

**M.H. Plumet**

Développement des connaissances sociales et communicatives chez l'enfant

## **I. Psychologie du développement**

### **Le développement des connaissances interpersonnelles : Apprendre ce qu'est une personne**

1. Les personnes sont-elles d'emblée pour le jeune enfant un objet de connaissance particulier, différent des objets ?

Développe-t-il à leur sujet des savoir faire et des savoirs spécifiques, qui se distinguent de ceux développés dans ses relations avec l'environnement physique ?

Distinction personne / objet et savoir faire spécifique.

2. Comment parvient-il à comprendre les personnes qui l'entourent, à décoder les signaux pertinents de manière à pouvoir prédire leur comportement, en tenant compte de leurs *émotions*, de leurs *désirs*, de leurs *pensées* ?
3. En d'autres mots comment devient-il un « psychologue naïf » ?

## I. . L'intelligence sociale : quelle spécificité ?

### 1.1. Ancrage historique du concept en psychologie du développement :

**Piaget** a travaillé sur les problèmes concernant le monde physique, nombre, ...

Or ici on parle d'intelligence sociale

Le bébé humain est l'animal le plus démuné **il dépend** pour ses besoins physiologiques et psychologiques.

#### Théoriciens de l'intelligence :

On cherchait un facteur G Mais d'autres pensaient que ce n'était pas réductible à un facteur G.

- **Thorndike** (1920) pensait qu'il y avait l'intelligence sociale par opposition à
  - **l'intelligence mécanique** (traitement des objets concrets)
  - **l'intelligence abstraite** concernée par le maniement des idées et des abstractionsPour certains théoriciens il y a une distinction à faire sur l'intelligence sociale. On a du mal à faire test fiable sur l'intelligence sociale. Cela a découragé les chercheurs. Il y a aussi une manière empirique de dégager :

**Guilford** (1967)

Analyse factorielle

Un facteur renvoie à l'Intelligence Sociale.

A partir de relation tous les facteurs une composante est sortie une composante sociale.

Analyse des comportements d'autrui.

2 théoriciens de l'intelligence qui mettent en avant l'intelligence sociale.

#### On a vu se développer des Echelles psychométriques

=> échelles qui mesurent la maturité **ou l'adaptation sociale** de façon normatif

Items de conformité à des attentes sociales, pas sur raisonnement social.

Echelle d'adaptation sociale.

#### Grandes théories du développement:

**Piaget : Y a-t-il chez lui relation avec autrui ?**

Piaget ne fait pas de distinction entre objet et personne

Piaget n'accorde pas de places spécifiques à l'intelligence sociale. Ce sont pour lui les mêmes mécanismes les mêmes principes qui s'appliquent. Que ce soit des connaissances du mode physique qu'au monde social mais notion comme égocentrisme décentration.

Coordination de perception.

Centré sur sa propre perspective qui devenait capable de se décentrer vers 6-7 ans.

Ces notions ont servi ensuite à coordonner sa perspective à celle d'autrui.

L'enfant s'adapte à l'autre personne vers 6 ans (tardif)

La confrontation avec autrui peut être une source d'amélioration : **conflit socio cognitif**.

Enfant est placé avec quelqu'un qui n'aborde pas les choses comme lui peut progresser dans son mode de résolution. Piaget étudie l'intelligence dans sa globalité et pas l'intelligence sociale.

**Wallon : le rôle de l'entourage humain est primordial. L'entourage sert de médiation entre physiologique et psychique.**

Wallon étudie le développement dans son ensemble aussi. Il ne fait pas une rubrique à part pour l'intelligence sociale mais l'entourage humain a un rôle important pour l'émergence de la pensée symbolique.

Wallon met en parallèle

- ⇒ différenciation progressive soi autrui
- ⇒ différenciation entre signifiant et signifié.

2 auteurs qui ont apporté des notions importantes reprises par ceux qui ont travaillé sur l'intelligence sociale

### Psychologie cognitive anglo-saxonne:

**Bruner et Taguiri** (1954) Travail sur la perception d'autrui :

Différence avec objet car une personne n'est pas un stimulus passif.

La personne se voit observée, elle s'adapte en fonction de la personne en face.

La personne est celle qui lui ressemble le plus par rapport à des objets même si parfois on projette sur des objets un fonctionnement mental.

### En France :

**Pierre Oléron** (1981): intelligence SOCIALE qui est spécifique.

Il oppose clairement l'intelligence sociale et l'intelligence GEOMETRIQUE (ceux de Piaget)

Propriété physique du monde forme de raisonnement logique.

Oléron met en valeur qu'on ne peut pas se baser sur raisonnement logique.

### Intelligence SOCIALE :

**Ensemble de capacités à donner une signification organisée (à valeur prédictive et explicative) aux interactions sociales, aux personnes (y compris soi-même) et à leur fonctionnement.**

Prédire et expliquer les comportements y compris son propre comportement.

On va s'intéresser à des modes de compréhension implicite ou explicite.

Mécanisme cognitif mais aussi émotionnel et affectif.

## 1.2. La distinction personnes/choses : où se situent les différences ?

Le bébé a-t-il une réactivité spécifique aux personnes ?

a) Orientations perceptives privilégiées vers les stimuli "sociaux" ? Illustrations expérimentales

### Les préférences visuelles :

#### → SHERROD (1981)

Effectivement les bébés sont attirés

- par les objets en mouvement par rapport à ceux qui sont fixes.
- Par les stimulations moyennes ni trop intenses ni trop faibles.

L'attention du bébé est orientée plus vers les détails mais rapidement vers 2 mois il s'intéresse à des configurations plus globales plutôt que sur des détails sans liens entre eux et parmi ces patrons une qui l'intéresse particulièrement ce sont les visages (surtout en mouvement)

#### → FANTZ (1963, 1966)

Préférence pour visage organisé plutôt que mêmes éléments en désordre

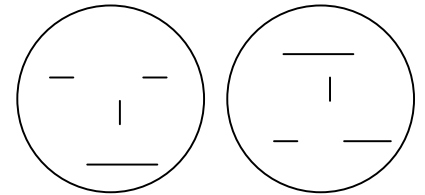
Préférence pour stimuli sociaux par rapport non sociaux

Les bébés préfèrent les configurations qui ressemblent au visage que les autres

Plus il avance en âge plus il aime les configurations complexes qui se

rapprochent de la personne. Il y a un enrichissement peu à peu

Dès les premiers mois, les enfants ont des préférences vers des stimulus qui représentent des stimuli social



### Les préférences auditives :

#### 1. **Voix humaine (+ mère)**

- Sons **langagiers** (Eimas, 1985)

Préférence pour voix humaines dès la naissance et notamment voix des personnes familières.

Très rapidement, il y a une discrimination des sons langagiers qui se rapprochent de la voix humaine.

Eimas : Ba, pa l'enfant fait des catégorisations très précoces qui se rapprochent de l'adulte.

#### 2. préférences pour le **LAE (Langage Adressé à l'Enfant)** (« motherese » ou « langage-bébé »)

Dans toutes les cultures il existe ce certain langage prosodie particulière. Ils y sont plus attentifs et montrent une attention particulière.

### Les préférences olfactives (odeur de la mère)

Odorat : dès la naissance l'enfant reconnaît l'odeur de sa mère

Discrimination par rapport à d'autres odeurs de femmes

Toucher : peu de données

**Avant** Piaget pensait que le bébé avait un monde sensoriel par modalité et que à un âge certain, il pouvait coordonner les modalités

**Auj.** on sait que patterns plus complexes intermodaux

- **synchronisation des gestes / voix (Condon & Sanders, 1974)**

**Le bébé est plus capable qu'on ne le pensait de faire un traitement inter modal multi modal et dynamique.**

## **b) La réactivité spécifique des bébés aux contingences dynamiques soi-autrui**

### **Synchronies au cours des échanges Interpersonnels ?**

Contingences dynamiques entre des éléments moteurs perçus chez le bébé et perçus chez le stimulus

### **Etudes de : Condon & Sanders, 1974; Brazelton, 1974; Trevarthen, 1978**

#### **Expériences en vidéo**

Mesure comportement chez mère et bébé en laboratoire.

Bébés 2-3 mois situation d'échanges filme mère et filme enfant

Code comportement : sourire, regard, mouvement de la bouche

On va chercher à voir assemblage entre comportement.

- ⇒ Une courbe montre que les mouvements se suivent
- Une autre courbe montre qu'il n'y a pas cette réciprocité

#### **Résultats**

Il n'y a pas de réciprocité qui se fait sur des modalités différentes.

La mère chante et l'enfant fait des gestes ou couplage par mimétisme ouverture bouche.

Ces recherches ne sont pas sans reproches méthodologiques : bébé peu nombreux, ages différents et pas d'analyse statistiques rigoureuses.

D'abord vidéo directe puis expérience en vidéo différée.

=> les « proto-conversations » apparaissent seulement en relation « contingente » avec des personnes. (Brazelton)

Si on coupe le direct et on lui remet la vidéo et la mère ne s'ajuste plus en direct.

Le bébé est intéressé mais beaucoup moins de réponses ajustées moins de proto conversations moins de sourires même si la situation les intéresse.

#### **Effets "Still face" (= visage impassible)**

#### **TRONICK ET AL. (1978)**

On place successivement le bébé dans **3 conditions** :

- 1) interaction en face à face avec une personne
- 2) rupture d'interactivité
- 3) reprise de l'interaction en face à face

**Episode 1** comportement d'allure sociale

Pendant **l'épisode 2** - « still face » : changement de comportement chez bébé

- (-) sourires
- (-) regards envers la mère,
- (+) activité motrice,  
touchers, agrippements auto-centrés
- (+) conduites de retrait ou de retournement.  
⇒ (affects négatifs au plan mimique et/ou vocal)

CS\_Plumet\_2006

Ces études ont donné lieu à des Interprétations différentes selon les auteurs

3 interprétations :

1- visage impassible = **violation des attentes** du bébé concernant une interaction normale ?

Le bébé est triste car la rupture d'interactions va contre ses attentes.

2- quand la personne devient immobile elle **prive le bébé des inputs régulateurs** nécessaires au maintien chez l'enfant d'états affectifs et de comportement « social » organisé (Stack & Muir, 1994) ?

Elle prive l'enfant de stimulation sensorielles qui provoquent les comportements sociaux

Rupture de la sensation que le bébé peut avoir de contrôle sur le monde

3 - **interrompt les tentatives** de l'enfant à s'**engager** dans un échange social ? (

Le bébé aurait des intentions de communication chez le bébé même à des âges très précoces (2 ou 3 mois)

Certains ont utilisé la vidéo

### c) Sensibilité à la direction du regard d'autrui ?

#### HAINS & MUIR (1996)

**Communication mère-bébé par télévision interposée** (regard dévié / regard en face)

- soit le bébé voit sa mère en face
- soit le bébé a l'impression que sa mère regarde ailleurs

Dès l'âge de 2-3 mois les bébés semblent être sensibles au fait que le regard d'autrui soit dirigé vers eux  
Variable déterminante.

### d) Observations sur les Imitations néo-natales

#### MELTZOFF ET MOORE (1983, 1989)

**On peut déclencher chez des bébés de quelques heures une imitation de :**

- **la protrusion de la langue (=tirer la langue)**
- **l'ouverture de la bouche**

Pour certains il ne s'agit que d'une copie sensori motrice

Pour d'autres il s'agit de plus que cela ce n'est pas une réponse réflexe mais compétences innées pour entrer en relation avec les personnes. (Volonté du bébé).

Cela permet de construire des concepts de ce que sont les personnes il s'est rendu compte qu'avec des nouveaux nés :

Un expérimentateur tire la langue.

Un autre expérimentateur ouvre la bouche.

Le lendemain le bébé reproduit le geste qu'a fait l'expérimentateur.

## Comment interpréter ces différences de comportement face aux objets et aux personnes?

### a) positions behavioristes:

#### Pas de signification sociale Bradley

1. Comportement expliqué par une simple réactivité d'ordre sensori-motrice à des caractéristiques spécifiques, inhérentes aux stimuli sociaux.  
Toute une série de caractéristiques qui font faire que le bébé va réagir.
  - similitude de comportements => facilitation sociale  
peut être observé en miroir chez l'enfant.
2. attribution de sens aux conduites du bébé => sélection par personne  
La mère va interpréter, va donner du sens d'où elle va avoir réaction, répond au sourire, le bébé va avoir des renforcements => l'enfant va donc sélectionner ses comportements ses conduites.
3. **Mécanisme de narcissisme primaire** (les bébés ont du plaisir à avoir l'impression de créer et de contrôler son environnement par rapport à leur propre action). (miroir de ses comportements et mouvements)  
L'enfant a plus de l'occasion d'avoir ce plaisir car les personnes s'ajustent à lui.

⇒ Pas de réelle signification "sociale" pour le très jeune bébé (ex: **Sylvester-Bradley**)  
Il ne faut pas confondre l'interprétation en tant qu'adulte et l'enfant

### b) positions innéistes (voire nativistes):

**Innéiste** : Une compétence est pré programmée

**Nativiste** : même chose mais elle est là dès la naissance

Le bébé est pré-équipé de processus de traitement spécialisés, de motivations et/ ou de conduites adaptatives destinés spécifiquement à l'interaction avec les personnes

(ex: **Trevarthen, Brazelton** : pré-parole/pré-saisie)

**Metzloff** : imitation : capacité innée, conduite prédisposant la relation à l'autre

Position forte pour ce qui est pré établi s'ajuste aux personnes.

### c) positions constructivistes/ cognitivisme précoce:

Le bébé a des compétences à la naissance. (Existence d'un cognitivisme précoce chez l'enfant)

Conception appuyée par (ex: Marianne **Legerstee**)

: Il existe une catégorisation précoce : l'enfant n'est pas passif.

L'équipement cognitif du bébé lui permet de construire des catégorisations différenciant très tôt les expériences avec les personnes et les choses

Il est capable dès les premiers mois de faire des regroupements des coordinations intermodales

- ⇒ ébauches de concepts, incluant des types d'évènements auxquels s'attendre dans les relations avec des personnes / des objets.
- ⇒ Construction de modèles internes s'enrichissant avec l'expérience)

Construire un certain nombre d'attentes

Enfant a des schémas, modèles internes pour relation avec autrui, avec choses

**Deux exemples d'études en faveur d'une "catégorisation précoce" concernant les objets et les personnes:**

Effets « still face » et catégorisation personne/objet

Recherche d'Ellsworth et al. (1993)

Bébés de 3 mois, et de 6 mois

Bébé face à

- ⇒ Mère
- ⇒ Inconnu
- ⇒ Objet

+ épisodes interactifs (avec rupture, puis retour)

Objet marionnette qui a caractéristiques qui ressemble à une personne s'ajuste aux comportements du bébé.

1. Indicateurs visuels de l'attention m^m choses (voir tableau)
2. Indicateurs de réponses affectives. Ce n'est que quand il y a rupture d'interactivité avec une personne que l'enfant a une réponse affective négative.

Réaction forte lorsque situation de rupture : still face + personne (mère, inconnu)










Différence du **point de vue affectif entre O/P.**

Ce n'est donc pas que sensori motrice. L'enfant n'a donc pas les mêmes attentes quand objet/personnes quand la personne ne se conforme pas aux attentes du bébé.

Episodes :		Stimulus présenté au bébé	
<b>Personne</b>		<b>Objet</b> (marionnette sonore «interactive »)	
<b>Mère</b> <b>Inconnue</b>			
<b>A) Réponses d'attention visuelle du bébé :</b>			
1. Episode interactif (1'30)	↑	↑	↑
2. Rupture d'interactivité ( <i>still face</i> ou <i>still object</i> ) (1'30)	↓	↓	↓
3. Retour à l'interactivité (1'30)	↑	↑	↑

Episodes :	Stimulus présenté au bébé
------------	---------------------------



Personne		Objet (marionnette sonore « interactive »)	
Mère		Inconnue	
<b>B) Réponses affectives du bébé :</b>			
1. Episode interactif (1'30)			
2. Rupture d'interactivité ( <i>still face</i> ou <i>still object</i> ) (1'30)			 Preuve que attente différenciée vis-à-vis des personnes et vis-à-vis des objets
3. Retour à l'interactivité (1'30)			

Une autre illustration d'une différence précoce : Imitations des personnes/ des objets

« imitation réflexe » ou imitation différenciée ?

Quel que soit son statut, l'imitation est-elle une **réaction sélective** envers les personnes (et non les choses ?)

**Etude de LEGERSTEE (1992) :**

Condition :	Personne	Objet
« Protrusion langue »	<b>Imitation</b> « Protrusion langue »	<b>Acte complémentaire</b> « ouverture bouche »
« Ouverture bouche »	<b>Imitation</b> « ouverture bouche »	<b>Acte complémentaire</b> « Protrusion langue »

Objet en bois langue

L'imitation ne se répercute pas de la même façon avec objet il y a plus souvent des actes complémentaires.

Il aime que complémentaire avec Protusion ou imitation avec objet.

Réponses d'imitation beaucoup plus fréquente face à personne que objet => l'enfant utilise ses capacités de façon sélective face aux personnes

⇒ Imitation différenciée et non pas imitation réflexe

CS\_Plumet\_2006

### Observation complémentaire de Meltzoff

A 18 mois : **imitation d'une intention (Meltzoff)**

Bébé regarde personne qui fait quelque chose mais n'arrive pas à le faire. Le bébé observe l'adulte qui fait et n'arrive pas.

#### **Condition 1**

Condition contrôle objet avec mouvement présenté mouvement ne va pas jusqu'à son terme

On regarde ce que fait l'enfant

⇒ Quand c'est personne qu'il a vu il va jusqu'au bout

⇒ Quand c'est montré seul => il n'arrive pas.

L'enfant quand il voit personne montre qu'il a compris et montre qu'il peut aboutir compréhension d'autrui il a compris ce que l'autre voulait faire.

#### **Définition de l'imitation**

- moyen privilégié de distinction personnes/ choses
- moyen d'appropriation des connaissances spécifiques (cf. imitations réciproques intentionnelles entre partenaires sociaux)
- moyen de **communication** et de **représentation** sociale

Ces deux expériences ont conduit à dire existe-t-il une intelligence sociale précoce

Question reste ouverte

Sensori motrice

Bébé est d'emblée relation sociales mais il y a aussi portion médiane

Cette distinction se construit grâce à l'imitation et réaction affective

Stimulus social très pauvre :=> schéma

Stimulus objet ressemble à une personne

Qu'est ce que l'enfant attribue à une personne et à un objet

Permanence de l'objet piaget

Se développe des moyens spécifiques pour s'adapter

Manipulation motrice d'objets

Avec communication à distance (appelle mère)

#### **3 positions**

⇒ **pessimiste** : pas de signification sociale (béhavioriste)

⇒ **d'emblée conduite sociale** pré équipée

⇒ **médiane** pas d'emblée mais construit des catégorisation => 2 ex [Ellsworth \(voir tableau\)](#)  
**imitation peut aussi imiter états mentaux d'une personne**

## II. Une dimension essentielle de la compréhension des personnes : la prise en compte de ses états mentaux

### II.1. L'étude de l'enfant comme « psychologue naïf »

Comment l'enfant construit son système d'interprétation des conduites sociales et humaines à partir de sa compréhension des états mentaux d'autrui (non observables)

Domaine très actif congrès toujours un thème ou un symposium sur cela.  
Interpréter les comportements en terme psychologique

Un enfant voit sa maman ouvrir le frigo => cette conduite peut donner plusieurs interprétation

⇒ maman a soif elle veut du jus d'orange

⇒ si elle ne sait pas que j'ai fini le jus d'orange elle y va quand même il fait appel à des états internes

Comment s'acquière cette compétence interprétative ?

#### - Notion de "théorie de l'esprit" theory of mind

Elle se place du point de vue de l'enfant

Comment il se construit une théorie naïve du fonctionnement de l'esprit système interprétatif.

Vient d'un article de **PREMACK & WOODRUFF (1978)** -

**Etude de primates** : renforcement, conditionnement ou le singe va-t-il plus loin et attribue à leur congénère des interprétations.

A partir de quand, quels étapes pour se construire ce système d'interprétation.

Autant avec l'animal on a tendance à sous estimer les compétences. Avec les bébés on fait l'inverse.

Biais d'interprétation quand les chercheurs regardent animal ou bébé.

On ne peut **voir** la capacité de théorie de l'esprit.

Trouver des indices complémentaires des capacités émergentes d'interprétation. Savoir faire pratique et pas seulement conduites observables. Comportement de surface.

Recherche d'indicateur de connaissances implicites, de mentalisation, d'indices comportementaux : qui montreraient par l'action l'existence d'un ajustement aux états mentaux d'autrui.

Quand il parle (langage), on peut l'interroger mais avant on ne peut inférer sur les capacités interprétatives qu'un fonctionnement de son système.

### II.2. La genèse de savoir-faire implicites sur les états mentaux:

#### a) La communication émotionnelle & référence sociale

**La communication émotionnelle** : la compréhension est + ou – facile car certains états mentaux laissent des Traces observables et d'autres moins : peur, tristesse, joie.

On a une manifestation observable externe. C'est plus facile à capter pour un bébé que d'autres états mentaux. Comment avoir l'intention de faire quelque chose ou une pensée représentation interne pas lisible.

Certains types à émotions sont accessibles assez tôt.

Certains comportements de l'enfant peuvent être adaptés dans la relation sociale sans qu'ils **comprendent** délibérément les états mentaux.

**Attention :** peuvent relever au début de processus d'ajustement élémentaires sans prise en compte délibérée des états mentaux

**Communication émotionnelle :**

\* **vers 2 mois:** on voit apparaître les premiers sourires sociaux. On voit des sourires déclenchés. Il y a une réciprocité entre sourire d'autrui et sourire du bébé.

\* **avant 4 mois : biais positif :** Réponse sans comprendre le sens émotionnel  
Le bébé répond positivement à toute mimique qu'on lui présente. Cela n'exclut pas une possibilité de différenciation perceptive pour certaines émotions. Colère / peur  
Il faut faire une différence entre discrimination perspective et compréhension.  
Avant 4 mois tte positif : valeur peut être adaptatives pour préserver lien d'attachement.

C'est plutôt vers 5 mois qu'il y a une différence perception / compréhension (Nelson) réponse qui tient compte du sens de l'émotion.

1<sup>ère</sup> année 1<sup>ère</sup> dialogue dynamique réciproque avec père, mère frère sœur.  
Parfois il y a contagion qui le dépasse et ne fait plus différence entre lui et l'autre.

A partir de 5 mois se développe toute la palette de l'expressivité émotionnelle avec les proches et personne inconnue en utilisant le répertoire émotionnel.  
Le bébé commence à utiliser les émotions d'autrui pour réguler ses actions et ses comportements

\* **LA CONDUITE DU « SOCIAL REFERENCING »** référence sociale

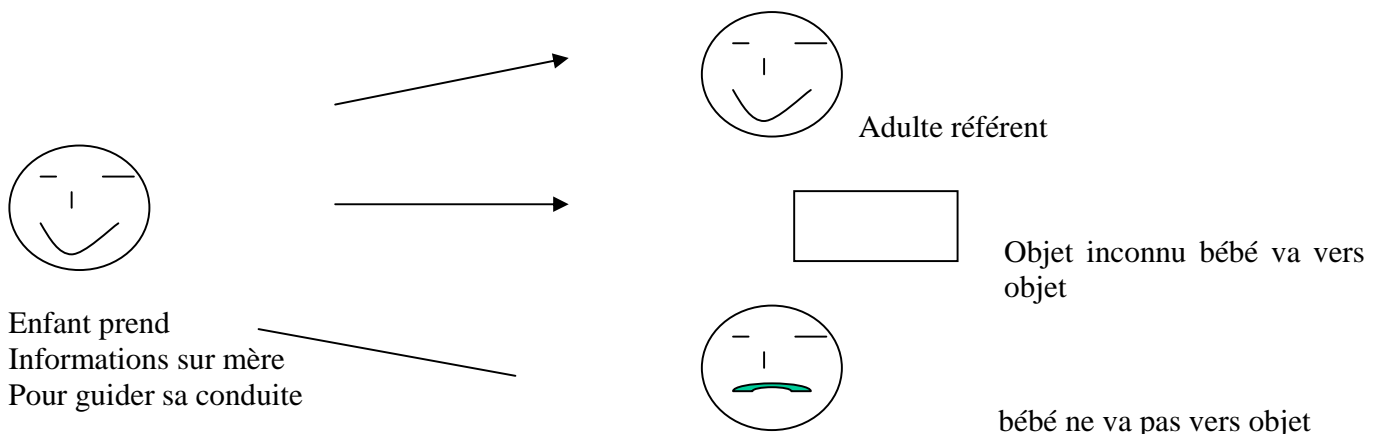
**Bébé: Adulte-Référent: Bébé va vers l'objet**

**Objet inconnu**

**Bébé ne va pas vers l'objet**

Référence sociale à partir de 7-8 mois

Le bébé est capable d'utiliser l'émotion d'autrui pour réguler ses propres émotions.



Il utilise l'expression de la mère pour réguler son approche de l'environnement.

CS\_Plumet\_2006

Connaissances implicite du jeune enfant pour proche / environnement.

Il comprend quand la mère n'aime pas objet ou le considère comme l'objet.

D'autres chercheurs disent que quand maman est contente continue (renforcement) et quand pas contente arrête.

Vers cette fin de 1<sup>ère</sup> année changement qui vont dans le même sens

**b) L'attention visuelle conjointe, les regards et les gestes de désignation (autre indicateur d'attribution des états mentaux d'autrui)**

- Suivi du regard de l'autre
- Initiative d'attention conjointe
- Regard alterné personne objet personne
- Pointage proto impératif (pour avoir quelque chose)
- Proto déclaratif déclaratif : pour partager un l'intérêt
- Attention conjointe : base de la communication référentielle

Conduite qui est de regarder là où l'autre regarde.

Dans un premier temps suivi du regard, regarde ou regarde l'autre.

Se développe vers la fin de la 1<sup>ère</sup> année.

12 mois suit objet précis

18 mois : est capable de regarder hors de son champs de vision actuel

ex est capable de regarder derrière lui.

Il peut amener autrui à amener autrui vers ce qui l'intéresse.

\* regard alterné personne -objet-personne, + mimique + vocalise puis l'enfant y associe le pointage.

\* pointages: BARON-COHEN, 1989

**proto-impératifs** (pour avoir qqch)

**proto-déclaratifs** (pour partager un intérêt pour qqch)

- Attention conjointe :

Cette capacité attention conjointe base de la communication référentielle

Regard est une porte d'accès vers ce qui intéresse l'autre

Partager un intérêt pour quelque chose.

Vers 9-10 mois: il y a des intentions de communication intentionnelle

Quand l'enfant adresse un message communicatif à autrui il attribue des états mentaux d'intention  
quelqu'un pourra le décoder.

Attribution implicite à l'interlocuteur d'états mentaux :

attention, compréhension d'intentions

L'attention conjointe est une des conduites les plus précoces est un des premiers indicateurs de la compréhension des états mentaux.

c) **Les conduites de réconfort et d'aide**  
- **DUNN (1988), HOFFMAN (1976) :**

Evolution des réactions à la détresse d'autrui (face à quelqu'un qui est en détresse qui s'est fait mal ou qui est triste).

- **entre 1 et 3 ans:**
  - **contagion** (se met à pleurer lui-même pour lui)
  - **sympathie + projection** (mimique préoccupée mais ne pleure pas. Réaction émotionnelle un peu plus contrôlée, il va essayer de réconforter l'autre par projection ce qui le console lui-même son doudou, sa maman, sa couverture)
- **A partir de 3 ans**
  - **sympathie + décentration** : l'enfant va aller chercher la mère de l'enfant qui s'est fait mal pour le consoler. Même quand l'enfant est très jeune il a des moyens de partager la douleur de l'autre.

Puis, il y a toujours ce partage d'émotions qui permet de trouver des moyens d'aider l'autre prend en compte états mentaux de l'autre

Puis à 3 ans s'ajuste à la perspective d'autrui

Intrication entre processus émotionnel et cognitif faire une différence entre soi et autrui.

**Mais distanciation qui se poursuit au delà:**

\* **4-5 ans** : reproduction d'émotions sur commande

avant 4-5 ans c'est difficile pour eux de reproduire car il faut une certaine distanciation.

- **6-7 ans** :
- Difficile quand il n'y a pas de transparence entre état émotionnel interne / apparent  
Cadeau que l'on n'aime pas et on montre quand même qu'on est content

d) **le partage de représentations « non sérieuses » sur le monde**  
(humour, jeux de faire-semblant)

Partage de représentations en décalage avec le réel :

\* **Taquineries** (à partir de 8-10 mois)

**REDDY (1991)** (intention **apparente/réelle**)

Ces conduites ont pour caractéristique une intention **apparente** (contrarier, agacer) et intention **réelle** (s'amuser).

On cherche à agacer mais pour rire.

L'enfant rompt un schéma régulier pour aller contre lui-même. Fille/ballon/père

Jouer avec interdit

Respecter interdit aller chercher objets interdits en rigolant.

Le but n'est pas de jouer vraiment avec les rideaux mais ce qui l'intéresse c'est la réaction de la mère face à l'action. Représentation apparente

Succession effet émotionnel d'abord négatif puis désamorce

\* **Faire-semblant** (vers 16-18 mois)

Faire des actions non sérieuses, se laver les mains sans savon, manger sans rien

Peut se faire seul mais aussi avec quelqu'un comprendre les représentations imaginaires de l'autre.  
(représentation imaginaire/ réelle)

Maintenir à l'esprit.

Objet ballon mais c'est autre chose pierre précieuse.

CS\_Plumet\_2006

### **LESLIE (1993)**

Cette capacité à partager avec autrui représentation imaginaire est une capacité qui montre découplage qui permettra à l'enfant que les autres peuvent avoir une représentation fautive de la réalité.  
Ici les 2 sont d'accord qu'en vrai c'est un caillou mais cela pourrait être un diamant.

### **les ruses, tromperies et mensonges : début vers 2 ans ½, 3 ans**

**Mentir = dire quelque chose de faux + intention de tromper**

Pour éviter une punition

Pas la même chose que les jeux imaginaires car pas intention de tromper.

Obtenir quelque chose d'intéressant pour lui qu'il n'aurait pas réussi par moyen direct.

#### **Stratégies de tromperie :**

Au début stratégie rudimentaire, il s'empare de conduites mais n'a pas réellement assimilé le mécanisme

\* Au début **mensonge par déni** : est ce que c'est toi qui a écrit sur le mur non ce n'est pas moi c'est mon frère : détournement sur autrui mais quand il fait cela il laisse des indices (traces de stylo sur les mains) mensonges très peu crédibles

\* **stratégie de dissimulation physique** : garde pour eux, cache (manipulation physique du monde)

\* **manipulation d'informations, peut modeler les représentations d'autrui** : à partir de 4 ans, 4 ans et demi

Au début c'est un instrument mais n'agit pas sur les représentations d'autrui.

Donner de nouvelles informations.

### **III.3. Vers le développement de connaissances explicites, et l'élaboration d'une théorie de l'esprit**

#### **a) L'émergence du vocabulaire psychologique :**

- Dès **2 ans, 2ans 1/2**, perceptions, émotions, désirs

Etude du vocabulaire psychologique très intéressant

Extrait tous les termes mentaux

Perception : toucher

Émotion : tristesse, colère

Il y a une catégorie qui apparaît plus tard : croire, penser, savoir.

- **3 ans, 3 ans ½** cognition, connaître savoir

Etat épistémique : décalage entre les 2

Les états mentaux sont les moins visibles pour les reconnaître.

#### **BRETHERTON & BEEGLY (1982), SHATZ, WELLMAN & SILBER(1983)**

Ces termes sont aussi bien utilisés pour parler de soi ou d'autrui à tous les âges, apparaissent en même temps.

b) **La compréhension des perceptions :**

**FLAVELL & al.(1981, 1986)**

**- Décentration perceptive : 2 niveaux :**

- comprendre *ce que* l'autre voit (**2 ans ½, 3 ans**)
- comprendre *comment* l'autre voit (**4 ans**)

Flavell a montré avec un matériel simple

Il a utilisé un carton 2 images différentes sur chaque face : Un lion / un singe

On place cette image entre enfant et adulte.

Dès l'âge de 2 ans ½ l'enfant est capable de dire moi je vois le singe et toi le lion.

Si on lui demande comment lui peut voir le lion il faut tourner il comprend déjà.

Comprendre comment l'autre voit (4 ans)

On le voit pas orienté de la même manière une tortue sur une carte à l'endroit à l'envers les 2 sont face à face

Seuls les enfants de 4 ans disent toi à l'envers moi à l'endroit.

On sait qu'il n'a pas la même représentation de soi mais on a du mal à considérer le contenu.

c) **Distinction entre Apparence-Réalité (4 ans)**

On présente à l'enfant un objet trompeur une bougie qui ressemble à une pomme. On lui laisse manipuler.

On lui demande ensuite

- quand tu regardes cet objet cela ressemble à quoi à une pomme ou à une bougie ?

- et en vrai c'est quoi ?

3-4 ans pomme /pomme

bougie /bougie

Ils ont du mal à comprendre qu'il peut y avoir 2 représentations différentes du même objet

2 modes de perception différents vision / manipulation tactile

Alors qu'à 4 ans pomme / bougie

d) **La compréhension des désirs**

**ASTINGTON (1993)**

L'enfant de moins de 3 ans que les autres personnes ont des désirs différents de soi mais à 3 ans les enfants ont tendance à différencier le désir de son action

Quand il y a cohérence entre désir et action OK

La compréhension désir est tardive

Conduite non intentionnelle

Les enfants de 3 ans ont du mal à saisir la différence entre action et désir

Si il fait une action c'est cela qu'il voulait



CS\_Plumet\_2006

e) **La compréhension des croyances : une étape à 4 ans** (cf.TD4) :

- **Epreuve d'attribution d'une croyance erronée**

(WIMMER & PERNER, 1983) - *Maxi*

Histoire mis en scène par personnage maquette d'objet

On leur raconte l'histoire de Maxi qui rentre de faire les courses. Parmi les achats il y a une tablette de chocolat Maman range dans le placard bleu pendant qu'il est dans sa chambre maman prend le chocolat en utilise un peu et le met dans le placard vert

On demande à l'enfant où maxi va chercher le chocolat ?

Sachant qu'il ne ait pas qu'il y a eu le déplacement

Les enfants entre 3 et 4 ans échouent à cette épreuve ils indiquent par rapport à leur croyance placard vert

4.5 -5 ans vont dire placard bleu

Cette expérience a été reprise en vidéo, par ordinateur.

- **Auto-attribution / attribution à autrui** (*Smarties*)

(PERNER, LEEKAM & WIMMER, 1987)

On montre une boîte de smarties

On demande à l'enfant qu'est ce qu'il y a dedans

Il répond des bonbons smarties

On ouvre la boîte en fait il y a un crayon

On ferme la boîte

Si je montre la boîte à quelqu'un d'autres qu'est ce qu'il va dire

3-4 ans l'enfant va dire l'autre va dire qu'il y a un crayon

Ce qui compte pour lui c'est sa connaissance actuelle

L'attribution d'une croyance erronée est difficile avant 4 ans mais l'est après

Ils ont du mal à restituer leur croyance de départ

f) **Changement qualitatif du pont de vue cognitif qui sera l'accès aux Méta-représentations**

A propos du monde faire des représentations des représentations

Se représenter des objets en leur absence se représenter un

Mais aussi se représenter la représentation de quelqu'un d'autre

Pour tenir compte de Max, on se représente la représentation fautive de Max.

Découplage des représentations

Dans le jeu de fiction distinct de la réalité

Ici conflit entre ce qui est vrai/faux

Tout le monde n'est pas d'accord

g) **Au delà de 4 ans : (cf.THOMMEN, 2001, chap.5)**

1. Méta représentation permet aussi de se représenter des représentations contradictoires (détecter de possibles différences de représentation)
2. déterminer *en quoi* résident ces différences.
3. représentations mentales *récurives*  
Récursivité : les représentations s'emboîtent successivement

CS\_Plumet\_2006

L'autre croit quelque chose de faux  
Policiers, espionnage fausse croyance  
Double bluff  
Comprendre états mentaux

4. prise de conscience qu'il n'y a pas de réalité « objective », car perçu par quelqu'un il n'y a que des *représentations du monde* (vers l'adolescence).
5. facteurs influençant nos représentations mentales  
(Biais personnels, préjugés, styles cognitifs et émotionnels...)

Comprendre que quelqu'un n'a pas les mêmes représentations à cause de ces facteurs là est important  
Fonction de ces facteurs là (fatigue, différence de personnalité entre les gens)

## 7. Pluralité des processus en jeu dans le développement de l'intelligence sociale :

**(REM : Partie non traitée en CM cette année. Un peu en TD N°5. Sera approfondie en Master)**

### 7.1. Processus cognitifs

- décentration (PIAGET ; SELMAN)
- imitation/simulation (HARRIS ; MELTZOFF ; NADEL)
- métareprésentation
- \* modularistes (BARON-COHEN ; LESLIE)
- \* « theory theory » (GOPNIK ; PERNER; WELLMAN)
- fonctions exécutives (RUSSELL)

### 7.2. Processus émotionnels

- empathie (TREVARTHEN ; HOBSON)
- projection
- identification

### 7.3. Facteurs sociaux (cf. TD 4) :

(diversité et qualité des expériences sociales)

### 7.4. Rôle plus spécifique du langage ?

(forme / fonction communicative)

### ***Bibliographie:***

- Astington, J.W. (1993). *Comment les enfants découvrent la pensée*. Paris: Retz.
- Beaudichon, J. (1999). *La communication. Processus, formes et applications*. Paris: Armand Colin.
- Bernicot, J. (1998). De l'usage et de la structure des systèmes communicatifs chez l'enfant. Dans J. Bernicot, H. Marcos, C. Day, M. Guidetti, V. Laval, J. Rabain-Jamin, J. & G. Babelot (Eds), *De l'usage des gestes et des mots chez l'enfant* (pp. 5-26). Paris: Armand Colin.
- Bernicot, J. & Marcos, H. (1993). La demande prélinguistique et linguistique : qu'apporte le langage? *International Journal of Psychology*, **28**, 291-206.
- Bruner, J. S. (1983). *Le développement de l'enfant: savoir faire, savoir dire*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Cartron, A. & Winnykamen, F. (1999). *Les relations sociales chez l'enfant*. Paris: Armand Colin.
- Dunn, J. (1988). *The beginnings of social understanding*. Cambridge : Harvard University Press.
- Gérard-Naef, J. (Ed), (1987) *Savoir parler, savoir dire, savoir communiquer*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Frye, D. & Moore, C. (Eds)(1991). *Children's theories of mind, mental states and social understanding*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Houdé, O., Kayser, D., Koenig, O., Proust, J. et Rastier, F. (Eds)(1998). *Vocabulaire de sciences cognitives*, Paris, PUF. (Voir les rubriques "Cognition Sociale" et "Théorie de l'esprit")
- Kail, M. & Fayol. M. (2000) (eds.), *L'acquisition du langage*. Collection Psychologie et Sciences de la pensée. Paris : P.U.F
- Vol. 1 : *Le langage en émergence : De la naissance à trois ans* (en particulier, ch- 1 et 8). Vol. 2 : *Le langage en développement : Au delà de trois ans* (en particulier, ch- 2 et 3)
- Lecuyer, R., Pêcheux, M.G. & Streri, A. (1994). *Le développement cognitif du nourrisson*. Collection FAC psychologie, Nathan (chap. 1 et 2.).
- Oléron, P.(1981). *Savoirs et savoir-faire psychologiques chez l'enfant*. Bruxelles : Mardaga.
- Thommen, E. (2001). *L'enfant face à autrui*. Paris: Armand Colin.
- Veneziano, E. (1998). La conversation : instrument, objet et source de connaissance : Etudes développementales. *Psychologie de l'Interaction*, **7-8**, 1-24
- Veneziano, E. (2001). Langage et pensée (pp. 143-155); Interactions sociales et développement des connaissances. (pp. 157-166). *Intellectica*, **33**, 143-166.
- Vygotski, L. S. (1985). *Pensée et Langage*. Paris : Editions Sociales de France.
- N° spécial de la revue *Enfance*, 1999, 3 (série d'articles sur le développement des théories de l'esprit chez l'enfant).

## Développement de la communication et du langage Qu'est ce que communiquer ?

### I. Quelques Distinctions importantes

#### I.1 Langage et Communication

La Communication plus large que le langage car il y a

⇒ **une communication non verbale** qui passe par le regard, les expressions faciales, gestes, postures, émissions vocales, son de la voix.

La Communication non verbale est une partie de la communication

⇒ Puis apparition de **la communication verbale.**

⇒ On peut avoir du langage qui n'est pas communicatif : **Utilisation du langage pour soi** : communication pour soi même : **langage représentatif pour soi** même : aide la mémoire, le fonctionnement, le raisonnement, la schématisation

Si on passe un cours à un autre étudiant il faudra expliquer nos notes car elles sont faites pour nous-mêmes comme un système de **représentation.**

La communication verbale est communicative. On utilise le langage pour communiquer

**Mais la communication est toujours multicanale :**

Il n'y aura pas que le langage qui va porter l'information qui sert à communiquer. Quand on parle on fait autre chose en même temps : utilisation des gestes, des regards, expressions faciales colère comme appui.

#### La Communication peut être intentionnelle ou non intentionnelle

On peut communiquer quelque chose à quelqu'un non intentionnellement, on passe l'information sans le vouloir.

On ne veut pas dire qu'on ne s'est pas lavé, qu'on n'est pas de langue maternelle française cela s'entend, Même la façon de s'habiller donne des informations.

Cela fait partie de nous mais les informations passent quand même.

#### **Etude sur la nature des pleurs du bébé**

- Est-ce que lorsque **bébé pleure** envoie **un signal** dans le but de faire venir la mère ?
  - Les pleurs peuvent être une réaction à un malaise (une poussée de dents : manifestation de tension interne)
  - ou servir de signal pour faire venir quelqu'un au secours.

Résultat => au début pleurs : manifestation d'état interne

Développement par la suite un signal de communication

Critère rapporté pleur au début long intense, Puis plus court saccadé

+ Exploration du milieu dans l'attente d'un retour de la mère, puis silence, puis bébé reprend si mère n'intervient pas.

#### **Conduites intentionnelles et intention de communiquer**

Signification des cris, pleurs, regards, gestes, vocalises

- ⇒ le fait d'attribuer une signification au signal par le bébé
- ⇒ Façon de faire qui aide l'enfant à donner à ses conduites cette même signification
- ⇒ Le partenaire « parfait » l'acte

## Comment construire un signal qui deviendra intentionnel ? Communication plus générale

Dans un premier modèle de la communication, on trouve que communiquer c'est

- transmettre de l'information

Cela a été formalisé la première fois dans les années 49 **Modèle de Shannon et Weaver**  
3 composantes : modèle de l'action

Émetteur -> Message -> Récepteur du message

Une autre composante très importante est **le canal** par lequel on transmet les messages

On appelle canal propre ou canal bruit

Le bruit rend le message moins compréhensible, il enlève de l'information.

C'est un modèle simple d'action de l'émetteur sur le récepteur modèle linéaire directionnel

Modèle de la communication interpersonnel.

On va commencer à avoir des problèmes E -> R

Il y a une chose importante l'Émetteur a des intentions communicatives et a un but à atteindre

### Nouvelles notions Intention et But

Le récepteur ne va pas juste prendre l'information mais va faire des **inférences**, il **va attribuer** des buts communicatifs. Ce n'est pas si simple que ça.

Il y a des récepteurs réciproques

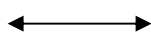
L'Émetteur va être influencé par ce que le récepteur va lui renvoyer.

### **Le modèle de transaction où il y a d'abord**

Émetteur -> Message -> Récepteur du message

Le récepteur répond

Émetteur -> Message -> Récepteur du message



Il est prévu dans ce modèle

Émetteur est aussi influencé par le récepteur

Dans ce modèle qui n'est pas linéaire, la communication est interactive. Elle **nécessite l'engagement actif des interlocuteurs en présence par le jeu constant d'attribution de signification**

Comprendre ce que l'autre veut dire, faire. Inférences et réciproquement.

L'émetteur va essayer de comprendre ce que l'autre a compris pour s'ajuster.

Le message est fait

- Pour transmettre de l'information
- Pour agir sur le récepteur
- Pour atteindre un But

Ces Intention et But sont difficiles à étudier car peu de transparence

Mais utilisation de critères comportementaux

- Direction de l'action
- Persistance de la conduite
- Moyens mis au service du but
- Satisfaction lorsque but atteint

## I.2 Langage et cognition : 2 notions distinctes

1. Ce qui est dans la pensée va dans le langage : je peux mettre un mot
2. Ce que je dis comprend ce que je pense

Il faut garder à **tout prix ces deux notions distinctes langage et cognition** ne sont pas la même chose

Ex le chat est sur le tapis (on voit juste une image)

Le langage ne permet pas de représenter l'image, la parole est linéaire. On doit dire un mot après l'autre.

Les règles du langage ne correspondent pas à notre pensée.

Différence entre ce qu'on écrit et ce qu'on sait et ce que comprend l'expérimentateur

On doit plier le langage quand on écrit.

### **Langage et pensée**

#### a) Pensée sans langage ?

Peut on avoir une pensée cohérente sans langage.

#### a) Non utilisation des mots et de structures linguistiques ne signifie pas ne pas connaître les notions

Ex : sourds et conservation

**Hans FURTH** : notion de conservation du poids de Piaget, utilisée sur ce type d'enfants pour voir s'ils disposaient de connaissances cognition

Enfants sourds non rééduqués (ni à la langue des signes ni le langage oral par lecture labiale)

Ils ne disposaient pas d'un système langagier conventionnel et réglé d'un système de langage

Est-ce que ces enfants pouvaient développer des notions fondamentales comme la conservation du poids de Piaget ?

La transformation de forme n'affecte pas le volume, le poids la matière

Présentation dans mêmes items avec système de communication conventionnels

Il avait multiplié le nombre d'items qu'on présente (vingtaine d'items)

Groupe contrôle enfants plus jeunes plus âgés à enfants entendant au même âge.

Résultat : les enfants sourds peuvent avoir conservation de poids mais avec un **décalage temporel**

Le manque de langage n'empêche pas le développement des notions fondamentales

#### b) On peut exprimer le lien de causalité sans produire ni connaître le mot : parce que

« Arrête, il va se casser »

« Ouvre - je n'arrive pas »

Chez les tout petits qui ne connaissent pas le mot « parce que » mais peuvent mettre en relation des éléments entre eux.

Il donne un ordre et ajoute la raison de cet ordre.

Ils peuvent relier des événements, donner des raisons.

#### b) Langage => pensée?

#### **Est-ce qu'utiliser mots/structures aide à acquérir notions relatives ?**

Inversement, utiliser le mot ne garanti pas la connaissance des notions relatives

Conservation de liquides

On a deux verre même forme même volume

On transvase un verre dans une autre forme

=> Certains diront même chose (conservant) d'autres j'en ai plus (non conservant)

### **Phase d'apprentissage : description de crayons**

L'enfant non conservant apprend avec un peu d'entraînement à parler en utilisant les 2 dimensions long et mince

2 changements en même temps

⇒ Celui-ci est long et mince

⇒ Celui-ci est court et épais

On a fait faire aux enfants une structure linguistique simple de coordination

Décrire les crayons

⇒ L'un est Long et l'autre court

⇒ L'un est Mince et l'autre gros

Ils disent dimension par dimension

On demande aux enfants de continuer à parler du crayon pour donner les 2 dimensions en même temps

Les enfants arrivent à le faire. Ils peuvent apprendre ce n'est pas leur nature Ils ont tendance à parler d'une dimension à la fois. Ils vont de l'un à l'autre on leur apprend à dire long et mince

Enfants de 4 – 6 ans apprennent à utiliser la structure. Peuvent l'appliquer dans la situation de conservation

**Mais ne deviennent pas conservant pour autant.**

Post test : l'enfant utilise les bonnes formulations linguistiques mais pas d'augmentation de résultats sur la conservation.

Cela aide les enfants intermédiaires qui hésitent

On ne peut pas faire un télescopage entre ces deux notions

Certains enfants utilisent des mots mais ne savent pas vraiment ce que cela veut dire.

### Langage

C'est un système sémiotique (symbolique) communément utilisé par l'espèce humaine pour la communication interpersonnelle.

C'est le **plus complexe** des systèmes de communication (par les règles qu'il présente)

### Communication animale

Est-ce que les animaux peuvent utiliser le langage. Ils ont des systèmes de communication qui fonctionnent entre eux. Manière de communiquer et d'interagir

Deux systèmes

- Relation arbitraire entre signifiant et signifié
- Relation double articulation

L'être humain est-il le seul ?

Langage articulé –échec

### **Gua (chimpanzé) 30 (KELLOGS), Vichy 50 (HAYER)**

Ils ont élevé Donald avec leur propre enfant

Dans les années 50 Vichy a réussi à articuler 4 mots

⇒ c'est impossible le langage articulé nécessite un appareil articulatoire (muscle, organe, physiologique) pas assez développé chez les singes

## Langage des signes américains (ASL)

WASHOE, 70 (GARDNER)

- ⇒ 132 signes en 4 ans
- ⇒ 240 à l'âge de 27 ans
- ⇒ de la créativité => expression nouvelles water bird (eau oiseau pour le cygne)

A appris 50 signes à son enfant loulis => Il y a eu transmission

Mais

- limitation de combinaison
- Limitation d'usage
- Peu d'initiatives (il faut les forcer à utiliser ces gestes ce n'est pas naturel et spontané)

Réponses à Question Pour le moment

Oui pour le système que nous connaissons l'être humain est le seul à pouvoir l'utiliser

### Quatre composants du langage ou niveaux d'analyses

- **Phonologie** (sons)
- **Sémantique** (signification)
- **Grammaire** (structure)
  - ◆ Syntaxe
  - ◆ Morphologie
- **Pragmatique** (fonction) Que veut dire utiliser la langue
  - ◆ Phonologie / sémantique

Le langage parlé est composé de sons (phonèmes, phonologie) qui n'ont pas eux même de la signification mais qui peuvent se combiner avec d'autres sons créant ainsi de la signification (sémantique).

Ex b, a et l indépendant ce sont des phonèmes qui n'ont pas de significations

Par contre en les combinant

Bal = bal balle

Comment savoir que c'est un phonème, une brique qui va être utilisée pour construire des unités plus larges.

- ⇒ capacité à produire et distinguer les phonèmes d'une langue
- ⇒ les sons qui font une différence de signification de la langue
- ⇒ /bal/                    enchaînements possibles et impossibles
- ⇒ /mal/ /
- ⇒ dal/

Ce ne sont que des variantes balle / bal

Si on change bal et pal cela fait une grande différence => notion de phonème.

On peut grâce à eux construire une infinité de phrases nombre infini d'énoncés.

Cela s'appelle la productivité du langage.

On a donc créé un système qui est très économique



## Syntaxe

Le langage est caractérisé par des règles combinatoires.

Eléments signifiants, souvent de mots se combinent.

- ⇒ Le petit garçon ⇒ syntagme nominal
  - ⇒ Mange 3 pommes ⇒ syntagme verbal
- Qui se combinent en phrase
- ⇒ Le petit garçon mange trois pommes

## Double articulation

N'importe quelle langue va avoir ses propres caractéristiques.

Etre sémiotique (utilise un signifiant ou un signifié la relation est arbitraire il faut qu'elle soit conventionnelle).

Double articulation est celle qui est le plus proche du locuteur. Les mots se combinent en phrases

Si le mot s'articule en phrase.

La deuxième articulation le mot est composé d'unités plus petites = phonème.

## Pragmatique

Compétences communicatives

- ⇒ Savoir parler, de quoi parler, avec qui comment interagir comment gérer la prise de parole dans la conversation
- ⇒ Inférer l'intention communicative du locuteur  
Dans le modèle de la communication en tant que transaction le récepteur infère à ce que l'autre dit, ce que l'autre fait  
Toutes ces compétences communicatives fait partie de l'étude de la pragmatique

Il y a un moment où on a cru qu le seul objet de comprendre le langage était la langue en tant que système lexique comment il est organisé.

Mais ce n'est que depuis 20 ans que cela ne suffit pas.

Dans certaines pathologies ce n'est pas strictement linguistiques mais que l'essentiel du mal fonctionnement domaine de la compétences communicatives comment parler et à quel moment

La pragmatique est l'étude es règles d'utilisation du langage par les sujets

- ⇒ Attribuer la signification en fonction du contexte et de la situation d'énonciation
- ⇒ Inférer l'intention communicative du locuteur

## La théorie des actes du langage (Austin, Searle) How to do things with words

Quand dire **c'est** faire C'est accomplir des actes

Les mots ne servent pas seulement à représenter mais font l'événement.

Il était parti de quelque chose de spectaculaire le langage doit un acte

Certaines phrases sont déterminantes

Déclaration de guerre ⇒ on est en guerre

La séance est ouverte ⇒ la séance est commencée

L'énoncé est complexe avec 3 composantes

- **Acte locutoire** (passe moi le sel)
- **Acte illocutoire** (j'ai l'intention d'accomplir quelque chose influence quelqu'un pour qu'il me passe le sel)
- **Acte perlocutoire** (la compréhension de cet acte locutoire pour me passer le sel)

## La théorie des cycles du langage : Quel acte va accomplir le récepteur ?

Sens littéral et sens illocutoire

Au téléphone

Elle est là ta maman ?

Sens littéral question sur présence de la mère

L'enfant va dire oui et rien ne se passe il attend la suite (il n'a pas compris l'intention illocutoire)

But illocutoire dis lui de venir au téléphone

**Acte perlocutoire** : l'acte est d'aller effectivement la chercher.

1<sup>ère</sup> catégorie

⇒ **assertifs** le chat est sur le tapis : j'ai dit quelque chose que je suppose être vrai  
celui qui le dit est sincère

⇒ **directifs** passe moi le sel STP  
dire quelque chose qui influence le récepteur il peut le faire

⇒ **promissifs** je te l'achèterai demain  
Celui qui prononce la chose s'engage à le faire dans le futur  
C'est un acte qui reste en vigueur tant que ce n'est pas accompli  
règle implicite

⇒ **expressif** c'est beau  
Mis en langage des états internes  
Ce qui ne peut pas être vérifié  
C'est du domaine du subjectif

⇒ **Déclaratif** je vous déclare mari et femme Ils font le monde  
Le jeu de faire semblant est très proche du déclaratif C'est un dessert cela devient un  
dessert

## Cours 2

Le bébé a besoin de quelqu'un qui le soigne, le regarde, parle touche reconforte embrasse aime ...

Avec qui tisser des liens d'attachement

(Bowlby on s'attache à des personnes particulières puis on est méfiant de ce qui n'est pas familier  
(période de l'étranger)

## Comment étudier l'acquisition du langage

**Etude naturaliste** : comportement naturel chez les individus savoir faire

**Etude expérimentale** : situation artificielle même si on essaie de recréer naturelle

On peut porter jugement, on s'éloigne de la situation naturelle. On peut aller jusqu'à connaissances  
méta. On peut acquérir des connaissances méta cognitives

Mot : train mot long car il a beaucoup de wagons

**Etudes longitudinales** : on suit le même sujet pendant un certain temps

C'est très coûteux, doit attendre un an ou 3 ans pour récolter les données

**Etudes transversales** on s'intéresse aux enfants de 12 mois, de 36 mois, de 12 ans

En six mois, j'arrive à couvrir un spectre large mais ce sont des enfants différents.

Peut être embêtant car les différences individuelles sont importantes dans le langage

A 18 mois, une petite fille peut faire de belles phrases un autre enfant non.

Les approches sont complémentaires

### Spécificité des études sur langage

Il y a plus d'études naturalistes et longitudinales à causes des différences individuelles

Mécanisme d'acquisition meilleur d'analyser les comportements naturels et études longitudinales

Pour un seul enfant il n'y a pas de théorie

### **Théorie pour l'acquisition du langage**

Elles vont d'une emphase sur les structures innées pas mal de connaissances sont données

Il est déjà équipé avec des principes généraux

Est-ce qu'on a obligation de produire sujet Oui

Il y a des langues qui n'ont pas d'obligation espagnol et italien

Quand le sujet ne prend que sa fonction de sujet

Il pleut

La langue a besoin de sujet

L'enfant sait s'il doit mettre un sujet obligatoire

Ce qui vient du social est plus important. On est équipé pour traiter du matériel sonore.

Tous les détails, les structures

Le social est primordial dans le développement du langage nécessite de l'interaction

### **Continuité ou discontinuité développementale du langage ?**

Insiste => discontinuité

Position socio interactionniste => hypothèse de continuité

Il y a une continuité

Période pré linguistique et début du langage

Période pré langagière : apprentissage graduel

**Version de la continuité** : le bébé apprend la 1<sup>ère</sup> année, le langage est de ce développement naturellement

## **II. Rappel des fondements de la communication intentionnelle**

### **II.1 Les aspects cognitifs du langage**

#### **1. Capacité de représentation : relation signifiant signifié**

- D'abord mémoire sensori motrice de la reconnaissance. Il garde en mémoire ce qu'il met à la bouche ce qu'il voit.
- Est-ce que l'enfant avant de produire le premier mot utilise t il déjà des signifiants pour véhiculer des signifiés

La capacité de représentation contribue de manière fondamentale au développement de la **capacité à utiliser un signifiant pour un signifié**

En effet lien entre signifié et signifiant est arbitraire ce qui n'est pas le cas au début du développement de la communication

Une des choses que l'on a supposé être là avant de pouvoir dire premiers mots c'est

⇒ **L'Imitation**

**Le signifiant** : est le produit (ce que je produis quand j'imité) c'est une schématisation évoque ce que j'ai vu

**Le signifié** : réalité perçue

Quand imitation est différée, on garde en mémoire l'image de ce que j'imité et reproduction évoque quelque chose objet.

⇒ **le «jeu de faire semblant », le jeu de fiction**

Signifié : voiture

Signifiant : action boîte vroum

L'enfant a tendance à créer un signifiant pour vouloir dire autre chose qu'il fait réellement

Il ne crée pas le signifiant de nulle part

Il y a des choses conventionnelles

Dans ces 2 conduites on peut voir tendance à utiliser le signifiant pour le signifié

Le langage sert à cela ce sont des signifiants sonores.

## 2. **Capacités communicatives**

Il faut savoir comment utiliser la langue pourquoi, à qui, comment

### **A) la personne d'autrui**

**interaction réciproque** à travers regard, sourire, vocalisation en simultané ou pas alternance structure conversationnelle

Les bébés sont attirés par les visages jusqu'à deux mois ils regardent plutôt les contours du visage (contrastes plus forts) après pour un visage animé qui parle il regarde plutôt les yeux

Le bébé est sensible au fait qu'on le regarde : il sourit (+) à un visage qui le regarde qu'à un visage qui se détourne de lui

Très tôt le bébé préfère :

- La voix humaine à d'autres stimuli sonores
- La voix féminine à la voix masculine
- La voix de la mère à celle d'une autre femme

<= préférence qui prend son origine dans l'expérience intra utérine (**de Casper & Spencer**)

**B) Attention conjointe sur un objet** : capacité de pouvoir diriger l'attention de quelqu'un sur quelque chose qui m'intéresse. Dirigé vers ce que l'autre veut que je regarde le bébé apprend à le faire. **Moment fondamental**

On utilise des moyens langagiers l'enfant agit sur l'objet, s'appuie sur la mère pour qu'il puisse obtenir ce qu'il ne peut obtenir.

**Jusqu'à 6-8 mois**

Le bébé interagit avec des interactions dyadiques :

- Soit enfant -> objet
- Soit enfant -> personne

**8-9 mois** après entretenir des interactions triadiques où l'interaction englobe objet et personne

**Relations triadiques** moyens pour influencer autrui : geste pointage => langage

Fonction communicative  
Directifs = proto impératif  
Assertif

Construction ; se faire une représentation de ce que les autres veulent faire (intention) et savent (états des connaissances)

### Communication triadique médiatisée geste et énoncés

Utilisés comme moyens pour influencer autrui

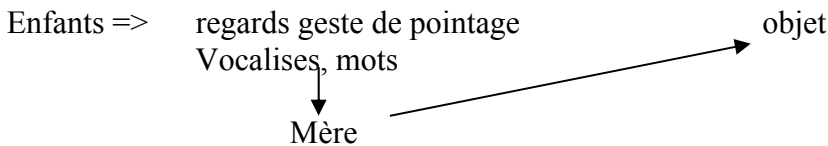
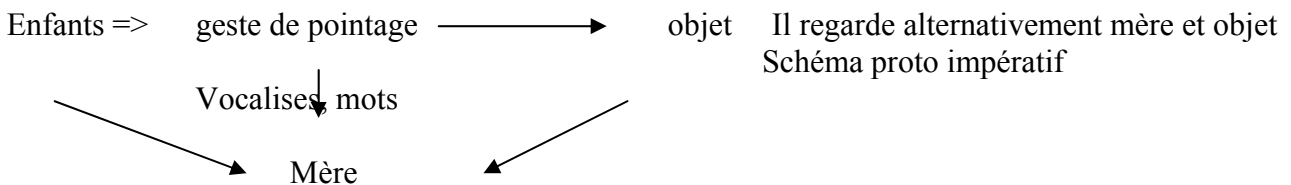
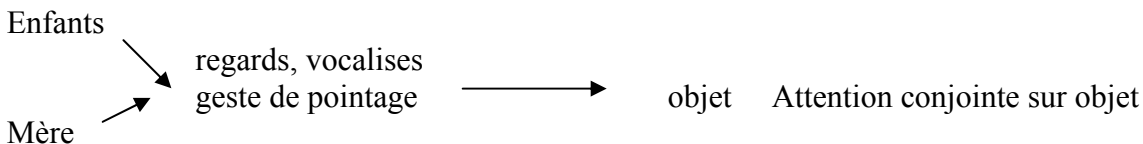


Schéma utilisation de moyens pour obtenir buts

### Requête d'objet



### Partage d'intérêt



Attirer l'attention de l'autre partager l'intérêt => attention conjointe  
Sert à diriger le projecteur sur cet objet là  
Met en correspondance ce qu'émet la mère et le signifié

### Aspects sociaux l'attention conjointe

- Focalisation commune et simultanée
- Segmentation du milieu environnant
- Possibilité de présentation d'un référent potentiel pour signification du mot (ex regarde « ça c'est un chien dit la mère)

Sous l'hypothèse de l'ici et maintenant => **L'attention conjointe facilite l'acquisition de nouveaux mots par l'enfant**

Les moyens de l'attention conjointe : le regard et le geste de pointer

- ⇒ **En compréhension** : suivre le regard le pointage d'autrui
  - **autour de 2 mois** certains bébés peuvent suivre la ligne de regard de la mère
  - **Autour de 10-12 mois** la plupart des bébés le font : le bébé cherche un objet à regarder dans la ligne de pointage de la mère d'abord pour des objets proches et ensuite aussi pour les objets éloignés.
- ⇒ la mère peut alors prendre (+) d'initiatives pour attirer l'attention de l'enfant vers des objets

⇒ **En « production »** : solliciter l'attention d'autrui

**A partir de 9 -12 mois** l'enfant commence lui-même à utiliser le geste de pointer pour attirer l'attention de l'adulte geste accompagné du regard vers l'adulte

⇒ **Multiplicité des moyens convergents**

**Au début de la 2<sup>ème</sup> année** tant la mère que l'enfant ont tendance à produire simultanément des regards pointages et vocalisation

⇒ maximisent les chances d'atteindre l'attention conjointe sur un même objet ou événement extérieur

▪ **Distinction moyen but :**

**Ex :** tirer couverture pour obtenir objet

Prépare à l'utilisation de gestes et d'énoncés pour communiquer qui sont des moyens pour influencer autrui

▪ **Permanence objet/personne** essentielle pour communication

Parler de papa qui n'est pas là

Biscuit rangé dans le placard

Partir à l'exploration, du monde en gardant en tête que sa mère continue à exister

Garde ses attitudes en mémoire : j'aime, j'aime pas (social referencing)

### **Aspects sociaux les formations d'interaction**

⇒ Contextes situationnels connus et partagés :

⇒ schéma d'actions structurées (GARVEY, BRUNER)

⇒ Situation de routines d'interaction qui revient fréquemment ils sont structurés et leur structure est connue par l'enfant et partagé par la dyade attentes qui se créent

⇒ Evaluation de combien de fois un bébé exposé à une même situation pendant les 2ème année de la vie

⇒ Réduction de la complexité du monde

### **Continuité de production de sons ?**

La production vocale évolue

### **Production à 3-4 mois**

Est-ce que les sons que les bébés produisent lors de la première année sont utiles ?

Est-ce qu'il va les utiliser après ?

Est-ce qu'il construit les mots avec les sons qu'il émet à cette période ?

La mère s'en sert dans les pauses naturelles du bébé. Ce qui donne **un semblant d'alternance**

Le bébé participe activement à cette organisation en alternance de tour de parole

Répondre quand je prends mon tour de parole

Vocalises - vocalises

Geste - geste

On utilise le même canal de communication apparaissent autour de 3 mois

### **Bref aperçu de l'acquisition**

### **Développement du lexique et de la morphosyntaxe**

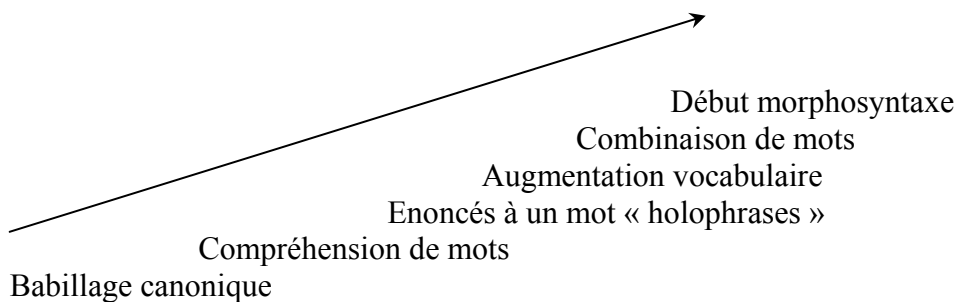
**Lexique** : répertoire de mots

**Morphosyntaxe** : règles de grammaire

**Morphologie grammaticale** : traitement des mots

**Syntaxe** : enchaînement des mots dans un énoncé

## Grandes étapes de développement du langage



L'enfant comprend les mots avant de les produire

Le lexique augmente de façon particulière

Le vocabulaire va à un moment augmenter de façon très rapide puis on voit la combinaison de mots et mots qui servent à mettre un lien

Au début télégraphiques, strict minimum peu de mots

Expérience : On présente un mot inventé ZAV logatome

16-20 mois

2 cas zav

le zav

On amène une autre poupée => voici une autre

Phase expérimentale habille zav, donne à manger à zav

**Zav** : ils ont tendance à utiliser zav (nom propre de la poupée)

**Le zav** prennent la première ou la deuxième (un exemplaire de poupée)

### Autour de 3 ans

La plupart des enfants ont acquis des bases essentielles pour être un locuteur de sa langue sauf que l'acquisition n'est pas finie pour autant

Connaissance explicite

Aujourd'hui on pense qu'il y a un lien. Il y a une continuité, l'enfant arrivé à produire.

Pendant les babillages il apprend l'intonation de sa langue. Il apprend la prosodie de sa langue.

C'est par là qu'il commence

### Production

- A **3 – 4 mois** : assez libre
- A **6 mois** : petits cris petites syllabes
- A **9 mois** rires, babillages
- A **12 mois** : un exemple d'imitation

Peut on dire quelle est la langue pour les 3 premiers Pour les étudiants oui

Pourquoi on fait ces expériences de perception ?

Intonation nationalité

Est-ce les babillages rappellent les mots de la langue ?

**Résultat** : il est très difficile de savoir jusqu'à 9 – 10 mois quelle est la langue parlée, dans l'environnement

Mais si on prend quelques babillages vers 9 -10 mois on regarde la courbe c'est un peu mieux que la chance. Cela rejoint les autres études qui voient que le bébé se sépare

## Continuité dans aspects conversationnels

La structure conversationnelle et les formats dialogiques

2 caractéristiques générales de la conversation

### 1. alternance des tours de parole (de rôle)

Chacun parle à son tour on ne parle pas en même temps, ces règles peuvent être violées.  
On peut parler en même temps rien ne m'empêche

#### Pourquoi

Notre système perceptif ne peut que très difficilement faire deux choses en même temps traiter et produire en même temps c'est pour cette raison que le tour de parole est instauré mais ça peut varier La préparation de ce qui va venir.

Cette alternance on peut la retrouver très tôt peut exister **à 3 jours**.

L'activité du bébé est organisée en moments de pause et d'activité même la succion.

Cela a été étudié. Il y a déjà le facteur d'alternance même au moment de la tétée la mère prend son tour.

Est-ce que ça arrive dans le développement avant que le bébé et la mère se comprennent mutuellement ?

- Bb aha
- M ah voila un joli bruit (le bébé se tait)
- BB aha quand la mère se tait

Alternance : 2-3 mois structure bien mise en place sauf quand le bébé est excité

Puisque ça ne sert pas à comprendre pourquoi les partenaires se servent de ces alternances

Le bébé de 3 mois devient actif pour accéder à ces tours d'alternance

### 2. concordance dans la modalité vocale auditive

Exemple :

- Bébé aha
- Mère ah ah voila un joli bruit
- bébé aha

- Babillage canonique

Vers la **fin de la 1<sup>ère</sup> année**, Le bébé produit des suites de syllabes répétées (bébé ababa) et variées (dadagaba) avec intonation, accentuation et rythme (prosodie) adaptés à la langue du milieu.  
variations des points d'articulation

Il y a vers 6 mois la descente du larynx. Contrainte physiologique => 3-5/6 mois, le larynx n'est pas positionné avant)

On doit produire des répétitions et la difficulté de changer très rapidement ces syllabes pour faire les babillages variés.

Changer des points d'articulation de la même vocalise.



**a) Du babillage aux premiers mots fin de la 1<sup>ère</sup> année (contraintes physiologiques)**

Condition des premières acquisitions : les formats d'interaction (Gavers 74, Bruner 75)

Il y a de la part de l'adulte une interprétation elle va les tirer vers les mots de la langue

Situation d'interaction qui reviennent fréquemment.

Structure connexes et partagée par la dyade avec éléments invariants et variations possibles

⇒ attentes se créent

⇒ permettent à l'enfant centration sur ce que la mère dit et d'explorer (ainsi) des hypothèses linguistiques (Bruner 1983,)

les rôles s'inversent

**Attribution de signification de la part de la mère (vrai ou pas vrai)**

La mère commence à « identifier » des mots dans le babillage de l'enfant

L'interprétation que la mère fait, fait partie intégrante des expériences que le bébé fait

Ex : 1 - enfant regarde dans le sac à jouets

Enf : bé

M tu veux les bébés ?

2 - Enfant regarde la grenouille par terre

Enf Be

M oui, La grenouille est tombée

Au début pas une force excessive pour exprimer

**L'enfant produit un mot identifiable par émission vocale**

**Les premiers mots aujourd'hui sont les mêmes qu'i y a 50 ans**

Exemple de premiers mots en production

- ⇒ Personnes importantes Maman, papa
- ⇒ Transport voiture
- ⇒ Objets de la maison clé
- ⇒ Jouets ballon,
- ⇒ Aliments gâteau jus
- ⇒ Parties du corps yeux
- ⇒ Animaux familiers Chat, chien
- ⇒ Habits Chapeau
- ⇒ Salutations au revoir
- ⇒ Récurrence Encore
- ⇒ Disparition a plus

**b) Période des énoncés à un mot**

Constitution d'un dictionnaire mental : conscience que chaque signifiant a un signifié

**(9-12 mois à 16-26mois)**

L'enfant produit un mot identifiable par émission vocale mots utilisés

- ⇒ Onomatopée miaou
- ⇒ Maman ma mama
- ⇒ bébé bé/bébé
- ⇒ ballon baba, lon
- ⇒ canard ka
- ⇒ tiens ta
- ⇒ encore ko
- ⇒ chapeau po
- ⇒ poupée pé
- ⇒ peur chaud soif

### c) Production pour compréhension

L'enfant comprend beaucoup plus de mots qu'il n'en produit

- Entre **6 et 9 mois** compréhension déjà plusieurs mots
- **10 – 15 mois** produit premiers mots (la plupart des enfants)
- Entre **16 et 20 mois** :
  - Compréhension moyenne entre 150-250 mots
  - en production en moyenne 50-150 mots
- A **2 ans** 200-250 mots

### d) Le rythme d'acquisition de nouveaux mots

Au début l'enfant acquiert des nouveaux mots **lentement et après plus rapidement**

Après forte augmentation difficile à déterminer exactement. (4 à 5 mots nouveaux par jour => la parole devient langage.

Chez certains enfants on peut observer une poussée d'une semaine à l'autre (vocabulary spurt)

Méthode du questionnaire posé aux parents => recueil de beaucoup de données

### e) Débuts de la combinaison de mots entre eux

Autour de 16-26 mois (350 mots de vocabulaire) les enfants commencent à combiner sans

Exemples de premières combinaisons

Énoncé télégraphique 16-26 mois

Camion ça

Ça camion

Kor tortue

Processus d'apprentissage des règles de rangements entre eux les mots se plient à des règles => début de la syntaxe

Au début combinaison de l'énoncé sans pause et même intonation => énoncé télégraphique

### Morphèmes grammaticaux et catégories de mots

**Vers 24-30 mois** (2 ans - 2 ans ½)

Les enfants produisent

- des articles clairs devant les noms
- Des pronoms devant les verbes

Il fait dodo le monsieur je n'arrive pas

- Peut faire varier la forme pour un même verbe

Cache : cache là là dedans

Il est bien caché

L'enfant produit + que la signification fait un pas décisif dans le système grammatical de la langue

Il fera des erreurs constructives ça va tourner

Fau pas s'assir là

### III.2 Parler pour quoi faire ?

Les fonctions communicatives du langage

- Demander
- Affirmer commenter
- Refuser
- Manifester son accord
- Expliquer, justifier
- Raconter planifier

Avec un énoncé un mot on peut faire tout cette panoplies de fonction communicative  
Mais avec un même énoncé on peut avoir des fonctions communicatives tous ≠

E : gâteau montre armoire et regarde la mère

M tu l'aura après le gâteau

Ou M explique

Ou M tu te souviens on est allé à la plage

E gâteau

M Oui on avait fait des gâteaux de sables

## Cours 5 Psycho sociale

### La cognition sociale

#### Comment la définir ?

L'étude de la façon dont les gens comprennent leur monde social (Fiske & Taylor, 1991) (a social cognition)

#### **Pourquoi cette approche ?**

- ⇒ Continuité par rapport à l'année dernière
- ⇒ Approche importante pour comprendre la recherche
- ⇒ Actuelle en psychologie sociale

Cette approche est caractérisée par deux orientations (deux caractéristiques)

#### 1. Le mentalisme ou centration sur les connaissances (sociales)

Représentations mentales du monde social (soi, autrui, stéréotypes, schéma)

- ⇒ Le **QUOI** de la cognition sociale

#### 2. Centration sur les processus

Acquisition, utilisation et modification des représentations mentales du monde social

- ⇒ Le **COMMENT** de la cognition sociale

Photo d'un homme blanc qui réfléchit ou semble triste

Intelligent ?                    architecte ?

Gentil ?                         Artiste ?

Fermier ?                       Hétérosexuel ?

Tout le monde pensait un intelligent, artiste ou architecte => Jeffrey Dahmer, tueur en série (US)

Dans la cognition sociale, présence de la psychologie cognitive surtout dans la perception d'objet  
=> perception des personnes (stimuli sociaux)

#### Différence entre ces 2 perceptions :

**Complexité**    personne objet : tasse est fragile à cause du matériel  
Perception : une personne fragile ? difficile

#### L'engagement du soi

Dans la perception sociale quand on voit une tasse on ne la compare pas à soi même. Par contre quand on perçoit une autre personne on s'utilise comme standard de comparaison (cette personne est elle plus ou moins intelligente que moi)

#### Réciprocité (mutuel cognition)

Quand on perçoit une autre personne, cette personne est consciente qu'on le perçoit elle va changer de comportement pour influencer le percevant alors que la tasse ne changera pas de comportement.

#### Plan du cours

1. **Un regard historique** (où se situe l'approche cognitive sociale)
  - ⇒ théories d'attribution
  - ⇒ biais et erreurs d'attribution
2. **Perception d'autrui**
  - ⇒ formation d'impression
  - ⇒ schéma et traitement des informations sociales

⇒ stéréotypes et racisme

### 3. Perception de soi

⇒ stabilité et malléabilité du soi

## I. Un regard historique (de la psychologie expérimentale)

⇒ **Dissonance cognitive (Festinger, 1959)**

- L'Être humain est rationnel
- La motivation est centrale (dirige les processus cognitifs)
- Comportement et attitude doivent être cohérents

Face à 2 cognitions dissonantes l'individu subit un état de tension, il va donc chercher à réduire cette dissonance il va changer de croyance grâce à la motivation : théorie motivationnelle

⇒ **Attribution causale (Jones & Davis 1965, Kelley, 1967)**

- L'Être humain est **un scientifique naïf**
- La motivation explique les erreurs et les biais dans l'attribution

⇒ **Cognition sociale**

- L'Être humain n'est plus perçu comme un être rationnel mais comme un **avare cognitif** (l'être humain a des ressources cognitives limitées ; il traite les informations mais pas de façon optimale)
- La motivation est absente
- Rhésus cognitif limité

⇒ **L'approche intégrative de la cognition**

- **L'Être humain est un tacticien motivé** (il accède aux connaissances en fonction de leur objectif, but, préférence)
- Intégration de motivation et émotion qui peuvent influencer l'attribution

## II. Théories d'attribution causale

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

Le processus d'attribution est quasi automatique

Pour expliquer les comportements on évoque soit

- Des causes internes à la personne (disposition, motivation, ...)
- Des causes externes à la personne (situation, chance, ...)
- Personne dort
  - le cours est ennuyeux
  - Il fait chaud dans l'amphi

Comportement = Personne \* Situation

$C = P * S$

$B = P * S$  (B : Behavior)

Dans les théories d'attribution, l'être humain est perçu comme **un scientifique naïf** qui cherche à

- Comprendre le monde social
- A contrôler, maîtriser le monde social (ou prédire)

Ces suppositions sont partagées par toutes les théories d'attribution

### Quels processus (d'attribution) ?

- Varient en fonction des théories spécifiques

- Mais le processus proposé est toujours rationnel et normatif

Quand : lorsqu'on est face à des scénarios inattendu , déclenchée par une demande explicite ou pour les événements avec conséquences négatives (échec)

**Inférence correspondante (Jones et Davis 1965, 1967)**  
**Analyse de covariation (Kelley 1967)**

**Théorie de l'inférence correspondante (Jones et Davis 1965, 1967)**

- L'objectif de l'attribution est de chercher une **explication stable** (disposition) pour les comportements d'autrui. Cette théorie n'est applicable **que pour les comportements d'autrui (hétéro attribution)**.
- On cherche une correspondance entre le comportement observé et une disposition stable de l'acteur (trait de caractère, de personnalité)

Ex : comportement agressif : on cherche si cette personne est agressive

**Différentes séquences de l'attribution**

1. Observation de comportements (effectués librement sans contraintes)

Ex : personne donne de l'argent SDF =>

Cette personne est généreuse seulement si librement

Si pistolet sur la tempe alors on ne peut rien dire.

On infère que la personne a la capacité et la motivation

- Inférer à l'acteur que son comportement est **intentionnel**
- Inférence correspondante ; son comportement est dû à sa **disposition stable**

**La confiance avec laquelle on réalise cette inférence dépend de 2analyses :**

**a) analyse des effets non communs**

Cette théorie de Jones et Davis est une **théorie de choix**

L'acteur peut effectuer différents comportements

Acteurs => comportements X,Y, Z ...

**L'acteur choisit un comportement X**

En tant qu'observateur on doit se demander quels comportements alternatifs l'acteur aurait pu choisir

Analyse des conséquences de tous les comportements (alternatifs et celui choisi par l'acteur).  
Quels effets (conséquences) sont associés aux différents comportements (choisi par acteur et alternatif) ?

- **Effets communs** (non informatifs pour l'attribution)
- **Effets non communs** (effets uniquement associés à un comportement informatif)

Un exemple pour illustrer la relation entre effets non communs et la confiance en la cause du choix

François doit choisir une copine parmi :

- Valérie : jolie, riche, bonne famille
- Laurence : jolie, riche, maternelle
- Cécilia : jolie, riche, intelligente

Jolie et riche sont **effets communs**, ne sont pas informatifs

Bonne famille, maternelle et intelligente sont **les effets non communs**.

Si François choisit Valérie c'est qu'il veut quelqu'un de bonne famille (intention de François)

On peut inférer que François est un peu snob

Si François choisit Laurence c'est qu'il veut avoir une femme qui aime les enfants et les élèvera bien

On peut inférer que François est traditionaliste, sexiste

Si François choisit Cécilia c'est qu'il veut quelqu'un avec qui il peut avoir des conversations intellectuelles

On peut inférer que François est un intellectuel

### **Princeton ou Harvard**

#### **Princeton**

Prestigieuse

Frais élevés

Taux de réussite élevé

Fort en psychologie cognitive

#### **Harvard**

Prestigieuse

Frais élevés

Sa petite amie y est étudiante

Fort en psychologie clinique

Choix Harvard intention de l'étudiant

- Aime la clinique ?
- A cause de sa copine ?

X se comporte de manière agressive envers Y

Obtenir ce que X désire

Fait peur à Y

Alternatif comportement non agressif

Obtenir ce que X désire

Inférence

X voulait faire peur => X est une personne agressive

### **Analyse des effets non communs**

**Moins il y a des effets non communs, plus on a confiance en l'inférence.**

#### **b) Analyse de la désirabilité sociale**

Un comportement

- On décide si un comportement est désirable socialement ou conforme aux attentes normatives => pas informatif
- Ex : une personne qui a l'air triste lors d'un enterrement va-t-il dans le sens de la norme Oui

Cause est elle la situation ou la disposition ?

Ex un étudiant dit au prof qu'il adore ses cours

Etudiant pense vraiment que le cours est intéressant ou l'étudiant veut obtenir une bonne note

Un comportement

- est indésirable socialement s'il va à l'encontre des attentes normatives => Très informatif par rapport à la disposition de la personne

Ex : Un étudiant qui a l'air gai pendant un enterrement

Ex : Un prêtre qui dit « je suis pour l'avortement »

Ex : Un étudiant qui dit au professeur qu'il n'apprécie pas son cours

Pour analyse de désirabilité sociale

**Plus le comportement va à l'encontre de la désirabilité sociale ou de l'attente normative plus on a confiance en notre inférence dis positionnelle.**

**Donc confiance en son inférence correspondante**

- Lorsque peu d'effets non communs
- Lorsque comportements à faible désirabilité sociale

Expérience de Jones, Davis et Gergen (1961)

Un comportement qui a des exigences d'un rôle, donc indésirable est plus informatif concernant la disposition de l'acteur, qu'un comportement conforme aux exigences d'un rôle (désirable).

Pour montrer que le comportement va à l'encontre

Les participants sont invités dans un laboratoire et doivent écouter un interview (enregistré) d'un candidat

Sujets écoutent un entretien enregistré entre étudiants de psychologie. Pour simulation d'embauche

1. On dit au participant que le candidat postule **pour un poste** la moitié
  - D'astronaute (on dit au sujet que la personne idéale pour ce poste est introverti)
  - Ou de sous marinier (on dit au sujet que la personne idéale pour ce poste est extraverti)

On dit que le candidat sait quelle est la personne idéale pour le poste

2. **Le candidat se présente (la moitié)**

- Comme extraverti
- Comme introverti

4 conditions expérimentales :

Chaque sujet n'assiste qu'à une condition

Présentation du candidat

**Plan d'expérience**

	<b>Extraverti</b>	<b>Introverti</b>
Astronaute	Hors rôle : indésirable (contre attente normative)	Dans le rôle (cohérent avec attente normative)
Sous marinier	Dans le rôle	Hors rôle : comportement indésirable

**Tâche des sujets**

1. Evaluer la passation du candidat sur la dimension introversion .extraversion
2. Indiquer la confiance en leur jugement

**Résultats :**



	<b>Extraverti</b>	<b>Introverti</b>
Astronaute	Jugé extraverti, + honnête avec + de confiance Que	Introverti pas de confiance
Sous marinier	Oui extraverti mais pas de confiance car pour décrocher le rôle on est extraverti	jugé + honnête + introverti + de confiance

**Quand un comportement va à l'encontre de l'attente => inférence a une disposition correspondante avec plus de confiance**

- ⇒ *comportement indésirable* fait + confiance par rapport à l'inférence correspondante
- ⇒ si comportement désirable on ne sait pas, il se comporte aussi par désirabilité atteinte sociale ou parce qu'il est vraiment ainsi
- ⇒ comportement hors du rôle (inattendu, indésirable)
- ⇒ Inférence à une disposition correspondante

**Théorie de l'inférence correspondance** Application de la théorie de la désirabilité sociale

**Effets non communs**

	<b>Peu d'effets NC</b>	<b>Beaucoup d'effets NC</b>
Forte désirabilité sociale	X	
Faible désirabilité sociale	Inférence correspondante	X

**Résumé de la théorie de l'inférence correspondante**

1. Jones et Davis proposent cette théorie pour expliquer le comportement d'autrui (porte seulement sur **hétéro attribution**)
2. L'objectif de l'attribution : on cherche des causes internes stables => facteurs internes ou dispositions à la personne (*Attribution à des causes internes dispositionnelles*)
3. basée sur une seule observation (*suffisante*)

On peut comparer cette théorie avec une autre théorie d'attribution

**Théorie d'attribution de KELLEY, 1967)**  
**Modèle de covariation**

Pour expliquer les comportements, les conduites, les sentiments, d'autrui et de soi même, les gens utilisent les mêmes critères qu'un scientifique

Détermine la cause d'un événement en faisant la courbe de covariation

**Processus de base : analyse de covariation :**

TV chaîne brouillée : on change de chaîne pour voir si c'est la chaîne ou la télé

**Jugement de covariation** : quand 2 événements sont présents et absents ensemble => nous avons tendance à inférer une relation causale entre ces 2 événements.

**Principe de covariation**

Un comportement est causé par le facteur avec lequel il covarie

Ex : Jean est toujours souriant en présence d'A

Jean n'est jamais souriant en absence d'A

⇒ A est cause du sourire de Jean

**Ex : Evénement à expliquer :**

Etudiante Sylvia dort pendant cours de Cognition Sociale

Pourquoi ?

- La personne ⇒ Du à Sylvia (paresseuse et/ou pas motivée)
- Le stimulus ⇒ cours ennuyeux
- La circonstance ou la situation (le contexte) ⇒ il fait très chaud dans l'amphi, mal aéré, bruits, ...)

Pour décider quelle est la cause du comportement de Sylvia. Contrairement à Jones et Davis, KELLEY considère des causes internes ou externes ou situationnelles.

On effectue le jugement de covariation sur 3 dimensions

- **Consensus entre personne** (comment se comportent d'autres personnes dans la même situation, d'autres étudiants dorment ils pendant le cours)
  - **La consistance** de cet événement dans le temps (d'autres moments)  
(Elle dormait la semaine dernière pendant le cours)
  - **Distinctivité ou spécificité** du stimulus (d'autres stimuli) Sylvia dort elle dans les autres cours ?
- ⇒ Pour déterminer si l'événement est due où la personne, au stimulus, aux circonstances.

A partir des différents patterns on peut décider quelle est la **cause** la plus probable du comportement observé

- **La personne (dont on explique le comportement : Sylvia)**
  - **Si** pas de consensus il n'y a que Sylvia qui dort et pas les autres
  - **Si** consistance élevée : sylvia dort cette fois ci mais elle dormait aussi la semaine dernière
  - **Si** distinctivité est faible : Sylvia dort dans ce cours et dans d'autres cours aussi
- **Le stimulus (vers lequel le comportement est dirigé => cours)**
  - **Si** consensus élevé
  - **Si** consistance élevée
  - **Si** distinctivité est élevée
- **La situation ou la circonstance**
  - **Si** consistance faible

**Exemple pour auto attribution**

J'ai raté mon examen à la fin de l'année dans ce cours

Pourquoi ?

**Consistance** ? j'ai raté d'autres examens dans ce cours => élevée

CS\_Sanitioso\_2006

**Distinctivité** ? est ce que j'ai raté les examens dans d'autres cours (oui j'ai raté) => faible

**Consensus** ? est ce que d'autres étudiants ont passé l'examen sans problème => faible

=> l'étudiant est la cause de l'échec



## Résumé du Modèle de covariation de KELLEY

- Applicable à : [hétéro et auto attribution](#)
- Attribution à des causes internes (la personne) ou externes (stimulus ou entité et circonstance)
- Observations multiples

### Différences avec Jones et Davis

Attribution pour KELLEY basée des [observations multiples](#) alors que Jones et Davis observation unique

### On a donc vu 2 théories d'attribution

## Evaluation (et Critiques) envers les théories d'attribution

### Critiques

#### 1. Processus proposé par ces théories sont des Théories très normatives

(C'est-à-dire que ce sont des processus logiques et très lourds. Demande beaucoup d'accès aux informations)

Les théories proposent ce que les gens doivent faire dans leur comportement mais pas ce qu'ils font

⇒ Est ce que nous faisons ces processus dans la vie quotidienne ?

⇒ C'est très lourd cela prend beaucoup de temps

Peut être que ces processus on les effectue dans certaines situations qui sont suspectes étonnantes et inattendues

=> Applicable aux certaines situations spéciales ou surprenantes

Déviations de ce processus normatif => on parle alors d'erreur d'attribution

(Le modèle n'est pas remis en question mais le sujet ne correspond pas à la norme => erreur d'attribution)

⇒ l'être humain est-il si rationnel comme le pense les théories d'attribution

⇒ sont-ils capables de faire ces pensées ?

Beaucoup de recherches ont mis en cause ces dispositions

Est-ce que l'être humain a-t-il des ressources cognitives illimitées ?

Est-ce qu'on a toujours accès aux informations complètes ?

Reconnaît-on des règles logiques, statiques, normatives ?

⇒ avec les résultats des recherches les gens ne sont pas très rationnels

⇒ on n'a pas de ressources cognitives et on est influencé par des informations qui ne sont pas pertinentes

#### 1. Théories idéalisées : car capacité cognitive de l'humain y est considéré comme illimité

On trouve beaucoup de biais et d'erreurs d'attribution

**Biais 1 L'erreur Fondamentale d'attribution (EFA) (Jones & Harris, 67) ou biais de correspondance**

- Tendance à suresimer l'importance des causes internes au détriment des causes externes dans l'explication du comportement d'autrui.

**Exp : de Jones et Harris (1967)** pour montrer ce biais

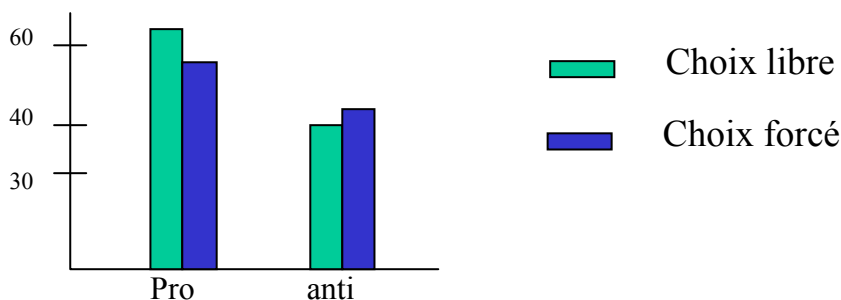
1. **Sujets américains lisent un essai qui est censé être écrit par quelqu'un ce texte porte sur Fidel Castro 2 infos que les sujets ont**
  - **contenu de l'essai**
    - ⇒ ½ pro Castro
    - ⇒ ½ anti Castro
  - **l'auteur de l'essai**
    - ⇒ ½ libre choix
    - ⇒ ½ choix forcé
2. **Tâche des sujets doivent évaluer (inférer) l'attitude véritable de l'auteur envers Fidel Castro**
  - Echelle 10 (très anti castro) à 70 (très pro Castro)

Plan : Contenu de l'essai

Prédiction	PRO	ANTI
Choix libre	PRO >	ANTI
Choix forcé	? =	?

On ne peut inférer car il y a contrainte

On ne devrait pas trouver de différences dans les 2 conditions = 40



Plus le chiffre est élevé plus favorable envers Castro

**La condition forcée montre le biais de correspondance**

C'est-à-dire que les sujets infèrent une correspondance entre le contenu de l'essai et la disposition (attitude) de l'auteur.

⇒ ils ont négligé les contraintes situationnelles (forcé à écrire selon le choix de l'expérimentateur)

Pourquoi ?

Pour chaque biais il y a une explication motivationnelle et cognitive

⇒ **Explication motivationnelle :**

Y a-t-il une explication motivationnelle pourquoi les gens infèrent ?

Les individus sont motivés à contrôler leur monde social (prédire le comportement d'autrui) mieux que la situation qui peut changer

⇒ **Explication cognitive :**

Saillance et causalité : On a tendance à attribuer la causalité aux facteurs saillants

L'acteur est plus saillant que la situation (Saillant : quelque chose qui attire notre attention)

Expérience de Mc Arthur et Post (1977)

Le but est de montrer que la **saillance** entraîne la **causalité**.

Dans cette expérience les participants visionnent une vidéo

Il y a 2 individus qui sont en train de converser (A et B)

Manipulation saillance (jeu d'éclairage)

Condition 1 : A est éclairé + que l'individu B

Condition 2 : B est éclairé + que l'individu A

Les acteurs sont les mêmes pour tous les sujets

Les acteurs des conversation sont les mêmes

On demande aux sujets : attribution de causalité ,

- On demande qui est + responsable de la conversation
- Qui est le leader de la conversation

⇒ qui est + causal dans la conversation

Participants en condition 1 A saillant => A est + causal (responsable)

Participants en condition 2 B saillant => B est + causal (responsable)

Pourtant la seule différence était l'éclairage

⇒ saillance => causalité

**2<sup>ème</sup> erreur (cousin proche)**

Différence acteur-observateur

On évoque des **facteurs externes** pour expliquer nos propres comportements, mais des **facteurs internes** pour expliquer les comportements d'autrui

Quelles explications peut on donner ?

⇒ **Explication motivationnelle :**

Voir explication pour EFA

On a tendance à plus se focaliser sur des facteurs internes qui sont plus stables pour les autres

Mais

Pour soi nous voulons éviter des contraintes liées à à une explication (des facteurs) dispositionnelle qui nous concernent

⇒ **Explication cognitive :**

Différence en perceptive visuelle (et donc en saillance) quand on observe quelqu'un par rapport à se regarder soi

Etude de Michael Storms (1973)

2 sujets par séance : sujet A et sujet B pour une discussion entre eux

la discussion sera enregistrée (2 caméras)

Caméra 1 enregistre le sujet A

Caméra 2 enregistre le sujet B

Après la discussion les sujets devaient expliquer leur comportement et celui de l'autre sujet

Pourquoi avez-vous agit de manière agressive

=> résultats confirment le biais Différence acteur-observateur

Sujets évoquent facteurs externes pour leur propre comportement et facteurs internes pour ceux de l'autre sujet.





⇒ Biais d'attribution

Recherche de **TVERSKY & KAHNEMANN**

- a mis en cause la supposition des théories qui la précède (attribution et dissonance cognitive)
- Pour eux l'être humain n'est pas si rationnel que ça (voir la recherche sur catégorisation, prédiction, covariation)
- Catégorisation nous aide à classer les gens et les choses
- Prédiction : est ce que je vais aimer cette personne
- Covariation Kelley

## **La cognition sociale**

**Etre humain = avare cognitif**

⇒ **Capacité cognitive limitée**

Capacité cognitive limitée = on doit montrer beaucoup de sélectivité dans le traitement de **l'information**

**Conséquences** : il utilise donc des **heuristiques** : mode de raisonnement courts et simples, mouvement approximatif et peu coûteux, raccourci mental

Heuristiques => peut amener des erreurs, biais

Manque de capacité de penser de manière logique statistique ou normative

Selon le principe de l'économie cognitive lorsqu'il traite une information, il cherche à adopter la stratégie, qui va lui permettre d'atteindre une conclusion rapide, et sans effort

**Biais heuristiques : TVERSKY & KAHNEMANN**

Pour catégoriser ; on va utiliser **heuristique de représentativité** au lieu d'utiliser des informations normatives

Exemple : monsieur X est français, petit introverti et aime lire.  
Monsieur X est il fermier ou sinologue ?

Normalement la réponse devait se baser sur le taux de Base ou probabilité à priori =>

En disant que Monsieur X est sinologue on a fait une heuristique de représentativité : non respect de la probabilité à priori.

Il y a beaucoup plus de fermiers en France que de sinologue

*Lorsqu'on doit juger la probabilité qu'une personne appartient à telle ou telle catégorie est basé sur information psychologique et non sur la probabilité de base (à priori)*

Une autre heuristique : **heuristique de disponibilité**

Les morts causés par incendie sont elles plus fréquentes que les morts dont les causes est la cigarette ? (1973) dans ces années les gens disent incendie car grande forêt aux US)

Heuristique de disponibilité : les sujets basent leur jugement par la facilité e rappel et jugement de fréquence (c'est plus facile de se rappeler des morts par incendie souvent montré à la télé les incendies)

Stéréotypes des américains noirs (saillant) plus agressif

**Ils confondent facilité de rappel et la fréquence**

**Autre exemple**

Dans la langue française mots qui commencent par R première position  
Mots r en troisième position => confusion de la facilité de rappel et fréquence.

**D'autres recherches :**

Prédiction : non respect de la loi des grands nombres.  
On prédit avec confiance des comportements futurs à partir d'une seule observation.  
La confiance devrait augmenter avec la taille de l'échantillon

**Biais de confirmation d'hypothèse et jugement de covariation** erroné ou incomplet  
Tendance à chercher des informations qui confirment l'hypothèse

**Etude de Snyder et Cantor**

**Tâche A**

Les sujets lisent une description d'une personne « Jane » (mixte, extraversion et introversion)

**Tâche B**

Sujets doivent tester l'hypothèse concernant Jane  
Condition 1 la moitié des sujets devaient dire si Jane est extravertie  
Condition 2 la moitié des sujets devaient dire si Jane est introvertie

Tous les sujets confirment l'hypothèse qu'ils testent  
Les sujets évoquent des informations qui confirment l'hypothèse et ignorent celles qui l'infirmement

**Jugement de covariation**

Tendance à se focaliser sur le cas de présence – présence (surtout avec attente initiale)  
Ex : fumer cause cancer du poumon ?

**Jugement normatif**

Proportion de fumeurs qui ont développé le cancer du poumon et non  
Proportion de non fumeurs qui ont le cancer et non

Les 2 proportions sont elles comparables ?

		Fumer	
		Oui	Non
cancer	Oui	X	∅
	Non	∅	∅

X : cas présence –présence  
On doit regarder cela aussi ∅

Est-ce que les african american sont agressifs ?

**Implication pour la perception sociale ?**

Le traitement d'information sociale est influencée par  
▪ Nos capacités cognitives

CS\_Sanitioso\_2006

- Nos connaissances préalables (catégories et schémas)

## PERCEPTION d'AUTRUI

### Formation d'impression :

Former une image globale et cohérente d'une personne en tenant compte de toutes les informations que l'on a de cette personne

#### Processus

Attention => interprétation (catégorisation et schéma)

Stockage en mémoire / rappel de ses souvenirs (pour jugement, évaluation)

### **Le processus de traitement de l'information sociale est influencée par :**

- **Nos capacités cognitives et attentionnelles**
- **Nos connaissances préalables (catégories et schémas) qui peuvent amener à un biais**

Attention : pour percevoir une personne, il faut lui allouer une minute d'attention

Catégorisation et application des schémas : pour identifier le stimulus (personne)

Attention : La somme de travail cognitif qu'un individu fait et dont il est conscient pour s'intéresser à un stimulus

## 2 Modèles de formation d'impression

### Deux différents modèles pour savoir comment on intègre les informations liées à une personne

#### 1 - Modèle algébrique Anderson (71)

Nos impressions sont basées sur données des informations spécifiques concernant la personne

Impression globale guidée par données **Data driven**

Chaque information a une valeur initiale (et fixe, ne change pas, ne dépend pas du contexte)

Le jugement global est

- Soit une somme
- Soit une moyenne de toutes les informations, des différentes valeurs des traits

#### **Utilisation des données liées à la personne (individualisante)**

#### Exemple

John est intelligent, froid

- Jugement intelligent (modérément positif)
  - + froid (très négatif)
- ⇒ jugement négatif

David est intelligent, chaleureux

- Jugement intelligent (modérément positif)
  - + chaleureux (très positif)
- ⇒ jugement positif

#### 2 - Modèle configural (ASH) (1946)

Nos connaissances à priori, nos impressions sont basées sur nos schémas

Approche gestaltiste

Theory driven

Les traits **n'ont pas une valeur fixe**, ils changent de valeur selon le contexte

Impression globale est alors déterminée par la configuration des traits

La configuration des informations change la signification de chaque item d'information

Donc l'impression reflète les évaluations des informations et les relations entre ces informations

Anticipe la recherche sur les schémas

#### **Utilisation des données liées au schéma (catégorielles)**

John est intelligent, froid

- Jugement intelligent (modérément positif)
- + froid (très négatif)
- ⇒ jugement négatif

### Exemples

Intelligent est il toujours évalué comme une caractéristique positive ?

Un criminel intelligent versus un enfant intelligent versus un grand père intelligent

Rusé	Malin	sage
Criminel	enfant	grand père

Dépend avec quoi est intelligent est associé

John est intelligent, froid

- Jugement intelligent (modérément positif)
- + froid (très négatif)
- ⇒ jugement négatif car intelligent configuré avec froid entraîne une interprétation négative de l'intelligence
- ⇒ intelligent change en fonction de la configuration

En général, dans la formation d'impression on dispose de 2 types d'informations

⇒ **informations que l'on observe directement : donnée (data)**

Informations observées directement et informations liées à l'acteur (données spécifiques à la personne (individualiste)

⇒ Connaissances préalables : théorie à priori que le percevant a dans la tête (informations catégorielles stéréotypes que l'on a dans la tête

Donc, les impressions pourraient être :

⇒ **Data driven (impression guidées par les données)**

L'impression est déterminée par des informations propres à la cible (individualisante).

On peut contraster ce type d'impression avec

⇒ **Theory driven (impression guidée par les théorie)**

L'impression est déterminée par l'appartenance catégorielle de la cible (français, femme, étudiant, asiatique, ...)

L'impression n'est pas unique à cette personne, beaucoup moins individualisante.

## La PERCEPTION d'AUTRUI

Le processus est divisé en différentes étapes

**Attention** : on doit être attentif à la cible, on fait **encodage** qui amène à l'**interprétation**

Catégorisation et application de schémas

=> Attention => stockage

Cela influence ce que l'on garde dans la tête

Cela influence ce que l'on se rappelle

### 1<sup>ère</sup> étape : attention

La somme de travail cognitif qu'un individu fait (ce dont un individu est conscient)

- ⇒ Direction de l'attention (sélectivité) (être conscient de la personne)
- ⇒ Intensité de l'attention (on prête plus d'attention au professeur qu'aux autres étudiants)

Qu'est ce qui retient notre attention ?

Caractéristiques de ce stimulus, caractéristiques de la cible

- **effet solo** : Personne **unique** dans le contexte (une femme seule parmi des hommes va attirer plus l'attention)

- **Good relevance** : pertinence ou importance de la cible pour le percevant.  
La personne sera le nouveau patron de notre équipe
- **Etre figural** (Personne **figurative**): (dynamique, en contraste à la situation qui est statique)
- **Comportement inhabituel** : aussi le percevant à une attente initiale cela peut influencer l'attention si la cible se comporte à l'encontre de l'attente (de façon extrême).
- Si il y a **consigne explicite**

Une fois que la cible a attiré notre attention

2<sup>ème</sup> étape Interprétation du comportement de la cible ou ce que l'on voit de la cible  
stockage / rappel

Interprétation => catégorisation et application de schéma

On catégorise la cible et puis on applique un schéma afin de donner du sens au comportement de la cible.

### Catégorisation et application des schémas

Exemple : On observe un homme assis sur banc, dans parc, un jour de la semaine en train de lire le journal

#### **1. Catégorisation :**

Chômeur : il a nulle part où aller en train de lire les annonces d'emploi

Versus

Cadre : en pause, en train de lire la page financière au lieu de la page d'annonce d'emploi

- ⇒ la catégorisation que l'on fait sur une cible **détermine l'interprétation** que l'on fait du comportement et cela permet d'inférer d'autres informations.

Un stimulus peut appartenir à plusieurs catégories

### Quelle catégorie ? pour un stimulus donné

- ⇒ **Saillance** : lié à la cible dans le contexte

Ex seule femme parmi des hommes dans une réunion

- ⇒ **Recense** lié au percevant

Catégorie récemment utilisée ou active face à un nouveau stimulus ou une nouvelle cible

- ⇒ **Primacy** (primauté)

Influence la catégorie que l'on utilise information présenté en premier lié à la cible

Ex : X est chinoise, PDG d'une société, 50 ans

On a tendance à la catégoriser comme chinoise

Ex : X est PDG d'une société, 50 ans, chinoise

On a tendance à la catégoriser comme PDG

- ⇒ **Chronicité**

Chez certains percevant une catégorie est chroniquement, constamment saillant

### Connaissances préalables (théories à priori) catégorisation et schéma

#### Catégorisation :

Quand on traite un groupe d'objets, de personnes, d'événements comme équivalents

**Pourquoi catégoriser ?**

- ⇒ Simplification de la réalité
- ⇒ Facilite la mémorisation
- ⇒ Pour inférer d'autres informations non directement observées
- ⇒ Interprétation des comportements

## Comment catégoriser ?

### a) Théories classiques

On détermine l'appartenance catégorielle par les caractéristiques suffisantes et nécessaires

Oiseaux : plumes et vole

Etudiants : jeune, pas beaucoup d'argent

#### Implication

- Appartenance est tout ou rien
- Tous les membres sont aussi représentatifs de la catégorie
- Toutes les caractéristiques ont la même importance (la même diagnosticité)

⇒ Problème : Souvent inapplicable dans la vie courante

### b) Théories probabilistes

L'appartenance catégorielle est déterminée par similitude (ressemblance familiale) entre stimulus et la représentation mentale de la catégorie

#### Implications

- La qualité de l'appartenance varie selon le degré de similitude:  
Oiseau = poulet ? pingouin ?  
Mieux rouge gorge est plus typique
- Certains membres sont plus représentatifs de la catégorie que d'autres  
Chaise : chaise de cuisine versus fauteuil de dentiste
- Certaines caractéristiques sont plus importantes (plus typiques, + diagnostique)  
Oiseaux des plumes versus fait des nids
- Aucune caractéristiques n'est présente chez tous les membres (les membres ne représentent pas la catégorie de la même façon)

Jugement de « ressemblance familiale » Family resemblance »

Quelle est la représentation mentale que l'on a dans la tête ?

Catégories représentées par

⇒ **Prototype** : un exemplaire abstrait souvent fictif possédant les caractéristiques les plus typiques de la catégorie

Voiture de course = base, rouge, longue

⇒ **Exemplaire** : membre réel le plus typique de la catégorie (meilleurs exemplaires)

## 2. **SCHEMA**

**Définition** : Une structure cognitive qui représente des connaissances organisées sur un concept.

Un schéma contient les attributs **et** les relations entre les attributs.

Différence entre attributs et schéma => schéma est + abstrait et + complexe que catégorie

#### Fonction des schémas

⇒ Organiser l'encodage des nouvelles informations

Quelles informations sont pertinentes ?

A quoi prêter de l'attention ?

Anticiper des informations

⇒ Facilitent l'interprétation (donner du sens à ce que l'on observe ou aux informations)



- ⇒ Facilitent la mémorisation et le rappel
  - ⇒ **Plusieurs schémas activés**

### Quels types de schéma ?

- **Schéma de personnes** : contient les traits de personnalité et les caractéristiques de différents types de personnes

Ex : personnes extraverties

- **Schéma de groupe** : (stéréotype)  
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)  
Ex : schématique indépendant

- **Schéma de rôle** : contient des comportements normatifs associés aux différents rôles  
Ex : professeurs, étudiants

- **Schéma d'événements** : **SCRIPT** : contient des connaissances sur la séquence typique des événements

(script du restaurant)

Comment se comporter dans différents contextes (comment on commande, on mange, on paie)

Quel schéma on utilise ?

- Si on a le choix entre activer
  - Un schéma de rôle
  - Un schéma de personne  
(Professeur vs extravertis)
- Schéma avec indices visuels (extravertis versus névrotiques)
- => on choisira extravertis
- **Primacy** (primauté) : information présentée en premier (chinoise, PDG, 50ans)
- **Saillance** (stimulus dans le contexte)
- **Chronicité** : schéma qui est accessible tout le temps
- **Recense** (récemment utilisé)
- **Priming** (amorçage subliminal)
- Il y a des facteurs qui influencent l'activation du schéma alors qu'on n'est pas conscient du facteur (coca cola)

Catégorisation -> schéma activation (interprétation) -> attention consécutive -> rappel

Chinoise -> schéma des chinois : introvertie et donc ne vont pas envers autrui

Comportement interprété comme introverti = attention à d'autres indices liés à l'introversion (ex : distant)

Attention attirée par des comportements contradictoires au schéma

De façon extrême

Stockage en mémoire rappel

En général on se rappelle mieux les informations cohérentes avec les schémas

## Schéma et interprétation :

### Etude de DARLEY & GROSS (83) : Impact des schémas sur interprétation du comportement d'autrui

- Sujets visionnent film sur une fille « hannah »

Extrait 1 : Hannah est devant son école (catégorisation)

On manipule le schéma

- ⇒ Une moitié des sujets voit par le code bâtiment que Hannah vient d'un milieu favorisé bourgeois (classe SE élevé)
- ⇒ Une moitié des sujets voit par le code bâtiment que Hannah vient d'un milieu défavorisé (école moins riche)

Extrait 2 :

Hannah est en train de faire un test d'intelligence même pour tous.

Sa performance est ambiguë (elle réussit des questions très difficiles mais rate des questions faciles)

- La tâche des Sujets évaluent les capacités et la performance de « hannah »

Résultats :

Hannah classe favorisée est jugée plus performante qu'Hannah classe défavorisée

Les sujets ont des théories à priori concernant le lien entre classe sociale et performances scolaires.

La catégorie (classe sociale) active le schéma correspondant qui influence l'évaluation de la cible

## Schéma et rappel : schéma peut influencer le rappel

### Etude de BRANSFORD & JOHNSON (1972)

Les sujets doivent lire un texte

Soit texte présenté **sans titre**

Soit texte présenté **avec titre**

Titre « faire une lessive »

Puis distraction 100 – 3

Tâche : redire le maximum de phrases

Différences dans les résultats sans titre => rappel moins performant

avec titre => rappel plus performant

Sans titre moins d'informations car on ne peut pas organiser les informations car on ne sait pas de quoi il s'agit

Le schéma facilite la mémorisation et donc le rappel

Résultats

Le rappel du texte est bien meilleur quand le texte est présenté avec titre =>

Activation du schéma facilite le rappel, il permet d'organiser

### Quelles sont les informations mieux mémorisées ?

- **Informations cohérentes avec le schéma activé** attirent notre attention et sont plus associées avec le schéma activé et donc + accessibles, disponibles)

- Informations qui contredisent le schéma de façon extrême

### Quelles sont les informations moins bien ou pas mémorisées ?

- Informations incohérentes avec le schéma activé (de manière légère)
- Informations non pertinents pour schéma (voir tableau traits neutres)
- 

Les schémas facilitent la mémorisation, mais nous amène aussi à faire des erreurs de rappel

### Erreurs de rappel

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

### Recherche de Claudia Cohen (1981)

#### 1. Sujets visionnent un même film vidéo :

Femme est en train de dîner avec son mari mais

Pour la moitié des sujets

- ⇒ Femme présentée comme bibliothécaire      changement d'étiquette
- ⇒ Femme présentée comme serveuse

Cela active les schémas correspondants (bibliothécaire plus cultivée, plus éduquée que serveuse)

#### 2. Informations stéréotypées et contre stéréotypées

Avec même nombres d'attributs typiques de bibliothécaires et de serveuses

#### Tache des sujets :

Après avoir visionné le film, on demande au sujet de se rappeler le détail des informations vues dans le film

Résultats montrent qu'il y a des erreurs d'intrusion : meilleur rappel des informations cohérentes avec schéma activé

*Erreurs d'intrusion* se « se rappellent » des informations non présentées mais cohérent avec le schéma

**Les Sujets étiquette bibliothécaire** se souviennent que (en réalité n'a pas été présenté dans le film)

- il y avait de la musique classique,
- la femme portait des lunettes,

**Les Sujets étiquette serveuse** :

- la TV était dans le salle à manger
- la femme buvait de la bière

**et informations cohérentes avec le stéréotype**

ex (bibliothèque, salade, pas de télé)

ex (serveuse, hamburger, affectueuse)

Recherche sur le schéma : influence des connaissances à priori

- **Centration sur le Maintien des schémas**
  - ◆ Plus d'attention aux informations cohérentes avec les schémas (et rappel supérieur de ces informations)
  - ◆ Interprétation cohérente avec le schéma
- **L'effet des informations contradictoires**
  - ◆ Rappel pourrait être supérieur (mais à cause de travail cognitif pour l'expliquer, schéma ne change pas)
  - ◆ L'effet paradoxal face à des informations contradictoires parfois elle renforce le stéréotype, le schéma initial

## SCHEMA VS EVIDENCE

Peut-on faire confiance à nos schémas ?

Ne vaudrait il pas mieux s'appuyer dans nos jugements dans la perception d'autrui sur ce que je vois réellement

Comment peut on faire le lien entre schéma et évidence

Et Formation d'impression sur autrui

Soit impression

basée sur schéma	THEORY DRIVEN	(ASH)
basée sur données	DATA DRIVEN	(évidence)
(ANDERSON)		
(informations spécifiques concernant la personne)		

Ces 2 impressions représentent des effets extrêmes, on fait souvent une combinaison des 2

## **Relation entre impression data driven (informations spécifiques à l'individu) et theory driven (impression catégorielle)**

### Modèle de continuum (Fiske et Neuberg)

Information catégorielle et individualisante sont traitées sur un continuum dépendant de la motivation

La motivation est un facteur déterminant pour dire si l'impression est data driven ou theory driven quand il y a motivation c'est plus data driven.

### Étapes :

Quand on voit une personne et on veut se faire une impression

Donc

1. **catégorisation initiale se fait automatiquement**  
Si on n'est pas motivé on ne va pas plus loin, => **jugement catégoriel**  
  
Si on est motivé à connaître un peu + cette personne
2. **Si Catégorisation et données cohérentes avec schéma** (on cherche une confirmation)  
=> **jugement catégoriel**
3. **Si Catégorisation et données incohérentes avec schéma**  
(re catégorisation) => **jugement catégoriel**  
Si re catégorisation impossible

=> on va faire **une impression basée sur les informations individualisantes** (impression data driven) C'est très coûteux cognitivement il faut être très motivé

On peut comparer ce modèle avec

### Modèle de BREWER Dual model (Modèle dualiste)

Les informations catégorielles (schéma) et individualistes sont traitées par 2 processus distincts dépendant de l'engagement personnel (ego engagement)

- Quand engagement personnel est élevé => data driven (impression individualisée, représentation plutôt verbale)
- Quand engagement personnel est faible => theory driven (impression non individualisée, représentation plutôt visuelle)

<b>Engagement (motivation) fort</b>	<b>Engagement (motivation) faible</b>
Traitement des données dans toutes les informations individualisantes de la personne	Impr catégorielle
Impression individualisée	Theory driven
Data driven	Représentation plutôt visuelle
Représentation plutôt verbale	

### Modèle dualiste / Modèle du continuum

#### **Points communs :**

Utilisation des 2 types d'informations  
1<sup>er</sup> étage catégorisation initiale  
Impression individualisante lorsque motivation  
Pour les 2 la motivation est importante

#### **Différence**

Traitement des 2 types d'informations  
MD sur un continuum ou par  
MC 2 processus distincts

### Schéma de groupe ou Stéréotypes (cas spécial des schémas)

#### Comment définir le stéréotype ?

Terme introduit par LIPMAN en 1922 « Stéréotypes : images dans la tête.

- ◆ Croyances que l'on a par rapport à un groupe : croyance simplifiée et généralisée
- ◆ Partagé par les membres d'une société et appris très tôt
- ◆ Souvent ils sont négatifs

Donc la recherche : comment changer un stéréotype et comment réduire un préjugé)

*Stéréotype : somme des croyances concernant groupes : attribut jugés typiques pour le groupe et qui les différencient d'autres groupes*

*Caractéristique des stéréotypes : description simplifiée des membres d'un groupe partagées dans une société, culture, sous cultures et généralisées (membres du groupe perçus comme (+) homogènes (+) semblables*

*Attributs associés au groupe caractérisent tous les membres du groupe*

*Il existe des stéréotypes positifs et négatifs (sont plus étudiés)*

*Comment les stéréotypes influencent ils la perception d'autrui ?*

#### **Stéréotype et jugement : les stéréotypes peuvent influencer notre jugement :**

#### Jugement de culpabilité : étude de D UGWEGBU (1979)

Les stéréotypes négatifs influencent les jugements que l'on fait sur une cible

**Tâche :** Sujets lisent un rapport d'un procès de viol

Il a manipulé la couleur de l'accusé

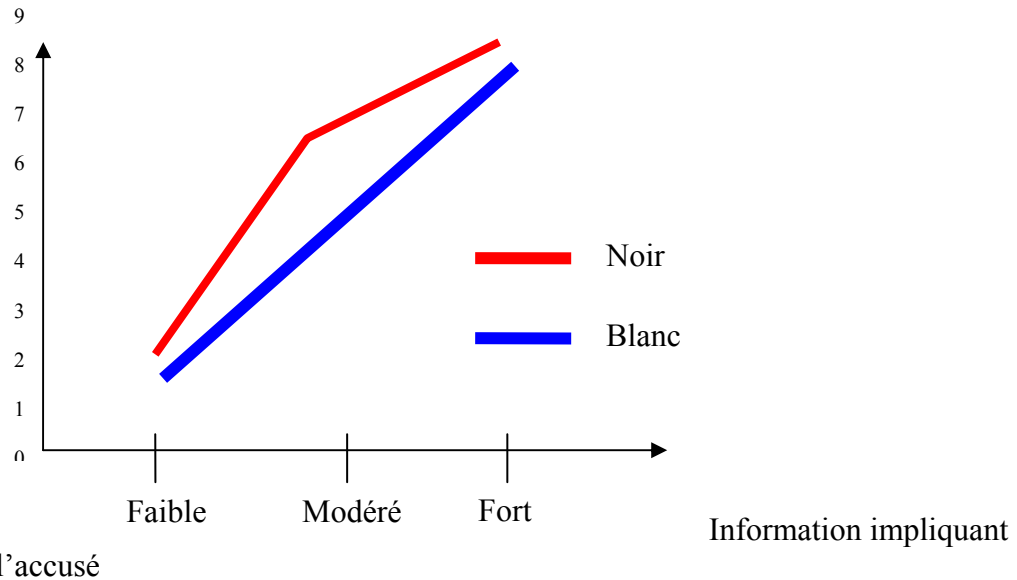
- ◆ ½ accusés afro américains
- ◆ ½ accusés blancs

Evidence contre l'accusé impliquant l'accusé

- ◆ faible, ne peut dire ou il était
- ◆ ambigu, quelqu'un l'a vu sur les lieux
- ◆ fort on l'a vu avec la victime

**Tache** : jugement de culpabilité sur échelle de 1 à 9 (pas du tout => tout à fait)

Résultats : les jugements de culpabilité sont influencés par les traits de l'accusé



**Effet des stéréotypes ne joue que quand il y a ambiguïté** : comme [DARLEY & GROSS \(Hannah\)](#)

Pas de différences significatives quand faible  
quand forte noir ou blanc considéré comme coupable

Lorsque les informations sont ambiguës : on s'appuie sur les stéréotypes c'est-à-dire sur les informations catégorielles.

Lorsque les informations faibles ou fortes s'appuient sur les informations individualistes

L'origine des stéréotypes en cognition sociale : Catégorisation

Quand on catégorise notre monde social

Processus normal, fonctionnel, tout le monde en fait

Quand on fait la catégorisation

**Effet 1** : différence inter groupe (comment les groupes se différencient intragroupes) maximisés

⇒ minimisé différences inter groupe

⇒ On a tendance à percevoir les membres se ressemblant => homogénéité perçue

**Effet 2** : Ingroup (groupe auquel j'appartiens (endogroupe) VS outgroup (exogroupe) => **favoritisme envers endogroupe** (gens qui nous ressemblent)

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

Formation : corrélation illusoire lié au statut du groupe minoritaire

1. Le principe : **saillance** attire **attention** influence **le rappel** influence **le jugement le plus fréquent**. Les comportements agressifs sont saillants
2. **Heuristique de disponibilité** on juge quelque chose plus fréquent, plus facile de générer des exemples  
Ici on confond la saillance avec fréquence



## Modèles de changement de stéréotypes (WEBER & CROCKER 1983)

### Comment les stéréotypes peut changer ? 3 modèles

1. Modèle comptable (book keeping):

Chaque information disconfirmatoire contribue au **changement du stéréotype et se fait graduellement** =>

Le changement sera **progressif** grâce à l'accumulation des informations dis confirmatoire => donc le changement dépend de la quantité

**(+) augmente d'informations disconfirmatoire => (+) de changement du stéréotype**

2. Modèle de conversion : (conversion model)

Le changement brusque du stéréotype avec une information extrêmement disconfirmatoire

Ex un asiatique conduit mal

Si on voit un pilote de F1 on jette le stéréotype

3. Modèle de sous catégorisation : (sub typing)

lorsque information dis confirmatoire => provoque la création de sous catégories incluant des membres qui disconfirment le stéréotype

Cosby family (médecin, avocate) riche et bonne situation

### Stéréotype et préjugé : hand in hand ?

Connaître les stéréotypes entraîne toujours préjugés ?

**Lien entre stéréotypes et préjugés** ; souvent utilisés de manière synonyme mais pas la même chose

### Lien

Stéréotypes : structure cognitive qui représente des connaissances organisées sur un groupe

Préjugés : attitude négative envers les membres d'un groupe (plus complexe que stéréotype)

+ composante cognitive (stéréotype)

+ composante affective (sentiment hostile) => membre du groupe

+ composante comportementale (discrimination) => membre du groupe

Personne à fort préjugé : connaît les stéréotypes a un sentiment hostile plus comportement discriminatoire

Personne à faible préjugé : connaît les stéréotypes n'a pas un sentiment hostile pas de comportement discriminatoire

### Patricia DEVINE : distinction entre

Est-ce que tous ceux qui ont activé stéréotypes amener préjugé ?

- ◆ Connaissance du stéréotype (stéréotype culturel)

Et

- ◆ Application du stéréotype

Un stéréotype activé n'est pas forcément appliqué

**Patricia DEVINE** a pré sélectionné des participants à fort préjugé et d'autres sans préjugés à l'aide d'un questionnaire. Les sujets étaient blancs américains qui avaient connaissance des stéréotypes noirs.





Il faut utiliser une tâche de décision lexicale => on mesure le temps de réaction pour les sujets pour répondre à la question (ms secondes)

### **Tâche des sujets**

Sur écran de l'ordinateur il y a 2 groupes de lettres

FGRSL	TRAIN	Oui si les 2 groupes sont des mots sinon Non
ARBRE	TRAIN	Oui
Médecin	Infirmier	Oui
Médecin	Pomme	

On répond plus vite médecin – infirmier que médecin pomme

Car il y a 2 concepts proches.

On peut faire même chose pour attitude envers noirs

Noir – agressif	soit plus rapide noirs agressifs soit pareil selon étude
Blanc - agressif	
Noirs – gentil	- rapide
Blanc – gentil	+ rapide

### **Etude sur le comportement d'aide**

Quand le comportement n'est pas évidemment raciste mais il y a d'autres explications.

Comportement raciste n'est observé que dans des situations ambiguës (autres explications)

Base **Latané et Darley** (1970)

Effet du témoin

Si on est victime d'une situation d'urgence un seul témoin c'est mieux car les gens pensent que les autres agissent.

Kitty Genovese (il y avait beaucoup de témoins chacun pensait que l'autre bougerait.) probabilité d'aider une victime.

### **Etude de Gaertner et Davidio**

- Situation d'urgence : victime blanche ou noire
- Présence de témoins

Le sujet croit qu'il y a d'autres sujets dans ses autres boîtes.

Il va donc interagir avec d'autres sujets (virtuels)

Dans **Condition 1** : le sujet naïf pense qu'il y a plusieurs personnes (enregistrements complices)

**Condition 2** : il pense qu'il est avec une seule autre personne (en fait enregistrement complice)

Pendant l'expérience une situation d'urgence se produit

Help me victime blanche ou noire

Présence de témoins

Les chercheurs ont manipulé la couleur de la victime

- ½ victime blanche
- ½ victime noire

VD : combien de temps après que la victime demande aide pour que le sujet vienne aider

### **Résultats**

Dans **condition 2 seul** : pas de différence de temps pour aider la victime blanche ou la victime noire.

Dans **condition 1** pense qu'il y a d'autres témoins :  
plus rapide à aider la victime blanche que la victime noire

Explications possibles pour comportement : racisme ou présence d'autres témoins

⇒ **les données montrent qu'il y a racisme**

**Racisme et estime de soi individus appartiennent au groupe minoritaire (pour anticiper le thème suivant : perception de soi**

Quand on pense au individu minoritaire : quelle est l'attente vis-à-vis de leur estime de soi ?

- Estime de soi moins élevée que les individus du groupe majoritaire
- car stéréotypes négatifs et
- La plupart des minorités position sociale plus basse que majoritaire

### Etude de Phinney

Elle a mesuré l'estime de soi des noirs américains, asiatiques américains, hispano américains, blancs américains.

Elle a comparé le niveau d'estime de soi

### **Résultats sont assez inattendus :**

Phinney a trouvé que

- Pas de différences de l'estime de soi
- Chez les sujets minoritaires : plus d'identification au groupe => plus l'estime de soi est élevée

Comment expliquer le fait qu'il n'y a pas de différence d'estime de soi : corrélation entre l'identification et l'estime de soi.

### Plusieurs explications possibles

1. Dans les groupes minoritaires ont développé des auto stéréotypes (plus positifs)  
le groupe a de lui-même => adoption avec identification

Si je m'identifie à mon groupe je vais appliquer plus les auto stéréotypes que le stéréotype de la société.

2. Souvent, on se sent mieux quand on fait la comparaison sociale. A qui un individu va se comparer pour s'évaluer. L'identification se fera dans le groupe.

Vs autres dans l'endogroupe avec identification

asiatique / asiatique noirs / noirs

- On revient à l'attribution (recherche de Major)

On explique notre performance de plusieurs façons

- Si l'individu minoritaire a échoué dus à des facteurs externes (discrimination)
- Si l'individu minoritaire réussit => le succès est beaucoup plus valorisé

### **Menace de stéréotype**

Quand il y a stéréotypes négatifs envers le groupe auquel j'appartiens

Un individu minoritaire (noir) montre une performance plus faible dans certaines situations (ex afro américains

ont chute de performance sur les tests d'intelligence standard) pourtant beaucoup d'étudiants noirs ont réussi aux Etats Unis).

### Pourquoi ?

Dès qu'ils se trouvent en situation de test d'intelligence, l'individu a peur de confirmer les stéréotypes négatifs vis-à-vis de son groupe (= menace de stéréotypes.)

Les individus noirs pensent aux stéréotypes => menace

Conséquence à l'anxiété ? => Performance moins bien.

### Une étude a été montrée pour menace de stéréotypes (Steele Aronson, 1995)

Sujets noirs et blancs

Tâche test

- 1/2 intelligence (menace forte pour étudiants noirs)
- 1/2 autre habillage exemple test verbal (menace faible pour étudiants noirs)

Tout le monde bien sûr reçoit le même test

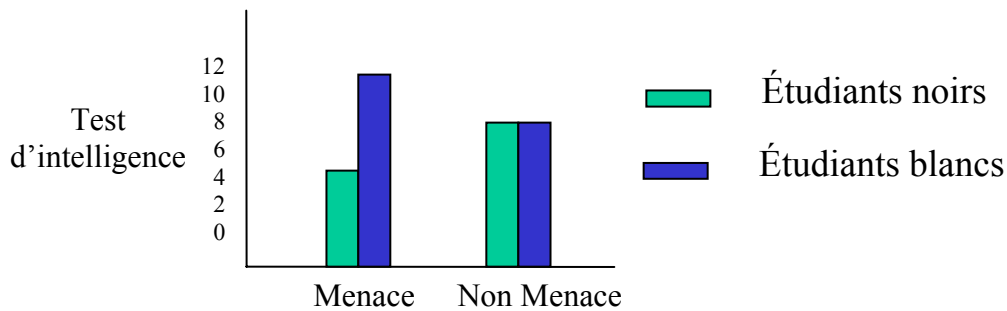
VD : performance sur le test

Hyp :

Dans une situation de menace forte Noirs < blancs

Dans une situation de menace faible Noirs = blancs

Performance (réponses correctes) des étudiants blancs et noirs sous menace forte (diagnostique) ou menace faible (non diagnostique)



**Comment expliquer ? Que se passe-t-il chez les étudiants noirs ?**

Pour Steele et Aronson => habillage intelligence => activation de stéréotypes vis-à-vis des noirs => menaçant pour les sujets noirs ont peur de confirmer stéréotypes négatifs pour eux-mêmes => menace entraîne performance plus faible (anxiété)

Il faut vérifier que les stéréotypes est plus présent quand la situation est perçue comme menaçante

**Stéréotypes plus accessibles ?**

Vérifier accessibilité des mots liés aux stéréotypes noirs chez les sujets  
Condition menace ; non menace et contrôle

Tâche : complétion des mots

Ex - - C E

P U C E ; R A C E

On compte combiner des mots qui ont connotation avec stéréotype raciales

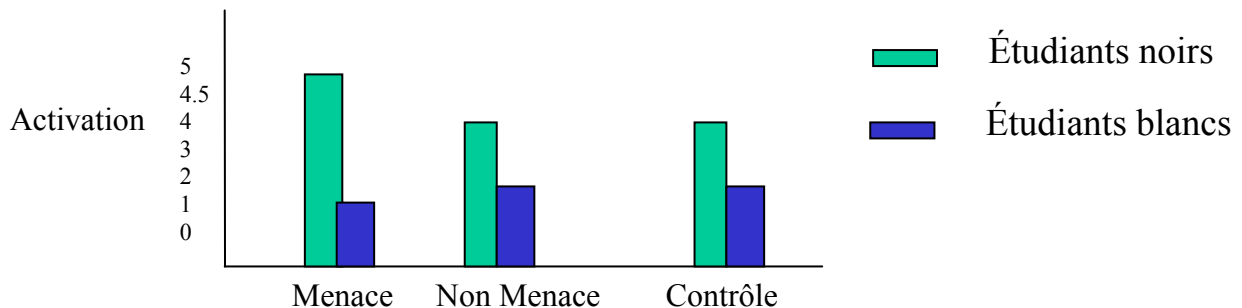
**VD :** mots complétés de façon stéréotypés

**Résultats**

Stéréotype est plus saillant chez les sujets noirs dans la situation de menace.

Chez les étudiants, ils ont tendance à compléter les mots vers propos stéréotypés.

Activation des stéréotypes noirs (mots stéréotypés chez étudiants blancs et noirs sous menace forte (diagnostique) ou menace faible (non diagnostique))



Beaucoup de mots dans situation menace forte que menace faible

Les résultats de la première partie de l'étude est bien dus à l'activation du stéréotype

## LA PERCEPTION DE SOI

### Thème le soi : 3 composantes

Concept de soi	: composante cognitive
Estime de soi	: composante affective si positive estime de soi élevé
Présentation de soi	: composante comportementale

### Comment définir le soi dans la cognition sociale ? donc composante cognitive

Le soi

Décrivez vous !

Quelles types d'informations viennent à l'esprit

Comment savez vous que vous êtes la personne que vous pensez ?

Description spontanée

Traits (introvertis, indépendants, intelligent, ...) souvenirs spécifique et généraux des comportements passé (je rougis chaque fois que hje dois parler en public) émotions physiques, appartenance sociale (femme, français, étudiant) rôles et aspirations (je veux être policier mais pas alcoolique).

### Le soi

- est une collection de connaissances qu'un individu a sur lui même (traits capacités, comportement apparences physiques appartenance groupes sociaux)
- Cette collection inclus des différents types d'informations : cette collection est très **riche et complexe** qui peut contenir des **informations contradictoires sur soi** (je suis extraverti et je suis introverti)

Comment les gens acquièrent ces connaissances sur soi. Comment se connaître soi même

### Acquisition des connaissances sur soi

#### 1. Le soi en miroir (reflected appraisal)

Cooley, Mead

Comment les autres nous perçoivent, influence notre propre perception

je pense que je suis intelligent car les autres me considèrent comme intelligent

la source de connaissance est sociale

#### 2. **Comparaison sociale** (Festinger, 1954)

Comment on sait qu'on est intelligent, a qui on se compare ?

Pour acquérir des connaissances sur soi on cherche à se comparer à quelqu'un qui nous ressemble quelqu'un de similaire à nous.

Bon savoir si je suis bon en tennis je me compare à quelqu'un en général quelqu'un de moins bon

#### 3. **Intériorisation des rôles**

Chacun de nous occupe une position

Schéma de rôles

On peut se comporter conformément avec le rôle et au fur et à mesure on intériorise le comportement et les caractéristiques qui le comportement indique.

#### 4. **Théorie de la perception de soi (BEM) lié à attribution**

Comment on explique nos propres comportements et à partir de la on explique qui on est.

Test difficile => le professeur exagère

Test facile => je ne suis pas intelligent

Attribution d'inférence qu'on fait pour expliquer nos comportements.

## 5. Théorie des émotions de Schachter et Singer

Différentes théories sur comment connaître soi-même

### 1. Le soi en miroir Etude de GERGEN (1965) étude sur feedback

Je sais que je suis intelligent car les autres me perçoivent comme intelligent

Les sujets ont été invités en laboratoire

#### Tâche

Sujets doivent se décrire à un expérimentateur

Caractéristique positif et négatif

#### 2 Conditions

L'expérimentateur donne des feedback aux sujets (se montre d'accord)

- ½ sur descriptions positives
- ½ sur descriptions négatives

Puis, Mesure de l'estime de soi des sujets

Accord sur les descriptions positives entraîne une Estime de soi plus élevée que accord sur les descriptions négatives.

ES élevée quand feed back +,

ES - élevée quand feed back - (une baisse)

### 2 Comparaison sociale (Festinger, 1954)

On se connaît en se comparant à autrui

#### Etude de Morse et Gergen (1975)

Monsieur propre et monsieur crasseux

Sujets arrivent pour une interview un poste de la faculté de psychologie

Ils doivent attendre devant une salle d'attente

Il y a un autre candidat (compère) qui est présent dans la salle

- ½ monsieur propre (bouquin, mallette) (beaucoup mieux que nous ES ↓ )
- ½ monsieur crasseux (jean troué, chemise sale) (beaucoup moins bien que nous ES ↑ )

Comment la perception de soi sera affectée

Comment on se sent

VD tâche d'auto évaluation mesure de l'estime de soi des sujets après cette confrontation au concurrent

R Estime de Soi plus élevée avec monsieur crasseux qu'avec monsieur propre.

Capacité attentionnelle limitée d'où le sujet ne peut pas activer toutes les connaissances de soi

**Nos connaissances sont orientées selon le moment : malléabilité du soi**

### 3 Intériorisation des rôles

Dans notre vie quotidienne, on occupe des rôles qui comprennent des comportements pré établis pour se conformer à cela, on intériorise cette caractéristique et on se l'approprie

Si je suis un étudiant, je me dois d'être travailleur et poli.

#### Etude de Gergen et Taylor (1966)

Sujets se présentent pour un interview. Quand ils arrivent doivent se décrire honnêtement

2 conditions

- se présentent avec des caractéristiques positives
- se présentent avec des caractéristiques négatives

Puis Mesure de l'estime de soi des sujets

**Hyp :** ES  $\neq$  selon la condition

**Résultat** ES plus élevée pour condition présentation positive que ceux de la consigne de se présenter négativement



#### **4. Théorie de la perception de soi (BEM) pour expliquer notre propre attitude**

**BEM** : il l'a développé dans la perspective **behavioriste** c'est-à-dire que l'**acteur** utilise le même processus que l'**observateur**

On observe des comportements, pour soi ou autrui

Pour un ami aime-t-il la musique country :

Je me rappelle ses comportements :

- Chez lui il écoute de la musique country
  - dans sa voiture il écoute de la musique country
- ⇒ Il **est libre** de le faire donc oui il aime la musique country

Question : aimez-vous la musique country ?

Pour Résultat : je me rappelle mes comportements

- **constraints** (station bloquée sur cette musique)
- **ou libre choix** j'en écoute tous les matins

Question : étais-je dans un libre choix ?

**contrainte contextuelle ou libre choix ?**

**Si libre choix => inférence d'attitude j'aime cette musique**

#### **Le soi : stable ou malléable ?**

Oui il est stable => même aujourd'hui ou hier individu mais en même temps changement en fonction des contextes

On ne se perçoit pas pareil en famille ('indépendant, infantile) ou avec des copains (adulte, indépendant)

**Déf :** **Soi** est une collection complexe des connaissances qu'un individu a sur lui-même.

⇒ **Stabilité du soi** : quand on envisage la totalité des connaissances sur soi est plutôt stable et change lentement

⇒ **Malléabilité du soi** : Le soi du travail ou soi actuel (working self concept)

concerne la partie saillante dont l'individu est conscient à un moment donné car **attention limitée**

On ne peut pas être conscient de toutes les connaissances à un moment donné mais une partie seulement de cette collection est saillante à un moment donné : le soi de travail

Seulement une partie de cette totalité est accessible, on est conscient que d'une partie

Idée du spotlight selon le contexte

2 facteurs qui déterminent cette partie saillante **le contexte et la motivation**

#### **Quelques études montrant que le soi est stable**

##### **1. Etude longitudinale (BLOCK et col)**

Ils ont suivi des sujets de l'adolescence, puis adulte puis personne âgées

Mesure de la perception de soi à ces trois périodes (Questionnaire de personnalité)

Regardent la corrélation de perception de soi à travers les différents âges qui corrélaient fortement entre (X) périodes, On observe une stabilité de cette perception de soi à travers les âges.

##### **2. Schéma de soi de (H MARKUS)**

Structure cognitive des Connaissances organisées qu'un individu a sur lui-même sur **un trait de personnalité** central, qui les caractérise de manière extrême et qui est important pour eux (ex *extraversion, féminité*)

L'individu schématique se caractérise comme extrême sur une dimension (très indépendant, très extraverti, très intelligent ...) **Et** l'individu pense que cette dimension est importante pour sa définition de soi

### **Schématicité influence le traitement de l'information**

- **plus rapide,**
- on peut alors **prédire les comportements futurs** avec plus de confiance
- **meilleur rappel des comportements passés liés à ces traits plus facilement**
- **meilleure résistance au feedback** contradictoires, plus que si on n'est pas schématique

### **Etude 1 de MARKUS sur l'avantage d'être schématique**

- Présélection des
  - Sujets schématiques indépendants et dépendants et
  - Sujets non schématiques indépendants et dépendants
- Différentes tâches de jugement de soi sur un ordinateur : « moi » vs « pas moi » sur des traits liés à l'indépendance (leader) et à la dépendance (conformiste)
- Mesure les temps de réaction

**Résultats** jugement moi ou pas moi plus rapides et plus efficaces chez les sujets schématiques : Etre schématique sur une dimension nous rend plus efficace pour traitement des informations liées au soi sur la dimension schématique

### **Etude 2 de MARKUS : Rappel des comportements passés liés aux mêmes traitements**

- Meilleur rappel des comportements (plus d'exemples de comportements sont donnés et plus facilement pour schématique et plus accessibles aussi)
- Connaissances plus riches pour les individus schématiques

### **Etude 3 de MARKUS : Résistance aux feed back**

C'est-à-dire on donne un feedback d'un indépendant pour sujet dépendant et vice versa (contredit leur conception de soi)

**Résultat** : les **schématiques résistent plus aux faux** feedbacks contradictoires => **sont plus stables**

Ils sont plus sûrs de leur perception de soi et la perception est plus stable que les non schématique

### **3. Soi stable L'auto vérification de SWANN & AI**

Les individus cherchent à vérifier leur perception dans l'interaction sociale

Pour maintenir la cohérence et stabilité du soi

Si je pense être intelligent je recherche des gens qui me considèrent comme intelligent

Parfois on reçoit feedback qui confirment notre perception de soi et comment l'autre me perçoit

Stratégies pour essayer de gérer notre monde social pour vérifier nos perceptions de soi

D'où mise en place de

- Stratégies Cognitive (ex attention sélective)
- Stratégies Comportementale (ex choix de partenaire)

## Stratégies Cognitive

On prête plus d'attention (sélective) aux informations qui confirme notre perception qu'aux informations qui infirment

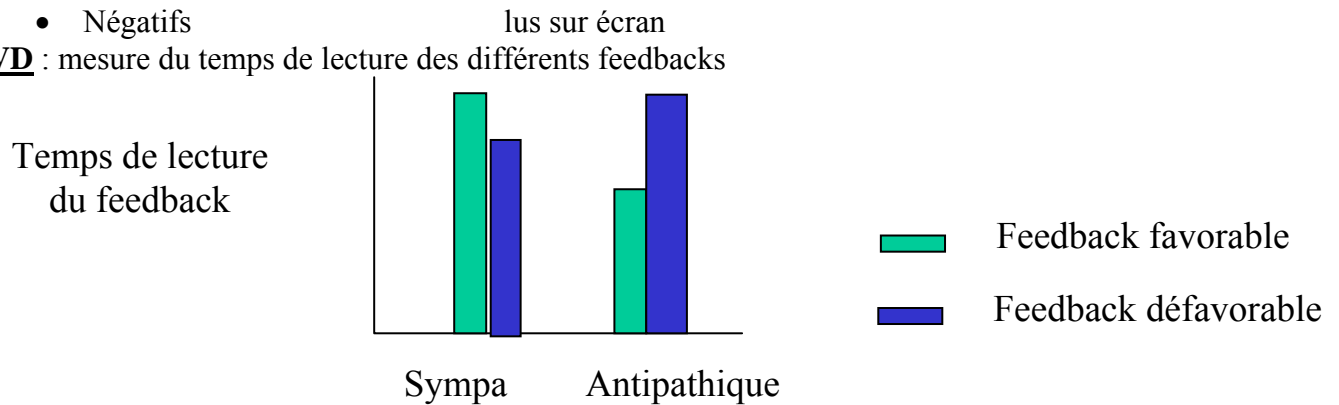
### Etude de SWANN & READ (1981)

Présélection des sujets se percevant comme: sympathiques vs antipathiques (questionnaire)

Puis sujets reçoivent de faux feedback sur eux

- Positifs
- Négatifs

**VD** : mesure du temps de lecture des différents feedbacks



### Comment les sujets se voient

Préférence pour le feedback qui confirme la conception de soi

On passe **plus de temps à lire** feedback cohérents avec la perception de soi : sympa mettent plus de temps à lire feedback favorables

Attention allouée au feedback qui confirme pour maintenir

⇒ stratégie cognitive afin de maintenir cohérence du soi ou de vérifier le soi

## Stratégies Comportementale

On choisit des amis dont la perception de moi es cohérente avec ma perception de soi

### Etude de SWANN & PELHAM

**Sujets** : étudiants en première année qui partagent une chambre à 2

**Mesures** : perception de soi de colocataire 1

puis perception de soi de colocataire 1 par le colocataire 2

**VD** : souhait du colocataire 1 de continuer de rester avec la même personne

### Résultat

Plus les 2 perceptions sont proches

Plus le colocataire 1 souhaite rester avec colocataire 2

Donc, soi influence le choix de personnes avec qui on interagit

⇒ **Stratégie comportementale de vérification de soi**

### D'autres stratégies comportementales

Symboles pour indiquer qui je suis aux autres et comment je voudrais que les hommes me considèrent

Les symboles doivent être

- ⇒ Contrôlables
- ⇒ Clairs

Ex pour paraître intelligent => mettre des lunettes

Pour paraître playboy / Don Juan => mettre des vêtements sexy

## Facteurs qui influencent la malléabilité

⇒ Le contexte (Mac Guire & Padaiver-Singer)

⇒ La motivation

**Quelques exemples pour montrer que le soi est malléable :**

La façon dont un individu se perçoit varie à travers les différents contextes

**(1) effet du contexte**

**Etude de Mac Guire & Padawer-Singer (1976)**

Sujets enfants se décrivent spontanément (enfants de 12 ans)

Ils se décrivent spontanément avec les traits qui les distinguent le (+) des autres dans le contexte => traits minoritaires

Ex seule femme parmi hommes

Dans un autre contexte ils auraient utilisé d'autres traits

Conclusion : on considère beaucoup de caractéristiques comme descriptifs de soi, mais **seulement une partie comme pertinente à un moment donné**

⇒ le contexte détermine lesquelles sont pertinentes

Description de soi à Paris & à NY

**Moi à Paris**

⇒ Etudiante

⇒ sportive

⇒ indépendante

**Moi à NY**

⇒ française

⇒ sportive

⇒ indépendante

**(2) effet de la motivation**

Motivation à se percevoir positivement, rend saillant les aspects de soi, cohérents avec motivation

**KUNDA & SANITOSO**

1. **Induction croyances** Extraversion amène succès (réussite universitaire et professionnelle)

Introversión amène succès

2. **Mesure de la perception de soi** : jugement de moi sur des traits extravertis et des traits introvertis

(Ouverts, exubérant)

(Renfermé,

timide)

Moi pas Moi

**Résultats** : Si ES répond moi plus souvent à des traits extravertis et moins souvent à des traits introvertis que les sujets IS

C'est-à-dire sujets en ES se perçoivent comme plus extravertis et moins introvertis que sujets en IS

**Comment ils arrivent à se décrivent**

**Accessibilité sélective** : souvenirs cohérents avec la motivation deviennent plus accessibles que ceux qui vont à son encontre

Importance : d'être motivé pour ça => la motivation a bougé les spotlight vers les informations

**Processus sous-jacent**: motivation influence de manière sélective l'accessibilité des souvenirs ou informations sur soi

**Etude sur malléabilité de soi** montrent que le contexte et la motivation influencent la perception de soi à un moment donné.

Autrement dit : contexte et motivation influencent e contenu du soi de travail.

## Le monde social : approche différentielle

- 1 Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'extraversion  
On trouve quantité de différences individuelles sur le plan social. Certains sont plus sociables, plus agréables d'autres plus en retrait.
- 2 **Les différences interindividuelles**  
Il y a des différences intra individuelles : chez une même personne il peut y avoir des différences  
Ex : très agréable avec collègue du bureau  
Très méchant avec membre de sa famille  
Inter groupes : ? les hommes sont ils plus sociables que les femmes  
? En fonction de leur travail ont-ils plus de capacités  
? En fonction des pays, de la culture  
Il y a des différences quantitatives on peut mettre e place des métriques (on peut mesurer)  
Il y a des différences qualitatives : environnement familial  
On peut être un enfant unique, ou une fratrie, un aîné ou un puîné

### 3 **Comment mesurer les différences individuelles**

#### 1 - Observation directe

On peut demander à des juges d'évaluer la sociabilité  
Tendance d'une personne à interagir avec les autres  
On peut leur demander de classer les individus les uns par rapport aux autres  
On pourra établir une note d'E ou d'I

#### Ex : la poignée de main

Premier contact quand on rencontre quelqu'un pour la première fois, cela contribue à se former une impression sur autrui.

Cela a été étudié aux EU.

On a formé des expérimentateurs à l'évaluation de la poignée de main

Echelle sur vigueur

Sur durée

112 étudiants ont été évalués sur la poignée de main

Niveau d'E par un questionnaire

On a demandé au juge une première impression

On trouve une **corrélation positive .30 entre la vigueur de la poignée de main et l'E**

Une part de variance pas négligeable

Il y aurait une **corrélation positive .56 entre poignée de main vigoureuse et formation d'impression**

#### 2 – technique du questionnaire

On demande à une personne une auto évaluation

On peut demander aussi à un proche d'évaluer la personne ou à répondre à une série d'items (hétéro évaluation)

Catell, Mc Crae ont chacun un questionnaire

Ex : aimez vous travailler seul ?

Restez vous dans un coin pendant une fête ?

#### 3 – une autre technique qui s'appuie sur des items (plus lourde à utiliser) : technique du Q sort (classer)

Consiste à classer une centaine de petites fiches cartonnées série de comportement ou d'adjectifs

- Aime lire les livres
- Est plutôt anxieux

Choisir un item par rapport à un autre

9 piles ne me correspond pas ... me correspond tout à fait

technique ipsative

soit classer en 9 piles de quantités égales soit en distribution normale peu de 1 et 9 et beaucoup entre  
utilisé en clinique dans les pays anglo saxons  
plus long à remplir qu'un questionnaire

#### 4 – Test objectif

Exemple **les mesures physiologiques**

Il y a beaucoup de différences physiologiques entre I et E

On place les sujets dans une **situation expérimentale**

I sont plus vigilants dans une tâche de détection de sons

Résultats : relation entre auto évaluation par principe du questionnaire  
+ des proches pour évaluer par un questionnaire  
+ filmer des sujets dans une situation standardisée (lire un texte à voix haute)  
série de juges évaluaient E/I

=> corrélations entre toutes ces mesures toutes positives et variant entre .20 et .40

#### 4 Approche Typologique de Karl Jung

Beaucoup d'observations cliniques, analyses de productions littéraires créatives

Il fait une typologie

2 types de personnes qui sont différenciées

direction de l'intérêt et

orientation préférentielle entre le moi et le monde

I oriente énergie psychique vers dedans

E oriente énergie psychique vers extérieur

E dans situation stressante l'exprime

I se referme face au stress

I affectivité et sensibilité plus grande que E

Type de personnes qui sont différents 2 modes de fonctionnement psychologique

Chez une personne donnée un des 2 mode va dominer

Si la vie quotidienne est organisée sur un mode E, les tendances d'I vont exister au niveau inconscient

Si mode I les tendances d'E vont s'effectuer dans l'inconscient

D'après Jung, une des conséquences de ces différences qualitatives

=> Une personne E se fera difficilement amie avec une personne I

Jung précurseur car ces différentes typologies s'appuyaient sur différences biologiques

#### 5 Raymond Cattell : Approche lexicale

On peut utiliser les mots de la langue pour définir personnalité d'un individu

Cattell a travaillé avec Allport

Il est parti **de 18 000 termes** il a fait un premier regroupement : **4500 termes** jugés stables

A partir de ces 4 500 termes il a trouvé **571 traits** : Il y aurait corrélation positive entre ces traits

Il arrive à **16 facteurs primaires de 1<sup>er</sup> ordre**

Il trouve **5 facteurs de 2<sup>ème</sup> ordre** (super facteurs)

- Extraversion
- Anxiété
- Dureté Intransigeance
- Contrôle de soi
- Indépendance

#### 6 Plusieurs facteurs primaires contribuent au facteur E

**Cordialité** : tendance d'une personne à s'impliquer chaleureusement dans une relation avec autrui.

Facteur bipolaire l'autre être réservé dans relation sociale

- Oppose cela avec travail en solitaire
- Oppose cela avec activité artistique et intellectuelle

**Anzieu** : créativité capacité à être seul  
Mais bémol on peut aussi avoir activité artistique et être sociable

**vivacité** : enthousiasme, spontanéité,  
Les personnes avec score élevé se font remarquer dans situations sociale  
personnes pleine d'entrain ont la pêche, attirance pour relations sociales stimulantes  
pôle inversé : calme, retenu et qui vont refréner leur spontanéité

**assurance en société** les personnes qui font le premier pas, n'ont pas peur en situation sociale  
personnes qui peuvent parler devant un large auditoire  
pôle inverse timidité personne prudente effacée plus de difficulté à parler devant  
un groupe

**intériorisation** notes faibles : pôle inversé  
élevé sur le plan intériorisation sont des personnes discrète effacée  
difficulté à parler de choses personnelles  
gens qu cachent leur jeu // jouer carte sur table sincère direct

**autonome à l'égard du groupe** inversé  
il faut avoir un score faible pour être E  
Prise de décision seul passer du temps seul / aimer être avec les autres  
s'appuyer sur autrui pour prendre décision

## 7 Types et traits

Dans approche **discontinue** on est **soit l'un soit l'autre**

**Théorie continue** on est quelque part **entre les 2** pas vraiment complètement l'un pas vraiment complètement l'autre. Possibilité d'être un peu E et un peu I.  
Courbe en cloche distribution normale majorité des individus dans la moyenne et non pas les extrêmes  
Les travaux empiriques vont plutôt en faveur d'une théorie continue

## 8 Le modèle en 5 facteurs (big five) (Costa Mc Crae), Rolland en France

Ouverture  
Conscience  
Extraversion  
Agréabilité  
Névrosisme stabilité émotionnelle

Néo PI

L'extraversion serait caractérisée par

- sociabilité
- Préférence pour grand groupe et réunion
- Assurance
- Activité
- Loquacité
- Aimant faire la fête
- Joyeuse
- Optimiste

Ressemble à Cattell mais il y a quelques différences

Jung et Cattell dimension bi polaire

**Chez Costa et Mac Crae ce n'est pas que l'I est l'opposé de l'E mais c'est absence de d'E**

Elle est réservée mais pas inamicale

Cela permet de voir que I sont plutôt constant par rapport aux terme comme apathique

Pour Cattell il vaut mieux être E. Chez Costa et Mc Crae ce n'est pas le cas



## 9 E/I (Costa Mc Crae), 6 facettes

- **Chaleur** (intimité dans relations interpersonnelle) j'aime vraiment bien la plupart des gens que je rencontre
- **Grégarité** (sociabilité) préférence pour compagnie des autres j'aime faire la fête où il y a beaucoup de monde
- **Assertivité** (dominance) j'ai souvent dirigé les groupes auquel j'ai appartenu
- **Activité** (rapidité de rythme, NRJ) quand je fais quelque chose j'y met toute mon NRJ
- **Recherche de sensation** (besoin de stimulation) j'aime être là où il y a de l'action
- **Emotion positive** (orientation émotionnelle exubérance) je suis une personne joyeuse et pleine de bonne humeur

Toujours intéressant de voir comment se nuance l'extraversion sur chaque facette

## 10 Approche biopsychologique de Eysenk

4 niveaux d'organisation d'un trait : questionnaire d'Eysenk EPI

### 3 super facteurs

- Introversion/Extraversion ;
  - Névrosisme (stabilité émotionnelle)
  - Psychotisme (orientation ou rupture avec réalité)
- 
- **Extraversion** (super facteur)
  - Composé de facettes : **Traits** qui peuvent corrélés entre eux
    - ✓ sociabilité
    - ✓ activité
    - ✓ dominant
    - ✓ vivant
    - ✓ recherche de sensation⇒ corrélés entre eux
  - **3<sup>em</sup> niveau : Réponse habituelle** : participe à des fêtes entre amis : établir liens avec les autres
  - **4<sup>em</sup> niveau : Réponse spécifique** : sourire à son voisin (sociabilité)

## 11 Environnement a un effet

## 12 Extraversion/introversion

Il y aurait 2 facteurs psychophysiologiques

- La rapidité avec laquelle les processus d'inhibition/excitation se produisent
- Force relative des excitations produites

Comment cela distingue les E/I

### Extraverti

le niveau d'excitation va se produire **lentement**

le niveau d'excitation est relativement **faible**

⇒ **Conséquences** les personnes E vont **rechercher les stimulations sensorielles**

⇒ cette recherche va se faire en particulier par le biais des contacts sociaux

### Introverti

le niveau d'excitation va se produire **rapidement**  
le niveau d'excitation est **élevé**

**Conséquences** le niveau d'excitation de base est suffisant pour les I car les personnes I se protègent d'un excès de stimulation  
Pas besoin de recherche extérieure

## 12 Ces différences seraient liées au système réticulaire ascendant

C'est un système qui contrôle le **niveau d'excitation cortical** boucle de neurones qui relie le cortex à la formation réticulée. Le niveau dépend de stimulation sensorielle

CS\_diff\_2006

Données empiriques de l'équipe d'Eysenk

Implication : le niveau de stimulation le plus confortable va dépendre de ce trait

#### 14 **GEEN : teste l'étude d'Eysenck**

Sujets avaient à accomplir une tâche cognitive

Il a obligé les sujets à travailler dans une certaine ambiance sonore

- ⇒ 2 groupes de sujets identifiés comme I ou E (questionnaire ou observation)
- ⇒ Dans un premier temps les sujets **choisissaient le volume sonore préféré** puis évaluation E/I a constitué des groupes
- ⇒ puis dans une 2<sup>ème</sup> partie a **imposé le niveau sonore**

#### **3 résultats à commenter**

- Le niveau sonore choisi par I est inférieur à celui choisi par E en moyenne les E préfèrent travailler dans un volume sonore supérieur
- Quand les personnes ont choisi le niveau sonore : rythme cardiaque sans stress par contre lorsque les sujets ont reçu un stimulus sonore qui ne correspondait pas
- Chez les I rythme cardiaque élevé
- Chez les E rythme cardiaque va chuter
- ⇒ Le niveau optimal de stimulation peut dépendre de ce trait

#### 15 **Equipe d'Eysenck**

- Corrélation entre mesure de l'activité électrique du cerveau(onde P3000 indice de potentiel évoqué) et mesure d'E/I
- C'est une onde qui se produit 300ms après présentation d'un stimulus
- On voit qu'il y a corrélation positive entre niveau d'I et amplitude de cette onde
- Plus forte réactivité des personnes I

#### 16 **Test du citron**

- VD : Quantité de salive produite
- Les I réagissent plus fortement que les personnes E : corrélation .70
- Aussi effets de médicaments
- Personnes I moins de stimulant que personnes E car elles sont déjà dans un état d'excitation élevée
- Les I ont besoin de plus de dépresseurs pour atteindre état de somnolence
- GRAY : ce sont les centres neuronaux qui réagissent aux récompenses et aux punitions
- ⇒ Différences inter individuelles sur le plan de l'impulsivité

Débat sur E et I

Corrélation facette sociabilité / impulsivité une étude trouve .50

#### 18 **Différences inter-groupes**

- Comparaison inter-sexe
- Comparaisons interculturelles

#### 19- **Questionnaire EPI d'Eysenck**

20 Score supérieur en moyenne : les hommes seraient en moyenne plus E que les femmes

Mais si on regarde facette par facette : Sur 6 facettes les hommes ne sont supérieurs que sur 2 facettes

- Assertivité
- Recherche sensations

Les femmes le sont aux hommes que sur 4 facettes

Nature biologique, hormonale ?

#### 21 **Différences par pays**

- 30 pays sur 37 hommes > femmes

- différence moyenne d'extraversion par pays
- on prend questionnaire de Mc Crae on traduit et on administre le questionnaire
- les mêmes items saturent sur facteur E
- On constate des différences au niveau des scores globaux  
Japon – EU

### **Beaucoup de réflexions et d'hypothèses explicatives**

- ✓ E dépendent de la stimulation qu'ils vont chercher dans le monde extérieur prennent plus de risques
  - Population qui aime migrer (USA, Canada) pays du nouveau monde
- ✓ Problème de traduction du questionnaire EPI, anglais d'origine correspond à des comportements anglais et non pas à des comportements japonais
- ✓ Dimension : individualiste / collectiviste
- ✓ Extraversion moins acceptable, moins acceptée dans certains pays
- ✓ Comportement peut être pas les mêmes rare dans certains pays

## **22 Différences intra-individuelles**

Le score d'E/I d'un sujet est il stable ?

Quelque soit le contexte ? stabilité émotionnelle ?

Quelque soit le moment ? stabilité temporelle ?

## **23 Variabilité inter et intra-individuelles**

### **1. Stabilité Situationnelle**

#### **Variabilité intra-individuelles à un temps t donné dans différentes situations**

#### **Etude de Fleeson**

Peut on parler de traits de personnalité ou d'état

Ex : l'objectif du chercheur prédire les conduites en fonction des caractéristiques + ou – stables

On a deux types d'hypothèses

- ⇒ Soit les individus varient mais il y a une tendance centrale : variabilité interne de l'individu autour de sa moyenne d'extraversion

Courbe : chaque individu a une note moyenne d'extraversion + variabilité intra individuelle peu ou très importante

A droite les moyennes sont les mêmes entre les 3 individus.

Il s'inscrit dans une perspective interactionniste, il parle de traits conditionnels. Traits qui s'expriment en fonction de certaines situations.

Perspective interactionniste il y a une interaction entre facteurs dispositionnels (trait de personnalité) et situationnel (cela peut être beaucoup de choses)

Fleeson étudie la taille du groupe dans laquelle l'individu se trouve

Il peut y avoir variabilité interindividuelles

Certains vont varier en fonction du contexte, d'autres sont plus stables

#### **Fleeson :**

46 étudiants décrivent 5 fois par jour pendant 13 jours leur conduite (12. 15 18 21 00)

5 facteurs du big five

Côte leur comportement sur l'heure qui précédait

Chaque participant enregistrerait cela sur un palm

Nombre de personnes présente

L'heure où la mesure a été effectuée

Evaluer les émotions

VD : évaluation par juges aveugles et indépendants => scores d'extraversion à chaque heure fixé pendant 13 jours

- ⇒ séries de notes
- ⇒ Calcul : distribution pour un individu
- ⇒ Note moyenne d' E
- ⇒ Ecart type de l'individu = variabilité pour un individu

- 24 On analyse la dimension qui nous intéresse E I  
**La variabilité inter est plus faible que la variabilité intra sur le trait de l'E**

Note de l'individu varie selon le moment t selon la situation  
Mais alors peut être ne doit pas parler de trait qui implique une stabilité intra individuelle, situationnelle

- ⇒ **remet en cause l'idée de traits**
- ⇒ **on ne doit peut être pas parler de trait mais d'état transitoire**

- 25 On a pris 2 mesures au hasard  
Tableau de corrélations entre les scores d'E d'un individu à 1 heure et à une autre heure de la journée  
Variabilité selon le moment et la situation intra individuelle  
Corrélation (1<sup>ère</sup> note, 2<sup>ème</sup> note) = .27  
Corrélation positive très faible => met en cause l'idée des traits ; stabilité de traits

On a une multiple stabilité se dégage une tendance centrale.

- ⇒ cela ne répond pas à l'interrogation
- ⇒ cela montre que les facteurs situationnelles sont importants mais il y a quand même stabilité
- ⇒ une certaine forme de stabilité

pour les personnes qui ont une grande variabilité

- nombre de personne présente
- moment de la journée
- les gens sont plus extravertis en fin de journée qu'au début

Stabilité à long terme on parle de trait d'E

Dans le détail (CT) on parle d'état d'E

2. **En ce qui concerne la stabilité temporelle**

on trouve généralement sur 3 à 6 semaines le E .80

A 7 ans d'intervalle corrélation .70

A 30 ans d'intervalle corrélation .74

- ⇒ **Un des traits de la personnalité le plus stable**

Possibilité de parler d'une note moyenne d'E, stable dans le temps et au fur et à mesure de années en sachant qu'il existe une grande variabilité intra individuelle d'un moment à l'autre ;

2 visions de cette stabilité

1. Mac Crae et Costa plutôt pour stabilité temporelle (ils ont peut être intérêt à avoir cela (Neo PI)
2. Baltes travaillé sur étude longitudinale, personnes âgées entre 60-95 ans

Il y a une évolution possible de la personnalité

Il invoque que les événements de vie peuvent influencer la personnalité (décès d'un proche, déménagement, enfants)

Le débat n'est pas clos

26 **Diverses influences de l'extraversion**

- Interaction sociale
- Activités professionnelles
- Conduites

27 **Interaction sociales**

- Il y a une facette sociabilité de l'E
- Corrélation positive entre E et I
- Liaison entre E et nombre de sorties entre amies
- Nombre de mots prononcés lors d'une réunion et E
- Nombre d'amis et E
- Corrélation négative entre E et nombre de samedi soir passés seuls

**28 Intérêts professionnels**

4 des 6 types d'occupation des métiers  
lien entre social et entrepreneurs et e  
avec autonomie à l'égard du groupe

**Type social** : métiers d'aide éducateurs, enseignants

**Entrepreneurs** : hommes et d'affaire présentateur télé

Les personnes E vont se diriger vers ces métiers

### 29 Extraversion et créativité chez les scientifiques

Méta analyse qui reprennent études précédentes

Facteur d'impact : le chercheur va communiquer les résultats de ses recherches. si elles sont intéressantes elles sont publiées.

Chaque journal va avoir un **facteur d'impact**

Ex facteur d'impact = 28 (en moyenne il y aura 28 personnes qui citeront votre article dur les 5 ans).

Combien de publication dans les 5 dernières années : créativité

A pris des groupes contrastés : les E+ créatifs sont jugés plus créatifs que E- jugés moins créatifs

**Mais** cette différence n'est pas du à la sociabilité mais à la facette dominance

### 30 Extraversion et performance professionnelle

E/I ont des besoins d'E réveil cortical différente

#### Conducteurs d'autobus :

Si E si passagers lui font la causette cela ne les perturbe pas car cela augmente leur stimulation

Si I si passagers lui font la causette cela les perturbe car ils ont un niveau de'éveil suffisant donc ils auront plus de chance d'avoir un accident

### 31 Extraversion et comportement sexuel

E

- ⇒ Fréquence +
- ⇒ + Nombre de partenaires
- ⇒ variabilité dans les positions
- ⇒ nombre de maladies sexuelles
- ⇒ attitudes
- ⇒ mères célibataires sont plus souvent E
  - ✓ Eysenk : E ont besoin de + de stimulation

### 32 2 types de conduite

- ⇒ comparaison sociale
- ⇒ compétition et coopération
  
- ⇒ comparaison sociale
  - ascendante (on se compare à des personnes que l'on trouve supérieur à soi)
  - descendante (on regarde en dessous de soi inférieur à soi)
    - ⇒ lié à E/I

#### Power

D'après lui, les extravertis sont dans un état émotionnel positif et veut faire comparaison descendante car cela favorise et maintient cet état émotionnel

On sait aussi que les personnes extraverties ont tendance à être à l'aise et à dominer en société

#### Ewen et Olson

Ils ont demandé à des étudiants pendant 2 semaines de noter toutes les comparaisons sociales qu'ils ont effectuées et dire si elles &étaient ascendantes ou descendantes

On a mesuré le trait E par la méthode des groupes contrastés (premier quartile et dernier quartile)

Les personnes les plus E font plus de comparaison sociales que personnes I

### 33 Extraversion et Cognition sociale

- ✓ certaines ressources se renouvellent d'autres ne se renouvellent pas
- ✓ Hardin : la tragédie des communs

Koole ont voulu regarder ce qui se passerait dans situation

- ✓ ressources se renouvellent (pêche, pétrole)
- ✓ ressources ne se renouvellent pas

Ils vont essayer d'opérationnaliser ce type d'opération en laboratoire

## CS\_diff\_2006

8 personnes en laboratoire

activité des 8 autres

On participe à un concours commun

400 points on doit essayer de prendre le + de points possible afin d'avoir cadeaux

A chaque essai on avait une information sur combien il reste de points

On trafique

Condition renouvellement des ressources 400-375 points

Condition non renouvellement des ressources 400-40 points

Chaque sujet pouvait prendre 0 et 10 points par essai

On avait fait passer questionnaire de personnalité

⇒ On remarque différence E et Moins E

⇒ Les I vont prendre moins que E dans le pot commun

⇒ Ils font des économies pour que tout le monde participe

Source de stimulation que de prendre le risque que le jeu s'arrête peut être lié à la facette dominance ou recherche de sensation