François RIC, Dominique MULLER, *La Cognition sociale. La construction de la réalité sociale et ses conséquences*

Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, coll. Psycho +, série Psychologie sociale, 2017, 159 pages

Éric Le Ray

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/questionsdecommunication/23172>

DOI : 10.4000/questionsdecommunication.23172

ISSN : 2259-8901

Éditeur

Presses universitaires de Lorraine

Édition imprimée

Date de publication : 15 novembre 2020

Pagination : 477-480

ISBN : 978-2-8143-0586-1

ISSN : 1633-5961

Référence électronique

Éric Le Ray, « François RIC, Dominique MULLER, *La Cognition sociale. La construction de la réalité sociale et ses conséquences* », *Questions de communication* [En ligne], 37 | 2020, mis en ligne le 15 novembre 2020, consulté le 14 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/23172> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/questionsdecommunication.23172>

en proposant de revoir et d'étendre l'acception du terme *auteur*. « Je crois bien, avoue-t-il, avoir donné au terme auteur un sens beaucoup trop étroit. Je me suis limité à l'auteur entendu comme auteur d'un texte, d'un livre, d'une œuvre dont on peut légitimement lui attribuer la production » (p. 48).

Voilà le domaine d'investigation et de questionnement élargi à tous les champs. Et même dans cette nouvelle optique, M. Foucault revisite le concept d'auteur en ne s'intéressant qu'à ceux dont la fonction va au-delà de leur œuvre, ceux qu'il nomme des *instaurateurs* ou *fondeurs de discursivité* : « Ils ne sont pas seulement les auteurs de leurs œuvres, de leurs livres. Ils ont produit quelque chose de plus : la possibilité et la règle de formation d'autres textes » (p. 48).

Sans doute que, en Occident, l'essai foucauldien pourrait paraître comme ayant fait date et, en tous les cas, a fécondé bien des réflexions dans maints domaines des idées et disciplines scientifique. Vu ainsi, l'intérêt qu'aurait le livre que lui consacre D. Ribaud se limiterait principalement à sa dimension d'inventaire de l'héritage du philosophe. En Afrique, non pas qu'on découvre celui-ci, mais la relecture de *Qu'est-ce qu'un auteur*, à côté d'autres textes majeurs, aiderait à recadrer bien de lectures sociétales lésées de carcan, de préjugés et d'idéologies de tout poil. Cette recommandation de M. Foucault garde toute son actualité et sa pertinence : « Peut-être est-il temps d'étudier les discours non plus seulement dans leur valeur expressive ou leurs transformations formelles, mais dans les modalités de leur existence : les modes de circulation, de valorisation, d'attribution, d'appropriation des discours varient avec chaque culture et se modifient à l'intérieur de chacune ; la manière dont ils s'articulent sur des rapports sociaux se déchiffre de façon [...] plus directe dans le jeu de la fonction-auteur, et dans ses modifications que dans les thèmes ou les concepts qu'ils mettent en œuvre » (p. 57).

Charles Djungu-Simba K.

Université pédagogique nationale, Kinshasa, République
démocratique du Congo
djungu[at]hotmail.com

François Ric, Dominique Muller, *La Cognition sociale. La construction de la réalité sociale et ses conséquences*
Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, coll. Psycho +, série Psychologie sociale, 2017, 159 pages

Il est important de noter que la série « Psychologie sociale » dirigée par Nicole Dubois dans laquelle est publié le livre s'inscrit dans le prolongement des

travaux universitaires de Jean-Léon Beauvois. En effet, à la fin des années 1990, celui-ci a impulsé la création de la collection d'ouvrages des Presses universitaires de Grenoble nommée « Psychologie sociale », dans laquelle il a entrepris de dresser un état des lieux de la recherche en psychologie sociale à travers six volumes denses réunissant des contributions des meilleurs chercheurs de la discipline. La présente série de la collection « Psycho + » ambitionne de mettre à jour la production de J.-L. Beauvois et de présenter à nouveau au public des travaux sur la psychologie sociale, mais sous une forme plus courte et plus accessible comme en témoigne ses premières publications telles *La Dynamique des groupes* (D. Oberlé, 2015) ou *Les Représentations sociales. Fondements théoriques et développements récents* (P. Moliner et C. Guimelli, 2015).

L'objet de l'ouvrage de François Ric et Dominique Muller est la manière dont nous construisons la réalité sociale, les processus qui sous-tendent cette construction et les conséquences évaluatives et comportementales de cette dernière, c'est pourquoi on le nomme la cognition sociale. L'ambition des auteurs n'est pas de traiter l'ensemble des travaux du domaine, mais plutôt d'en donner un aperçu relativement général.

Le livre commence par fournir une définition de la cognition sociale, puis présente ses éléments caractéristiques et spécificités. Pour F. Ric et D. Muller, la cognition sociale peut être définie comme un champ d'études ayant pour objet d'analyse la pensée humaine et les relations de cette pensée avec le comportement social. Comment les gens donnent du sens à eux-mêmes, aux autres, au monde qui les entoure et quelles sont les conséquences de ces pensées sur le comportement social.

Dans le premier chapitre (« Historique »), les auteurs expliquent comment la conception du « penseur social » a évolué en psychologie sociale jusqu'à nos jours. La première grande conception décrit l'individu comme essentiellement motivé pour maintenir une cohérence dans son comportement. Elle s'appuie sur une description des travaux de Fritz Heider (*The Psychology of Interpersonal Relations*, Hoboken, J. Wiley, 1958) et Leon Festinger (*A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, Stanford University Press, 1957) sur la théorie de l'équilibre et de la dissonance cognitive. D'autres théories sont apparues, expliquant que la motivation peut aussi être d'obtenir une représentation réaliste de l'environnement, développant ainsi une conception du penseur social

perçu comme un « scientifique naïf » avec un impact sur la façon dont les individus attribuent des causes aux événements. La réflexion s'oriente ensuite vers les notions de « limitation du système cognitif » et les travaux sur les « heuristiques cognitives », les notions de « disponibilité », d'« avarie cognitif », de « tacticien motivé » et d'« acteur activé » associée à l'inconscient.

Dans le deuxième chapitre sur les « approches théoriques », F. Ric et D. Muller présentent les concepts-clés de cette approche ainsi que les modèles du traitement de l'information sociale. Parmi les concepts présentés, on trouve *l'attention*, la zone éclairée par une lampe torche que les Anglais nomment le *spotlight* (D. Derryberry et D. M. Tucker, « Motivating the Focus Attention », dans P. M. Niedenthal et S. Kitayama, éd., *The Heart's Eye: Emotional influences in perception and attention*, Cambridge, Academic Press, 1994, p. 167-196), mais qui souligne de fait que notre attention est limitée et ne peut être qu'à un seul endroit à la fois provenant de stimulus externes ou internes, volontaires ou involontaires. Autres concepts, ceux de la *disponibilité* de l'*accessibilité* et de l'*applicabilité*. Pour être utilisé, un concept doit être disponible en mémoire, c'est ce que l'on entend par *disponible* expliquent les auteurs. Quant à l'*accessibilité*, elle est présentée comme « le potentiel d'activation des connaissances disponibles » (p. 24), en quelque sorte ce qui vient à l'esprit en premier. L'*applicabilité* est l'idée qu'un concept même très accessible ne sera pas utilisé s'il n'est pas applicable dans la situation. Les auteurs poursuivent leurs analyses autour des concepts de *catégories*, de *catégorisation* et de *schémas*. Reprenant les travaux de Jean-Jacques Moskowit, les auteurs définissent la catégorie comme « un groupement en mémoire d'objets ou d'individus similaires – un groupement basé sur des caractéristiques importantes ou essentielles qui définissent l'ensemble des entités qui constitue la catégorie » (p. 26). La *catégorisation* renvoie au fait de placer mentalement une entité au sein d'une catégorie déjà connue. Dans les deux cas, ajoutent F. Ric et D. Muller, il s'agit de rapprocher un événement présent (le stimulus à catégoriser) avec des événements que nous avons en mémoire ; ce qui implique que nous utilisons des connaissances passées pour donner du sens à une situation présente. Après avoir parlé de catégorie et de catégorisation, qui renvoient à l'activité de classification, les auteurs présentent la notion du schéma qui, elle, renvoie à l'application de nos connaissances passées à la compréhension d'informations nouvelles. Ils citent les travaux de Susan T. Fiske et Shelley E. Taylor pour qui un schéma est « une structure cognitive qui représente des connaissances organisées sur un concept. Le

schéma contient les attributs et les relations entre ces attributs » (p. 28). Ainsi trouve-t-on des schémas de rôle ou de situation ou les schémas de soi que l'on a sur soi-même. Nos schémas nous permettent de comprendre la situation et de prédire la suite des événements, mais ils influencent aussi la façon de percevoir les événements, la réalité, une influence souvent automatique. Les concepts d'*automaticité* et de *contrôle*, F. Ric et D. Muller les abordent avec doigté, car ils dépendent des caractéristiques d'un processus. Ils présentent les quatre grands types proposés par John A. Bargh qui sont utilisés en psychologie sociale. On parle ici de la non-intentionnalité, de l'incontrôlabilité, de la non-conscience et de l'efficacité. Un processus totalement automatique aura donc ces quatre caractéristiques. À l'inverse, précisent les auteurs, un processus totalement contrôlé sera intentionnel, contrôlable, conscient et coûteux.

Cette distinction entre l'automatique et le contrôlé renvoie à des modes de traitement de l'information. C'est notamment le cas des modèles dits duaux, qui articulent, au sein d'un même modèle théorique, des modes plutôt automatiques et plutôt contrôlés. En effet, ces modèles duaux distinguent un type de traitement superficiel, fondé sur l'utilisation de raccourcis cognitifs (heuristiques), et un type de traitement plus approfondi et plus rationnel. Pour les auteurs, « selon leur niveau d'implication (de motivation) dans le jugement et leur disponibilité en ressources cognitives, eux-mêmes déterminés par des facteurs contextuels (pression temporelle, distraction) et personnels (importance subjective de la décision, degré de préjugé), les individus vont s'engager dans l'une ou l'autre des voies de traitement » (p. 32-34). Ainsi le mode de traitement de l'information renvoie-t-il à deux grands types ou systèmes de traitement, le système 1 (automatique) et le système 2 (le contrôle), mais nous basculons de l'un vers l'autre en fonction de variables telles la motivation et les ressources.

F. Ric et D. Muller expliquent que plusieurs modèles à deux voies apparaîtront, comme le modèle de la probabilité de l'élaboration développé autour de la persuasion et des attitudes, le modèle heuristique-systématique et celui de la formation d'impression. Certains seront complétés par des modèles de représentations ou des modèles à deux systèmes. « Alors que les modèles à deux voies mettent principalement en avant des différences concernant la nature des processus menant à l'élaboration d'une même représentation (attitude vis-à-vis d'une personne, d'un groupe), les modèles à deux représentations mettent plutôt en avant la nature

de ces représentations et leurs manifestations au niveau des comportements ». (p. 36). Par opposition, expliquent F. Ric et D. Muller en reprenant les travaux de Bertram Gawronski, « les modèles à deux représentations insistent particulièrement sur l'existence de deux types de représentations (ou attitudes). Les modèles à deux systèmes, quant à eux, dépassent cette proposition en proposant l'existence de deux ensembles de processus, deux systèmes, interagissant l'un avec l'autre » (p. 37), un modèle à deux systèmes dit réflexif ou impulsif par exemple (voir F. Strack et R. Deutsch, « Reflective and Impulsive Determinants of Social Behavior », *Personality and Social Psychology Review*, 8, 3, 2004, p. 220-247)

Le troisième chapitre est consacré aux travaux concernant « les méthodes », la manière dont nous construisons notre perception de l'environnement, d'autrui et de nous-mêmes. En fait l'essentiel du chapitre porte sur le fait que la perception de notre environnement physique, naturel ou social est le résultat d'une construction. Par exemple, la perception des couleurs découle d'une transformation d'ondes par le cerveau humain. La perception de l'environnement social dépend de schémas, de catégories, des informations disponibles, du lieu, d'un ensemble de facteurs et d'informations multiples et complexes qui participent à cette construction d'une perception qui sera toujours particulière et unique et à l'image de l'individu. Une perception sociale qui sera orientée vers l'autre comme groupe, l'autre comme personne, comme individu, mais aussi vers nous-mêmes comme la maïeutique de Socrate, cette utopie qui ne tient pas compte du temps, qui veut aller vers plus de connaissance de soi-même. Pour les auteurs F. Ric et D. Muller, la manière dont nous percevons cet environnement social dépend de ce que nous avons déjà en tête et est donc influencé par nos attentes et aspirations. Ainsi les schémas sont-ils un instrument conscient ou inconscient qui guide l'attention, la mémorisation et l'interprétation de l'information. De même, les schémas et catégories jouent un rôle central dans la manière dont nous percevons les situations et dont nous interprétons le comportement d'autrui. De même, cela a un impact sur la formation des impressions sur les autres et sur soi. La perception et le jugement sur autrui ne sont donc pas neutres ou objectifs.

Des modèles théoriques sont apparus autour de ces notions. Le modèle dit algébrique (N. H. Anderson, « Algebraic Models in Perception », dans E. C. Careterette et M. P. Friedman, eds, *Handbook of Perception*, vol. 2, New York, Academic Press, 1974,

p. 215-298), le modèle configurable (S. E. Asch, « Forming Impressions of Personality », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 1946, p. 258-290) ou le modèle du *continuum* (S.T. Fiske et S. Neuberg, « A Continuum of Impression Formation, from Category-Based to Individuating Processes: Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation », *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, C, 1990, p. 1-74). Pour Norma H. Anderson, les traits de personnalité posséderaient une valeur sur laquelle on s'appuierait pour bâtir une impression sur autrui avec une fonction mathématique positive ou négative. Dans son cas, Solomon E. Asch modèle son impression sur la forme des traits (comme chaleureux ou froid, et poli ou impoli) qui jouent un rôle organisateur dans la formation de l'impression avec des traits dits centraux ou périphériques. Le modèle du *continuum* est conçu comme une tentative de synthèse entre les idées de S. E. Asch et de N. H. Anderson selon lesquelles l'individu se situe en fonction de différents facteurs. Ici, l'impression est fondée sur des catégories ou des théories, comme des stéréotypes tels l'âge, le sexe de la personne cible ou la dimension individualisée des valeurs proche du modèle algébrique.

Un individu existe aussi dans un système social dans lequel il a une position, car il évolue dans un système hiérarchisé qui renvoie aux autres, à la personne ou l'individu, mais aussi à lui-même. Ainsi développe-t-on un statut et un pouvoir que chaque individu a dans ce système social qui conditionne la formation des impressions mais aussi leur contenu à des fins de sociabilité ou pour développer ses compétences intellectuelles pour servir, semble-t-il à F. Ric et D. Muller, deux besoins fondamentaux de l'espèce humaine : « La survie en groupe pour la communion d'une part, et l'acquisition des connaissances et l'accomplissement des buts pour l'agentivité d'autre part » (p. 64).

La manière dont nous attribuons des traits de personnalité stables aux autres à partir de l'observation de leur comportement est au cœur de la théorie de l'inférence de correspondance d'Edward E. Jones et Keith E. Davis (« From Acts to Dispositions: The Attribution Process in Person Perception », *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 1965, p. 219-266) présentée dans l'ouvrage. Et celle-ci est complétée par celle sur l'inférence spontanée de traits, car on pense que l'observation d'un comportement conduit à inférer spontanément un trait correspondant ou non à l'acteur du comportement avec le risque d'effectuer un transfert à une autre personne, un transfert tout aussi spontané, inconscient et indépendant des connaissances qu'on a *a priori* les uns sur les autres.

On explique ce phénomène de transfert par le modèle dit des « 3C » développé par les travaux de Daniel T. Gilbert et ses collaborateurs et qui est défini par un processus se déroulant en trois étapes : la catégorisation, puis la caractérisation de l'acteur et, enfin, la mise en situation de l'action ou du comportement. Ces différentes façons d'analyser et de produire une impression sur les autres a aussi un impact sur la perception qu'on peut avoir de soi-même. Selon F. Ric et D. Muller, pour se connaître, « il faut plonger » en soi-même et c'est de cette introspection qu'on arrive à une perception de soi, si ce qui nous caractérise est stable et qu'on a accès à nos états internes. Mais, dans les deux cas, l'individu reste un processus temporel non stable et éprouve souvent des difficultés, pour de multiples raisons, à accéder à ses états internes. Les auteurs pensent qu'on peut avoir un soi stable et changeant, car on accumule sur soi-même des informations qui s'additionnent avec le temps, mais qui contribuent faiblement à l'ensemble des informations stockées. En ce sens, les connaissances sur soi restent stables. Cependant, nous n'avons pas conscience de l'ensemble des informations nous concernant. Notre conscience de nous-mêmes est donc limitée, mais se comporte assez radicalement, de façon totalitaire, car elle généralise une connaissance de nous toujours partielle, mais perfectible, qui est, selon Anthony G. Greenwald, « toujours égocentrique, en recherche de valorisation et [...] résistant au changement » (« The Totalitarian Ego: Fabrication and Revision of Personal History », *American Psychologist*, 35, 7, 1980, p. 603-618). Peut-être est-ce pour mieux résister à la mort. F. Ric et D. Muller concluent le chapitre en constatant que le message qui ressort de ces travaux est que la perception sociale est construite et que cette construction n'est pas neutre : « Les éléments sociaux guident l'attention, la mémorisation et le jugement, que cela concerne l'environnement, autrui ou soi, souvent au service du système social ou du soi » (p. 75).

Dans le prolongement, le quatrième chapitre porte sur les conséquences cognitives et comportementales de l'environnement social, en montrant comment la perception de celui-ci s'insinue au cœur des processus cognitifs « de base » et modifie leur fonctionnement. L'environnement social détermine le comportement et provoque l'activation automatique de comportements associés parfois à l'activation de buts. Comme le rappellent justement F. Ric et D. Muller, l'être humain étant un être social, la présence de ses congénères affecte ses comportements et performances. Cette présence multiple joue donc un rôle de régulation sociale des fonctionnements cognitifs, mais aussi sur les performances des individus. Cet ancrage social affecte les comparaisons sociales, la menace du stéréotype et

laisse la place à différentes théories naïves par opposition aux théories scientifiques. Les auteurs clôtent le chapitre par une nécessaire réflexion sur le libre arbitre, car l'environnement social détermine la façon dont nous agissons et l'impression d'être aux commandes de nos actions n'est en rien un gage de l'existence de ce libre arbitre; ce qui ne semble pas être un mal pour F. Ric et D. Muller : « Pour terminer, remarquons qu'il ne s'agit en aucun cas d'un problème. Il serait même gênant de penser que certaines de nos décisions ou actions ne sont finalement le produit de rien. Toutes sont déterminées par un enchaînement et des interactions diverses et variées entre de multiples déterminants, quand bien même ceux-ci restent difficiles à imaginer que ce soit par les chercheurs ou par nous-mêmes » (p. 100).

Le dernier chapitre, bien qu'il traite des relations entre cognitions sociales et émotion, n'en constitue pas pour autant un traité sur les émotions. Il est organisé en deux parties : la première concerne le rôle des processus cognitifs et sociaux dans le développement des émotions ; la seconde est consacrée à la relation opposée, à savoir le rôle des émotions dans la cognition sociale et le processus cognitif. Les auteurs présentent la définition de Dacher Keltner et James J. Gross (« Functional Accounts of Emotions », *Cognition and Emotion*, 13, 5, 1999, p. 467-480) des émotions : « des patterns de perception, d'expérience, de physiologie, d'actions et de communication de courte durée qui surviennent en réponse à des opportunités ou des challenges physiques ou sociaux spécifiques ». L'émotion a un impact sur l'attention, la mémoire, le jugement, la prise de décision et le comportement.

Enfin, bien que le but de l'ouvrage soit de présenter les grandes notions et thèmes de la cognition sociale tout en mettant à jour les travaux de Jacques-Philippe Leyens et J.-L. Beauvois sur le même sujet parus en 1997 (*La Psychologie sociale*, t. 3, *L'Ère de la cognition*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble), les auteurs soulignent le fait que ce champ est bien plus vaste que ce qui est présenté ici. C'est pourquoi, ils concluent en proposant des pistes pour poursuivre la recherche telles les neurosciences sociales, l'impact de la culture sur les processus cognitifs, les aspects applicatifs issus de la cognition sociale dans les relations intergroupes, les décisions politiques et économiques, la santé et, enfin, le processus de la régulation du soi à développer avec la prise de décision.

Éric Le Ray

Université de Montréal, CA-H3T 1J4 Montréal, Canada
eric.le.ray[at]umontreal.ca