

<TITRE>LA COGNITION SOCIALE

Dardenne, B. (2008). La cognition sociale. In A. Van Zantem (Ed). *Dictionnaire des sciences de l'éducation* (pp. 66-70). Paris: Presses Universitaire de France.

<TEXTE>Les chercheurs qui s'intéressent à la cognition sociale cherchent à comprendre comment les gens sélectionnent, interprètent et utilisent l'information afin de se former des jugements et de prendre des décisions à propos de leur environnement social.. Le portrait qui émerge de la cognition sociale est dirigé par quelques grands traits (voir Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1996). Premièrement et principalement, nous tenons fermement à nos attentes, mais nous pouvons faire face à la nouveauté, sous certaines conditions. Deuxièmement, cette interprétation de la réalité se déroule bien souvent de manière involontaire ou automatique, même si nous pouvons parfois reprendre le contrôle de nos jugements et décisions. Troisièmement, et en guise de conclusion, malgré de nombreuses erreurs, nous interprétons la réalité de manière relativement correcte. Ces trois thèmes constitueront la trame de ce bref exposé. La cognition sociale est donc un ensemble de processus, de décisions et d'actes qui visent à donner du sens à la réalité, même si parfois de manière inadaptée voire erronée. Elle procure un sentiment de contrôle, même si cela est souvent abusif. Elle est enfin un outil qui nous permet d'établir des liens sociaux c'est-à-dire de fonctionner plus ou moins efficacement dans les rapports humains.

<IT1>Attentes et formation d'impression

À l'instar des scientifiques qui développent des systèmes explicatifs et des hypothèses sur leur objet de recherche, l'individu organise lui aussi ses connaissances à propos de lui-même et des autres sous forme de théories qui guident

ses actions. Les schémas sont des représentations mentales de la réalité qui nous aident à comprendre et à anticiper celle-ci. Cette représentation est structurée et organisée pour former un concept ou une catégorie, qu'il s'agisse de catégories concernant des objets, des personnes ou des groupes de personnes. Dans ce dernier cas, on parlera de stéréotypes.

Une fois ces attentes formées, par l'éducation ou l'observation, celles-ci vont donc entraîner une série de conséquences non négligeables. En particulier, pour être efficaces, nos attentes doivent rester cohérentes et stables et donc donner la priorité à ce qui les renforce, quitte à créer ce renforcement à partir de rien. La cognition sociale privilégie donc ce qui est en accord avec la connaissance préalable, la réalité pouvant être interprétée pour soutenir nos attentes. Parmi la multitude de connaissances préalables, certaines relient origine socio-économique et chances de réussite à l'école. Ainsi, une petite fille issue d'un milieu aisé est « stéréotypiquement » associée à de plus grandes chances de réussite scolaire qu'une petite fille issue d'un milieu pauvre, toute autre chose étant égale par ailleurs. Dans une étude restée célèbre, Darley et Gross (1983) ont montré à des participants une vidéo dans laquelle une petite fille évolue dans un environnement délabré ou cosu, évoquant ainsi une origine socio-économique faible ou élevée. Cependant, lorsque les participants devaient juger la petite fille quant à son futur scolaire, la probabilité de réussite de la petite fille pauvre n'était pas moindre que celle de la petite fille riche. Les attentes n'ont pas influencé le jugement. Il en va de même avec l'avenir professionnel de la petite fille. Dans un deuxième temps, après avoir vu la petite fille pauvre ou riche, on va montrer une unique vidéo dans laquelle la petite fille répond à un test d'intelligence. La vidéo, cette fois, est donc identique pour tous les participants. Simplement, certains la croient pauvre, d'autres riche. La petite fille est

maintenant perçue comme étant plus capable de réussir à l'école, d'avoir de bonnes notes, d'aller à l'Université et d'obtenir un bon emploi si elle est issue d'un milieu socio-économiquement favorisé. De plus, alors que tous les participants ont regardé la même et unique vidéo du test d'intelligence, ils pensent que la petite fille a mieux répondu à des questions plus difficiles si elle est issue d'un milieu favorisé. Manifestement, le schéma liant milieu socioéconomique et réussite scolaire a été utilisé, mais seulement si on permet aux participants de se trouver une « excuse » sous la forme d'une distorsion de la performance, dans le sens de ce qui est attendu et donc cohérent avec les attentes. Cet exemple démontre également comment la mémoire d'un événement peut être reconstruite en fonction de nos attentes.

À bien des égards, notre première impression de quelqu'un fonctionne exactement comme les attentes établies de longue durée. Nous pouvons par exemple observer qu'un élève a remarquablement bien réussi le petit test du premier jour de classe, que l'on donne afin d'établir le niveau de connaissance de chacun, et que par contre un autre a lamentablement échoué. Cette constatation peut-elle entraîner une impression différente, même si les résultats à un second test renversent totalement les performances des deux élèves ? Que se passe-t-il si le premier élève échoue cette fois lamentablement et le second réussit remarquablement, de telle manière que les performances globales sont rigoureusement identiques ? Au vu du fonctionnement de la cognition sociale, il vaut mieux réussir puis rater car dans ce cas une bonne réputation sera instillée dès le départ (Croizet et Leyens, 2003).

La recherche en cognition sociale a montré que nos attentes s'organisaient principalement autour des différences physiques visibles. L'âge, parfois la religion, mais surtout le sexe et la couleur de la peau sont des indices fréquemment utilisés pour se forger et appliquer nos attentes sur autrui. Les personnes âgées sont ainsi

jugées comme lentes et défaillants mnésiques, les musulmans comme sectaires, les femmes comme peu performantes en mathématiques et les Noirs comme athlétiques mais voleurs et peu compétents verbalement. Voici une autre conséquence ou particularité des attentes. Celles-ci peuvent en effet « vivre leur propre vie » et perdurer même face à la contradiction. Il nous arrive tous, en effet, de voir une personne âgée avec une mémoire infailible, un musulman tolérant, une femme douée en sciences et en mathématiques ou encore un Noir excellent en langue mais lamentable en gymnastique ! Que va-t-il advenir de nos attentes à la suite de ces contradictions ? Bien souvent, en fait, nous allons tout faire pour conserver la cohérence de nos attentes en supprimant les contradictions de nos jugements, en les attribuant à la chance ou au contexte particulier, voire elles ne seront même pas remarquées. Même des attentes momentanées sur nos habiletés, créées de toutes pièces par des chercheurs, et qui sont ensuite pleinement et clairement démontées et démontrées erronées (il s'agissait de fausses attentes créées par un *feedback* aléatoire), continuent pourtant à influencer nos croyances quant à nos performances futures (Ross, Lepper et Hubbard, 1975).

À l'heure actuelle, nous sommes tous et toutes, à divers degrés, concernés par l'égalité des chances de chacun. Qu'il s'agisse de croyances personnelles fortes ou d'obligations légales ou sociales, nous désirons tous juger les autres de manière exacte, pour ce qu'ils ou elles sont vraiment et non au travers de nos attentes stéréotypiques. Voici deux raisons, parmi beaucoup d'autres, d'être quelque peu sceptique. Si, dans un premier temps, nous semblons être capables de supprimer l'influence de nos attentes, celles-ci peuvent cependant revenir plus fortement que si elles n'avaient pas été supprimées précédemment. Alors qu'ils ont à se former une impression d'un skinhead, la moitié des participants d'une étude de Macrae,

Bodenhausen, Milne et Jetten (1994) doivent supprimer toutes les pensées relatives au stéréotype d'agressivité lié à ce groupe. Lorsqu'ils doivent décrire ce qu'ils pensent être une journée typique de ce personnage, ils expriment moins de comportements agressifs que d'autres participants à qui l'on n'a pas demandé de supprimer toute pensée stéréotypique. De suite après ce jugement, les participants sont amenés à se former une impression d'un autre membre du même groupe. Maintenant, la première suppression du stéréotype conduit les participants à utiliser plus fortement leur stéréotype d'agressivité que les participants n'ayant pas eu à supprimer celui-ci dans un premier temps ; ceci est nommé « l'effet rebond ». La suppression est d'abord efficace, mais mène ensuite à une accessibilité accrue, en mémoire, du contenu du stéréotype ou à une motivation plus importante à exprimer celui-ci.

La suppression peut donc être efficace, du moins dans un premier temps. Mais est-il possible que d'autres caractéristiques des attentes continuent à biaiser nos jugements ? Nous pourrions sans doute tous admettre que nos croyances générales sur les Maghrébins ou les femmes peuvent à un moment ou l'autre colorer notre jugement. Cependant, peu d'entre nous reconnaîtrait sans doute qu'ils peuvent être influencés par le degré auquel une personne d'origine maghrébine ou une femme ressemble à une personne typique du groupe des Maghrébins ou des femmes en général. Pourtant, la féminité relative est un élément qui manifestement est pris en compte pour évaluer le degré de *leadership* aussi bien de femmes que d'hommes. Les hommes et les femmes ayant une apparence physique plus efféminée seront souvent jugés comme de piètres *leaders*. Les mêmes résultats ont été obtenus concernant le degré de « négritude » de prisonniers Américains. Plus les accusés Blancs ou Noirs possèdent de caractéristiques Afro-Américaines (lèvres épaisses,

peau foncée et cheveux crépus) et plus lourde est la peine criminelle. Pour les Noirs accusés du meurtre d'un Blanc, la probabilité du verdict de peine de mort dépend fortement de ce degré de « négritude », au-delà de l'explication en termes de gravité des faits (Eberhardt, Davies, Purdie-Vaughns et Johnson, 2006).

Si nos attentes dirigent notre perception de la réalité, peuvent-elles mener à la créer ? Les recherches menées sur cet « effet Pygmalion » semblent indiquer qu'il faut répondre à cette question par l'affirmative. Des attentes de haute ou faible compétence peuvent rendre des rats aussi bien que des enfants intelligents ou stupides, respectivement. Malgré la popularité de ce célèbre effet, très en vogue dans les milieux éducatifs, la validité de telles recherches a été très critiquée et il semble que cet effet ne soit pas aussi robuste que d'aucuns veulent le croire (voir par exemple Trouilloud et Sarrazin, 2003). Il n'en reste pas moins que des attentes, fausses au départ, peuvent devenir vraies ensuite par exemple sous la forme de confirmations comportementales émanant des cibles de ces attentes ou d'internalisation par celles-ci de la fausse croyance, alors même que ces cibles ignorent les attentes qui pèsent sur elles. Si l'on s'attend à interagir avec une personne que l'on pense être introvertie et timide, nous risquons de nous comporter de telles façons que la personne se révélera effectivement repliée sur soi et timide, quelle que soit par ailleurs la véritable personnalité de notre interlocuteur. Fréquemment, nous recherchons des informations ou posons des questions confirmant plutôt qu'infirmant nos attentes et croyances de départ (Dardenne, Leyens et Yzerbyt, 1997).

Cette cohérence évaluative fait-elle fit de toute information contradictoire ? Pas nécessairement, en ce que la contradiction est inattendue et surprenante, ce qui attire particulièrement notre attention. *A contrario*, ceci souligne également le rôle

essentiel de nos attentes et de nos catégories. C'est parce qu'une information contredit nos attentes sur un groupe ou une personne que cette information est remarquée. D'autre part, remarquer la contradiction ne signifie pas nécessairement qu'elle sera prise en compte : elle peut être attribuée à la situation particulière et non pas à la personne ou au groupe ou elle peut être jugée comme une exception. Et si cette information est prise en compte au niveau individuel, elle peut servir à créer de nouvelles attentes sur cette personne tout en maintenant les attentes originelles sur le groupe en entier.

Manifestement, nos attentes régissent majoritairement notre cognition sociale. Quand il s'agit de se former une impression ou de prendre une décision, les attentes nous aident souvent dans ce travail. Cependant, nous n'avons pas toujours un schéma ou une attente disponibles pour toute situation. D'autres mécanismes comme les heuristiques de jugement prendront alors la relève. Les heuristiques constituent elles aussi des raccourcis rapides et relativement efficaces, mais qui mènent parfois à formuler des jugements ou à prendre des décisions erronés. L'heuristique d'accessibilité nous permet de prendre des décisions sur la base de ce qui nous vient le plus rapidement ou le plus facilement à l'esprit. Devant dire si Georges est assertif et confiant en lui-même et que vous vous remémorez en même temps qu'il est spontanément intervenu dans une discussion, vous pourriez bien répondre à la question par l'affirmative : le premier souvenir accessible que vous avez de Georges est qu'il a eu un comportement assertif. Cette heuristique s'applique aussi aux jugements que nous portons sur nous-mêmes. Par exemple, parce qu'il est difficile de retrouver en mémoire 12 comportements où vous vous êtes montré assertif, vous pourriez être amené à vous juger en fait peu assertif. Par contre, si vous aviez retrouvé seulement 6 comportements de ce type, alors vous pourriez vous juger très

assertif parce que vous auriez effectué cette tâche beaucoup plus facilement (alors que vous auriez pourtant généré deux fois moins d'exemples de ce comportement).

Une autre heuristique, celle de représentativité, mène à juger un objet en fonction de sa ressemblance avec une catégorie. Les recherches exposées plus haut sur l'impact du degré de féminité ou de « négritude » peuvent être des exemples d'utilisation de cette heuristique. L'heuristique de négativité consiste, quant à elle, à donner plus de poids à une information négative qu'à une information positive, pourtant rendues équivalentes en termes de force. Une dernière heuristique, mais il en existe bien d'autres, est celle d'ancrage-ajustement. Elle mène à ancrer le jugement dans une certaine valeur et à ne pas pouvoir, ensuite, suffisamment ajuster ou corriger pour la prise en compte d'informations supplémentaires. En voici un exemple simple. Si l'on vous demande d'estimer rapidement le produit de $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$, vous devriez arriver à un résultat supérieur à celui obtenu si l'on vous demande le produit de $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$! La première valeur remporte la victoire. En cognition sociale, cette heuristique est importante : relisez donc le paragraphe ci-avant sur l'impact de la première impression.

<IT1>**Automaticité et contrôle**

Les notions qui précèdent, de l'utilisation et des effets des attentes jusqu'aux heuristiques, dépeignent en filigrane l'image d'une cognition sociale qui s'effectue souvent sans que « l'on y pense » ! Et il semble que ce soit bien souvent le cas. La cognition sociale s'effectue souvent de manière inconsciente, non intentionnelle, involontaire et ceci sans même y porter le moindre effort. Cette automaticité se retrouve dans de nombreuses sphères de la vie sociale et mène à quelques conséquences non négligeables. Elle est bien souvent difficile à décrire, puisqu'elle

nous échappe. Cependant, plusieurs manifestations de celle-ci ont déjà été décrites ci-avant –l’impact des attentes et l’utilisation des heuristiques. Bien que l’automatisme de nos comportements effraye certains d’entre nous, la recherche sur la cognition sociale insiste pourtant sur son aspect adaptatif. Par exemple, la régulation automatique de nos comportements nous permet de libérer nos ressources attentionnelles qui sont donc disponibles pour la gestion immédiate de notre environnement. Essayez de réguler et de contrôler tout ce qui se passe autour de vous ou dans votre tête et vous comprendrez très vite qu’il est indispensable de se laisser guider automatiquement. Voici d’autres exemples et conséquences de cette automatisme de la vie sociale.

Dans une recherche devenue célèbre en cognition sociale, Devine (1989) demande à des sujets Blancs américains s’ils connaissent le stéréotype culturel associé au groupe des Noirs américains. Que les participants soient racistes ou non, tels que classés selon une échelle de racisme, ils connaissent tous le contenu du stéréotype, notamment en ce qu’il lie Noirs et agressivité. Simplement, les racistes y croient personnellement alors que les non racistes refusent ce stéréotype, ce qui ne les empêche pas de le connaître. Que se passe-t-il maintenant si d’autres participants n’ont pas conscience que l’on a, en eux, instillé subtilement le stéréotype des Noirs américains ? En d’autres termes, que se passe-t-il pour les non racistes si l’on a rendu chez eux très accessible –par une technique d’amorçage de concept- le stéréotype des Noirs américains qui semble donc aller de pair avec l’agressivité. Devine montrera que si les non racistes n’ont pas conscience de l’accessibilité du concept « Noirs américains », ils ne pourront pas s’empêcher d’utiliser son corolaire, c’est-à-dire l’agressivité, lorsqu’ils devront porter des jugements futurs.

Depuis cette étude de Devine, de nombreuses recherches ont montré que la cognition sociale est en effet automatique mais à certaines conditions. Cette automaticité dépend en effet de nos buts, de nos motivations et désirs. Nos attentes sont activées et utilisées en fonction de ce qui est bénéfique pour nous à court terme, de notre humeur ou encore de l'intérêt que nous portons à la cible de nos jugements. Par ailleurs, combattre cette automaticité peut s'avérer vain et se traduire par une utilisation plus importante des attentes, comme nous l'avons vu ci-avant. L'automaticité peut nous amener à plus ou moins bien répondre à un jeu de connaissances générales, selon que l'on a activé le stéréotype des gens très intelligents ou peu intelligents, à marcher plus ou moins vite si l'on a activé le stéréotype des personnes âgées ou jeunes, ou encore à être plus ou moins poli si l'on a exposé subtilement (on dit « amorcé ») des personnes à des exemples du concept poli ou grossier.

Si nous utilisons, sans le savoir, nos attentes pour percevoir autrui, qu'arrive-t-il lorsque nous sommes nous-mêmes l'objet de nos propres attentes ? La recherche en cognition sociale montre que si nous tenons fermement à une certaine attente (échouer à un examen), simplement être dans la situation (se présenter à un examen) est suffisant pour automatiquement activer l'attente et la mettre en pratique. Pour une élève, une fois la décision prise que, décidément, elle ne peut pas réussir l'examen de maths, une série d'actes risque d'être initié menant à l'échec sans qu'il y ait cette fois de décisions conscientes, volontaires ou réfléchies. La poursuite du but (échouer) se fera automatiquement, sans effort, sans y penser... D'une certaine manière, nous retrouvons ici l'effet Pygmalion.

<IT1>Erreurs et fonctionnement suffisamment efficace de la cognition sociale

Se fier à nos attentes et les renforcer, utiliser des raccourcis de jugements, ne pas rationnellement construire ceux-ci mais nous laisser guider automatiquement nous conduit-il à des erreurs systématiques de jugements et à des prises de décisions erronées ? La cognition sociale a longtemps été synonyme d'« avare cognitif », l'être humain n'investissant que peu d'énergie dans ses jugements, d'où une salve d'erreurs. En fonction du type de tâche, nous serions bien souvent trop optimistes (*optimistic bias*) ou nous donnerions trop d'importance aux informations négatives (*negativity bias*). Nous serions aussi incapables de tenir compte d'informations pourtant essentielles (*base rate fallacy*) et nous pensons que les autres se comportent comme nous pour les mêmes raisons que nous (*false consensus effect*). Notre pensée est également bien souvent magique, nous amenant à croire que ce qui se ressemble superficiellement représente une similitude fondamentale (*magical thinking*) ou à surestimer la fréquence d'une caractéristique rare dans un groupe minoritaire (*illusory correlation*). Nous surestimons les traits de personnalité comme explicateur du comportement des autres (ancrage), en ne corrigeant pas pour l'impact de la situation (*correspondance bias*).

Cependant, force est de constater que la cognition sociale, la plupart du temps et dans la majorité des situations, est suffisamment correcte pour nous permettre un fonctionnement optimal et efficace. Bien souvent, les chercheurs ont exposé leurs participants à des tâches peu engageantes concernant des cibles dont les participants n'avaient que faire. Les effets typiques d'attente et d'impact de la première impression disparaissent ou sont moindres si l'on motive à minima les participants, par exemple en leur disant qu'ils vont être amenés à rencontrer la cible de leurs

jugements. Dans ce cas, on voit apparaître une cognition sociale plus flexible et sophistiquée menant à des jugements plus exacts, même si souvent loin d'être parfaits. Il apparaît essentiel de tenir compte du contexte social dans lequel se déroule la cognition sociale, celui-ci pouvant expliquer l'apparition de certaines « erreurs » de jugement qui pourtant servent certains buts, comme celui de mieux comprendre l'environnement, d'avoir une action efficace, de bien s'entendre avec d'autres et de se sentir accepté par eux.

Quel est l'avenir de la recherche sur la cognition sociale ? Certains prônent qu'elle doit être plus axée sur le pôle « social » alors que d'autres insistent sur le pôle « cognition ». Une troisième possibilité émerge cependant, qui insiste cette fois sur les deux pôles, cognition et sociale. En voici un seul exemple. Dans un monde de plus en plus en mouvement, les classes sont souvent constituées d'enfants de diverses origines culturelles, mais qui reçoivent tous le même enseignement. Or, il semble que la même tâche à effectuer n'active pas nécessairement la même région du cerveau selon l'origine culturelle. Comparés à des personnes Caucasiennes, des Chinois utilisent plus les zones associées à la cognition et au langage pour résoudre un problème de mathématiques. La langue maternelle influence donc le développement de circuits cérébraux particuliers qui mènent à des stratégies spécifiques de résolutions d'équations mathématiques. Les milieux éducatifs semblent avides de connaissances concernant le fonctionnement du cerveau. Bien souvent, ces milieux en sont réduits à se raccrocher à des « neuromythes » en partie parce que les scientifiques ne mettent pas à leur disposition ce qu'ils ont pu engranger comme connaissances. Ce type de recherche sur la cognition sociale pourrait mener à des propositions concrètes concernant la manière d'enseigner en fonction de la culture.

<BIBLIOGRAPHIE>

CROIZET, J.-C., & LEYENS, J.-PH., *Mauvaises réputations*, Paris, Armand Colin, 2003. - DARDENNE B., LEYENS, J.-PH., & YZERBYT, V., « Recherche d'information et pragmatisme I: Le paradigme de la confirmation d'hypothèses », *L'Année Psychologique*, 1997, 97, p. 293-314. - DARLEY J. M., & GROSS P. H., « A hypothesis-confirming bias in labeling effects », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983, 44, p. 20-33. - DEVINE P., « Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 56, p. 5-18. - EBERHARDT J. L., DAVIES P. G., PURDIE-VAUGHNS, V. J., & JOHNSON, S. L. « Looking Deathworthy : Perceived stereotypicality of Black defendants predicts capital-sentencing outcomes », *Psychological Science*, 2006, 17, p. 383-386.- LEYENS, J.-PH., YZERBYT, V., & SCHADRON, G. *Stéréotypes et cognition sociale*. Sprimont, Belgique : Mardaga, 1997. - MACRAE C. N., BODENHAUSEN G. V., MILNE A. B., & JETTEN J., « Out of mind but back in sight : Stereotypes on the rebound », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994, 67, p. 808-817. - ROSS, L., LEPPER, M. R., & HUBBARD, M. « Perseverance in self perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, p. 880-892. - TROUILLOUD, D. & SARRAZIN, P. « Les connaissances actuelles sur l'effet Pygmalion : Processus, poids et modulateurs », *Revue Française de Pédagogie*, 2003, 145, p. 89-119.

<SIGNATURE>Benoit DARDENNE

CORRELATS :

21 Cognition et métacognition

Auteur : Michel Fayol

28 Comportements et contextes scolaires

Auteur : *Jean-Marc Monteil*)

54 Discrimination positive

Auteur : *Daniel Sabbagh*

142 Multiculturalisme

Auteur : *Maroussia Raveaud*

158 Psychologie et éducation

Auteur : *Marcel Crahay*

183 Stigmatisation (Effets de)

Auteur : *J-C Croizet*