

## PARTIE II : PSYCHOLOGIE SOCIALE

---

Bo Sanitioso. Lecture obligatoire : Leyens et Fiske (97). L'ère de la cognition.

**Cognition sociale** : *l'étude de la façon dont les gens comprennent leur monde social* (Fiske et Taylor, 91), comment on comprend autrui et nous même.

Deux caractéristiques de l'approche cognition sociale :

- Mentalisme ou centration sur les **connaissances/représentations mentales** que les gens ont de leur monde social (soi, autrui, stéréotype, schéma). Le quoi de la cognition sociale.
- Centration sur le **processus** : acquisition, utilisation et la modification des représentations mentales. Le comment de la cognition sociale.

On utilise des connaissances préalables pour traiter des informations sur une situation sociale. On effectue un jugement à partir de ces connaissances préalables.

Présence de la psychologie cognitive au sein de la cognition sociale : perception d'objet (non social) mais également perception des personnes (stimuli sociaux).

Différences entre ces deux perceptions :

- **L'engagement du soi** : lorsqu'on voit une chaise on ne demande pas est-ce que cette chaise est plus intelligente que moi, en d'autres termes le Soi n'est pas activé. Par contre lorsqu'on perçoit une personne on peut essayer de se comparer à elle.
- **Réciprocité** (mutual cognition) : on est conscient que lorsqu'on perçoit une autre personne que le fait qu'on l'observe peut modifier son comportement. De plus l'objet de notre perception peut essayer d'influencer notre perception. Ce qui n'est pas le cas avec des objets non sociaux.
- **Complexité** : la perception d'une personne est plus complexe, tout le monde est d'accord sur la perception d'une chaise.

### © Regard historique (de la psychologie sociale expérimentale).

→ **Dissonance cognitive** (Festinger, 59) : supposition est que l'être humain est un **être rationnel** et que la motivation est centrale. On est motivé à garder une cohérence dans nos cognitions.

→ **Attribution causale** (Jones et Davis, 65, Kelley, 67) : être humain est un **scientifique naïf** où la motivation permet d'expliquer les erreurs et les biais d'attribution. Sans motivation on fait des jugements normatifs, rationnels. Lorsque la motivation est activée on commet des erreurs et des biais.

→ **Cognition sociale** : l'être humain est un **avare cognitif** où la motivation est absente. Capacité cognitive limitée. L'être humain sélectionne les informations (mais cette sélection n'est pas toujours correcte), et utilise des heuristiques également.

→ **L'approche intégrative** (approche actuelle) : l'être humain est un **tacticien motivé** où on intègre la motivation et l'émotion à la cognition.

## © Attribution.

**Attribution** : le processus par lequel on explique les événements et les comportements d'autrui (*hétéro-attribution*) et de soi-même (*auto-attribution*). Pour expliquer on évoque :

- Causes **internes** à la personne : disposition, motivation...
- Causes **externes** à la personne : situation, chance...
  - ↳ Behavior = person \* situation

L'être humain est conceptualisé comme scientifique naïf (naive scientist) qui cherche :

- À comprendre le monde social.
- À contrôler/maîtriser le monde social (contrôler dans le sens de prédire).

Ces suppositions sont partagées par toutes les théories d'attribution.

Quels processus d'attribution?

Ils varient en fonction des théories. Mais le processus proposé est toujours rationnel et normatif...

- Inférence correspondante (Jones et Davis, 65).
- Analyse de covariation (Kelley, 67).

### o Théorie d'inférence correspondante.

Applicable que pour l'**hétéro-attribution**. L'objectif de l'attribution c'est chercher une explication **stable** (du comportement). On cherche une **correspondance** entre le comportement observé et une disposition stable de l'acteur.

Séquence :

- Observé : comportement (seulement lorsqu'il est effectué librement/sans contraintes).
- Inféré (mental) : intention de l'acteur. Une fois que l'intention est identifiée on peut faire une inférence de la disposition correspondante de l'acteur.

Deux processus pour arriver à l'inférence de l'acteur :

→ Analyse des **effets non communs** : lorsqu'on observe un acteur effectuant un comportement X (observation), nous en tant que percevant on commence le travail cognitif, on doit donc générer des comportements alternatifs et se demander quels autres comportements l'acteur aurait pu générer/choisir (inférence). Puis on analyse les conséquences de tous les comportements (alternatifs et celui choisi par l'acteur). Théorie de choix (Jones et Davis).

Quels effets (conséquences) sont associés aux différents comportements (choisi et alternatifs?)

- Effets communs (non informatifs).
- Effets non-communs (effets uniquement associés à un acte ou un comportement, informatifs).

→ Ex. : Nicolas se comporte de manière agressive envers François.

Effets :

- Obtenu ce qu'il désire.
- Fait peur à François.

Comportements alternatifs :

- Comportement non agressif : il aurait quand même pu obtenir ce qu'il désire.

↳ Effet commun : obtenir ce qu'il désire.

↳ Effet non commun : faire peur à François.

Donc inférence sur l'intention de Nicolas : il voulait faire peur à François. Donc on peut inférer la disposition de Nicolas et dire que c'est une personne agressive (correspondance).

→ Ex. : étudiant a reçu une lettre d'acceptation de Princeton et Harvard. Conséquences associées à chaque école. Mais Princeton est connue pour la psychologie cognitive, et Harvard pour la psychologie clinique. Or l'étudiant choisi Harvard, donc on infère qu'il aime la psychologie clinique.

Si cette fois ci on sait que sa petite amie est à Harvard, l'intention est moins claire. Sont intention pourrait être d'étudier la psychologie clinique ou bien d'être avec sa copine.

### **CCL : moins il y a des effets non-communs, plus on a confiance en notre inférence.**

→ Analyse de **désirabilité sociale**.

Un comportement s'il est désirable socialement ou conforme aux attentes normatives il **n'est pas informatif**.

→ Ex. : une personne qui a l'air triste lors d'un enterrement. Cause : situation ou disposition? La norme de la situation ne permet pas d'inférer la disposition de la personne.

→ Ex. : une prêtre qui dit qu'il est contre l'avortement.

Un comportement s'il est **indésirable** socialement ou va à l'encontre des attentes normatives (ie. hors rôle) est très **informatif**.

→ Ex. : une personne qui a l'air joyeuse lors d'un enterrement. Cause : situation ou disposition?

→ Ex. : un prêtre qui dit qu'il est pour la légalisation de l'avortement. Il doit vraiment croire que l'avortement doit être légaliser.

Plus le comportement va à l'encontre de la désirabilité sociale ou de l'attente normative ou hors rôle, plus on a confiance en notre inférence dispositionnelle.

### Expérience de Jones, Davis et Gergen (61).

- Participants écoutent une interview (enregistré) d'un candidat.
- Le candidat postule pour un poste de : astronaute (personne recherchée pour ce post : introverti) ou sous-marinier (personne recherchée : extraverti).
- Logiquement un candidat qui postule cherche à être conforme aux attentes normatives.
- Le candidat se présente (ou se comporte) comme extraverti ou introverti.

Plan d'expérience : S <P\*C> (4 conditions).

	Extraverti	Introverti
Astronaute	Hors rôle	Dans le rôle
Sous-marinier	Dans le rôle	Hors rôle

Tâches des sujets :

- Évaluer le candidat sur la dimension introversion/extraversion.
- Indiquer leur confiance en leur jugement.

## Résultats :

	Extraverti	Introverti
Astronaute	- Extraverti - Avec plus de confiance	- Introverti - Pas de confiance
Sous-marinier	- Extraverti - Pas de confiance	- Introverti - Avec plus de confiance

Comportement hors rôle permet une inférence à une disposition correspondante avec plus de confiance.

	Peu d'effets non-communs	Beaucoup d'effets non-communs
Forte désirabilité sociale		
Faible désirabilité sociale	Inférence correspondante	

## CCL :

- **Hétéro-attribution.**
- **Causes stables : facteurs internes (dispositions).**
- **Basée sur une seule observation.**

### o **Modèle de covariation.**

Processus : analyse de covariation.

Jugement de covariation : deux événements présents et absents ensemble → inférence d'une relation causale entre ces deux événements.

→ Ex. : Laurie dort pendant le cours de cognition sociale. Pourquoi?

- La **personne** (Laurie est paresseuse).
- Le **stimulus**/l'entité (cours ennuyeux).
- La circonstance ou la **situation** (il fait chaud dans l'amphi).

On effectue le jugement de covariation sur 3 dimensions :

- **Consensus** (d'autres personnes?) : d'autres étudiants dorment-ils pendant le cours?
- **Distinctivité** ou spécificité (d'autres stimuli?) : elle dort dans d'autres cours?
- **Stabilité** à travers du temps (d'autres moments? Consistency) : elle dormait la semaine dernière pendant le cours?

Cause pour le comportement observé :

- La personne (dont on explique le comportement → Laurie) : faible consensus, stabilité élevée, faible spécificité : Laurie est paresseuse.
- Le stimulus (ou entité vers lequel le comportement est dirigé → le cours) : consensus élevée, stabilité élevée, spécificité élevée → cours est ennuyeux.
- La situation ou la circonstance : stabilité faible → il a fait très chaud dans l'amphi.

→ Auto-attribution : exemple.

J'ai raté mon examen à la fin d'année dans ce cours. Pourquoi?

Analyse de covariation :

- Stabilité (à travers le temps/consistency) : j'ai raté d'autres examens dans ce cours?
- Distinctivité (spécificité) : j'ai raté des examens dans d'autres cours?
- Consensus : les autres étudiants ont raté l'examen?

Exemple : stabilité élevée, distinctivité faible et consensus faible : je suis la cause.

### **CCL :**

- **Hétéro et auto-attribution.**
- **Causes internes (la personnes) ou externes (stimulus ou entité) ou circonstance.**
- **Basée sur des observations multiples.**

### o **Évaluations (et critiques?) de théories d'attribution.**

Processus très **normatifs** (les théories proposent ce que le gens devraient faire mais pas ce qu'ils font) → ils seraient utilisés uniquement dans des situations spéciales ou surprenantes?

L'être humain : si rationnel? si capable? (Ressource cognitive illimitée? Accès aux informations complètes? Reconnaît des règles logiques? Peut faire des jugements complexes tels que la covariation aisément?).

Recherches : biais d'attribution + d'autres erreurs/biais.

### ↳ *Biais et erreurs d'attribution.*

**Erreur fondamentale d'attribution ou biais de correspondance** : tendance à surestimer l'importance des **causes internes** au détriment des causes externes dans l'explication du comportement d'autrui.

↳ Expérience de Jones et Harris (1967) : les sujets, américains, lisaient un essai :

- Contenu de l'essai : pro Castro ou anti Castro.
- Auteur de l'essai : il était libre de son choix ou il a été forcé.

Puis les sujets devaient évaluer l'attitude véritable de l'auteur envers Fidel Castro.

### Hypothèses :

<b>Auteur</b>	<b>Pro</b>	<b>Anti</b>
<b>Choix</b>	Pro	Anti
<b>Forcé</b>	?	?

Résultats : les sujets **infèrent une correspondance** entre le contenu de l'essai et la disposition (l'attitude) de l'auteur, ils négligent les contraintes situationnelles (même lorsque les sujets savaient que l'auteur a été contraint de prendre la position). Donc dans la condition forcée il y a un **biais de correspondance**.

→ *Pourquoi de tels résultats?*

- **Explication motivationnelle** : les individus sont motivés à contrôler leur monde sociale (prédire les comportements d'autrui).
- Mais il y a aussi une autre explication possible → **cognitive** : saillance et causalité. On a tendance à attribuer la causalité aux facteurs saillants. Or l'acteur est plus saillant que la situation.

↳ Étude de McArthur et Post (1977, saillance → causalité) : participants visionnaient une vidéo. Dans cette vidéo deux individus A et B sont en conversation. Manipulation de la saillance :

- Condition 1 : A est éclairé.
- Condition 2 : B est éclairé

Participants devaient ensuite faire une attribution de causalité, donc répondre à la question : *qui est le plus responsable de la conversation? Qui est le leader?*

Résultats :

- Participants en condition 1 → A est plus responsable.
- Participants en condition 2 → B est plus responsable.

Donc la saillance entraîne l'attribution de causalité.

↳ *Différence acteur - observateur.*

On évoque des facteurs **externes** pour expliquer **nos propres** comportements, mais des facteurs **internes** pour expliquer les comportements **d'autrui**. Attention cela dépend du type de comportement : positif ou négatif.

→ *Pourquoi?*

- **Motivationale** : pour autrui, même explication que pour l'erreur fondamentale d'attribution (pour soi nous désirons éviter des contraintes liées aux explications dispositionnelles). Si on dit que nous avons rater l'examen parce qu'on n'est pas intelligent, cela veut dire qu'on n'y arrivera probablement jamais.
- Explication alternative → **cognitive** : différence en perspective visuelles (et donc en saillance). En effet on ne se voit pas, on voit la situation.

↳ Étude de Storms (1973) : sujet A et sujet B devaient s'engager dans une discussion. Cette discussion est enregistrée par deux caméras (caméra 1 qui enregistre le sujet A et caméra 2 qui registre le sujet B). Les sujets devaient expliquer leurs propres comportements et ceux de leur partenaire.

Résultats : les sujets évoquant des facteurs externes pour ses propres comportements et des facteurs internes pour les comportements de l'autre.

Par la suite le sujet A visionnait l'enregistrement : de la caméra 2 et de la caméra 1. Le sujet A expliquait à nouveau ses propres comportements et ceux du partenaire.

Résultats :

- Le sujet A évoquait des facteurs **internes** pour expliquer ses propres comportement car le **Soi est saillant** cette fois-ci.
- Pas de changement pour expliquer les comportements de B (film de la caméra 2).

↳ *Biais d'auto-complaisance.*

Nous attribuons **nos réussites** à nous mêmes (facteurs **internes**) et **l'échec** aux facteurs **externes** (situations, circonstances).

→ *Pourquoi?*

- **Motivationale** : pour garder une image positive de soi.

- **Cognitive** : cohérence avec la perception de soi, attente (lorsqu'on a une perception de soi positive).

→ *Quelle explication? Motivationnelle ou cognitive?*

Pas possible de faire une étude empirique pour choisir (Tetlock et Levi, 1982). Mais les explications cognitives sont plus **parcimonieuse** (simple) → préférence donc pour ces explications (pendant l'ère de la cognition sociale).

→ Début de l'approche de la cognition sociale.

- Biais d'attribution → l'être humain est-il logique? Exhaustif?
- Recherche de Tversky et Kahnman et al. → montrent que l'être humain n'est pas si rationnel.
- Nous avons une capacité cognitive limitée (nous obligeant à utiliser des heuristiques et à sélectionner des informations + nous ne sommes pas capable de faire des jugements normatifs, comme le jugement de covariation).

↳ On utilise ainsi des **heuristiques de représentativité** pour catégoriser ou faire des jugement de probabilité. On se base sur des éléments non pertinents. Or la bonne réponse devrait se baser les **probabilités** (e.g. fermier vs. sinologue).

↳ Plus de mots avec R en première position ou plus de mots avec R en troisième position? Les sujets ont tendance à dire qu'il y a plus de mots qui commencent avec la lettre R. Les sujets essaient de générer des mots avec la lettre R, or il est plus simple de générer des mots qui commencer avec la lettre R que les mots qui ont la lettre R en 3e position. Donc les sujets utilisent une **heuristique de disponibilité** pour juger de la fréquence d'un mot. Il y a une facilité de rappel.

↳ Exemple de l'application sociale : les noirs (américains) sont-ils plus agressifs que les blancs? Il est plus facile de générer des exemples de noirs agressifs que de blancs agressifs. La facilité n'est pas liée à la fréquence, mais simplement à la saillance des individus noirs et des comportements agressifs aux États-Unis (deux minorités).

↳ *Biais de confirmation d'hypothèse.*

Sélection des informations considérées pertinentes au jugement. Tendance à chercher des informations qui **confirment** l'hypothèse.

↳ Étude de Snyder et Cantor : les sujets lisaient une description d'une personne (mixte : extraversion et introversion). Puis les sujets testaient une hypothèse donnée sur la cible : extraverti (condition 1) ou introvertie (condition 2).

Résultats : tous les sujets confirmaient l'hypothèse. Donc les sujets évoquaient des informations qui confirment l'hypothèse et ignoraient celles qui l'infirment.

↳ *Jugement de covariation.*

E.g. : fumer cause un cancer du poumon? Quelles informations sont utilisées pour répondre à cette question? Nous avons tendance à se focaliser sur le cas présence - présence (surtout avec une attente initiale).

**Jugement normatif :**

- Proportion de fumeur qui ont le cancer et non.

- Proportion de non fumeurs qui ont le cancer et non.
- Les deux proportions sont elles comparables?

**Jugement de prédiction** : non respect de la loi de grands nombres... on prédit avec confiance des comportements futurs à partir d'une seule observation (vs. multiple observations).

⇒ Conclusions?

Nous ne sommes pas très rationnels/logiques (dans la sélection des informations, dans l'utilisation des informations et application des règles d'inférence). Nous avons une capacité cognitive (ou ressource cognitive) limitée.

L'être humain est donc perçu comme un **avare cognitif**. L'être humain a une capacité cognitive limitée → sélection de l'information, utilisation des heuristiques (+ manque de capacité de penser de manière logique, statistique ou normative). Forte influence de nos connaissances préalables (catégories et schémas) dans les inférences sociales, notamment lorsqu'on n'a pas d'autres informations.

## © Perception d'autrui.

Processus : **attention** (encodage) → **interprétation** (catégorisation et application des schémas) → "attention" → rappel (stockage). L'interprétation (catégorisation) permet de donner un sens au stimulus que l'on perçoit.

Posner → l'attention peut être définie comme *la somme de travail cognitif qu'un individu fait* (ce dont un individu est conscient) : direction et intensité.

→ *Qu'est ce qui attire notre attention?*

→ Facteurs liés à la cible (dans le contexte) :

- **Effet solo** (être unique dans le contexte) : une femme seule parmi des hommes par exemple.
- **Être figural** (dynamique, en contraste à la situation qui est statique).

→ Facteurs liés au percevant :

- **Attention initiale** → si la cible va à l'encontre de l'attente (de façon extrême) du percevant ou du contexte.
- **Goal relevance** (pertinence ou importance de la cible pour le percevant) : la personne sera notre nouveau patron par exemple.
- **Consigne** explicite donnée au percevant.

### o Catégories, schémas.

Étape : attention → interprétation → stockage/rappel.

Interprétation → **catégorisation** et application de schéma. On catégorise la cible et puis on applique un schéma afin de donner du sens aux comportements de la cible.

Un même stimulus peut être interprété différemment (exemple de deux personnes blanches/blanche et noire).

### ↳ *Catégorisation et application des schémas.*

Exemple : on observe un homme assis sur un banc en train de lire un journal (dans un parc, un jour de la semaine).

Catégorisation : chômeur... il a nulle part où aller, il a des soucis financiers → (inférence : en train de lire les annonces d'emploi).

Vs catégorisation : cadre... en pause, a eu une matinée pleine de réunions → (inférence : en train de lire la page finance).

Catégorisation et schéma → permettent **d'inférer** d'autres informations (et schémas) déterminent l'interprétation, guident l'attention... À partir de là on peut utiliser d'autres d'informations pour pouvoir choisir l'une ou l'autre des catégories.

Importance des connaissances préalables.

Catégorisation : quand on traite un groupe d'objets, de personnes, d'événements comme équivalents. Pourquoi catégoriser? **Simplification** de la réalité, pour inférer d'autres informations non directement observées + (avec l'activation du schéma → interprétation).

### ↳ *Comment catégoriser?*

→ **Théories classiques** : l'appartenance catégorielle est déterminée par la présence des caractéristiques **suffisantes** et **nécessaires** chez le stimulus.

Implications : appartenance est tout ou rien (si une des caractéristiques n'est pas valide pour la personne, alors elle n'appartient pas à la catégorie). Tous les membres sont aussi représentatifs de la catégorie. Toutes les caractéristiques ont la même importance (diagnosticité).

→ **Théories probabilistes** : catégories représentées mentalement par un **prototype** = un exemplaire abstrait, souvent fictif possédant les caractéristiques les plus typiques de la catégorie. Par un **exemplaire** : membres réels, les plus typiques de la catégorie (meilleurs exemplaires).

→ **Théories probabilistes** : l'appartenance catégorielle est déterminée par **ressemblance familiale** (family resemblance) entre le stimulus et la représentation mentale de la catégorie.

Implications : la qualité de l'appartenance varie :

- Certains membres sont plus **représentatifs** → chaise = chaise de cuisine vs fauteuil de dentiste.
- Certaines **caractéristiques** sont plus importantes (plus diagnostique) → oiseaux = avoir des plumes vs faire des nids.

Aucune caractéristique n'est présente chez tous les membres (les membres ne représentent pas la catégorie de la même façon).

Quelle catégorie?

- **Saillance** (lié à la cible dans le contexte) : par exemple une femme seule parmi des hommes.
- **Récence** (liée au percevant) : catégorie récemment utilisée ou activée.
- **Primacy** (primauté) : information présentée en première. Par exemple : X est chinoise, PDG d'une société et a 50 ans.
- **Chronicité** (chez le percevant) : une catégorie constamment en saillance.

↳ *Schémas.*

Schéma = *une structure cognitive qui représente des connaissances organisées sur un concept.* Un schéma contient les **attributs** et les **relations** entre ces attributs.

↳ Par exemple :

Attributs : infirmières (soignent les patients, altruistes, douces).

Relations entre attributs : infirmières (sont douces parce qu'elles sont chargées de soigner des patients).

Fonctions des schémas :

- **Organiser** des nouvelles informations (quelles informations sont pertinentes? À quoi prêter de l'attention? Anticiper des informations).
- **Interprétation** (donner du sens à ce qu'on observe ou aux informations).
- **Mémorisation** facilitée.

↳ Exemple : comment le schéma nous aide à comprendre, à anticiper, mais peut aussi entraîner des erreurs?

Quels types de schéma?

→ **Schéma de personnes** : contient les **traits de personnalité** et les caractéristiques des différents types de personnes. Par exemple : personnes extraverties.

→ **Schéma de groupe** (stéréotypes) : par exemple les homosexuels, les anglais.

→ **Schéma de soi** : contient des connaissances organisées sur soi-même. Individu schématique : connaissances organisées sur un trait le caractérisant de manière extrême et qui est important pour l'individu (Markus, 1977). Exemple : schématique indépendante (une personne est dite schématique indépendante lorsqu'elle possède des connaissances organisées sur elle-même liées à ses traits indépendants et qu'elle pense qu'elle est très indépendante et qu'être indépendant est important pour la définition de soi).

→ **Schéma de rôle** : contient des comportements **normatifs** associés aux différents rôles, exemple : professeurs, étudiants.

→ **Schéma d'événement** (script) : contient des connaissances sur la séquence typique des événements. Exemple : script de restaurant (on commande, on mange, on paie).

Quel schéma on utilise?

- **Rôle vs personne** (professeurs vs extravertis) : on préfère utiliser le schéma de rôle que le schéma de personne.

- **Schéma visuels** (extravertis vs névrotiques) : on préfère utiliser le schéma extravertis que névrotiques car plus observables.
- **Primacy** (primauté) : information présentée en première (chinois, PDG, 50 ans).
- **Saillance**.
- **Chronicité** : schéma qui est accessible tout le temps (chez un individu).
- **Récence** (récemment utilisé).
- **Priming** (amorçage subliminal).

→ **Étude de Darley et Gross** : les sujets visionnent un film sur une fille « Hannah ».

Extrait 1 : Hannah, devant son école, dans son quartier (catégorisation) :

- Hannah vient d'un milieu favorisé (classe socio-économique élevée → beau quartier/ école)
- Hannah vient d'un milieu défavorisé

Extrait 2 : tous les participants voient Hannah en train de passer un test d'intelligence. Sa performance est ambiguë.

Les sujets évaluent ensuite la performance et l'intelligence d'Hannah.

⇒ Résultats : Hannah de la classe socio-économique favorisée est jugée plus performante que Hannah de la classe socio-économique défavorisée. La catégorie (classe sociale) **active** le schéma correspondant qui influence l'évaluation de la cible.

→ **Étude de Bransford et Johnson sur le schéma et le rappel : court texte.**

L'utilisation d'un schéma nous servirait à rappeler des informations.

Même texte ambiguë pour les deux groupes de sujets, mais :

- Groupe 1 : le texte n'a pas de titre.
- Groupe 2 : le texte a le titre « faire une lessive ».

⇒ Différence significative de rappel entre les sujets qui ont vu le titre, et ceux qui ne l'ont pas eu. Sans titre, beaucoup de phrases ne veulent rien dire, avec le titre on active des **scripts** qui leur donnent du sens.

→ *Quelles informations seront mieux mémorisées quand on utilise un schéma ?*

- Les informations **cohérentes** avec le schéma.
- Les informations qui **contredisent** le schéma de façon extrême.

Les informations moins bien mémorisées et incohérentes avec le schéma sont non pertinentes au schéma.

↪ **Erreurs de rappel.**

- Erreur d'**omission** : oublier les informations non-pertinentes ou incohérentes avec le schéma.
- Erreur d'**intrusion** : « se rappeler » des informations non présentées mais cohérentes avec le schéma.

→ **Étude de Cohen** : sujets visionnent une vidéo : une femme en train de dîner avec son mari, 2 conditions :

- Moitié des sujets → la femme est bibliothécaire.
- Moitié des sujets → la femme est serveuse.

Il y a des stéréotypes associés à chaque métier (éduquée vs pas de culture). Après avoir visionné le film, les sujets doivent écrire ce qu'ils se souviennent de la vidéo (rappel).

⇒ Résultats : sujets « bibliothécaire » se souviennent (en réalité pas présentes dans le film) de lunettes et musique classique. Les sujets « serveuse » se souviennent de télévision et bière.

DE PLUS les informations **cohérentes avec le stéréotype** présentes dans le film sont rappelées (bibliothécaire → salade, pas de télé, serveuse → hamburger, affectueuse).

↳ Autre exemple : liste de mots qui activent le schéma dormir (nuit, lit, couverture, artichaut, éveil, fatigue, sombre...), artichaut est saillant dans le contexte des autres mots de la liste. Intrusion de dormir dans la liste.

→ *Maintien des schémas.*

Nous avons des schémas pour nous aider à nous rappeler des informations et diriger notre attention.

- Pourquoi ? Les schémas sont stables, ils ordonnent, structurent et rendent cohérent le monde social.
- Comment ? On fait plus attention aux informations cohérentes avec le schéma (donc meilleur rappel). Interprétation des informations ambiguës en cohérence avec le schéma. Non attention à des informations incohérentes avec les schémas (ou en cas d'informations contradictoires... le rappel est meilleur mais dû au travail cognitif pour expliquer et exclure cette information → artichaut).

↳ *Connaissances préalables et données.*

→ *Formation d'impression.*

Une impression c'est former une image globale et cohérente concernant une personne.

- **Theory driven** (impressions basées sur, ou guidées par, des schémas ou des théories) : l'impression est déterminée par l'appartenance catégorielle de la cible.
- **Data driven** (impressions basées sur, ou guidées par les données) : l'impression est déterminée par des informations propres à la cible (individualisante)

Modèles de la formation d'impression : modèle d'Anderson, d'Asch (lecture obligatoire), de Brewer, de Fiske et Neuberg.

→ *Modèle continuum de Fiske et Neuberg : relation entre data et theory driven impressions.*

Facteurs : la **motivation** est nécessaire pour aller jusqu'au data driven (ou former une impression individualisée).

On voit une personne → catégorisation initiale → confirmation de la catégorisation initiale -> recatégorisation de la personne -> traitement des données spécifiques -> impression individualisée.

→ *Le modèle de Brewer : Dual model (modèle dualiste).*

Le facteur est l'**engagement personnel** du percevant (ego engagement). Engagé pour former une impression data driven.

Si l'engagement est élevé → traitement data driven directement (impression individualisée, représentation plutôt verbale). Pas d'étapes comme pour Neuberg.

Si l'engagement est faible → theory driven (impression non individualisée, représentation plutôt visuelle).

### ◦ Perception de groupe : schéma de groupe = stéréotype.

Le stéréotype est une croyance concernant les attributs qui caractérisent un groupe. Descriptions simplifiées, généralisées et partagées.

#### ↳ *Stéréotype et jugement.*

→ *Étude de Ugwuegbu* : les participants lisent un rapport criminel de viol. L'accusé : noir ou blanc (américain). Informations présentées : impliquant faiblement, modérément ou fortement l'accusé. Les participants doivent décider de la culpabilité de l'accusé (échelle de pas du tout à tout à fait).

⇒ Résultats : en condition modérément, la situation est ambiguë. Pour les conditions faible et fort noirs et blancs sont évalués aussi coupables. Mais dans modérément on observe une différence significative du jugement de culpabilité, l'accusé noir est considéré comme beaucoup plus coupable. Le stéréotype influence le jugement du sujet.

#### ↳ *L'origine des stéréotypes en cognition sociale.*

La catégorisation est à l'origine des stéréotypes. Alors que c'est un processus normal, fonctionnel, universel.

Effet 1 : différences inter-groupe est maximisées et les différences intra-groupe sont minimisées → **homogénéité perçue**.

Effet 2 : Ingroup (endogroupe) VS outgroup (exogroupe) → **favoritisme envers l'endogroupe**.

→ *Comment expliquer les stéréotypes négatifs (vis à vis des groupes minoritaires) ?*

- Saillance → attention → rappel → jugé plus fréquent → heuristique de disponibilité → corrélation illusoire.
- Maintien du stéréotype car attentes envers le groupe minoritaire.
- Informations cohérentes → on y fait plus attention et mieux mémorisées.
- Informations ambiguës → interprétées comme cohérente avec le stéréotype.
- Informations contradictoires → expliquées par des facteurs externes.

Perception de soi.

Stabilité et malléabilité du Soi.

Motivation et Soi.