes bien plus mystérieux, complexes et fascinants que nous ne l'imaginions. Et, avec cette nouvelle conscience, nous serions capables de rompre avec les schémas négatifs de notre vie, de cesser de nous trouver des excuses, et de mieux contrôler ce que nous faisons et ce qui nous arrive.

Acquérir une telle lucidité sur nous-mêmes et sur les autres pourrait changer le cours de nos vies de bien des façons, mais débarrassons-nous d'abord d'une idée reçue

selon laquelle notre comportement est largement conscient et volontaire. En effet, imaginer que nous ne contrôlons pas toujours nos actes est assez effrayant, *mais c'est la réalité*. Nous sommes à la merci de forces qui, au plus profond de nous-mêmes, déterminent notre comportement et agissent à notre insu. Nous voyons les résultats – nos pensées, nos humeurs et nos actes – mais n'avons pas vraiment accès, consciemment, à ce qui motive nos émotions et nous oblige à adopter tel ou tel comportement.

Appelons toutes ces forces, parfois contradictoires, qui nous agitent en profondeur, *la nature humaine*. La nature humaine trouve son origine dans le câblage spécifique de notre cerveau, la configuration de notre système nerveux et notre mode de traitement des émotions – toutes ces caractéristiques qui ont émergé et se sont développées au cours des quelque cinq millions d'années d'évolution de notre espèce. Nous pouvons attribuer nombre de spécificités de notre nature à la manière particulière dont l'homme a évolué en tant qu'animal social pour assurer sa survie – apprenant à coopérer avec ses semblables, coordonnant ses actions avec le groupe à un niveau supérieur, créant de nouvelles formes de communication et des moyens de maintenir une discipline collective. Tout ce que nos ancêtres ont vécu continue de vivre à l'intérieur de nous et de déterminer notre comportement, même dans le monde moderne et sophistiqué qui est le nôtre aujourd'hui.

Prenez l'exemple de l'évolution de l'émotion humaine. La survie de nos ancêtres les plus lointains dépendait de leur capacité à communiquer entre eux bien avant l'invention du langage. Ils ont développé des émotions nouvelles et complexes – la joie, la honte, la gratitude, la jalousie, le ressentiment, etc. Les signes de ces émotions se lisaient immédiatement sur leur visage, ce qui leur permettait de transmettre rapidement et efficacement leurs humeurs. Ils

sont devenus extrêmement perméables aux émotions de leurs semblables dans le but de souder le groupe avec plus de force encore – ressentir ensemble la même joie ou le même chagrin – ou de rester unis face au danger.

Encore aujourd’hui, nous demeurons extrêmement sensibles aux humeurs et aux émotions de notre entourage, ce qui nous pousse à adopter toutes sortes de comportements – imiter inconsciemment les autres, vouloir ce qu’ils ont, nous laisser contaminer par leur colère ou leur indignation. Nous pensons agir de notre plein gré sans réaliser combien notre perméabilité aux émotions des autres membres du groupe ou de la collectivité influence nos actes et nos réactions.

Il existe d’autres forces de ce type issues de notre passé lointain et qui façonnent de façon similaire notre comportement quotidien. Par exemple, notre besoin constant de nous comparer aux autres et d’évaluer notre valeur personnelle à l’aune de notre statut – une caractéristique présente dans toutes les cultures de chasseurs-cueilleurs, et même chez les chimpanzés. Autre exemple : notre instinct grégaire qui nous amène à établir deux clans séparés – ceux qui sont des nôtres et ceux qui n’en sont pas. Ajoutons-y notre besoin de porter des masques pour dissimuler les comportements désapprouvés par la tribu – tous nos désirs inavouables sont alors réprimés et contribuent à former notre part d’ombre, la face cachée de notre personnalité. Nos ancêtres avaient parfaitement compris cette part d’ombre et le danger qu’elle représentait, la croyant issue d’esprits et de démons qu’il fallait exorciser. Nous nous fions à un mythe différent – « quelque chose de plus fort que moi s’est emparé de moi ».

Une fois que ces tendances primitives à l’intérieur de nous franchissent le seuil de la conscience, nous devons y réagir ; nous le faisons selon la nature de notre personnalité et le contexte, les justifiant le plus souvent de façon superficielle

sans réellement les comprendre. En raison de la spécificité de notre évolution au cours des millénaires, il existe un nombre limité de forces propres à la nature humaine, et elles entraînent les comportements mentionnés plus haut – jalousie, prétention, irrationalité, étroitesse de vue, conformisme, agressivité et comportement passif-agressif, pour n'en citer que quelques-uns. Elles sont également à l'origine de l'empathie et d'autres formes de comportement humain plus positives.

Pendant des milliers d'années, nos tentatives de compréhension de nous-mêmes et de notre propre nature ont largement ressemblé à des tâtonnements dans l'obscurité. Nous avons été victimes de tant d'illusions sur l'animal humain – imaginant que nous descendions, comme par magie, d'une source divine, des anges, et non des primates. Nous avons trouvé les signes de notre nature primitive et de nos racines animales profondément perturbants, c'est pourquoi nous les avons niés ou réprimés. Nous avons dissimulé nos instincts les plus méprisables sous toutes sortes de fausses excuses et de rationalisations, et c'est ainsi que certains d'entre nous se sont autorisés les comportements les plus détestables. Mais, aujourd'hui, nous sommes arrivés au point où nous sommes capables de surmonter notre résistance à nous avouer qui nous sommes vraiment grâce à l'ensemble du savoir que nous avons accumulé sur la nature humaine.

Considérez *Les lois de la nature humaine* comme un manuel de décodage du comportement humain – ordinaire, étrange, destructeur, etc. – dans toute sa diversité. Chacun des chapitres traite d'un aspect spécifique ou d'une loi particulière de la nature humaine. Nous pouvons parler de « lois » dans le sens où, sous l'influence de ces forces élémentaires, les humains ont des réactions assez prévisibles. Chaque chapitre comprend des idées et des stratégies pour mieux fonctionner avec soi-même et avec les autres sous l'influence de cette loi. À la fin de chaque chapitre, vous trouverez des pistes pour

transformer cette force humaine fondamentale en quelque chose de plus positif et de plus productif, afin que vous ne soyez plus esclave de votre nature humaine, mais capable de la transformer activement.

Vous pensez peut-être que ce savoir est un peu obsolète. Vous vous dites qu'après tout, nous sommes aujourd'hui des êtres hautement évolués et avancés sur le plan technologique, que nous fourmillons d'idées progressistes et éclairées, que nous avons largement dépassé nos racines primitives et sommes en train de réécrire notre nature. Mais c'est exactement l'inverse, en vérité : nous n'avons jamais été autant sous l'emprise de la nature humaine et de son potentiel destructeur que maintenant. Et en ignorant ce fait, nous jouons avec le feu.

Regardez comme la perméabilité de nos émotions n'a fait que s'accroître à travers les réseaux sociaux où nous subissons constamment un phénomène de contamination (la « viralité ») et où les leaders les plus manipulateurs sont capables de nous exploiter et de nous contrôler. Regardez l'agressivité qui s'affiche aujourd'hui ouvertement dans le monde virtuel, où il est beaucoup plus facile de satisfaire les aspects les plus sombres de notre personnalité sans en subir les conséquences. Regardez comme notre tendance à nous comparer aux autres, à éprouver de la jalousie et à vouloir capter l'attention pour accroître notre prestige n'a fait que s'intensifier avec la possibilité de communiquer quasi instantanément avec la terre entière. Enfin, regardez comme notre instinct grégaire a aujourd'hui déniché le milieu parfait pour se déployer – nous pouvons trouver un groupe avec lequel nous identifier, renforcer nos opinions communes dans une chambre d'écho virtuelle et diaboliser ceux qui ne font pas partie de notre clan, ce qui peut aller jusqu'aux menaces collectives. Le potentiel destructeur issu de l'aspect primitif de notre nature n'a fait qu'augmenter.

C'est simple : la nature humaine est plus forte que n'importe quel individu, que n'importe quelle institution, que n'importe quelle invention technologique. Elle finit par façonner ce que nous créons pour s'y refléter elle-même et y refléter ses racines primitives. Elle nous fait bouger comme des pions sur son échiquier.

Ignorez les lois à vos risques et périls. Refuser d'accepter la nature humaine signifie simplement que vous vous condamnez à répéter des schémas que vous ne contrôlerez jamais et à éprouver des sentiments de confusion, de désarroi et d'impuissance.

Les lois de la nature humaine est un livre qui va vous plonger dans tous les aspects du comportement humain et vous dévoiler leurs causes profondes. Si vous vous laissez guider, il va transformer radicalement votre perception des autres et vos relations avec eux. Il va aussi bouleverser votre image de vous-même. Comment ? Sous sept éclairages différents :

- *Premièrement, les Lois vont faire de vous un observateur plus calme et plus avisé du genre humain, vous aidant à vous libérer de tous les excès émotionnels qui vous épuisent inutilement.*
- *Deuxièmement, les Lois vont faire de vous un maître dans l'art de décrypter les indices qu'émettent continuellement vos interlocuteurs, ce qui vous rendra beaucoup plus compétent pour évaluer leur personnalité.*
- *Troisièmement, les Lois vont vous donner les moyens d'affronter – et d'être plus malin que – les individus toxiques qui croisent inévitablement votre route et tendent à provoquer des dégâts émotionnels à long terme.*
- *Quatrièmement, les Lois vont vous enseigner les bons leviers pour motiver et influencer les autres, ce qui vous aidera à cheminer plus facilement dans la vie.*

- *Cinquièmement, les Lois vont vous permettre de réaliser à quel point les forces de la nature humaine agissent en vous, vous donnant le pouvoir de transformer vos propres tendances négatives.*
- *Sixièmement, les Lois vont faire de vous quelqu'un de plus empathique, capable de créer des liens plus profonds et plus satisfaisants avec son entourage.*
- *Enfin, les Lois vont transformer votre regard sur votre propre potentiel, vous faisant prendre conscience d'un moi supérieur, d'un moi idéal à l'intérieur de vous auquel vous allez vouloir donner la parole.*

Grâce à cet ouvrage, vous allez faire l'apprentissage de la nature humaine. Vous allez développer certaines compétences – qu'il s'agisse d'observer et d'apprécier le caractère de vos semblables ou de voir clair dans vos propres profondeurs. Vous allez travailler à exprimer votre moi supérieur et, avec la pratique, devenir un maître en la matière, capable de déjouer les pires plans d'autrui et de vous transformer en un être humain plus rationnel, plus conscient de lui-même et plus productif.

L'homme ne deviendra meilleur que lorsque vous lui montrerez ce qu'il est.

Anton Tchekhov

1

Maîtrisez votre moi émotionnel



La loi de l'irrationalité

Vous vous plaisez à vous imaginer tenir les rênes de votre destin, planifiant soigneusement, et du mieux possible, le cours de votre vie. Mais vous ignorez à quel point les émotions vous dominent. Elles vous rendent sensible à des idées qui flattent votre égo. Elles vous font rechercher des preuves de nature à confirmer ce que vous avez déjà envie de croire. Elles vous font voir ce que vous voulez voir, selon votre humeur, et cette déconnexion de la réalité est à l'origine des mauvaises décisions et des schémas négatifs qui vous empoisonnent la vie. La rationalité est la capacité à enrayer les effets de vos émotions, à réfléchir au lieu de réagir, à ouvrir votre esprit à ce qui se passe réellement et non à ce que vous éprouvez. Elle ne vient pas naturellement ; c'est un pouvoir que nous devons cultiver et qui nous permet alors de réaliser tout notre potentiel.

On dirait que vous avez auprès de vous votre double ; vous, vous êtes sensé et raisonnable, mais l'autre veut absolument faire à côté de vous une absurdité ou parfois une chose très drôle, et tout à coup vous remarquez que c'est vous qui voulez faire cette chose drôle, et Dieu sait pourquoi ; vous le voulez comme malgré vous, vous le voulez en vous y opposant de toutes vos forces.

Fedor Dostoïevski, *L'Adolescent*

Les clés de la nature humaine

Si nous voulons devenir plus rationnels, commençons par comprendre notre *irrationalité fondamentale*. Deux facteurs devraient rendre cette idée plus acceptable pour notre égo : 1) nul n'est à l'abri de l'effet irrésistible des émotions sur l'esprit, pas même le plus sage d'entre nous ; 2) et, dans une certaine mesure, l'irrationalité fait partie de la structure de notre cerveau – nous sommes câblés ainsi dans notre manière de traiter les émotions. L'irrationalité échappe presque totalement à notre contrôle. Pour le comprendre, il faut étudier l'évolution des émotions elles-mêmes.

Pendant des millions d'années, les organismes vivants ont dépendu d'un instinct de survie parfaitement au point. En une fraction de seconde, un reptile pouvait sentir le danger dans son environnement et réagir en prenant instantanément la fuite. L'impulsion et l'action n'étaient pas séparées. Puis, chez certains animaux, cette sensation immédiate du danger a évolué lentement pour se transformer en quelque chose de plus diffus et de plus durable – le sentiment de peur.

Au départ, cette peur n'était rien de plus qu'un niveau d'excitation élevé avec libération de certaines substances chimiques pour alerter l'animal d'un danger possible. Avec cette excitation et l'attention qui en découlait, l'animal pouvait réagir de plusieurs manières, et non plus seulement par la fuite. Il pouvait devenir plus sensible à l'environnement et tirer des leçons de ses expériences. Ses possibilités de réponse s'étant élargies, il avait de meilleures chances de survie. Ce sentiment de peur ne durait que quelques secondes, voire moins, car la rapidité était essentielle.

Chez les animaux sociaux, les émotions et sentiments ont commencé à jouer un rôle plus profond et plus important, devenant une forme de communication majeure. Ces animaux pouvaient émettre des sons féroces ou hérissier leurs poils pour montrer leur colère, repousser un ennemi ou signaler un danger ; exprimer leur désir sexuel ou leur réceptivité à l'accouplement par certaines postures ou odeurs ; signaler leur envie de jouer par d'autres postures ou gestes ; et par certains cris, les jeunes manifestaient leur profonde anxiété et demandaient à leur mère de revenir. Chez les primates, ces signaux émotionnels sont devenus plus élaborés et plus complexes encore. Des études ont montré que les chimpanzés peuvent éprouver de l'envie, de la jalousie et un désir de vengeance, entre autres. Cette évolution s'est étendue sur des centaines de millions d'années. Beaucoup plus récemment, les animaux et les humains ont développé des facultés cognitives qui ont abouti à l'invention du langage et à la pensée abstraite.

Comme l'ont avancé de nombreux neuroscientifiques, c'est ainsi que le cerveau des mammifères supérieurs s'est construit au fil de l'évolution. Et ce cerveau est composé de trois parties. La partie la plus ancienne, le cerveau reptilien, contrôle toutes les réponses automatiques permettant la régulation de l'organisme. C'est notre part instinctive. Au-dessus se trouve le cerveau paléomammalien, appelé

aussi cerveau limbique, qui gouverne nos émotions et nos sentiments. Et la dernière couche est constituée par le néocortex, la partie qui contrôle les facultés cognitives et, chez les humains, le langage.

À l'origine, les émotions sont donc une excitation physiologique destinée à capter notre attention, à nous inciter à remarquer quelque chose qui se passe dans notre environnement. Ce sont des réactions chimiques et des sensations que nous devons ensuite traduire en mots pour essayer de comprendre ce qui se passe en nous. Mais parce qu'elles sont traitées dans une région du cerveau séparée de celle du langage et de la pensée, leur traduction est souvent approximative, voire inexacte. Par exemple, nous éprouvons de la colère envers une personne X alors qu'en réalité, la véritable source de cette émotion est l'envie ; sans en avoir conscience, nous nous sentons inférieurs à cette personne et sommes envieux de telle ou telle chose qu'elle possède. Mais l'envie n'est pas un sentiment avec lequel nous sommes à l'aise, alors souvent nous en donnons une traduction plus acceptable, nous disant que c'est de la colère, de l'antipathie ou du ressentiment.

Autrement dit, nous n'avons pas consciemment accès aux origines de nos émotions et des humeurs qu'elles génèrent. Dès que nous les éprouvons, nous ne pouvons que les interpréter, les traduire en mots, et le plus souvent nous les traduisons mal. Nous nous accrochons à des interprétations simples qui nous conviennent. Cet aspect inconscient des émotions signifie aussi que nous avons beaucoup de mal à en tirer des leçons, à empêcher ou faire cesser nos comportements compulsifs.

Les émotions ont évolué pour une raison différente de celle de la cognition. Ces deux formes de relation au monde ne sont pas séparées par une frontière étanche dans notre cerveau. Chez les animaux, dégagés du besoin de traduire

leurs sensations physiques en langage abstrait, les émotions fonctionnent sans problème, conformément à leur fonction initiale. Chez nous, la coupure entre les émotions et les facultés cognitives est source de conflits intérieurs incessants – c’est comme si nous avions en nous un moi émotionnel fonctionnant indépendamment de notre volonté. Les animaux n’éprouvent que brièvement la peur – l’émotion arrive, puis repart aussi vite. Alors que nous, nous nous appesantissons sur nos peurs, les intensifiant et les prolongeant bien au-delà du danger, parfois au point de ressentir une anxiété permanente.

Beaucoup seraient tentés d’imaginer que nous avons quelque peu dompté ce moi émotionnel grâce à notre évolution intellectuelle et nos progrès technologiques. Après tout, nous ne semblons pas aussi violents, passionnés ou superstitieux que nos ancêtres. Or, il n’en est rien. Les progrès et la technologie n’ont pas changé fondamentalement notre câblage, mais seulement modifié les formes de nos émotions et le type d’irrationalité qui les accompagne. Par exemple, de nouvelles formes de médias ont amélioré la capacité séculaire des responsables politiques à jouer sur nos émotions pour en tirer profit, et ce par des moyens de plus en plus subtils et complexes. Les publicitaires nous bombardent de messages subliminaux d’une efficacité redoutable. Notre présence continue sur les réseaux sociaux nous rend sujets à de nouvelles formes de contamination émotionnelle – ce qu’on appelle aujourd’hui la viralité émotionnelle. Les réseaux sociaux ne sont pas faits pour induire une réflexion paisible. Avec leur omniprésence actuelle, nous avons de moins en moins d’espace mental pour prendre du recul et réfléchir.

Les mots *rationnel* et *irrationnel* peuvent être très subjectifs. Les gens jugent toujours « irrationnels » ceux qui ne sont pas d’accord avec eux. Nous avons besoin d’une définition simple à appliquer pour évaluer aussi précisément que

possible la différence entre les deux. Utilisons ce qui suit comme baromètre : nous éprouvons constamment des émotions qui contaminent notre pensée en continu, nous rendant sensibles à des idées qui nous font plaisir et flattent notre égo. Il est impossible de ne pas faire intervenir un minimum de subjectivité et d'émotion dans ce que nous pensons. Les individus rationnels en ont conscience et, grâce à l'introspection et à leurs efforts, sont capables, dans une certaine mesure, de faire abstraction des émotions et de contrecarrer leurs effets. Les individus irrationnels n'ont pas cette conscience. Ils se précipitent dans l'action sans réfléchir suffisamment aux répercussions et aux conséquences possibles.

Nous voyons la différence dans les décisions prises, les actions menées et les résultats obtenus. Les personnes rationnelles prouvent avec le temps qu'elles sont capables de finaliser un projet, d'atteindre leurs objectifs, de travailler efficacement en équipe et de créer quelque chose de durable. En revanche, les personnes irrationnelles donnent à voir dans leur vie des schémas négatifs – des erreurs qui se répètent, des conflits inutiles qui les suivent où qu'elles aillent, des rêves et des projets qu'elles ne réalisent jamais, de la colère et des velléités de changement qui ne se traduisent jamais par des actions concrètes. À leur insu, elles sont toujours en proie à des émotions, sans cesse en train de réagir. Tout le monde est capable de décisions irrationnelles, dont certaines résultent de situations incontrôlables. Et même les individus les plus irrationnels peuvent avoir d'excellentes idées ou réussir momentanément par leur audace. Par conséquent, il est important d'évaluer au fil du temps si une personne est rationnelle ou irrationnelle. Est-elle en mesure de pérenniser ses réussites et de trouver plusieurs stratégies efficaces ? Est-elle capable de s'adapter et d'apprendre de ses échecs ?

Nous voyons aussi la différence entre un individu rationnel et un individu irrationnel dans des situations particulières, lorsqu'il s'agit de calculer les effets à long terme et de voir ce qui importe réellement. Par exemple : dans une procédure de divorce et une problématique autour de la garde des enfants, les personnes rationnelles vont réussir à laisser de côté leur amertume et leurs griefs pour considérer ce qui est dans l'intérêt de l'enfant, alors que les personnes irrationnelles vont être obsédées par l'idée d'engager un bras de fer contre leur partenaire et vont laisser leur ressentiment et leur soif de vengeance guider secrètement leurs décisions. Il s'ensuivra une bataille interminable et un enfant déchiré.

Dans tous les cas, le degré de conscience fait toute la différence. Les individus rationnels admettent facilement leurs propres tendances irrationnelles et la nécessité de se montrer vigilants. Alors que les irrationnels se mettent dans tous leurs états dès qu'on pointe les racines émotionnelles de leurs décisions. Ils sont incapables de se livrer à l'introspection et d'apprendre de leurs erreurs, lesquelles les poussent à adopter une attitude de plus en plus défensive.

Heureusement, acquérir une certaine rationalité n'est pas si compliqué que cela. Il s'agit simplement de suivre un processus en trois étapes. Premièrement, nous devons prendre conscience de ce que j'appelle *l'irrationalité de niveau 1*. Elle est liée aux humeurs, aux émotions et aux sentiments qui nous agitent inconsciemment et continuellement au quotidien. Lorsque nous envisageons ou prenons des décisions, nous ignorons à quel point ces facteurs faussent notre processus de pensée. Ils créent des biais cognitifs caractéristiques et si profondément ancrés en nous que nous les retrouvons dans toutes les cultures et à toutes les périodes de l'Histoire. En déformant la réalité, ces biais sont à l'origine des erreurs et des décisions inefficaces qui nous empoisonnent la vie. En en