

Recherche d'information. Partie I : « Partie I Le paradigme de la confirmation d'hypothèse ».

B. Dardenne; V. Y. Yzerbyt; J.-P. Leyens

L'année psychologique, Année 1997, Volume 97, Numéro 2
p. 293 - 314

[Voir l'article en ligne](#)

Résumé

Dans ce premier article, nous présentons les études de psychologie sociale qui concernent la recherche d'information et la confirmation d'hypothèse. Nous introduisons une taxonomie des stratégies de recherche d'information en considérant les caractéristiques confirmatoire ou infirmatoire, diagnostique ou non diagnostique. Nous analysons ensuite les conséquences de la confirmation d'hypothèse, en termes de falsification, d'autoréalisation de la prophétie et d'image de soi. Enfin, nous examinons les explications habituellement avancées. Dans un second article, nous étudierons les stratégies confirmatoires en fonction des buts de l'interaction sociale.

Mots-clés : recherche d'informations, confirmation d'hypothèses, cognition sociale.

Avertissement

L'éditeur du site « PERSEE » – le Ministère de la jeunesse, de l'éducation nationale et de la recherche, Direction de l'enseignement supérieur, Sous-direction des bibliothèques et de la documentation – détient la propriété intellectuelle et les droits d'exploitation. A ce titre il est titulaire des droits d'auteur et du droit sui generis du producteur de bases de données sur ce site conformément à la loi n°98-536 du 1er juillet 1998 relative aux bases de données.

Les oeuvres reproduites sur le site « PERSEE » sont protégées par les dispositions générales du Code de la propriété intellectuelle.

Droits et devoirs des utilisateurs

Pour un usage strictement privé, la simple reproduction du contenu de ce site est libre.

Pour un usage scientifique ou pédagogique, à des fins de recherches, d'enseignement ou de communication excluant toute exploitation commerciale, la reproduction et la communication au public du contenu de ce site sont autorisées, sous réserve que celles-ci servent d'illustration, ne soient pas substantielles et ne soient pas expressément limitées (plans ou photographies). La mention Le Ministère de la jeunesse, de l'éducation nationale et de la recherche, Direction de l'enseignement supérieur, Sous-direction des bibliothèques et de la documentation sur chaque reproduction tirée du site est obligatoire ainsi que le nom de la revue et- lorsqu'ils sont indiqués - le nom de l'auteur et la référence du document reproduit.

Toute autre reproduction ou communication au public, intégrale ou substantielle du contenu de ce site, par quelque procédé que ce soit, de l'éditeur original de l'oeuvre, de l'auteur et de ses ayants droit.

La reproduction et l'exploitation des photographies et des plans, y compris à des fins commerciales, doivent être autorisés par l'éditeur du site, Le Ministère de la jeunesse, de l'éducation nationale et de la recherche, Direction de l'enseignement supérieur, Sous-direction des bibliothèques et de la documentation (voir <http://www.sup.adc.education.fr/bib/>). La source et les crédits devront toujours être mentionnés.

REVUE CRITIQUE

*Université catholique de Louvain*¹

RECHERCHE D'INFORMATION PARTIE I: «LE PARADIGME DE LA CONFIRMATION D'HYPOTHÈSE»

par Benoît DARDENNE, Jacques-Philippe LEYENS
et Vincent Y. YZERBYT²

SUMMARY : *Information gathering : hypothesis confirmation paradigm.*

In this paper, we present studies on information gathering and hypothesis confirmation in the field of social psychology. We introduce a taxonomy of information gathering strategies in terms of confirmation or disconfirmation, diagnosticity or non diagnosticity. We analyze the consequences of hypothesis confirmation, in terms of falsification, self-fulfilling prophecy, and self-image. We then examine the usual explanations. In a following paper, we suggest that confirmatory strategies should be investigated together with interaction goals.

Key words : *information gathering, hypotheses confirmation, social cognition.*

La perception d'autrui est une activité spontanée de tous les instants. Rien d'étonnant dès lors à ce qu'elle constitue un champ d'études extrêmement prolifique en psychologie sociale. Les différentes traditions de recherches se sont focalisées presque exclusivement sur l'utilisation des informations dans la formulation de jugements à propos d'autrui. Or, ces

1. Département de Psychologie expérimentale, 10, place du Cardinal-Mercier, B 1348, Louvain-la-Neuve, Belgique, Dardenne @ upso. ucl. ac. be.

2. La préparation de ce manuscrit a été facilitée par une bourse de recherche du Fonds de développement scientifique (CD/MC/83690) ainsi que du Fonds national de la recherche scientifique (FRFC 8-4510-93) à Jacques-Philippe Leyens et Vincent Y. Yzerbyt, et par une bourse Graduate Fellowship de l'Université du Massachusetts, Amherst, à Benoît Dardenne.

informations sont rarement reçues passivement. Bien que tous les théoriciens assurent que la perception d'autrui est un processus actif exigeant la recherche effective d'informations, leur objet d'étude est un percevant social à qui l'on fournit souvent un lot fixe d'informations.

Nous nous proposons d'examiner les démarches mises en œuvre par les individus afin de cerner leurs semblables, compte tenu du fait qu'ils n'abordent pas la situation comme une *tabula rasa* (Higgins et Bargh, 1987). Percevoir autrui signifie que, au-delà des données effectivement rencontrées, le percevant dispose de théories prêtes à l'emploi. Nous concevrons ces structures cognitives et autres attentes comme des hypothèses. Dans cet article, nous passerons d'abord en revue les principales études de psychologie sociale portant sur la confirmation d'hypothèse et, à cette occasion, nous présenterons une taxonomie des stratégies de recherche d'information. Nous soulignerons ensuite les conséquences et les explications traditionnelles en termes d'heuristiques de jugement. Dans un second article (Dardenne, Leyens et Yzerbyt, 1997), nous examinerons la confirmation d'hypothèse dans un contexte plus large que celui de la recherche d'information, et notamment dans la perspective de l'interaction sociale, en insistant sur certaines recherches issues de notre laboratoire.

TAXONOMIE DES STRATÉGIES DE RECHERCHE D'INFORMATION

Le paradigme de la recherche d'information est très simple. Il s'agit de présenter, explicitement ou non, une série d'informations qui amèneront le sujet à se former une structure cognitive ou hypothèse. Le sujet pourra alors évaluer cette structure en recherchant d'autres informations. À partir de cette situation simple, il est possible de mettre à jour deux grandes stratégies de recherche d'information. La première consiste à privilégier – confirmer – la structure cognitive activée tandis que la seconde conduit à rechercher l'information la plus diagnostique. Nous présenterons des études illustrant l'une et l'autre stratégie. Nous montrerons ensuite comment elles peuvent être parfaitement complémentaires.

STRATÉGIE DE CONFIRMATION

Selon la stratégie de confirmation, une personne placée en situation de test d'hypothèse mettra en œuvre une recherche d'informations privilégiant la structure cognitive activée. Ceci se manifeste par : 1/ une recherche d'informations probablement présentes si l'hypothèse est vraie – informations appariées ; ainsi que 2/ par une recherche d'informations biaisées – contraignantes ou préservatives.

Appariement à l'hypothèse

Depuis Bruner (Bruner, Goodnow et Austin, 1956 ; voir Glass et Holyoak, 1986), les tâches d'apprentissage de concepts constituent un terrain privilégié pour étudier les stratégies de recherche d'informations. Il s'agit de présenter des stimuli dont certains sont des exemples vrais – positifs – du concept en question, alors que d'autres sont des exemples faux – négatifs. Dans ce type de tâches, les sujets utilisent très souvent une stratégie d'appariement, se focalisant sur le premier exemple vrai, suivi d'une sélection d'exemples ne variant que par une seule caractéristique (*conservative focusing*).

Les études de Wason (1960, 1966), Evans (1990) illustrent cette tendance des individus à rechercher l'information positive. Afin de vérifier la validité d'une relation entre deux termes abstraits (si p alors q), les gens suivent une logique d'induction aboutissant à une recherche d'exemples confirmant la règle, alors qu'une logique de déduction – demandant une recherche de contre-exemples – devrait être appliquée (Popper, 1959 ; mais voir Tukey, 1986). La découverte de règles s'effectue également par une énumération d'exemples vrais sous l'hypothèse entretenue.

Snyder et Swann (1978 *b* ; pour une revue, voir Snyder, 1981 ; Snyder et Gangestad, 1981) ont inauguré l'étude des stratégies de recherche d'informations dans le domaine de la perception d'autrui. Dans une première expérience, ces auteurs (Snyder et Swann, 1978 *b*) demandent à leurs sujets de vérifier si la personne qu'ils auront à interviewer est extravertie ou introvertie. La tâche des sujets est de déterminer si la personne appartient effectivement au type de personnalité décrit en sélectionnant un certain nombre de questions parmi lesquelles certaines portent sur l'extraversion (« Que faites-vous pour animer une soirée ? ») ou sur l'introversion (« Que n'aimez-vous pas dans les soirées bruyantes ? »), alors que d'autres sont neutres, c'est-à-dire non pertinentes pour l'hypothèse à tester (« Quel est votre but professionnel ? »). Les sujets sollicitent préférentiellement les « ... preuves comportementales dont la présence tendra à confirmer l'hypothèse testée » (Snyder, 1981, p. 278). C'est ainsi qu'ayant pour tâche de vérifier si l'interviewé est extraverti, par exemple, les sujets choisissent massivement les questions auxquelles les extravertis répondent en général par l'affirmative.

Cette tendance à retenir les questions appariées à l'hypothèse est robuste, n'étant que peu ou pas infléchi par la force de l'hypothèse, par une promesse de récompense financière en cas d'exactitude ou par la présentation d'un profil mixte (Snyder et Campbell, 1980 ; Snyder, Campbell et Preston, 1982 ; Snyder et Swann, 1978 *b*). D'autres études ont utilisé non plus un choix parmi des questions préétablies, mais la formulation libre de celles-ci, et elles ont abouti aux mêmes conclusions (Swann et Giuliano, 1987 ; Swann et Read, 1981 *a*). Enfin, la confirmation d'hypothèse se révèle également lorsque l'hypothèse que l'individu doit vérifier porte sur lui-même (hypothèse de dépression, Strohmer, Moilanen et Barry, 1988 ; degré perçu d'assurance, Swann et Read, 1981 *a*).

Le test d'hypothèse de personnalité se caractérise donc par une recherche d'informations vraies pour l'hypothèse – telles qu'une réponse « oui » la confirme. Il s'agit ici d'une recherche d'informations *typiquement* vraies, une information n'étant appariée à un trait de personnalité que de façon probabiliste.

Questions biaisées

Nous avons présenté les travaux de Snyder et Swann comme la démonstration d'une tendance à l'appariement dans la recherche d'informations concernant des traits de personnalité. Cependant, les questions de l'expérience princeps (1978 *b*) avaient une autre particularité que celle d'être simplement appariées à l'hypothèse testée ou à l'hypothèse alternative. En effet, ces questions étaient biaisées de manière *contraignante*, c'est-à-dire qu'elles pouvaient induire des réponses en désaccord avec la personnalité réelle de la personne. Ces questions encouragent l'interviewé à donner une réponse confirmatoire, pour autant que les prémisses de la question n'aient pas été rejetées. Ainsi, n'importe quelle réponse sera perçue comme une confirmation de l'hypothèse. A la question : « Que faites-vous pour mettre de l'ambiance dans une soirée ? », un introverti pourrait avancer quelques comportements confirmant l'hypothèse d'extraversion. Par exemple, il pourrait se souvenir d'épisodes où, exceptionnellement, il s'est montré ouvert et sociable. Ces questions appariées contraignent les interviewés à agir en accord avec l'hypothèse entretenue à leur égard, et l'hypothèse semblera donc plus vraie qu'elle ne l'est en réalité (Snyder et Swann, 1978 *a* ; Swann et Snyder, 1980). Donc, comme Skov et Sherman (1986) le feront remarquer, les études de Snyder et Swann ne permettent pas de savoir si l'individu privilégie la recherche d'informations simplement appariées ou d'informations contraignantes en faveur de l'hypothèse.

Les questions peuvent être biaisées mais non contraignantes. En testant l'hypothèse que telle personne est agressive, par exemple, les questions pourraient être celles auxquelles la plupart des personnes agressives (disons 90 % d'entre elles) et certaines personnes non agressives (disons 50 %) répondent « oui ». Une telle question serait celle-ci : « Vous êtes-vous déjà fâché lorsque quelqu'un vous dépasse dans une file d'attente ? » S'il y a dans la population autant de personnes agressives que non agressives, 70 % des réponses seront affirmatives. Or, une réponse affirmative mène à croire que la personne est membre du groupe mentionné dans l'hypothèse.

De telles questions sont biaisées en faveur de la confirmation de l'hypothèse, mais non contraignantes. Afin de les différencier de ces dernières, nous avons choisi de les nommer biaisées *préservatives*, parce qu'elles mènent à une protection subjective de la validité de l'hypothèse (Devine, Hirt et Gehrke, 1990 ; Fischhoff et Beyth-Marom, 1983 ; Skov et Sherman, 1986). Il ne s'agit plus uniquement de susciter un « oui » qui confirme l'hypothèse.

pothèse, comme lors d'une stratégie d'appariement, mais de *maximaliser* la probabilité de recevoir un « oui » qui confirme subjectivement l'hypothèse ou, moins fréquemment, de recevoir un « non » qui confirmerait également l'hypothèse.

LA DIAGNOSTICITÉ

Selon Trope (Bassok et Trope, 1984 ; Trope et Bassok, 1982, 1983), l'individu utilise en fait une stratégie de recherche d'informations départageant correctement l'hypothèse de son (ses) alternative(s). Par exemple, quand une personne doit évaluer ses capacités, elle sélectionnera la tâche servant à l'évaluation selon des critères de diagnosticité maximale, et ceci d'autant plus qu'elle est incertaine de sa compétence (Strube et Roemmele, 1985 ; Trope, 1979).

La détermination de la diagnosticité d'une question demande de prendre en compte l'hypothèse et son alternative, et de tenir compte de la probabilité différentielle d'apparition de la réponse sous l'hypothèse et sous l'alternative. C'est cette différence, et non pas la simple probabilité de présence de l'attribut si l'hypothèse est vraie, qui détermine le degré de diagnosticité d'une question et donc, selon Trope, le fait qu'elle sera ou non retenue.

Les chercheurs se réfèrent généralement au théorème de Bayes pour définir la diagnosticité mais ils l'emploient peu pour déterminer la diagnosticité des questions. En effet, les chercheurs se contentent très souvent d'une diagnosticité subjective, évaluée par la capacité de chaque question à discriminer entre l'hypothèse et l'alternative. La diagnosticité subjective d'une question est toutefois très proche de sa diagnosticité bayésienne (Trope et Bassok, 1983).

Dans une première démonstration de l'importance de la diagnosticité, Trope et Bassok (1982) présentent à leurs sujets huit caractéristiques de l'écriture qui permettent, dans une certaine mesure, de départager deux populations : les individus à prédominance analytique ou intuitive. Pour chaque caractéristique, les auteurs fournissent un diagramme permettant de visualiser la proportion d'individus qui la possèdent dans les deux populations. Cela permet de faire varier la diagnosticité (forte ou faible) de chaque caractéristique. Par exemple, si la probabilité de présence d'une caractéristique d'écriture dans une population quelconque est fixée à .2, la probabilité de présence de cette même caractéristique dans l'autre population peut être de .3 (faible diagnosticité) ou de .8 (forte diagnosticité). Indépendamment de la diagnosticité, les auteurs fournissent également quatre niveaux d'appariement de la caractéristique à l'hypothèse. Les sujets sont invités à déterminer dans quelle mesure ils voudraient utiliser chacune des caractéristiques pour découvrir de quelle population est issue une personne. Plus la diagnosticité d'une caractéristique est importante, plus elle est choisie par les

sujets (mais voir Doherty, Mynatt, Tweney et Schiavo, 1979). La variable diagnosticité expliquerait, à elle seule, environ 80 % de la variance totale (Bassok et Trope, 1984 ; Trope et Bassok, 1983).

Utilisant la formulation de questions plutôt que le choix parmi un lot préétabli, Trope, Bassok et Alon (1984) examinent l'importance de la stratégie diagnostique dans le domaine du test de personnalité. Les questions peuvent être simplement classées comme appariées ou non à l'hypothèse. Elles peuvent également être biaisées en faveur de l'hypothèse ou de l'alternative. Enfin, les questions peuvent être ouvertes (lorsque la réponse est potentiellement associée à l'hypothèse ou à l'alternative : « Comment passez-vous vos soirées du samedi ? ») ou bidirectionnelles (où un choix explicite est présenté : « Préférez-vous le rock ou le classique ? »). Ces deux dernières catégories de questions représentent l'instanciation d'une stratégie diagnostique. Le résultat le plus frappant est la forte propension des sujets à utiliser des questions bidirectionnelles, hautement diagnostiques (voir aussi Leyens, 1989 ; Strohmmer et Newman, 1983).

STRATÉGIES CONFIRMATOIRE ET DIAGNOSTIQUE

Dans la perspective développée par Trope, les stratégies de confirmation et de diagnosticité ne sont pas incompatibles. Il est cependant nécessaire de distinguer entre les différentes formes de confirmation.

Une question ne peut être à la fois diagnostique et contraignante puisque la diagnosticité, au sens strict, est définie comme indépendante de l'hypothèse. Selon Higgins et Bargh (1987), lorsque le sujet a la possibilité de poser spontanément ses propres questions, il ne génère pour ainsi dire jamais de questions contraignantes. Ainsi, sur les 586 questions récoltées par Trope *et al.* (1984), seules deux questions ont été jugées contraignantes. L'impossibilité de croiser indépendamment les questions diagnostiques et contraignantes, d'une part, et la rareté de la formulation de questions contraignantes, d'autre part, ont relégué les questions contraignantes à un rôle tout à fait négligeable. Par ailleurs, de nombreuses critiques ont été formulées à propos de l'expérience de Snyder et Swann (1978 *b*). Ainsi, ne pas avoir mentionné l'alternative ainsi que la présence exclusive de questions pertinentes contraignantes – et ressenties comme telles (Trope *et al.*, 1984) – peut avoir amené les sujets à interpréter la tâche explicite « vérifier si l'interviewé est extraverti » comme étant implicitement « vérifier dans quelle mesure l'interviewé est extraverti ». Les sujets de Snyder et Swann (1978 *b*), plutôt que de tester l'hypothèse, auraient été induits à vérifier si l'interviewé possédait le trait de personnalité présenté (*task compliance* de Semin et Strack, 1980). Cependant, si l'on écarte cette ambiguïté, les résultats de Snyder et Swann ont été reproduits dans une situation de test d'hypothèse pure (Leyens et Maric, 1990 ; Meertens, Koomen, Delpeut et Hager, 1984).

Il n'y a toutefois pas d'incompatibilité entre l'appariement et la diagnosticité. Pour ne prendre qu'un exemple, une question fortement diagnostique et appariée porte sur des comportements ou des traits de personnalité qui ont une forte probabilité d'être présents si l'hypothèse est elle-même vraie et une faible probabilité d'être présents si l'hypothèse alternative est vraie. Ainsi, lorsque l'hypothèse est l'extraversion, une question portant sur la sociabilité est certainement à la fois diagnostique et appariée.

Les questions diagnostiques et appariées n'épuisent pas l'éventail de la recherche d'informations menée par le sujet. On peut parfaitement manipuler indépendamment l'appariement et la diagnosticité, comme nous l'avons montré plus haut, mais aussi la diagnosticité, l'appariement et la préservation. Ainsi, une question fortement diagnostique et appariée est aussi préservative si elle porte sur un comportement ou un trait de personnalité ayant une probabilité totale d'être vraie supérieure à .5 et si ces caractéristiques sont plus souvent vraies pour le groupe mentionné dans l'hypothèse que pour le groupe alternatif. Symboliquement, une question appariée est préservative de l'hypothèse si $P(X/\text{hypothèse}) > P(X/\text{alternative})$ et si $P(X) > .5$. Par contre, si la caractéristique a une probabilité totale d'être vraie supérieure à .5 et est plus souvent vraie pour l'hypothèse alternative que pour l'hypothèse, alors une question portant sur cette caractéristique préserve l'hypothèse alternative.

Skov et Sherman (1986) ont montré que ces trois stratégies sont utilisées simultanément lors d'un test d'hypothèse. Les sujets préfèrent les questions fortement diagnostiques aux questions faiblement diagnostiques, les questions appariées aux questions non appariées et les questions préservatives aux questions non préservatives. À côté de ces préférences intra-question, il apparaît également que les questions faiblement diagnostiques et appariées sont secondaires par rapport aux questions fortement diagnostiques et non appariées.

Cependant, au vu de la définition de la préservation, il n'est peut-être pas toujours « aisé » de préserver une hypothèse. L'attribution du caractère préservatif ou non d'une recherche d'informations dépend en effet de la fraction de la population faisant partie du groupe mentionné dans l'hypothèse. Chez Skov et Sherman, cette proportion était fixée expérimentalement à .5. Si la proportion s'écarte de cette valeur, il devient nécessaire de pondérer la probabilité de présence d'une caractéristique sous l'hypothèse et sous l'alternative par la fraction de la population appartenant, respectivement, au groupe mentionné dans l'hypothèse et à celui appartenant au groupe non mentionné. Cela signifie qu'une hypothèse formulée à propos d'un groupe minoritaire (par exemple, les introvertis ou les personnes très intelligentes) se traduira plus rarement en une recherche d'informations préservatives que cela n'est le cas si l'hypothèse concerne un groupe majoritaire (par exemple, les extravertis ou les gens moyennement intelligents).

CONSÉQUENCES DE LA CONFIRMATION D'HYPOTHÈSES

APPARIEMENT ET FALSIFICATION

Il n'y a aucune raison logique de considérer que l'appariement mène – *strictu sensu* – à un biais de confirmation de l'hypothèse ou à sa préservation abusive. Les questions appariées peuvent mener à des infirmations (Klahr et Dunbar, 1988, Exp. 1 et 2, mais voir Hodgins et Zuckerman, 1993) et peuvent être très diagnostiques (Trope et Bassok, 1982). De plus, si l'hypothèse et son alternative sont mutuellement exclusives, confirmer la première revient à infirmer la seconde (Shaklee et Fischhoff, 1982). La recherche d'informations appariées ne représente donc pas, en soi, une « erreur » puisqu'elle permet la falsification. D'autre part, les tentatives d'infirmer ne sont pas optimales dans toutes les situations (Gorman, Stafford et Gorman, 1987).

Selon Klayman et Ha (1987, 1989), la stratégie d'appariement – stratégie de test positif selon ces auteurs – est une heuristique suivie par défaut laissant place à une recherche plus sophistiquée lorsque les conditions sont favorables. Cependant, l'utilisation de cette stratégie d'appariement peut être plus efficace qu'une recherche d'informations non appariées. Ainsi, dans une tâche de Wason, si la règle naïve spontanément invoquée par les sujets – et incorrecte – est plus générale que la règle correcte (cette dernière étant comprise dans la règle naïve), alors une falsification non ambiguë ne peut être obtenue qu'avec une stratégie d'appariement à cette règle naïve. Lors du test d'une hypothèse, il est plus important de rechercher l'information démontrant que l'hypothèse est fausse plutôt que de rechercher l'information sous l'hypothèse alternative. Intuitivement, il semble que le test d'un phénomène minoritaire en retenant des caractéristiques probablement présentes si l'hypothèse est vraie permet plus certainement de recevoir une falsification qu'une stratégie de recherche d'informations non appariées. Si quelqu'un trouve la porte de sa maison ouverte et pense à un vol, il est plus rapide et rationnel d'essayer de confirmer son hypothèse (vérifier l'absence des bijoux dans le coffre) que de rechercher de l'information non appariée (un coup de vent, la présence du conjoint...). Toutefois, il est évident que le succès d'une recherche d'informations appariées dépend notamment de la possibilité ou non de dénombrer toutes les alternatives possibles ainsi que de la probabilité que l'hypothèse soit vraie. L'utilisation d'une stratégie d'appariement ne serait pas inadéquate en elle-même, mais parce qu'elle ne tiendrait pas compte de ce que les questions favorisées sont parfois non diagnostiques (Fischhoff et Beyth-Marom, 1983 ; Swann, 1984).

Une distinction claire doit donc être établie entre falsification et infir-

mation, deux termes trop souvent considérés comme synonymes. L'infir-mation est une stratégie de recherche d'informations qui consiste à énoncer des cas (ou à poser des questions) où une réponse affirmative invalide l'hypothèse. La falsification est un but normativement poursuivi par l'individu en situation de test d'hypothèse. La falsification est la recherche de l'invalidation de l'hypothèse et peut être atteinte par une stratégie d'infir-mation aussi bien que d'appariement.

RECHERCHE D'INFORMATIONS BIAISÉES

On peut regrouper certaines conséquences de la confirmation d'hypo-thèse sous l'étiquette d'illusion de validité (Tversky et Kahneman, 1977). Cette validité est illusoire parce que la réalité ne serait que le reflet des attentes du percevant et parce que les croyances seraient indûment préservées et la confiance à leur propos surestimée (Jussim, 1991).

L'illusion de validité résulterait, en sus d'une construction de liens reliant cette croyance à d'autres cognitions, d'une recherche fructueuse – ou non – d'informations confirmatoires (Anderson, Lepper et Ross, 1980). Kahneman et Tversky (1973 ; Koriati, Lichtenstein et Fischhoff, 1980) ont montré, par exemple, que les gens sont plus confiants en leur jugement lorsque l'information reçue est cohérente avec leur attente plutôt qu'incohérente.

Autoréalisation de la prophétie

Une stratégie confirmatoire aboutit parfois à l'autoréalisation d'une hypothèse fausse à l'origine (Merton, 1948 ; Miller et Turnbull, 1986). Une illustration frappante du processus de confirmation comportementale est donnée par Fazio, Effrein et Falender (1981). Après avoir répondu aux questions de Snyder et Swann, les sujets ayant reçu des questions extraverties se comportent d'une manière plus extravertie que les sujets ayant reçu les questions introverties : par exemple, ils prennent plus souvent la parole, initient plus souvent la conversation et réduisent la distance entre eux-mêmes et une autre personne. Une confirmation intériorisée apparaît également, en ce que les sujets se jugent eux-mêmes plus introvertis ou extravertis, en accord avec l'hypothèse.

Il y a donc, à la fois, une confirmation comportementale et cognitive de la part de l'interviewé qui reçoit des questions visant à confirmer une hypothèse (voir aussi Darley et Fazio, 1980 ; Jussim, 1986 ; Swann et Hill, 1982). Cependant, quelques recherches ont également montré que la prophétie (c'est-à-dire l'hypothèse) pouvait ne pas se réaliser. Selon Miller et Turnbull (1986), Swann et Snyder (1980), la confirmation ou l'infir-mation des attentes dépend largement du but de l'interaction (par exemple, de courte ou de longue durée), du type d'attente (par exemple, positive ou négative) et de la croyance de l'intervieweur en la malléabilité de l'inter-

viewé. Il s'agit aussi de prendre en compte la confiance qu'a l'interviewé en sa propre conception et celle de l'intervieweur en son hypothèse (Swann, 1987 ; Swann et Ely, 1984) ainsi que la conscience chez l'interviewé de l'existence d'une attente à son propos (Hilton et Darley, 1985).

Dans le cas de questions contraignantes, il n'est cependant pas nécessaire qu'une réponse soit donnée pour qu'apparaisse un phénomène de confirmation. En effet, dans l'ignorance des réponses, les questions contraignantes conduisent une tierce personne à évaluer la personnalité de la cible conformément à l'hypothèse entretenue par l'intervieweur. De même, dans l'ignorance des questions contraignantes, les réponses à celles-ci sont jugées comme révélatrices de l'hypothèse qui était fournie aux intervieweurs (Swann, Giuliano et Wegner, 1982).

Image de soi comme entité stable

On peut concevoir la recherche d'informations confirmatoires comme émanant d'un désir de cohérence et d'ordre permettant de contrôler et de prédire l'environnement (Swann, 1987 ; 1990). Ceci se manifeste notamment par la création d'un environnement social confirmatoire et par la distorsion perceptive de la réalité sociale. Le premier processus apparaît, par exemple, lorsqu'une personne, ayant une conception négative d'elle-même, recherche des partenaires la jugeant également de manière négative, ou lorsque cette même personne évite les situations qui infirment cette perception (Arkin et Baumgardner, 1985 ; Curtis et Miller, 1986 ; Swann et Hill, 1982). Le second processus conduit à accorder plus d'attention à l'information confirmatoire ainsi qu'une validité subjective plus grande pour l'information appariée à la conception de soi (Swann, 1984 ; Swann et Read, 1981 b).

La théorie de la confirmation (et de la consistance, à la base des travaux de Heider et de Festinger) insiste sur la stabilité de l'image de soi, quelle qu'elle soit. Selon d'autres auteurs (par exemple Tesser, 1988), cependant, l'individu préfère rechercher l'information qui permet une valorisation ou qui, à tout le moins, maintient l'image positive de soi. Ces deux propositions – confirmation et valorisation – sont, en fait, largement enchevêtrées. La confirmation serait sous-tendue par un désir de valorisation ou, au contraire, la valorisation de soi serait au service de la confirmation (Swann, 1990). Une forte confiance en l'image de soi amènerait une recherche de confirmation, alors qu'une image détenue avec une faible certitude ferait l'objet d'une valorisation (Pelham, 1991). Enfin, si tant est que l'individu a généralement une image positive de lui-même, maintenir cette image revient, *a minima*, à se valoriser !

Dans ce débat, il semble essentiel de distinguer les réactions affectives (attraction, satisfaction...) de celles visant principalement à accroître la connaissance. Alors que les premières répondraient à un besoin de valorisation (Shrauger, 1975), le besoin de confirmation serait plus important pour les secondes. Toutefois, Trope (1986) avance des arguments en faveur de la

préférence des individus pour les informations diagnostiques dans le domaine des connaissances. Dans ce cas, le désir de contrôle et de prédiction n'est plus satisfait par une recherche de stabilité mais par une recherche d'exactitude. C'est ainsi que plus les conséquences d'une hypothèse erronée seront perçues comme importantes, plus l'individu recherchera des informations diagnostiques.

GÉNÉRATION D'HYPOTHÈSES ET CONFIRMATION : SIMPLIFICATION COGNITIVE

L'idée à la base de la notion d'heuristique est qu'il n'est pas possible et/ou souhaitable de procéder à un examen complet des différentes possibilités de jugement. Plutôt que de générer exhaustivement les différentes hypothèses et de rechercher toutes les informations, les gens appliquent quelques règles simples et utilisent préférentiellement certaines structures de décodage de l'information pour percevoir autrui (Nisbett et Ross, 1980 ; Sherman et Corty, 1984).

Concevoir la génération d'hypothèses et la recherche d'informations comme dirigées par différentes heuristiques semble indissociable d'une vision de l'homme comme un handicapé sur le plan cognitif. L'individu est limité dans ses capacités à traiter l'information et tenu de simplifier ce traitement (Ajzen, 1977 ; Fiske et Taylor, 1991). L'individu est également un avare sur le plan cognitif, générant des hypothèses et recherchant les informations selon un principe d'économie qui n'est pas sans rappeler la notion de suffisance avancée par Simon (1955, 1956).

PROCESSUS DE DÉCODAGE

Les règles de simplification du jugement ou heuristiques proprement dites concernent les processus qui sous-tendent une grande variété de jugements. Ces processus sont universels en ce qu'ils sont applicables quel que soit le contenu du jugement. Sous certaines conditions, ces heuristiques permettent des prises de décision raisonnables avec peu d'effort. Toutefois, certaines configurations d'erreur apparaissent parce que les heuristiques sont utilisées sans discrimination. Nous envisagerons brièvement certaines heuristiques en fonction de l'accès et du traitement de l'information qu'elles induisent.

Heuristique de représentativité

Selon l'heuristique de représentativité, l'application d'un simple critère de ressemblance guiderait la plupart des jugements (Kahneman et Tversky, 1973 ; Sherman, Judd et Park, 1989). L'information appariée, par

rapport à l'information non appariée, est plus semblable à celle mentionnée dans l'hypothèse.

Une information obtenue selon une stratégie confirmatoire est également plus représentative d'une information utile. C'est ainsi que l'utilité perçue d'une question contraignante est plus grande si elle est appariée à l'hypothèse que si cette même question est non appariée (Swann et Giuliano, 1987). Enfin, selon Van Avermaet (1988), la diagnosticité perçue des questions contraignantes est au moins équivalente à celle des questions diagnostiques.

Heuristique de disponibilité

L'heuristique de disponibilité concerne les déterminants et implications de l'accessibilité de l'information (Tversky et Kahneman, 1973). La mention de l'hypothèse mais non de son alternative – la première étant plus disponible que la seconde – est un facteur primordial menant à l'utilisation d'une stratégie de confirmation (Bassok et Trope, 1984 ; Higgins et Bargh, 1987 ; voir aussi Hodgins et Zuckerman, 1993). Dans les études montrant la prépondérance de la recherche d'informations appariées, l'alternative reste implicite alors que l'hypothèse est rendue explicite. Skov et Sherman (1986 ; mais voir Snyder et Campbell, 1980) n'observent aucune préférence pour les questions préservatives si l'hypothèse et l'alternative sont mentionnées dans les instructions. L'heuristique de disponibilité différentielle des informations implique également que la facilité ou rapidité de génération d'une hypothèse est le seul indice utilisé afin d'en établir la validité, sans questionnement de l'adéquation de cette hypothèse à la réalité.

Klar (1990, 1991) considère que les tâches d'évaluation et de test d'hypothèse demandent aux sujets de relier deux catégories d'informations : l'hypothèse – déterminée d'après un processus de focalisation proche de la notion d'appariement – et les questions à retenir. Les liens établis entre ces informations, par un principe de simplicité cognitive, sont davantage de type certain (*full link*) et symétrique, plutôt que probabiliste et/ou asymétrique. Cela conduit à diminuer l'attention aux infirmités ainsi qu'à la vraisemblance de l'alternative. Par contre, les structures induisant des relations de type probabiliste entre les informations permettent aux individus d'être plus attentifs à ces éléments pertinents. L'interprétation subjective – compréhension – de la structure explicite du problème facilite donc l'appariement à l'hypothèse et la non-prise en compte de l'alternative.

Ancrage

On considère souvent que le processus de confirmation d'hypothèse est l'équivalent de l'ancrage d'une explication dans une structure de connaissance. La notion d'ancrage signifie qu'un jugement est obtenu à partir d'une valeur initiale, servant de point de départ, ajustée – corrigée – en

fonction de divers éléments (Tversky et Kahneman, 1977). Cet ajustement est souvent insuffisant, ce qui donne au point de départ un poids trop important. Ceci explique pourquoi le produit de $8 \times 7 \times 6 \times 5$ peut paraître plus élevé que $5 \times 6 \times 7 \times 8$! La contrepartie de cet ancrage, l'ajustement ou correction, est peu étudiée dans le cadre du test d'hypothèse. Les modèles de test d'hypothèse devraient sans doute inclure la notion d'ajustement mais peu de recherches en spécifient la nature, les limites ou le domaine d'application. Dans cette optique, considérer l'alternative permet un ancrage non exclusif dans l'hypothèse. Le jugement final est ainsi moins coloré par l'attente initiale. Leyens (1989), Klayman et Ha (1989) observent d'ailleurs que la proportion de questions biaisées générées en faveur de l'hypothèse diminue au cours d'une interview tandis que la proportion de questions diagnostiques tend à augmenter. Ce résultat est conforme à la logique de l'ancrage : le premier mouvement est dirigé vers une confirmation de l'hypothèse, la « correction » sous forme de questions diagnostiques ne s'installant que progressivement.

CONTENU ET CONTEXTUALISATION DES HEURISTIQUES

Les heuristiques de jugement ne peuvent pas faire l'économie absolue d'un certain contenu et d'une certaine contextualisation. Tout en restant strictement dans la logique de ces heuristiques, il faut néanmoins reconnaître que l'objet spécifique sur lequel porte le jugement ainsi que le contexte de jugement influencent les processus de simplification.

Ainsi, certaines caractéristiques intrinsèques de l'information peuvent déterminer le choix de cette information comme hypothèse de par une augmentation de sa disponibilité. Par exemple, une information extrême est saillante. Or, le caractère extrême ou non d'une hypothèse (très extraverti *vs* extraverti) détermine la stratégie de récolte d'informations, celles-ci étant d'autant plus appariées que l'hypothèse est extrême (Trope et Bassok, 1983).

La rareté contextuelle d'un stimulus (la saillance de la figure par rapport au fond) entraîne également la formation d'hypothèse. Selon Fiske (1980), les stimuli extrêmement positifs ou négatifs forment un contraste par rapport à ce que les individus attendent généralement. A un niveau strictement informationnel, l'aspect négatif d'un événement a plus d'impact sur un jugement que l'aspect positif (Taylor, 1991) alors que ces informations sont également polarisées ou fréquentes. Un événement négatif – et plus généralement simplement inattendu – enclenchera plus certainement un processus d'explication et de génération d'hypothèses, et celles-ci seront plus extrêmes (Peeters et Czapinski, 1990 ; Pyszczynski et Greenberg, 1987). Différentes explications théoriques ont été avancées, parmi lesquelles celles de Fiske (1980 ; travail cognitif plus intense et poids informatif plus grand pour le négatif), de Reeder et Brewer (1979 ; Coover et Reeder, 1990 ; schéma particulier reliant données et disposition sous-

jacente) ou encore de Skowronski et Carlston (1989 ; diagnosticité plus grande du négatif). Si les stimuli négatifs sont plus saillants que les stimuli positifs, un comportement extrême et négatif a une forte probabilité de générer le trait correspondant. Certaines études ont toutefois montré un effet inverse, l'aspect positif étant plus saillant et informatif que l'aspect négatif, par exemple dans le domaine des compétences ou plus généralement dans tout contexte où un acte positif est plus diagnostique qu'un acte négatif (Skowronski et Carlston, 1989).

Les individus semblent également connaître quelques difficultés à utiliser des exemples négatifs, *i.e.* des énoncés qui sont informatifs parce que absents. L'avantage des exemples positifs, *i.e.* des exemples vrais, provient de leur familiarité et de leur valeur intrinsèquement très informative. Cependant, si on égalise la valeur informationnelle des exemples positifs et négatifs, les sujets font encore un meilleur usage des premiers (Hovland et Weis, 1953). Les questions appariées à l'hypothèse sont aussi plus faciles à traiter que les questions appariées à l'alternative – les premières ne demandant qu'une faible rétention d'éléments en mémoire (Bruner *et al.*, 1956) – et les questions où une réponse « oui » confirme l'hypothèse sont également plus faciles à traiter que les questions entraînant une réponse « non » (Clark et Chase, 1972).

STRUCTURES DE DÉCODAGE DE L'INFORMATION : STÉRÉOTYPE ET TRAIT DE PERSONNALITÉ

Face aux innombrables informations dont il est la cible, l'individu dispose d'une série de « structures » qui l'aident à donner du sens et de l'ordre là où n'existerait parfois qu'une cacophonie. Ces structures sont bien souvent activées en dehors de toute intention. Ainsi, la simple rencontre de comportements produit spontanément des inférences de traits de personnalité qui guident la perception future d'autrui (Uleman et Bargh, 1989). Ces structures de décodage de l'information sont des heuristiques, en ce qu'elles simplifient le processus menant à un jugement, mais elles ont aussi un contenu particulier. A ce niveau, il devient impossible d'étudier les heuristiques en dehors du contenu ; l'un et l'autre sont indissociables.

Une distinction classique consiste à opposer, d'une part, les attentes temporaires comme celles fournies par les expérimentateurs dans une tâche de test d'hypothèse et, d'autre part, les structures de décodage bien établies comme les stéréotypes et les théories implicites de personnalité (Higgins et Bargh, 1987 ; Leyens, 1983 ; Stangor et Ruble, 1989). Les stéréotypes sont considérés comme des catégories sociales très organisées étant associativement plus riches, uniques, concrètes et constituant de meilleurs indices de rappel que ne le sont les traits de personnalité (Andersen et Klatzky, 1987 ; Cantor et Mischel, 1979). Un stéréotype est considéré

comme un bon niveau de catégorisation sociale et comme très informatif. Parce que plus accessible (et efficace quant au potentiel d'inférences qu'elle permet), une hypothèse sous forme de stéréotype serait alors plus rapidement utilisée lors du décodage d'informations qu'une hypothèse sous forme de trait de personnalité.

Bien que démontrant un avantage mnésique pour les stéréotypes, Andersen, Klatzky et Murray (1990) montrent toutefois qu'un comportement sera plus difficilement admis comme « membre » d'un stéréotype que comme « membre » d'un trait de personnalité : pour un même comportement, les critères d'appartenance à une catégorie sociale sont plus contraignants que les critères d'appartenance à un trait de personnalité. De ce fait, il est possible qu'un trait de personnalité soit plus souvent l'élément catégoriel utilisé pour décoder un comportement, ou qu'il soit plus souvent l'inférence générée par la rencontre de comportements (Hampson, 1983 ; Park, 1986).

Si un trait de personnalité est associativement moins riche qu'un stéréotype, notamment au niveau des comportements concrets qu'il contient, il est peut-être aussi plus rarement associé avec son alternative. Cette proposition repose sur une représentation associative des informations et signifie que la quantité d'attributs confirmatoires et infirmatoires, et donc de liens entre les attributs et la structure activée, est plus grande si cette structure est un stéréotype plutôt qu'un trait de personnalité. Or, nous l'avons vu, l'absence d'alternative(s) lors d'un test d'hypothèse est un élément facilitateur d'un processus de confirmation.

Dans une optique d'heuristique de représentativité, Reeder et Brewer (1979), Reeder (1985) ont suggéré l'existence de différences qualitatives entre les traits de personnalité, influençant le processus de formation d'impression. Ces auteurs proposent une typologie des traits de personnalité d'après leurs relations schématiques avec les comportements associés. Par exemple, la dimension extraversion-introversion (ou honnête-malhonnête) correspond à une relation de type hiérarchique restrictive. D'un point de vue psychologique, cela signifie qu'un comportement extraverti (malhonnête) ne peut être émis que par une personne extravertie (malhonnête), mais qu'un comportement introverti (honnête) peut se manifester chez une personne introvertie (honnête) ou extravertie (malhonnête). Un comportement introverti (honnête) est moins diagnostique qu'un comportement extraverti (malhonnête). Autrement dit, les extravertis (malhonnêtes) ont une gamme de comportements plus large que celle des introvertis (honnêtes).

Cette typologie a été appliquée dans quelques études sur le test d'hypothèse. Ainsi, Devine *et al.* (1990) ont montré que les gens recherchent de l'information sur les comportements les plus révélateurs d'une disposition sous-jacente (extraversion et malhonnêteté). Cependant, il semble que la mise en situation utilisée par ces auteurs ait pu induire les sujets à se sentir en situation de formation d'impression, et non pas en situation de test

d'impression. Leyens, Dardenne et Fiske (1997) ont alors émis l'hypothèse que l'analyse de Reeder et Brewer ne serait applicable que dans les situations de formation d'impression. En situation de formation d'impression, ces auteurs montrent que la quantité d'informations apportées par les questions sur l'extraversion, appariées ou non à l'hypothèse, est jugée plus grande que celle des questions sur l'introversion. Par contre, en situation de test d'impression, les questions sur l'extraversion ne sont pas plus informatives que les questions sur l'introversion.

Selon Rothbart et Park (1986), les occasions permettant à un comportement de confirmer ou d'infirmer un trait sont plus rares pour les traits négatifs que pour les traits positifs. Alors que l'acquisition d'une caractéristique favorable est difficile (il faut beaucoup de comportements honnêtes pour dire qu'une personne est honnête) et sa perte facile, acquérir une caractéristique défavorable est facile (quelques comportements hostiles permettent de dire qu'une personne est hostile) et la perdre est difficile. Il est donc doublement difficile d'infirmer une caractéristique négative : il y a peu de circonstances permettant l'émission de comportements infirmatoires et ces comportements doivent être très nombreux. Certains traits de personnalité (par exemple l'extraversion) sont particulièrement « visibles », induisant un accord important entre juges et demandant peu de comportements pour être confirmés (Funder et Dobroth, 1987). C'est exactement l'inverse pour les traits de personnalité non « visibles » (par exemple l'introversion).

CONCLUSION ET CRITIQUES

Au terme de cette revue du paradigme de la recherche d'informations, des conséquences et des explications traditionnelles de la confirmation d'hypothèses, deux conclusions nous semblent essentielles.

En premier lieu, et bien que la démarche de recherche d'informations confirmatoires soit le plus souvent envisagée comme la manifestation de la « misère cognitive » de l'être humain, il s'agit aussi parfois d'une démarche bien adaptée à certains environnements. Nous avons vu que dans certains contextes, comme lorsque l'hypothèse naïve générée spontanément est plus large que la règle correcte, la confirmation de l'hypothèse naïve permet une falsification non ambiguë. La confirmation d'hypothèse est donc parfois non seulement rapide, mais aussi rationnelle.

Pour notre part, cependant, la conclusion essentielle est que les théories actuelles de la perception d'autrui considèrent souvent nos jugements et comportements comme étant dénués de toute valeur sociale. Les tâches de perception d'autrui s'apparentent plus à des tâches intellectuelles de résolution de problèmes qu'à des mises en situation permettant au percevant de déployer sa riche panoplie de stratégies adaptées au

contexte (Leyens et Dardenne, 1994). Ainsi, par exemple, comment s'étonner qu'un sujet décontextualisé et anonyme utilise la seule information, même hypothétique, qu'il possède vis-à-vis d'une cible incolore et inerte ?

La recherche montre à profusion que les personnes confirment leurs attentes. Nous avons souligné que cela peut émaner de et aboutir à un sentiment de cohérence et de contrôle et que l'autoréalisation de la prophétie pouvait en être la conséquence dans nos relations avec autrui. Il s'agit déjà, peut-être, d'une certaine utilité personnelle et sociale de la confirmation d'hypothèses. Dans un second article (Dardenne *et al.*, 1997), nous présenterons une vision originale des recherches menées dans le cadre du paradigme de la recherche d'information. Selon nous, situer le percevant comme un acteur social inséré dans un contexte permet de mieux comprendre la démarche de confirmation d'hypothèse.

RÉSUMÉ

Dans ce premier article, nous présentons les études de psychologie sociale qui concernent la recherche d'information et la confirmation d'hypothèse. Nous introduisons une taxonomie des stratégies de recherche d'information en considérant les caractéristiques confirmatoire ou infirmatoire, diagnostique ou non diagnostique. Nous analysons ensuite les conséquences de la confirmation d'hypothèse, en termes de falsification, d'autoréalisation de la prophétie et d'image de soi. Enfin, nous examinons les explications habituellement avancées. Dans un second article, nous étudierons les stratégies confirmatoires en fonction des buts de l'interaction sociale.

Mots-clés : recherche d'informations, confirmation d'hypothèses, cognition sociale.

BIBLIOGRAPHIE

- Ajzen I. — (1977) Intuitive theories of events and the effects of base rate information on prediction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 303-314.
- Andersen S. M., Klatzky R. L. — (1987) Traits and social stereotypes : Levels of categorisation in person perception, *Journal of Experimental Social Psychology*, 53, 235-246.
- Andersen S. M., Klatzky R. L., Murray J. — (1990) Traits and social stereotypes : Efficiency differences in social information processing, *Journal of Experimental Social Psychology*, 59, 192-201.
- Anderson C. A., Lepper M. R., Ross L. — (1980) Perseverance of social theories : The role of explanation in the persistence of discredited information, *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1037-1049.
- Arkin R. M., Baumgardner A. H. — (1985) Self-handicapping, in J. H. Harvey et G. Weary (Édit.), *Attribution : Basic issues and applications*, New York, Academic Press, 169-202.

- Bassok M., Trope Y. — (1984) People's strategies for testing hypotheses about another's personality: Confirmatory or diagnostic?, *Social Cognition*, 2, 199-216.
- Bruner J. S., Goodnow J. J., Austin G. A. — (1956) *A study of thinking*, New York, Wiley.
- Cantor N., Mischel W. — (1979) Prototypes in person perception, in L. Berkowitz (Édit.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 12, New York, Academic Press, 3-52.
- Clark H. H., Chase W. G. — (1972) On the process of comparing sentences against pictures. *Cognitive Psychology*, 3, 475-517.
- Coovert M. D., Reeder G. D. — (1990) Negativity effects in impression formation: The role of unit formation and schematic expectations, *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 49-62.
- Curtis R. C., Miller K. — (1986) Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true, *Journal of Experimental Social Psychology*, 51, 284-290.
- Darley J. M., Fazio R. H. — (1980) Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence, *American Psychologist*, 35, 867-881.
- Devine P. G., Hirt E. R., Gehrke E. M. — (1990) Diagnostic and confirmation strategies in trait hypothesis testing, *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 952-963.
- Doherty M. E., Mynatt C. R., Tweney R. D., Schiavo M. D. — (1979) Pseudodiagnosticity, *Acta Psychologica*, 43, 111-121.
- Evans J. St. B. T. — (1990) *Biais in human reasoning: Causes and consequences*, Hillsdale (NJ), Erlbaum.
- Fazio R. H., Effrein E. A., Falender V. J. — (1981) Self perceptions following social interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 232-242.
- Fischhoff B., Beyth-Marom R. — (1983) Hypothesis evaluation from a Bayesian perspective, *Psychological Review*, 90, 239-260.
- Fiske S. T. — (1980) Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 889-906.
- Fiske S. T., Taylor S. E. — (1991) *Social cognition*, 2^e éd., New York, McGraw-Hill.
- Funder D. C., Dobroth K. M. — (1987) Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement, *Journal of Experimental Social Psychology*, 52, 409-418.
- Glass A. L., Holyoak K. J. — (1986) *Cognition*, 2^e éd., New York, Random House.
- Gorman M. E., Stafford A., Gorman, M. E. — (1987) Disconfirmation and dual hypothesis on a more difficult version of Wason's 2-4-6 task, *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 39, 1-28.
- Hampson S. E. — (1983) Trait ascription and depth of acquaintance: The preference for traits in personality descriptions and its relation to target familiarity, *Journal of Research in Personality*, 17, 398-411.
- Higgins E. T., Bargh J. A. — (1987) Social cognition and social perception, in M. R. Rosenzweig et L. W. Porter (Édit.), *Annual Review of Psychology*, vol. 38, Palo Alto (CA), Annual Reviews, 369-425.
- Hilton J. L., Darley J. M. — (1985) Constructing other persons: A limit on the effect, *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 1-18.
- Hodgins H. S., Zuckerman M. — (1993) Beyond selecting information: Biases in spontaneous questions and resultant conclusions, *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 387-407.

- Hovland C. I., Weis W. — (1953) Transmission of information concerning concepts through positive and negative instances, *Journal of Experimental Psychology*, 45, 178-182.
- Jussim L. — (1986) Self fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review, *Psychological Review*, 93, 429-445.
- Jussim L. — (1991) Social perception and social reality: A reflection-construction model, *Psychological Review*, 98, 54-73.
- Kahneman D., Tversky A. — (1973) On the psychology of prediction, *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Klahr D., Dunbar K. — (1988) Dual space search during scientific reasoning, *Cognitive Science*, 12, 1-48.
- Klar Y. — (1990) Linking structures and sensitivity to judgment-relevant information in statistical and logical reasoning task, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 841-858.
- Klar Y. — (1991) Logical, statistical, and causal reasoning: Compartmentalized or generic processes?, in W. Stroebe et M. Hewstone (Édit.), *European Review of Social Psychology*, vol. 2, New York, Wiley, 117-164.
- Klayman J., Ha Y. — (1987) Confirmation, disconfirmation and information in hypothesis testing, *Psychological Review*, 94, 211-228.
- Klayman J., Ha Y. — (1989) Hypothesis testing in rule discovery: Strategy, structure, and content, *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 15, 596-604.
- Koriat A., Lichtenstein S., Fischhoff B. — (1980) Reasons for confidence, *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 6, 107-118.
- Leyens J.-Ph. (1983) *Sommes-nous tous des psychologues? Approche psychosociale des théories implicites de personnalité*, Bruxelles, Mardaga.
- Leyens J.-Ph. (1989) Another look at confirmatory strategies during a real interview, *European Journal of Social Psychology*, 19, 255-262.
- Leyens J.-Ph., Dardenne B. — (1994) La perception et connaissance d'autrui, in M. Richelle, J. Requin et M. Robert (Édit.), *Traité de psychologie expérimentale*, vol. 2, Paris, PUF, 81-132.
- Leyens J.-Ph., Maric M. L. — (1990) Intuitive personality testing: Goals and types of questions makes the difference in interviews, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 425-440.
- Leyens J.-Ph., Dardenne B., Fiske S. T. — (1997) *Is hypothesis confirmation used and useful?* (soumis pour publication).
- Meertens R. W., Koomen W., Delpout A. P., Hager G. A. — (1984) Effects of hypothesis and assigned task on question selection strategies, *European Journal of Social Psychology*, 14, 369-378.
- Merton R. K. — (1948) The self-fulfilling prophecy, *Antioch Review*, 8, 193-210.
- Miller D. T., Turnbull W. — (1986) Expectancies and interpersonal processes, in M. R. Rosenzweig et L. W. Porter (Édit.), *Annual Review of Psychology*, vol. 37, Palo Alto (CA), Annual Reviews, 233-256.
- Nisbett R. E., Ross L. — (1980) *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*, Englewood-Cliffs (NJ), Prentice-Hall.
- Park B. — (1986) A method for studying the development of impressions of real people, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 907-917.
- Peeters G., Czapinski J. — (1990) Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects, in W. Stroebe et M. Hewstone (Édit.), *European Review of Social Psychology*, vol. 1, New York, Wiley, 33-60.

- Pelham B. W. — (1991) On confidence and consequence: The certainty and importance of self-knowledge, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 518-530.
- Popper K. R. — (1959) *The logic of scientific discovery*, Londres, Hutchinson.
- Pyszczynski T. A., Greenberg J. — (1987) Toward and integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model, in L. Berkowitz (Édit.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 21, New York, Academic Press, 297-340.
- Reeder G. D. — (1985) Implicit relations between dispositions and behaviors: Effects on dispositional attribution, in J. H. Harvey et G. Weary (Édit.), *Attribution: Basics and applications*, New York, Academic Press, 87-116.
- Reeder G. D., Brewer M. B. — (1979) A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception, *Psychological Review*, 86, 61-79.
- Rothbart M., Park B. — (1986) On the confirmability and disconfirmability of trait concepts, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 131-142.
- Semin G. R., Strack F. — (1980) The plausibility of the implausible: A critique of Snyder and Swann (1978), *European Journal of Social Psychology*, 10, 379-388.
- Shaklee H., Fischhoff B. — (1982) Strategies of information search in causal analysis, *Memory Cognition*, 10, 520-530.
- Sherman S. J., Cortsy E. — (1984) Cognitive heuristics, in R. S. Wyer et T. K. Srull (Édit.), *Handbook of social cognition*, vol. 1, Hillsdale (NJ), Erlbaum, 189-286.
- Sherman S. J., Judd C. M., Park B. — (1989) Social cognition, in M. R. Rosenzweig et L. W. Porter (Édit.), *Annual Review of Psychology*, vol. 40, Palo Alto (CA), Annual Reviews, 281-326.
- Shrauger J. S. — (1975) Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions, *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.
- Simon H. A. — (1955) A behavioral model of rational choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Simon H. A. — (1956) Rational choice and the structure of the environment, *Psychological Review*, 63, 129-138.
- Skov R. B., Sherman S. J. — (1986) Information-gathering processes: Diagnosticity, hypothesis confirmatory strategies, and perceived hypothesis confirmation, *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 93-121.
- Skowronski J. J., Carlston D. E. — (1989) Negativity and extremity biases in impression formation: A review of explanations, *Psychological Bulletin*, 105, 131-142.
- Snyder M. — (1981) Seek and ye shall find: Testing hypotheses about other people, in E. T. Higgins, C. P. Herman et M. P. Zanna (Édit.), *Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology*, vol. 1, Hillsdale (NJ), Erlbaum, 277-303.
- Snyder M., Campbell B. H. — (1980) Testing hypotheses about other people: The role of the hypothesis, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 421-426.
- Snyder M., Gangestad S. — (1981) Hypothesis-testing processes, in J. H. Harvey, W. J. Ickes et R. F. Kidd (Édit.), *New directions in attribution research*, vol. 3, Hillsdale (NJ), Erlbaum, 171-198.
- Snyder M., Swann, W. B. — (1978a) Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality, *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 193-211.
- Snyder M., Swann W. B. — (1978b) Hypothesis testing processes in social interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.

- Snyder M., Campbell B., Preston, E. — (1982) Testing hypothesis about human nature: Assessing the accuracy of social stereotypes, *Social Cognition*, 1, 256-272.
- Stangor C., Ruble D. N. — (1989) Strength of expectancies and memory for social information: What we remember depends on how much we know, *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 18-35.
- Strohmer D. C., Moilanen D. L., Barry L. J. — (1988) Personal hypothesis testing: The role of consistency and self-schema, *Journal of Counseling Psychology*, 35, 56-65.
- Strohmer D. C., Newman L. J. — (1983) Counselor hypothesis-testing strategies, *Journal of Counseling Psychology*, 30, 557-565.
- Strube M. J., Roemmele L. A. — (1985) Self-enhancement, self-assessment, and self-evaluative task choice, *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 981-993.
- Swann W. B. — (1984) Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics, *Psychological Review*, 91, 457-477.
- Swann W. B. — (1987) Identity negotiation: Where two roads meet, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1038-1051.
- Swann W. B. — (1990) To be known or to be adored. The interplay of self-enhancement and self-verification, in E. T. Higgins et R. M. Sorrentino (Édit.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, vol. 2, New York, Guilford Press, 408-448.
- Swann W. B., Ely R. — (1984) Self-verification versus behavioral confirmation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1287-1302.
- Swann W. B., Giuliano T. — (1987) Confirmatory search strategies in social interaction: How, when, why, and with what consequences, *Journal of Social and Clinical Psychology*, 5, 511-524.
- Swann W. B., Hill C. A. — (1982) When our identities are mistaken: Reaffirming self-conceptions through social interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 59-66.
- Swann W. B., Read S. J. — (1981 a) Acquiring self-knowledge: The search for feedback that fits, *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 39-44.
- Swann W. B., Read S. J. — (1981 b) Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions, *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 351-370.
- Swann W. B., Snyder M. — (1980) On translating beliefs into action: Theories of ability and their implication in an instructional setting, *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 879-888.
- Swann W. B., Giuliano T., Wegner D. M. — (1982) Where leading questions can lead: The power of conjecture in social interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1025-1035.
- Taylor S. E. — (1991) Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis, *Psychological Bulletin*, 110, 67-85.
- Tesser A. — (1988) Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior, in L. Berkowitz (Édit.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 21, New York, Academic Press, 181-227.
- Trope Y. — (1979) Uncertainty-reducing properties of achievement tasks, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1505-1518.
- Trope Y. — (1986) Identification and inferential processes in dispositional attribution, *Psychological Review*, 93, 239-257.
- Trope Y., Bassok M. — (1982) Confirmatory and diagnosing strategies in social information gathering, *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 22-34.

- Trope Y., Bassok M. — (1983) Information gathering strategies in hypothesis testing, *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 560-576.
- Trope Y., Bassok M., Allon E. — (1984) The questions lay interviewers ask, *Journal of Personality*, 52, 90-106.
- Tukey D. D. — (1986) A philosophical and empirical analysis of subject's modes of inquiry in Wason's 2-4-6 task, *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 38, 5-33.
- Tversky A., Kahneman D. — (1973) Availability: A heuristic for judging frequency and probability, *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky A., Kahneman D. — (1977) Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, in P. N. Johnson-Laird et P. C. Wason (Édit.). *Thinking: Readings in cognitive science*, Cambridge, Cambridge University Press, 326-337.
- Uleman J. S., Bargh J. A. (Édit.). (1989) *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control*, New York, Guilford.
- Van Avermaet E. — (1988) Testing hypothesis about other people: Confirmatory and diagnostic strategies, *Communication and Cognition*, 21, 179-189.
- Wason P. C. — (1960) On the failure to eliminate hypothesis in a conceptual task, *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, 129-140.
- Wason P. C. — (1966) Reasoning, in B. M. Foss (Édit.), *New horizons in psychology I*, Harmondsworth, Penguin.

(Accepté le 22 juillet 1996.)