

François Ric et Dominique Muller

Psych⁺

Série psychologie sociale
dirigée par Nicole Dubois

La cognition sociale

PUG

François Ric, Dominique Muller

La Cognition sociale

La construction de la réalité sociale
et ses conséquences

Presses universitaires de Grenoble

Série «Psychologie sociale» dirigée par Nicole Dubois

À la fin des années 1990, la collection «Psychologie sociale», dirigée par Jean-Léon Beauvois, avait entrepris de dresser un état des lieux de la recherche en psychologie sociale. À travers six volumes denses, les meilleurs chercheurs de la discipline avaient travaillé sur ses grands concepts.

La présentation de ce travail intellectuel majeur méritait d'être remise à jour et présentée à nouveau au public sous une forme plus courte et plus accessible. C'est l'objet de cette série «Psychologie sociale» dirigée par Nicole Dubois.

DANS LA MÊME COLLECTION

G. Mugny, J. M. Falomir-Pichastor, A. Quiamzade, *Influences sociales*, 2017

F. Girandola, V. Fointiat, *Attitudes et comportements : comprendre et changer*, 2016

D. Vasiljevic, D. Oberlé, *Conduites et émotions dans les groupes*, 2016

P. Moliner et C. Guimelli, *Les représentations sociales. Fondements théoriques et développements récents*, 2015

Dominique Oberlé, *La dynamique des groupes*, 2015

La série «Psychologie sociale» s'inscrit dans la collection
«Psychologie en plus», dirigée par Pascal Pansu.

Introduction

À Alice, Maé et Cécile.

Comment percevons-nous la réalité qui nous entoure ? Nous disposons évidemment d'un système perceptif adapté qui nous permet d'accéder au monde physique. Mais notre réalité quotidienne ne se réduit pas à cet environnement physique. Elle comprend des personnes, des idées, des croyances, des événements, des comportements et des objets dont la signification dépasse largement leurs composantes physiques. À titre d'exemple, lorsque nous voyons un ami nous sourire, notre perception va rapidement au-delà des éléments strictement perceptifs (c'est-à-dire la taille, la forme, la couleur). Nous le reconnaissons et mobilisons des connaissances à son égard, des attentes. Nous savons que c'est un être humain, un ami. Nous pouvons évaluer, même approximativement, son âge, son sexe, son statut social. Nous avons une idée de sa personnalité, de ses préférences. Nous faisons des inférences sur ses intentions et nous comportons généralement en conséquence.

Comment en vient-on à développer ces connaissances sur le monde qui nous entoure ? Comment est-on amené à penser que Hanna est séduisante ? Qu'elle n'est pas douée en mathématiques ? Que M. Coubert, qui exerce la profession de trader, est coupable d'avoir détourné des fonds et de s'être engagé dans des affaires crapuleuses, qu'il est malhonnête et cynique et doit être puni sévèrement ou, alternativement, qu'il est victime d'un système qui l'a exploité et vidé de son humanité ? Une première réponse consiste à dire que nous pouvons accéder à une réalité qui est unique et intangible, et que les différences dans les jugements et les comportements des individus dérivent de leurs aptitudes à percevoir une réalité qui serait donc plus ou moins bien révélée. Bien que

caricaturale, cette réponse n'est pas entièrement fautive : des individus, en fonction de caractéristiques personnelles, de leur appareillage perceptif et des situations, peuvent percevoir la réalité avec plus d'acuité que d'autres, ou qu'à d'autres moments. Toutefois, considérer uniquement ce point de vue nous conduirait à négliger les résultats d'années de recherche en psychologie qui indiquent que notre représentation du monde est en grande partie *construite*, notamment en fonction de nos insertions sociales (par exemple la culture dans laquelle nous sommes insérés, les groupes auxquels nous nous identifions), et que cette construction sociale contraint fortement notre perception, nos évaluations, nos jugements et *in fine* nos comportements. La manière dont nous construisons la réalité sociale, les processus qui sous-tendent cette construction et les conséquences évaluatives et comportementales de cette dernière constituent l'objet de cet ouvrage : la cognition sociale.

En raison de l'espace imparti, il n'est pas question de traiter l'ensemble des travaux sur la cognition sociale, mais plutôt de donner un aperçu relativement général de ce domaine (pour des ouvrages récents, voir Carlston, 2013 ; Fiske et Macrae, 2012). Pour cela, après avoir présenté une définition de la cognition sociale, décrit ses éléments caractéristiques et ses spécificités, nous évoquerons comment la conception du « penseur social » a évolué en psychologie sociale jusqu'à nos jours (chapitre 1). Nous présenterons ensuite les concepts-clés de cette approche ainsi que les modèles du traitement de l'information sociale (chapitre 2). Le chapitre 3 sera consacré aux travaux concernant la manière dont nous construisons notre perception de l'environnement, d'autrui et de nous-mêmes. Le chapitre 4 portera sur les conséquences cognitives et comportementales de l'environnement social, en montrant comment la perception de celui-ci s'insinue au cœur des processus cognitifs « de base » et modifie leur fonctionnement. Enfin, le chapitre 5 traitera des aspects affectifs de la cognition sociale.

Notions de base de cognition sociale

Vous êtes venu pour une expérience de psychologie. Une personne derrière le comptoir vous accueille et vous explique comment cela va se dérouler. Elle dit que vous allez devoir remplir un formulaire, puis se baisse derrière le comptoir pour le chercher et, ce faisant, sort de votre champ de vision. Elle réapparaît quelques secondes plus tard et vous explique comment remplir ce formulaire. Vous passez ensuite dans une autre salle pour commencer l'expérience. Après quelques instants, on vous demande si vous n'avez rien remarqué d'étrange lors de votre accueil. Si vous êtes comme la plupart des gens qui ont participé à cette expérience, vous répondez que non et ceci confirme quelque chose que vous aurez du mal à croire : la personne avec qui vous parliez avant et après qu'« elle » se baisse n'était pas la même (une autre personne était cachée sous le comptoir et c'est elle qui s'est relevée). En d'autres termes, cette étude montre qu'il est possible de changer la personne avec qui nous sommes en train de parler sans même que nous nous en rendions compte (Levin, Simons, Angelone et Chabris, 2002) !

Cette étude est intéressante parce qu'elle illustre que même la vision, notre sens le plus développé, ne parvient pas à traiter tout ce qui se passe dans l'environnement. Qui plus est, nous voyons que c'est le cas même avec une information aussi importante que la personne avec qui nous discutons. Plus généralement, il s'agit là d'une démonstration, parmi beaucoup d'autres, du fait que nos capacités cognitives sont limitées (Kahneman, 1973). Nous verrons qu'elles le sont au niveau des informations qui sont traitées consciemment ou non, mais également au niveau de ce que l'on peut mémoriser. Notons que ces

limitations portent sur les traitements conscients et que les limites de traitements sont beaucoup moins vraies pour les traitements non-conscients (Dijksterhuis et Nordgren, 2006 ; Wilson, 2004). Ainsi, pour faire face à un environnement qui nous surcharge d'informations, le système cognitif a évolué de telle sorte qu'il s'organise autour de deux types de traitements : d'une part des traitements automatiques, souvent non-conscients, qui permettent de réagir rapidement et efficacement, et, d'autre part, des traitements plus contrôlés qui permettent d'effectuer des traitements plus coûteux, mais plus à même de faire face aux spécificités de la situation (Bargh, 1996). On remarquera d'ores et déjà que contrairement à ce que nous pourrions penser, la grande majorité des activités cognitives est gérée de façon automatique, et que les processus contrôlés et conscients ne sont que la partie émergée de l'iceberg (Bargh, 1997b). Comme nous le verrons dans la dernière partie de ce chapitre, la bascule entre ces deux modes de traitement de l'information se fait principalement en fonction de notre motivation et de nos ressources cognitives.

1. Concepts fondamentaux

Dans cette première section du chapitre, nous aborderons un certain nombre de concepts fondamentaux de la cognition sociale. Le premier de ces concepts est celui de l'attention.

1.1. L'attention

Bien que la notion elle-même semble intuitive, il n'est pas aisé de définir ce que les chercheurs appellent l'attention. En réalité, définir cette notion précisément pourrait nécessiter un livre entier (Styles, 2006). Une métaphore est souvent reprise pour illustrer ce qu'est l'attention : celle de la zone éclairée par une lampe torche (ce que les anglophones appellent le *spotlight* ; Derryberry et Tucker, 1994). Ainsi, si vous vous imaginez dans un grenier totalement obscur, bien qu'il y ait beaucoup de trésors devant vous, vous pourrez les découvrir uniquement les uns après les autres, car votre lampe n'éclairera qu'un endroit après l'autre. Bien que cette métaphore soit extrême pour des raisons que nous verrons,

elle souligne que notre attention est limitée et ne peut être qu'à un seul endroit à la fois. C'est également pourquoi James (1890) indiquait déjà que l'attention est ce qui nous permet de nous désengager de certaines choses pour en traiter d'autres plus efficacement. En outre, l'attention permet justement ce que permet la zone éclairée par la lampe, c'est-à-dire identifier des stimuli (ici de vieux jouets oubliés dans le garage de vos parents; Treisman, 1998). C'est à travers cette identification que les stimuli parviendront au seuil de la conscience (Posner, 1994).

En réalité, si nous poursuivons avec notre métaphore, nous ne sommes pas dans l'obscurité totale, car c'est un peu comme s'il existait un début de traitement en dehors des zones éclairées. En termes plus techniques, il y a ce qu'on appelle une analyse pré-attentionnelle plus ou moins inconsciente (Deutsch et Deutsch, 1963). À titre d'illustration, rappelez-vous cette situation, que vous avez vécue au moins une fois, où vous discutiez avec des amis et où vous avez entendu votre prénom prononcé par un autre groupe de personnes. Cela a probablement attiré votre attention. Cet effet, le *cocktail party effect* (Alexopoulos *et al.*, 2012; Cherry, 1953; voir chapitre 3), semble anodin, mais révèle quelque chose de très intéressant. En effet, vous pourriez jurer que vous n'étiez pas en train d'écouter cette autre discussion et pourtant votre attention a été attirée par votre prénom. Or, si votre attention a été attirée, c'est bien que vous étiez en train de traiter cette information d'une manière ou d'une autre. C'est ce qu'on appelle une analyse pré-attentionnelle et sa vocation est d'effectuer un prétraitement qui va orienter votre attention vers les stimuli qui pourraient avoir une importance particulière (par exemple les informations relatives à soi). Cet exemple permet également de souligner que l'attention peut être orientée vers un stimulus soit involontairement, comme ici, soit volontairement (on parlera aussi d'orientation active *vs.* passive ou encore d'orientation exogène *vs.* endogène, voir par exemple Jonides, 1981). Pour terminer, notons que l'attention n'est pas toujours orientée vers des stimuli extérieurs (par exemple observer le comportement d'un individu nommé Donald), elle peut aussi être orientée vers des stimulations internes, par exemple des pensées (« qu'est-ce que ce garçon est agressif! ») ou des ressentis (« qu'est-ce que j'ai mal au cœur »).

Nous avons donc vu que l'attention pouvait être orientée vers des stimulations internes. En outre, nous avons aussi vu que cette orientation de l'attention peut être involontaire. Or, l'une des causes de cette orientation involontaire de l'attention peut être le niveau d'accessibilité d'un concept (par exemple un trait comme l'hostilité).

1.2. Disponibilité, accessibilité et applicabilité

Ce matin, vous écoutez les informations et les journalistes relatent des bagarres entre supporters d'un match de football. Autrement dit, vous entendez beaucoup parler d'agressivité. Un peu plus tard, une collègue vous parle de quelqu'un qu'elle n'avait pas vu depuis longtemps : Donald. Elle vous décrit ses comportements et ceux-ci sont ambigus. On pourrait y voir de l'agressivité ou de la témérité. Se pourrait-il qu'après avoir entendu les journalistes un peu plus tôt influence l'opinion que vous allez vous faire de Donald ? Un grand nombre d'expériences suggèrent que oui (Bargh et Pietromonaco, 1982 ; Higgins, Rholes et Jones, 1977 ; Srull et Wyer, 1979) et cet exemple va nous permettre d'illustrer trois notions importantes : la disponibilité, l'accessibilité et l'applicabilité (Higgins, 1996).

Dans la situation qui nous occupe, la question porte sur les inférences que nous allons faire sur les traits de personnalité de Donald (le prénom utilisé dans un grand nombre d'expériences). Ainsi, il est fort peu probable qu'en entendant parler de lui, vous vous mettiez à trouver qu'il est « apprétif ». C'est peu probable parce que ce trait de personnalité n'est pas disponible dans la langue française. C'est précisément ce que l'on entend par disponibilité : pour être utilisé, un concept doit être disponible en mémoire (Higgins, 1996).

La deuxième notion, la plus importante, est celle d'accessibilité. On la définira avec Higgins (1996) comme « le potentiel d'activation des connaissances disponibles » (p. 134). Autrement dit, dans quelle mesure un concept aura des chances de nous venir à l'esprit (c'est-à-dire d'être activé). L'idée de potentiel d'activation renvoie également aux notions d'intensité ou d'énergie, une métaphore souvent utilisée dans les différents modèles théoriques portant sur l'accessibilité. Par ailleurs, Higgins

remarque que si l'accessibilité augmente les chances qu'un concept nous vienne à l'esprit, cela ne veut pas nécessairement dire que ce concept sera utilisé, car des concepts peuvent venir à l'esprit sans que nous les utilisions. C'est par exemple ce qui arrive lorsque le concept en question est un stéréotype et que nous estimons que son utilisation pour juger une personne n'est pas socialement acceptable (Gilbert et Hixon, 1991). Parmi les facteurs principaux du niveau d'accessibilité d'un concept, on trouve la récence et la fréquence de son activation (Higgins, Bargh et Lombardi, 1985). Dans notre exemple, du fait que le matin même (donc relativement récemment) vous ayez beaucoup entendu parler de comportements agressifs, le concept d'agressivité est très accessible et aura plus de chance d'être utilisé lorsque vous vous demanderez si Donald est quelqu'un d'agressif (Loersch et Payne, 2011). Plus généralement, le caractère récent renvoie au niveau d'accessibilité situationnelle, au sens où c'est une situation ponctuelle récente qui a augmenté ce niveau d'accessibilité. Le caractère fréquent, quant à lui, renvoie plutôt à un niveau d'accessibilité chronique, au sens où certaines personnes ont une tendance stable à recourir à certains concepts, par exemple des traits de personnalité (Higgins, King et Mavin, 1982).

La troisième et dernière notion renvoie à l'applicabilité d'un concept donné, dans une situation donnée. Ainsi, l'idée est qu'un concept, même très accessible, ne sera pas utilisé s'il n'est pas applicable dans la situation (Higgins, 1996). Dans notre exemple, si le concept d'hostilité est très accessible, mais que les comportements de Donald ne peuvent absolument pas être interprétés comme tels, alors ce concept ne sera pas utilisé pour caractériser Donald.

1.3. Catégories, catégorisation et schémas

Lorsque vous êtes en voiture et qu'un policier vous arrête, même si vous n'avez jamais rencontré cette personne, vous savez à peu de chose près ce qui va se passer. Cela prouve d'une part que, même si vous ne connaissez pas cette personne, vous pouvez la catégoriser comme membre d'une catégorie sociale (celle des policiers) et, d'autre part,

que vous pouvez faire des inférences à partir de cette catégorisation. Vous avez donc ce que l'on appelle des schémas, schémas impliquant ici la catégorie des policiers.

Avant d'aller plus loin, précisons ce que nous entendons par catégorie. Pour reprendre la proposition de Moskowitz (2005), « une catégorie est un groupement en mémoire d'objets ou d'individus similaires – un groupement basé sur des caractéristiques importantes ou essentielles qui définissent l'ensemble des entités qui constituent la catégorie » (p. 111). La catégorisation, quant à elle, renvoie au fait de placer mentalement une entité au sein d'une catégorie que nous connaissons déjà (Moskowitz, 2005). Il apparaît déjà avec ces définitions que dans les deux cas, nous rapprochons un événement présent (le stimulus à catégoriser) avec des événements que nous avons en mémoire (les exemplaires de cette catégorie que nous avons déjà rencontrés). Nous utilisons donc nos connaissances passées pour donner un sens à la situation présente. Nous pourrions naïvement préférer ne pas avoir d'*a priori*, mais notre exemple montre bien que, dans certaines situations (ici la rencontre avec un policier, après une infraction), il est fonctionnel de percevoir et réagir à un événement présent à la lumière de nos connaissances passées (imaginez ce qui se passerait si vous décidiez que vous n'avez pas le temps de vous arrêter pour répondre à cette personne). En d'autres termes, le but ultime de la catégorisation est de nous permettre de faire des inférences sur ce qui va nous arriver et sur la façon adéquate de réagir. Cependant, nous verrons plus loin que cela ne veut pas dire que ce but est toujours atteint puisque le processus de catégorisation introduit tout un panel de biais liés aux schémas de groupes (comme les stéréotypes).

Remarquons que le processus même de catégorisation est un processus d'inférence. En effet, lorsque nous rencontrons un stimulus pour la première fois (par exemple une personne), il nous faut d'abord isoler ce stimulus du reste de l'environnement (c'est-à-dire focaliser notre attention sur lui), ensuite tenter de mettre en correspondance les caractéristiques de ce stimulus avec les caractéristiques des membres de catégories qui pourraient être semblables, et enfin effectuer l'inférence qu'il s'agit bien d'un nouveau membre de cette catégorie.

Ce que nous venons de présenter sur la catégorisation peut sembler aller de soi, mais cette activité comporte des caractéristiques moins évidentes importantes à souligner. La première de ces caractéristiques concerne le fait qu'il est rare qu'une catégorie soit définie par un ensemble de conditions nécessaires et suffisantes. Plus souvent, nous faisons face à ce que l'on appelle des ensembles flous (Corneille, 1997 ; Moskowitz, 2005), au sens où plutôt que d'avoir des membres qui sont ou ne sont pas membres de la catégorie, ces membres sont en fait plus ou moins prototypiques de la catégorie (un prototype pouvant être défini comme le membre qui présenterait une similarité maximum avec les autres membres de la catégorie, Corneille, 1997). On voit bien le caractère flou de cette appartenance catégorielle lorsque l'on se pose la question de savoir si certaines activités (le billard, la pétanque, etc.) sont membres de la catégorie des sports. Au final, la catégorisation sera plutôt déterminée par le degré de correspondance entre les caractéristiques d'un stimulus et la représentation que nous avons de la catégorie (quelle que soit la forme que prend cette représentation en mémoire, car il s'agit là d'une question complexe, Barsalou, 2008 ; Versace, Vallet, Riou, Lesourd, Labeye et Brunel, 2014).

Une deuxième caractéristique concerne l'ancrage social des catégories (Corneille, 1997 ; Moskowitz, 2005). En effet, même si nous avons présenté l'activité de catégorisation comme relevant d'une simple mise en correspondance des caractéristiques d'un individu avec celles des catégories sociales que nous avons en mémoire, cette activité n'est pas toujours aussi objective que cela. À titre d'exemple, on observe parfois un effet de surexclusion de l'endogroupe (notre groupe d'appartenance, par opposition aux exogroupes auxquels nous n'appartenons pas). Cet effet décrit la tendance à ne pas catégoriser « trop vite » une personne au sein de notre endogroupe, de peur que cette catégorisation n'altère la positivité de ce dernier (Allport et Kramer, 1946 ; Yzerbyt, Leyens et Bellour, 1995). À l'inverse, on observe parfois un effet qui consiste à créer un sous-typage à l'intérieur d'une catégorie (c'est-à-dire le fait de créer une sous-catégorie à l'intérieur de la catégorie), notamment pour maintenir une image négative de ce groupe (Allport, 1954).

C'est par exemple ce phénomène qui s'exprime lorsque certaines personnes refusent d'admettre que Barack Obama est un membre de la catégorie des « noirs ».

Une troisième caractéristique concerne le fait que même si la catégorisation semble impliquer des processus complexes, il s'agit en réalité d'un processus qui s'opère de façon automatique. Nous reviendrons sur ce que nous entendons par processus automatique, mais remarquons déjà que des expériences montrent que l'activité de catégorisation peut prendre place sans que les individus n'aient ni l'intention (voir par exemple Ito et Urland, 2005), ni la conscience d'y procéder (Macrae, Milne et Bodenhausen, 1994).

Après avoir catégorisé une personne, un objet ou une situation, nous allons pouvoir utiliser ce que l'on appelle des schémas. Alors que la catégorisation renvoie à l'activité même de classification, l'utilisation des schémas renvoie, quant à elle, à l'application de nos connaissances passées à la compréhension d'informations nouvelles. Fiske et Taylor (1991) définissent plus précisément un schéma comme étant « une structure cognitive qui représente des connaissances organisées sur un concept. Le schéma contient les attributs et les relations entre ces attributs. » (p. 98) Ainsi, dans l'exemple de l'arrestation par un policier, après avoir catégorisé cette personne comme étant un policier et après avoir catégorisé notre situation d'interaction comme une situation d'arrestation suite à une infraction, nous utilisons nos schémas pour comprendre et anticiper ce qui se passe, mais également pour agir de manière adéquate. Cette situation fait intervenir au moins deux types de schémas : un schéma de rôle (celui associé avec la catégorie « policiers ») et un schéma de situation (celui associé avec une arrestation par les forces de l'ordre pour une infraction), ce que l'on appelle également un script (Schank et Abelson, 1977). Ces deux types de schémas sont utiles pour comprendre la définition de Fiske et Taylor. Par exemple, le schéma de rôle « policiers » comprend les attributs caractéristiques de cette catégorie (les policiers disposent de voitures munies de gyrophares et de carnets à souche), mais également les relations entre ces attributs (lorsque le gyrophare de la voiture de police qui nous suit s'éclaire,

il y a de fortes chances que nous finissions par voir apparaître également l'un de ces funestes carnets à souche). De même, le script « arrestation » comprend une suite d'événements que nous connaissons (nous entendons la sirène des policiers, nous les voyons, nous nous arrêtons sur le bas-côté, un policier vient nous parler et nous demande nos papiers, etc.), comme nous connaissons la suite d'événements d'un autre script très connu : celui du restaurant (nous arrivons, un serveur vient nous demander combien nous sommes et si nous avons réservé, puis il nous installe à une table, nous demande si nous souhaitons boire quelque chose, etc.). Dans les deux cas, bien que la situation soit nouvelle, nos schémas permettent de comprendre la situation et de prédire la suite des événements. Au chapitre 3, nous aborderons un autre type de schéma que sont les schémas que nous avons sur nous-mêmes, les schémas de soi (Markus, 1977).

Si les schémas nous aident à rendre prévisible une partie du monde qui nous entoure, ils influencent et parfois biaisent la façon dont nous percevons les événements. En effet, nous avons tendance à faire plus attention, et donc à mieux encoder (c'est-à-dire à mieux coder en mémoire), les informations qui leur correspondent (Darley et Gross, 1983). Nous avons également tendance à nous remémorer plus facilement les informations qui correspondent à nos schémas (Cohen, 1981 ; voir chapitre 3). Enfin, nos schémas influencent nos inférences et nos évaluations, même au-delà des informations encodées et mémorisées. Autrement dit, il arrive que, même lorsque nous avons traité et rappelé des informations qui ne correspondent pas à nos schémas, nous persistions à évaluer des stimuli d'une façon cohérente avec eux (Higgins et Bargh, 1987). Ainsi, vous remarquerez peut-être que votre ami allemand était en retard au dîner, voire vous vous en rappellerez, mais vous continuerez néanmoins à penser que les Allemands sont d'une ponctualité infaillible. L'une des raisons expliquant la robustesse de ces différents biais renvoie au fait que l'influence des schémas est souvent automatique. Mais qu'entend-on justement et précisément par automaticité ?

1.4. Automaticité et contrôle

S'il est souvent commode, comme nous l'avons fait nous-mêmes, de présenter les processus psychologiques comme étant automatiques ou contrôlés (ou pour certains auteurs « automatiques ou non-automatiques » ; Gawronski, Sherman et Trope, 2014), beaucoup d'auteurs s'accordent à dire que peu de processus sont totalement automatiques ou contrôlés (Bargh, 1996 ; Moors et De Houwer, 2006). On préfère aujourd'hui définir un certain nombre de caractéristiques des processus automatiques et dire qu'un processus est plus ou moins automatique selon les caractéristiques qu'il possède. Si des auteurs comme Moors et De Houwer distinguent un nombre plus important de caractéristiques, nous présenterons ici les quatre grands types proposés notamment par Bargh, car il s'agit encore de l'approche la plus souvent utilisée en psychologie sociale. Bargh énonce ainsi les quatre caractéristiques que sont : la non-intentionnalité, l'incontrôlabilité, la non-conscience et l'efficacité. Un processus totalement automatique aura donc ces quatre caractéristiques. À l'inverse, un processus totalement contrôlé sera intentionnel, contrôlable, conscient et coûteux. Voyons chacune de ces caractéristiques.

L'intentionnalité renvoie à la question de savoir si le processus étudié nécessite une intention consciente pour être déclenché. Pour prendre un exemple de la vie de tous les jours, une conductrice expérimentée n'aura pas besoin d'avoir l'intention d'appuyer sur la pédale d'embrayage pour passer une vitesse. Cela se fera automatiquement, au sens où le mouvement du pied sera déclenché sans que la conductrice n'ait besoin de former l'intention de le faire. À l'inverse, une conductrice en cours d'apprentissage devra former l'intention d'appuyer sur l'embrayage pour lancer ce mouvement. Pour prendre un exemple plus proche de la cognition sociale, nous avons déjà évoqué le fait que la catégorisation peut se faire automatiquement et donc ici au sens où cela se ferait sans en avoir l'intention (Brewer, 1988 ; Fiske et Neuberg, 1990). En accord avec cette idée, les travaux de Ito et Urland (2005) montrent, grâce à des mesures en électroencéphalogramme, que même lorsque la tâche demandée aux participants n'implique pas de traiter la catégorie des

visages qui leur sont présentés (mais d'indiquer lorsqu'un point rouge apparaît à l'écran), le cerveau détecte le passage d'une catégorie à une autre (par exemple le passage de plusieurs visages noirs à un visage blanc).

La contrôlabilité renvoie à la question de savoir si nous sommes capables d'arrêter un processus ou d'empêcher qu'il se mette en place. Pour revenir sur notre exemple de la conduite, il serait difficile pour une conductrice expérimentée de s'empêcher d'appuyer sur la pédale d'embrayage. À l'inverse, cela serait facile pour une conductrice débutante. Nous avons déjà évoqué l'effet *cocktail party* et, dans ce domaine, Alexopoulos et collaborateurs (2012) ont montré qu'il était bien plus difficile de s'empêcher de regarder son prénom que le prénom de quelqu'un d'autre. Cet effet illustre l'aspect automatique de l'effet *cocktail party* à travers sa composante de contrôlabilité.

La conscience renvoie à la question de savoir si un processus s'opère de façon consciente ou non. La situation extrême concerne ici des processus qui opèrent de façon non-consciente du début à la fin. Autrement dit, il arrive que non seulement nous ne soyons pas conscients d'avoir traité un stimulus, mais, en outre, que nous ne soyons pas non plus conscients de l'effet que ce stimulus a eu sur nous. Nous pouvons prendre ici l'exemple d'une étude dans laquelle nous avons montré qu'il est possible de déclencher, grâce à des mots présentés en subliminal (c'est-à-dire des mots présentés pendant un temps très rapide et qui plus est masqués par des suites de symboles présentées avant et après) le processus d'addition et que ce processus peut s'appliquer à des chiffres eux-mêmes présentés en subliminal (Ric et Muller, 2012 ; voir également Sklar *et al.*, 2012). Dans cette expérience, comme les participants ne sont conscients ni de la présence des amorces (le mot « additionner » et les chiffres), ni de l'effet de ces amorces, on parle d'un effet automatique préconscient. En revanche, on parle d'effet automatique postconscient lorsque les participants sont conscients d'être exposés à des amorces (en leur demandant par exemple de faire des phrases avec une large proportion de mots liés à l'agressivité ; Srull et Wyer, 1979), mais ne sont pas conscients de l'effet de ces amorces (le fait que cette exposition augmente la probabilité de trouver Donald agressif).

La quatrième et dernière caractéristique renvoie à la question de savoir si un processus est coûteux ou non en ressources cognitives. Pour une conductrice expérimentée, la conduite étant automatisée, elle lui demande moins de ressources qu'à une conductrice débutante. En outre, cela se traduit par le fait qu'un processus automatique, car peu coûteux cognitivement, permettra de réaliser d'autres activités en parallèle. C'est ce qui autorise une conductrice expérimentée à discuter avec ses passagers. Parmi les illustrations expérimentales, les travaux de Macrae, Milne et collaborateurs (1994) suggèrent que le recours à la catégorisation sociale, parce qu'il facilite une tâche de formation d'impression (c'est-à-dire une tâche qui consiste à se former une impression sur une personne cible), permet de libérer des ressources pour effectuer d'autres tâches en parallèle (voir chapitre 3).

Pour finir, remarquons que, même si nous venons d'évoquer les processus automatiques et contrôlés, cette distinction se retrouve sous un grand nombre d'autres appellations qui renvoient toutes, d'une façon ou d'une autre, à des modes de traitement de l'information. C'est notamment le cas des modèles dits duaux qui articulent, au sein d'un même modèle théorique, des modes plutôt automatiques et des modes plutôt contrôlés.

2. Modes de traitement de l'information

2.1. Les modèles duaux

Pour reprendre les métaphores du chapitre 1, les travaux réalisés dans les années 1980-1990 ont réfuté l'idée que nous serions soit des avars cognitifs, soit des scientifiques naïfs. Ces travaux suggèrent que nous sommes plutôt des tacticiens motivés pouvant basculer de l'un à l'autre en fonction de la situation (Fiske et Taylor, 1991). Ainsi, le mode de traitement de l'information renverrait à deux grands types ou systèmes de traitement : d'une part, le Système 1 (voir notamment Kahneman, 2012) avec des traitements automatiques, associatifs, basés sur l'intuition et reposant sur des heuristiques (c'est-à-dire des raccourcis de traitements) ; d'autre part, le Système 2 avec des traitements plus contrôlés,

Table des matières

Introduction	5
Chapitre 1. Qu'entend-on par cognition sociale ?	7
1. Définition et caractéristiques	7
1.1. Définition	7
1.2. Caractéristiques	8
2. La cognition sociale n'est pas une « simple » extension de la psychologie cognitive	11
3. Les séquences du traitement de l'information sociale	11
4. Genèse de la métaphore du « penseur social »	14
Chapitre 2. Notions de base de cognition sociale	21
1. Concepts fondamentaux	22
1.1. L'attention	22
1.2. Disponibilité, accessibilité et applicabilité	24
1.3. Catégories, catégorisation et schémas	25
1.4. Automaticité et contrôle	30
2. Modes de traitement de l'information	32
2.1. Les modèles duaux	32
2.2. Exemples de modèles duaux	33

Chapitre 3. Percevoir et comprendre son environnement social	47
1. Rôle des attentes et des buts sur la perception de l'environnement	48
1.1. Les schémas guident l'attention	48
1.2. Les schémas guident la mémorisation	50
1.3. Les schémas guident l'interprétation de l'information	51
2. Percevoir et juger autrui	52
2.1. Formation d'impression	52
2.2. Un autrui situé dans un système social	61
2.3. L'inférence de traits	66
3. Perception de soi	69
3.1. De l'introspection à la perception de soi	69
3.2. Un soi stable, mais changeant	71
3.3. Le soi totalitaire	73
Chapitre 4. Environnement social et comportement	77
1. L'environnement social détermine le comportement	78
1.1. Activation automatique de comportements	78
1.2. Activation de buts	82
2. Régulation sociale des fonctionnements cognitifs	85
2.1. Contexte social et performance	85
2.2. Rôle des théories naïves	95
3. La notion de libre arbitre	98
Chapitre 5. Cognition sociale et émotions	101
1. Le rôle de la cognition dans l'expérience émotionnelle	102
2. Le rôle des émotions dans la cognition sociale	107
2.1. Attention	107
2.2. Mémoire	108

2.3. Jugement	110
2.4. Prise de décision	116
2.5. Comportement	118
Conclusion	123
Bibliographie	125