HAL
open science

# Heuristiques du jugement social, motivation au contrôle et traitement de l'information sur le risque

Thierry Meyer

## To cite this version:

Thierry Meyer. Heuristiques du jugement social, motivation au contrôle et traitement de l'information sur le risque. Psychologie. Université Paris X Nanterre, 1999. tel-02346173

**HAL Id: tel-02346173**

**https://hal.science/tel-02346173v1**

Submitted on 11 Sep 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE PARIS X NANTERRE

**Université Paris X. Département de psychologie**

Equipe d'Accueil 1588 : *Déterminants culturels et sociaux des processus cognitifs et des conduites*

Equipe *Psychologie sociale des cognitions et des comportements*

**3 Décembre 1999**

**Habilitation à Diriger des Recherches**
**(vol. 1. Note de synthèse)**

**discipline : psychologie**

**présentée par Thierry Meyer**

# Heuristiques du jugement social, motivation au contrôle et traitement de l'information sur le risque

**Jury :**

**Jean-Pierre Deconchy** (Professeur, Université Paris X) – « Parrain »
**Claude Chabrol** (Professeur, Université Paris III) – Rapporteur
**Robert-Vincent Joulé** (Professeur, Université de Provence) – Rapporteur
**Gabriel Mugny** (Professeur, Université de Genève)
**Annick Weil-Barais** (Professeur, Université d'Angers).

# TABLE DES MATIERES (VOL. 1)

**Pages**

**Résumé** ..... 6

**I. INTRODUCTION** ..... 7

**1. Vue d'ensemble sur un cadre de travail** ..... 8

**1.1 Une cognition sociale flexible et motivée** ..... 8
1.1.1 Compromis et flexibilité en cognition sociale ..... 8
1.1.2 Motivation au contrôle et psychologie de l'action ..... 11
**1.2 Trois axes de recherche** ..... 12

**2. Définitions, modèles et théories** ..... 14

**2.1 Quelques fondements de l'approche cognitive du jugement social** ..... 14
2.1.1 Connaissances procédurales ..... 15
2.1.2 Cognition sociale et connaissances procédurales ..... 17
**2.2 Modèles duaux de traitement de l'information** ..... 18
2.2.1 Principe de la dualité ..... 18
2.2.2 Modèle de traitement heuristique-systématique ..... 20
a) Compromis cognitif ..... 21
b) Motivations multiples et articulation cognition-motivation ..... 21
c) Régulation métacognitive des jugements ..... 22
2.2.3 Application à la persuasion ..... 22
**2.3 Motivation au contrôle et régulation de l'activité** ..... 24
2.3.1 Poursuite de but ..... 25
a) Définitions ..... 25
b) Typologie des buts ..... 26
2.3.2 Motivation au contrôle et contrôle subjectif ..... 27
a) Contrôle comme propriété objective et motivation au contrôle ..... 28
b) Contrôle subjectif ..... 29
c) Flexibilité et évaluation heuristique du contrôle ..... 32
2.3.3 Illusion de contrôle et optimisme comparatif ..... 34
a) Illusion de contrôle ..... 34
b) Contrôle et optimisme comparatif ..... 35
2.3.4 Contrôle et mode de traitement heuristique systématique ..... 36

**3. Schéma d'ensemble et macro-hypothèse** ..... 37

**3.1 Schéma d'ensemble** ..... 37
**3.2 Macro-hypothèse** ..... 39

# II. TRAVAUX REALISES ET PROJETS DE RECHERCHE .....41

## 1. Heuristiques du jugement social (Axe 1).....42

**1.1 Schémas et heuristiques ..... 42**
**1.2 Saillance de l'environnement et heuristiques du jugement causal..... 43**
1.2.1 La question initiale.....44
1.2.2 La recherche .....45
**1.3 Heuristiques pour évaluer la production et la compréhension de textes ..... 46**
1.3.1 Inférence de capacités cognitives à partir des heuristiques.....46
1.3.2 Evaluation de la production de textes.....48
1.3.3 Evaluation de la compréhension de textes.....49
**1.4 Prolongements de l'axe 1 : Perspectives et direction de recherches.....51**
1.4.1 Corriger les heuristiques sur un message.....51
1.4.2. Effet rebond d'une correction et comportement.....53

## 2. Régulation de l'activité dans les tâches finalisées : motivation au contrôle et contrôle subjectif (Axe 2) .....54

**2.1 Importance du but et dépense gâchée ..... 54**
**2.2 Motivation au contrôle, contrôle subjectif et régulation de l'activité dans la conduite automobile..... 56**
2.2.1 Activité de conduite et contrôle.....57
2.2.2 Motivation au contrôle, traitement systématique et buts de coopération et de compétition.....58
2.2.3 Reconnaissance biaisée de ses propres comportements insécuritaires et contrôle subjectif.....60
a) La recherche initiale.....60
b) Suivi immédiat de la recherche.....63
**2.3 Prolongements de l'axe 2 : Perspectives et direction de recherches ..... 64**
2.3.1 Activité de conduite, contrôle subjectif et auto-efficacité.....64
2.3.2 Composantes psychosociales de l'expertise : évaluation des capacités et comparaison sociale .....65
2.3.3 De la motivation au contrôle à l'auto-handicap .....66

## 3. Traitement motivé de l'information persuasive sur les risques (Axe 3) .....68

**3.1 Optimisme comparatif et messages argumentatifs .....71**
3.1.1 Croyances sur l'influence .....71
a) Saillance de ses propres comportements, optimisme comparatif et faux consensus .....71
b) Bénéficience auto-avantageuse des messages de prévention .....73
3.1.2 Les messages de prévention augmentent-ils l'optimisme comparatif ?.....74

**3.2 Motivation défensive : indices heuristiques et régulation du jugement. ..... 76**
3.2.1 Processus de correction et régulation basée sur la confiance .....77
3.2.2 Régulation basée sur la confiance en ses connaissances.....79
**3.3 Prolongements de l'axe 3 : Perspectives et direction de recherches ..... 80**
3.3.1 Optimisme comparatif et capacités cognitives .....80
3.3.2 Implication personnelle et communication des risques .....81
a) Implication personnelle et traitement systématique biaisé .....82
b) Quelques applications autour de la communication des risques.....82
3.3.3 Mesure de l'effet de campagnes de prévention sur les accidents.....83

**III. SYNTHESE ET PERSPECTIVES ..... 85**

**1. Perspective d'ensemble .....85**

**1.1 Une démarche fédérée par des intérêts de recherche ..... 85**
**1.2 Des intérêts resserrés..... 85**
**1.3 Un niveau d'analyse intra-individuel ?..... 87**
**1.4 Direction de jeunes chercheurs..... 87**

**2. Des choix libres…dans un contexte de travail .....88**

**2.1 Un contexte épistémologique ..... 88**
**2.2 Un contexte institutionnel ..... 89**

**3. Pour conclure .....90**

**REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....91**

vol. 2. Exemplaire des Travaux

**Auteur :** Thierry Meyer

**Titre :** Heuristiques du jugement social, motivation au contrôle et traitement de l'information sur le risque

**Mots clés :** cognition sociale, contrôle, risque, traitement heuristique de l'information, motivation.

**Résumé :**
Une première partie résume l'inscription des recherches d'une part dans le domaine de la cognition sociale avec une inflexion pour les modèles dits duaux de traitement de l'information (heuristique vs. systématique), et d'autre part dans le domaine de la motivation au contrôle et du contrôle subjectif. L'hypothèse est posée selon laquelle les individus exposés au risque tendent à maintenir un niveau optimal de contrôle subjectif par des stratégies flexibles tant cognitives que comportementales. Les recherches empiriques concernent trois axes 1) les heuristiques du jugement social étudiées comme des processus de traitement simplifié de l'information (attribution causale, évaluation des capacités à produire et à comprendre un texte, correction de jugement), 2) la motivation au contrôle et la régulation de l'activité (impact de la motivation au contrôle sur les décisions en conduite automobile, auto-handicap), 3) Le traitement motivé de l'information persuasive sur le risque (balance entre des buts d'exactitude et de protection, optimisme comparatif et messages de prévention sur les risques). Les perspectives de recherche sont décrites pour chaque axe. Le volume 2 reproduit quelques-unes de mes publications.

# I. INTRODUCTION

> *« Nous avons besoin de relier à nouveau la cognition, l'affect et la motivation, probablement via les mécanismes qui déterminent le focus de l'attention. Faire cela suppose non seulement de déplacer les intérêts des psychologues dans le champ de la psychologie cognitive, mais aussi que les spécialistes de la cognition sociale élargissent leur champ d'investigation ».*
> Herbert A. Simon, juillet 1995, *American Psychologist.*

Herbert Simon ouvre ici la perspective habituelle des psychologues sociaux de la cognition. Dans un premier temps, le paradigme de traitement de l'information (Newell, 1991 ; Newell & Simon, 1972) a donné naissance à la branche la plus influente de la psychologie sociale et, à mes yeux, une des plus attractives : la cognition sociale (De la Haye, 1998 ; Devine, Hamilton & Ostrom, 1997 ; Fiske & Taylor, 1991 ; Leyens & Beauvois, 1997 ; Wyer & Srull, 1984, 1994 ; Yzerbyt & Schadron, 1996)[1]. Celle-ci s'est développée de manière quasi-indépendante de la psychologie cognitive quand bien même nombre de concepts de psychologie cognitive s'enracinent dans des dimensions psychosociales (Schank & Langer, 1994). Simon nous invite ici à contribuer davantage à l'entreprise de connaissance scientifique de l'homme inaugurée par la perspective cognitive. Non pas que le paradigme de traitement de l'information soit épuisé. Il faut désormais considérer un individu poursuivant des buts, raisonnant dans un contexte social dans lequel il a développé ses propres connaissances, dans lequel il agit, dans lequel il est émotionnellement impliqué, et dans lequel il élabore un sens dans l'interaction réelle ou anticipée avec d'autres individus. Ce qui est présent à l'esprit au moment de l'action (le focus de l'attention) ne saurait se comprendre sans fréquenter les terrains familiers à la psychologie sociale contemporaine. On ne s'étonnera pas d'une telle position chez

[1] Dans son style polémique, Daniel Gilbert (1998) propose la définition suivante de la cognition sociale : « *A une époque où la psychologie expérimentale tentait de résoudre le problème du comportement du rat, la psychologie sociale essayait de résoudre le problème de l'esprit [mind], et pendant plusieurs décennies elle a été virtuellement la seule a avoir le projet de développer une science expérimentale des phénomènes mentaux comme la croyance, le jugement, l'attitude, l'affect et la* <u>*motivation*</u> *[souligné par l'Auteur]. Définie largement, la cognition sociale réfère à ceux des aspects de la vie mentale qui rendent possible l'expérience sociale et qui sont modelés par elle. En ce sens, la cognition sociale fait partie des champs d'intérêt durables de la psychologie sociale* ».

l'investigateur de la rationalité limitée de nos décisions dans le contexte des organisations.

# 1. Vue d'ensemble sur un cadre de travail

## 1.1 Une cognition sociale flexible et motivée

### 1.1.1 Compromis et flexibilité en cognition sociale

La psychologie sociale de la cognition n'a pas seulement importé ou acclimaté des méthodes et des concepts issus de la psychologie cognitive. Des investigations dans des domaines extraordinairement diversifiés et des applications bien au-delà du laboratoire ont ouvert un champ nouveau, et la cognition sociale est devenue un élément moteur d'une intégration théorique par delà les frontières traditionnelles de la psychologie sociale[2].

Dans un premier temps, le versant de la psychologie sociale intéressé aux jugements et aux attributions (catégorisation, stéréotypes, inférences causales, formation d'impression, etc.) se prêtait particulièrement bien aux présupposés de l'approche cognitive. Cependant l'analogie fondatrice avec les systèmes artificiels de traitement de l'information conduisait à privilégier une perspective normative. Le jugement humain était mis en regard des attendus de la logique des prédicats ou de la théorie des probabilités. Le point de vue est alors celui des *stratégies, distorsions et défaillances du jugement humain* pour reprendre le titre de la toujours intéressante synthèse de Nisbett & Ross (1980)[3]. Une telle perspective, délibérément réductionniste, a été salutaire pour le développement de la psychologie sociale. Il est progressivement apparu qu'à s'adosser au seul standard de la rationalité des décisions, les propriétés de flexibilité et d'adaptabilité de l'esprit humain étaient masquées. Les décisions sont prises dans un environnement dynamique et interactif, en temps limité et à un coût cognitif et émotionnel acceptable dans une situation sociale dotée d'enjeux individuels et collectifs. Deux concepts me semblent le mieux résumer ce mouvement : celui de *compromis* et celui de *flexibilité*. La décision ou le jugement résulte d'un compromis acceptable pour une décision particulière dans un contexte donné. Compromis entre un traitement exhaustif de l'information et un traitement suffisant, compromis entre le coût de se tromper et celui d'être

[2] Cf. Smith & Mackie (1997) pour une discussion sur ce point.
[3] Cf. Ross & Nisbett (1990) pour une inflexion de ce point de vue.

indécis. La flexibilité indique que l'individu[4] dispose de plusieurs stratégies pour arriver à un même but, et qu'il peut, dans une certaine mesure, corriger de lui-même ses approximations et ses erreurs. Les modèles font donc florès qui appellent à des stratégies *multiples* et à des *corrections* cognitives. Les attitudes influencent le comportement selon des modes multiples (Fazio, 1990). Les motivations associées au soi sont désormais multiples (Sedikides & Strube, 1995). Un modèle de correction flexible décline les conditions dans lesquelles nous amendons ou pas nos jugements (Wegener, Petty & Dunn, 1998). Même dans le champ limité de l'inférence de traits, qui concerne souvent une échelle de temps entre quelques centièmes de seconde et quelques secondes, l'individu est devenu un interprète « *flexible* » (Uleman, Newman & Moskowitz, 1996).

Ce mouvement déborde le champ de la cognition réputée sociale. Dans un domaine connexe plus interdisciplinaire, celui de la prise de décision[5], un mouvement équivalent est apparu. Les modèles issus de la rationalité limitée avaient souligné que les décisions se prennent en fonction des capacités cognitives disponibles et nécessitent un effort qui ne peut être soutenu à son maximum que pendant un temps limité. Dans les problèmes basés sur des probabilités, il est ainsi apparu que les décisions impliquent des heuristiques de jugement qui permettent à la fois de simplifier le problème et de sauvegarder des ressources cognitives[6] (Kahneman, Slovic & Tversky, 1982). Tout en reconnaissant l'apport de cette perpective, l'approche est aujourd'hui davantage celle d'un « *décideur adaptatif* » qui est capable de corriger ces heuristiques et ajuste son effort pour satisfaire aux exigences de la tâche (Payne, Bettman & Johnson, 1990). Il s'agit de mieux comprendre le rôle de la contextualisation, qui introduit le rapport de l'individu à la tâche, et celui de la signification de la décision pour l'individu. Les modèles issus de la rationalité limitée ou des heuristiques de jugement alimentent aujourd'hui des recherches sur les processus d'adaptation. Dans cette perspective, une approche dite « naturaliste » étudie les décisions telles qu'elles se prennent dans le contexte d'une activité particulière en milieu naturel (Schotz & Zimmer, 1997 ; Zsambok & Klein, 1996).

---

[4] J'utiliserai ici le terme *individu* de préférence à d'autres équivalents aux connotations philosophiquement ou scientifiquement plus avantageuses (personne, sujet, acteur, agent, etc.) par référence à un niveau d'analyse délibérément intra-individuel (cf. Doise, 1982) ou encore à un individualisme de nature méthodologique.

[5] Pour traduire « *decision making* » (Baron, 1994 ; Goldstein & Hogarth, 1997).

[6] La notion d'heuristique est ainsi définie par Fischhoff (1998) : « *Les gens ont besoin de connaître des quantités qu'ils ne peuvent ni observer ni calculer. Ces quantités peuvent inclure la probabilité de la pluie, la grandeur d'une foule, le prix futur d'un stock ou le temps nécessaire pour répondre à une demande. Une stratégie d'adaptation est d'utiliser une heuristique, ou règle de bon sens, pour produire une réponse approximative. Cette réponse peut être utilisée directement, comme la meilleure estimation de la quantité désirée, ou ajustée en fonction de biais suspectés. Dans la mesure où les heuristiques sont par définition des règles imparfaites, il est essentiel de savoir quelle confiance il faut leur accorder* ». Cf. Fiedler & Schmidt (1995) pour une définition équivalente en psychologie sociale.

En psychologie sociale, l'accent mis sur le compromis et la flexibilité est concomitant d'un intérêt renouvelé pour explorer l'interface entre motivation et cognition. Comme le note Kruglanski (1996), il s'agit de savoir « Q*ui y a-t-il dans la motivation qui nous aide à comprendre la cognition et, vice-versa qui y a-t-il dans la cognition qui nous aide à comprendre la motivation ?* » (p. 514)[7]. Dans les domaines aussi variés que les rapports entre attitudes et comportement, la persuasion, la perception des personnes, les stéréotypes, le contrôle cognitif ou les processus d'autorégulation, les processus cognitifs sont mis en regard de l'effort et des buts poursuivis. Un des faits les plus significatifs de ces dix dernières années est l'arrivée à maturité de modèles plus synthétiques qui contribuent à une meilleure intégration des approches cognitives et motivationnelles. Un présupposé commun de ces modèles est que les individus disposent de plusieurs modes ou registres de traitement de l'information : l'un plus superficiel, l'autre plus profond. Selon le but poursuivi et l'effort alloué au traitement, les processus cognitifs engagés seront qualitativement différents.

La reconnaissance de l'existence chez un même individu de processus cognitifs différents, fonctionnant de manière séquentielle ou parallèle, rapproche des observations qui avaient donné lieu à des conceptualisations séparées et contradictoires. Autrement dit, plutôt que de construire des modèles théoriques ad hoc, on cherche les conditions intra-individuelles dans lesquelles tel type de comportement apparaît plutôt que tel autre. Par exemple, l'influence des attitudes[8] sur les comportements a fait l'objet de nombreuses théories contradictoires. Selon une perspective plus intégrative, cette influence peut prendre une voie courte, telle que la simple accessibilité en mémoire d'une attitude modifie substantiellement les comportements. Elle peut aussi prendre une voie longue selon laquelle, l'individu s'engagera dans un raisonnement délibéré pesant les arguments favorables et défavorables. La voie longue ne sera suivie que si l'individu possède à la fois la motivation et l'opportunité de s'engager dans un traitement approfondi (pour reprendre le modèle des modes multiples de Fazio -Fazio, 1990 ; Fazio & Towles-Schwen, 1999-). Cette perspective permet d'intégrer des théories développées séparément pour expliquer les unes des processus en rapport avec la voie courte, et les autres des processus en rapport avec la voie longue. La parution récente de la synthèse éditée par Chaiken & Trope

[7] Cf. la série *Handbook of Motivation and Cognition (*Higgins & Sorrentino, 1990 ; Sorrentino & Higgins, 1986, 1996).

[8] L'attitude est définie comme : « *une tendance psychologique qui se traduit par l'évaluation d'une entité particulière par quelques degrés de faveur ou de défaveur* » (Eagly & Chaiken, 1993, p. 1).

(1999) sur les théories dites « *duales* » en psychologie sociale[9] marque indéniablement une étape importante dans le sens de cette intégration. Certes les modèles sont nombreux et portent sur des domaines différents qui embrassent la quasi-totalité du champ de la psychologie sociale. Mais leur ambition est commune de mieux saisir les *processus* qui sous-tendent les comportements, les émotions et les décisions dans un contexte social significatif pour l'individu. Même si l'idée d'une théorie unifiée du psychisme et du comportement humain est probablement utopique, l'avantage décisif du paradigme cognitiviste commence à prendre forme qui est de pouvoir relier entre eux des domaines séparés de la psychologie (Richard, Bonnet & Ghiglione, 1990).

### 1.1.2 Motivation au contrôle et psychologie de l'action

L'idée que les modes de traitement superficiels ou approfondis sont régulés par des facteurs motivationnels relance l'intérêt pour l'exploration des buts poursuivis et l'effort consenti pour une activité[10]. Dans une ligne de recherche qui est importante pour mon propos, l'individu est un agent qui cherche à exercer du contrôle sur son environnement (Kofta, Weary & Sedek, 1998). L'idée qu'un déficit de contrôle appelle des efforts pour rétablir ce contrôle est ancienne. Sous des formes différentes, elle se trouve dans le principe de la réactance à une restriction de liberté d'action (Brehm, 1993), dans la résignation acquise suite à une séquence d'échecs de maîtrise d'une situation (Peterson, Maier & Seligman, 1993 ; Ric, 1996), et dans les nombreuses modalités de rétablissement du contrôle perçu dans les situations de stress (Steptoe & Appels, 1989 ; Taylor, 1991). Cet effort de recherche du contrôle est le plus souvent approprié au contexte de décision et d'action, mais il entraîne parfois des illusions de contrôle ou le recours à des estimations exagérément auto-avantageuses (optimisme comparatif). Par ailleurs, l'implication traditionnelle de la psychologie sociale dans la prédiction des comportements est aujourd'hui renforcée par l'émergence d'une psychologie de l'action davantage centrée sur les processus qui relient attitudes, intentions et comportements. D'un côté, des modèles sociocognitifs dits rationnels explorent les formes d'intentionnalité préalable à l'action. Reliés en général à une conception de type expectation-valeur, ces modèles sont de nature généraliste avec au premier rang la théorie de l'action raisonnée/le modèle du comportement planifié (Ajzen, 1985 ; Ajzen & Fishbein, 1980), et d'autres modèles sont rattachés à un

[9] Six cent cinquante sept pages, 31 chapitres et 62 auteurs. L'ambition de cette démarche est marquée par le changement du titre de l'ouvrage. Commencé sous le titre « *Dual process* ***models*** *in* ***social cognition*** *: a source book* », il est finalement devenu « *Dual process* ***theories*** *in* ***social psychology*** ».

[10] La notion de motivation concerne à la fois le but poursuivi, la quantité d'effort alloué pour atteindre un but, et la régulation de cet effort (Vallerand & Thill, 1993).

champ d'application spécifique comme la santé (Conner & Normann, 1996). D'un autre côté, d'autres voies de recherches travaillent les mécanismes non-intentionnels, y compris dans la planification de l'action. Les mécanismes selon lesquels un but est choisi et s'accomplit, ou pas, dans l'action sont maintenant mieux connus (Gollwitzer, 1999). Au total, les notions de but, d'effort, d'intention, de contrôle, d'autorégulation, d'optimisme etc. font désormais partie du bagage du psychologue social qui souhaite mieux articuler cognition et action. Je développerai plus loin quelques-unes de ces notions que j'ai mobilisées pour mes recherches.

## 1.2 Trois axes de recherche

Ce climat actuel est bien entendu une vision après coup, celle qu'on peut avoir en fréquentant régulièrement les synthèses proposées par *l'Annual Review of Psychology* ou les modèles présentés dans les *Advances in Experimental Social Psychology,* ou mieux en allant soi-même travailler avec tel ou tel spécialiste. Ne serait-ce que dans le souci de préparer des cours qui informent de manière réaliste de l'état des connaissances (Delhomme & Meyer, 1997a). Pour ceux qui comme moi ont tenté d'inscrire au fil des jours leur recherche dans le champ de la psychologie scientifique, le point de vue est bien évidemment autre. Je n'ai pas moi-même contribué en ligne directe à l'entreprise dénommée « *cognition sociale* », et pour la part française « *sociocognition* »[11]. Mes travaux sur les rapports entre motivation et contrôle portent sur des domaines d'application aux contours délimités. J'ai plutôt trouvé dans ce mouvement, et dans les modèles évoqués plus haut, une assise intellectuelle et des ressources opérationnelles nécessaires pour accomplir mes propres recherches en psychologie sociale, fondamentale et appliquée.

Depuis une dizaine d'années à l'Université Paris X, mes intérêts de recherche se sont organisés autour de deux pôles. Pour une part, j'ai travaillé sur les processus de traitement de l'information en cognition sociale, avec un intérêt pour l'interface cognition-motivation. Plus récemment, sous un angle de *cognition sociale motivée*, j'ai considéré l'apport des modèles dits duaux de traitement de l'information. Pour une autre part, j'ai travaillé dans une perspective d'action dans laquelle un individu est exposé au risque ou à une information sur un risque futur. L'individu est alors plus ou moins motivé à rechercher du contrôle parfois dans un sens illusoire.

[11] Cf. la série « *Perspectives cognitives et conduites sociales* » dirigée par Beauvois, Joulé & Monteil (1989, 1996) ainsi que la rétrospective *« Vingt ans de psychologie sociale expérimentale francophone* » (1998) des mêmes auteurs.

Ces *intérêts de recherche* se prolongent par les *recherches* que j'ai élaborées et publiées seul ou avec d'autres [cf. **le volume 2 de la présente note qui rassemble un ensemble d'articles référencés ici comme *Document I à XI***]. Les recherches ont porté sur des questions délimitées, les unes d'inspiration et d'orientation plus fondamentales, les autres plus appliquées. Elles concernent : l'individu qui juge, l'individu qui agit et l'individu qui anticipe.

### L'individu qui juge : heuristiques du jugement social

Mon premier axe, que j'appellerai *heuristiques du jugement social,* concerne le rôle des schémas de connaissances dans des tâches d'évaluation de comportements. J'ai étudié l'attribution causale selon que telle ou telle appartenance sociale rend plus ou moins disponible une heuristique de jugement. J'ai ensuite considéré les schémas que nous mobilisons pour construire une représentation des capacités cognitives de celui qui produit et comprend un texte. Plus récemment, mon intérêt porte sur les processus de correction des heuristiques, et leurs conséquences comportementales.

### L'individu qui agit : motivation au contrôle et régulation de l'activité dans des tâches finalisées

Selon ce deuxième axe, les individus sont impliqués dans une activité finalisée qui n'est pas le jugement lui-même. Les individus poursuivent et maintiennent des buts et s'assurent d'un contrôle subjectif de la situation. J'appellerai cet axe *motivation au contrôle et régulation de l'activité dans des tâches finalisées*. Je me suis d'abord intéressé à l'importance subjective des buts comme variable prédictrice des jugements dans une activité propice à des effets dits de 'dépense gâchée'. Ensuite à propos d'une tâche dynamique, la conduite automobile, j'ai étudié la perméabilité des décisions à des variations transitoires relatives à la motivation au contrôle et au contrôle subjectif. Enfin, je me suis consacré aux conduites de renoncement apparent au contrôle (auto-handicap).

### L'individu qui anticipe : traitement motivé de l'information persuasive sur le risque

Mon troisième axe de recherche, plus récent, porte davantage sur les rapports entre les dimensions cognitives et motivationnelles dans une perspective de traitement dual de l'information. J'ai travaillé sur ce que j'appellerai *le traitement motivé de l'information persuasive sur le risque*. Confronté à une information sur le risque (l'occurrence plus ou moins probable d'un

événement menaçant annoncée par un message de prévention ou un texte argumentatif), l'individu est souvent balancé entre une recherche de l'information exacte et la défense de ses connaissances et valeurs. S'il est motivé au contrôle, l'individu se protège activement contre les menaces potentielles pour son identité ou sa santé par des stratégies flexibles et multiples. Je me suis en particulier intéressé à une stratégie de maintien de sa valeur personnelle *l'optimisme comparatif* (s'estimer moins exposé au risque que les autres). J'ai étudié cette évaluation auto-avantageuse des risques dans plusieurs domaines (croyances sur l'influence des médias, effet des messages de prévention, impact des messages de prévention sur l'appréciation des risques).

Avant cependant d'exposer la synthèse de mes travaux empiriques et mes perspectives de recherche, j'évoquerai quelques considérations transversales. Je présenterai mes choix épistémologiques et pratiques et donnerai quelques repères et définitions. Si mes recherches s'appliquent à des domaines variés, elles se relient à un arrière-fonds théorique commun. Je m'appuierai en particulier sur le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989 ; Chen & Chaiken, 1999 ; Meyer, 1999) qui reliera plusieurs de mes champs de recherche. Je proposerai à la fin du chapitre suivant une présentation plus synthétique de ces centres d'intérêts sous forme d'un schéma (cf. figure 1, p. 37).

# 2. Définitions, modèles et théories

## 2.1 Quelques fondements de l'approche cognitive du jugement social

La référence à une psychologie sociale d'inspiration cognitive demanderait quelques développements. Je ne reprendrai cependant pas ici les bases de l'approche fondée sur le traitement de l'information. Celles-ci sont exposées dans la plupart des manuels de psychologie cognitive (Eysenck & Keane, 1990; Reed, 1998 ; Weil-Barais, 1996) ou de psychologie sociale (Gilbert, Fiske & Lindzey, 1998; Leyens & Beauvois, 1997; Markus & Zajonc, 1985 ; Smith & Mackie, 1997) et bien évidemment dans les ouvrages spécialisés en cognition sociale (Devine, Hamilton & Ostrom, 1997 ; Wyer & Srull, 1984 et 1994). Je ne reprendrai pas non plus les nombreuses critiques méthodologiques, épistémologiques et idéologiques adressées à cette approche[12] en psychologie sociale (Augoustinos & Walker,

[12] L'angle idéologique n'est pas le moins intéressant qui rappelle que les chercheurs intéressés par la cognition risquent de se focaliser sur les motifs internes des comportements et être oublieux des

1995). Plutôt donc que de livrer une revue de question, je développerai rapidement des dimensions qui ont eu de l'importance pour mes propres travaux et qui, a posteriori, colorent une orientation épistémologique.

contraintes de l'action individuelle et collective. Bref ils risquent d'être eux-mêmes victimes d'une erreur fondamentale d'attribution ou de se prêter à une psychologisation exagérée des situations sociales (Beauvois, 1994 ; Mugny & Pérez, 1998). On peut cependant s'intéresser aux processus cognitifs élémentaires pour insister sur l'importance de la situation dans nos décisions (Bargh, 1997).

### 2.1.1 Connaissances procédurales

En tant que discipline empirique, la psychologie est d'abord confrontée à des contenus de connaissance (stéréotypes, croyances, etc.) produits spontanément ou sollicités à l'occasion de protocoles divers. Sous l'angle de leur contenu, de telles connaissances sont appelées connaissances déclaratives (Anderson, 1983). Celles-ci sont couramment décrites sous forme propositionnelle (« *les garçons sont plus agressifs que les filles* », « *Grenoble est une ville dynamique* », etc.). L'ambition est déjà considérable d'en faire le relevé systématique et de suggérer comment ces connaissances sont organisées. La psychologie sociale en tant que science sociale appliquée est souvent convoquée pour une tâche qu'on pourrait qualifier de cartographie et de géologie systématique des croyances sur soi, la société et le monde. En cognition sociale, des avancées importantes décrivent l'organisation de ces connaissances en mémoire : schémas de soi, théories implicites de la personnalité, catégorisation sociale, etc. Un débat est en cours de savoir lesquelles de ces connaissances sont générales (indépendantes d'un domaine d'application particulier) et lesquelles sont liées à un contexte spécifique[13].

L'apport majeur de l'approche cognitive dépasse cette étude systématique des contenus et des structures. L'accent est mis conjointement sur les *processus* qui conditionnent l'expression de ces contenus dans des situations précises. Ces processus concernent en particulier les savoir-faire, règles et stratégies mis en œuvre à l'occasion d'une activité, ou connaissances procédurales. Ces règles de décision et d'action, actives dans une situation donnée, renseignent sur comment la décision est prise (identification d'indices pertinents, sélection de stratégies de traitement). Les connaissances procédurales s'installent à l'issue d'un apprentissage (procéduralisation). Une propriété remarquable de ces procédures est que d'importants changements qualitatifs se produisent avec le temps. Les procédures changent avec la pratique. Un comportement souvent réalisé devient plus rapide, plus efficient, moins mobilisateur d'énergie et d'attention (Perruchet, 1989). Des connaissances souvent sollicitées deviennent plus facilement récupérables en mémoire, et par-là susceptibles d'être plus fréquemment mobilisées. Moins de ressources attentionnelles sont nécessaires pour le contrôle de l'activité. Trop souvent, les psychologues sociaux ont utilisé des modélisations des flux d'information

[13] Cette question traverse tout le champ de la cognition. Faut-il s'appuyer uniquement sur des règles universelles ou sur des règles plus dépendantes d'un domaine ? Comment passer de l'universel au particulier ? Aux travaux basés sur la recherche d'universaux indépendants d'un domaine, d'autres travaux recherchent des règles dépendantes d'un domaine défini par des caractéristiques écologiques précises (Goldstein & Weber, 1995).

dans un circuit fixé une fois pour toutes (Smith, 1996[14]). Les psychologues de la résolution de problème ou les psychologues développementalistes ont été plus sensibles à cette dimension.

La procéduralisation des connaissances a été mise en évidence avec les recherches sur l'acquisition d'habiletés. Pour une tâche donnée, novices (aucune expérience), débutants (expérience amorcée), expérimentés (expérience longue et réussie) et experts (expérience longue et réussite exceptionnelle reconnue par leurs pairs) se distinguent non seulement quant à la qualité et à la quantité de connaissances disponibles et à des performances afférentes mais encore quant aux stratégies employées et aux procédures de contrôle de l'action (Shanteau, 1992a et b). Ces différences concernent tant le plan déclaratif (davantage de connaissances mieux structurées) que procédural (sélection de modes de traitement, latence des décisions, régulation de la charge cognitive). Les experts s'appuient largement sur des heuristiques de jugement rapides, fondées sur des signaux. Alors que les débutants doivent interpréter l'information par des procédures plus lentes de traitement symbolique de l'information (Rasmussen, 1984). Dans des domaines classiques de la résolution de problème (comme les échecs ou le diagnostic médical ; Ericsonn & Lehmann, 1996) ou dans la conduite de systèmes complexes (Amalberti, 1996)[15] de nombreux exemples témoignent de stratégies basées sur des heuristiques de jugement. Les décisions en situation naturelle suivent souvent la séquence *reconnaissance+raisonnement*. Dans un premier temps, une réponse schématique est donnée et dans un second temps, une réponse élaborée apparaît (Zsambock & Klein, 1996). Ce principe permet en particulier de rendre compte du fait que les experts arrivent souvent à une décision correcte sans passer par des procédures d'analyse systématique. Leur première réponse est souvent juste et rapide (NB : elle n'est pas *toujours* juste dans la mesure où les heuristiques de jugement ne sont pas toujours appropriées à une variation inhabituelle de la situation. Les

[14] Les représentations en objets structurés (schémas, frames, scripts, etc.) mélangent connaissances déclaratives et connaissances procédurales. D'autres formalisations sont moins sensibles à ce biais et ont été développées dans le but de rendre compte de ces procédures (modèle ACT d'Anderson –1983-, PDP de Rumelhart & McClelland –1986-, de distribution de la mémoire de Logan -1988-, etc.).

[15] Il est assez facile de discriminer un expert au jeu d'échec comparé à un joueur moyen (fréquence de la pratique, nombre de parties gagnées face à des adversaires de tel niveau). Faute de tels critères normatifs, quels sont les critères qui délimiteraient une expertise en cognition sociale ? Considérons le domaine de l'attribution des causes aux comportements (les nôtres et ceux d'Autrui). Selon la durée de l'entraînement et la fréquence des feed-back, la plupart des adultes pourraient prétendre à être des experts en cognition sociale. Si « *Nous sommes tous des psychologues* » pour reprendre la formule de Leyens (1983), les psychologues confrontés à des cas individuels sont, parmi les experts, ceux qui se trompent le plus souvent. Non à cause de leurs qualités personnelles mais à cause de la structure des problèmes auxquels ils sont confrontés (Shanteau, 1992a). Même si l'analogie avec des situations de résolution de problème est discutable, c'est dans cette voie qu'ont été engagés nombre de travaux à la recherche des biais issus de nos routines cognitives (Flechter, Rosanowski, Rhodes & Lange, 1992).

heuristiques de jugement contribuent à biaiser le jugement si la situation n'est plus appropriée).

### 2.1.2 Cognition sociale et connaissances procédurales

Les travaux abondent en psychologie sociale d'inspiration cognitive de résultats fondés sur des propriétés procédurales (Smith, 1995). L'exemple le plus notoire est le vaste ensemble composé des recherches traitant des effets de l'accessibilité sur les décisions (Higgins, 1996). La facilité transitoire de récupération rapide en mémoire d'une information, acquise lors d'un apprentissage ou amorcée de manière infraliminale, suffit à rendre plus probable son utilisation future dans une autre tâche pourtant a priori éloignée de la première. La force de cet effet est telle que Sedikides et Skowronski (1991) ont même proposé d'en faire une « *loi de l'activation de structure cognitive* ». L'accessibilité en mémoire n'est cependant pas une condition suffisante pour l'activation d'une connaissance. Celle-ci doit encore présenter des propriétés de pertinence et d'applicabilité à la situation présente (cf. Higgins, 1996). Ces propriétés sont associées à un savoir spécifique qui relie connaissance et situation à un contexte particulier[16]. Depuis l'ouvrage fondateur édité par Uleman & Bargh (1989) sur la « *pensée non-intentionnelle* », les bénéfices d'une approche de type procédural ont été considérables dans le domaine des attitudes et des stéréotypes (Greenwald & Banaji, 1995), des rapports entre attitudes et comportements (Fazio, 1990 ; Fazio & Towles-Schwen, 1999 ; Kraus, 1995), des stéréotypes sociaux (Bodenhausen, Macrae & Sherman, 1999), de l'attribution causale (Gilbert & Malone, 1995) ou de la formation d'impression (Fiske & Neuberg, 1990). Le jugement social est analysé comme pouvant être issu de procédures implicites qui échappent à la conscience de ceux qui les produisent.

En psychologie sociale, une importante littérature explore les situations dans lesquelles nous pensons et agissons de manière routinière plutôt que de manière délibérée et planifiée. Un numéro spécial de *American Psychologist*[17] vient d'être consacré à cette approche sous le titre programmateur : « *le comportement – c'est involontaire* ». La tradition est longue selon laquelle les individus disposeraient de plusieurs registres de contrôle. « *L'état agentique* » suggéré par Milgram (1984) était supposé rendre compte du fait que des contextes sociaux pouvaient amener les individus à se comporter en agent exécutant les ordres d'un pouvoir légitime plutôt qu'en

[16] C'est souvent un point aveugle de nombre de recherches en cognition sociale qui appellent des connaissances non explicitées relatives à la situation en jeu. Comment infère-t-on que telle connaissance sera pertinente ici et pas là ?
[17] Juillet 1999, Vol. 54.

sujets responsables de leurs actes. Elen Langer (1992) oppose un état d'éveil ou de plénitude de l'esprit (« *mindfulness* » défini comme « *un état d'éveil conscient dans lequel l'individu est implicitement attentif au contexte et au contenu de l'information. C'est un état d'ouverture à la nouveauté dans lequel l'individu construit activement des catégories et des distinctions* ».) à un état de paresse ou de repos mental (« *mindlessness* » défini comme « *un état de l'esprit caractérisé par une confiance exagérée sur des catégories et des distinctions construites dans le passé et dans lequel, l'individu est dépendant du contexte et, comme tel, tend à ignorer les dimensions nouvelles de la situation et les alternatives* »). Plus récemment, et dans une perspective rattachée aux modèles de traitement de l'information, Bargh (1997) argumente sur « *l'automaticité de la vie quotidienne* ». Tout se passe comme si nombre de nos comportements, choix, décisions dépendaient de règles simples du type « *SI telle configuration de situation est rencontrée ALORS faire tel choix* ». Nombre de décisions ne dépendraient pas d'une analyse consciente et développée. Plutôt que d'opposer un niveau automatique à un niveau délibéré, il convient désormais de placer les processus selon un continuum d'automaticité. *L'automaticité préconsciente* concerne toutes les opérations qui n'appellent pas la médiation de la conscience et du contrôle volontaire. *L'automaticité dépendante des buts* suppose la médiation de buts conscients (les buts sont conçus comme des schémas conservés en mémoire). Selon une conception hiérarchique, la présence d'un but initial et conscient n'empêche pas l'existence d'autres formes d'automaticité sur d'autres composantes. Les réponses comportementales peuvent être le résultat du traitement d'indices fournis par l'environnement qui activent les systèmes évaluatif, perceptif ou motivationnel sans impliquer une pensée réflexive. Ces travaux rejoignent une tradition classique de la psychologie sociale qui met l'accent sur l'importance de la situation dans les décisions.

## 2.2 Modèles duaux de traitement de l'information

### 2.2.1 Principe de la dualité

L'étendue de mes intérêts de recherche m'a incliné à prêter attention à ces modèles qui, à propos d'un domaine délimité (la catégorisation des personnes, ou la persuasion) ou d'une portée plus vaste, proposent une intégration entre cognition et motivation en psychologie sociale (Chaiken & Trope, 1999). Comme noté précédemment, un ensemble de théories et de modèles propose, depuis une vingtaine d'années, de relier dimensions procédurales et motivation. Un point commun à ces modèles est de supposer que les individus confrontés à une situation nouvelle ou habituelle disposent de plusieurs registres de traitement de l'information : l'un plus superficiel, l'autre plus profond. Plus précisément, la *dualité* de traitement

oppose d'un côté un *traitement rapide, de type associatif demandant peu d'efforts*, et de l'autre, un *traitement plus lent appelant à des raisonnements basés sur des règles, demandant plus d'efforts*. Sous des formes analogues, un tel principe se retrouve couramment en psychologie cognitive et développementale[18], ou en psychologie de la décision. En première approximation les traitements semblent plus « *dirigés par les concepts* », et fondés sur des règles simples stockées en mémoire (heuristiques). Les décisions se prennent par un circuit court selon lequel les individus semblent davantage reconnaître des indices ou une configuration qu'explorer de manière détaillée les informations disponibles. Dans un second temps, les traitements sont plus « *dirigés par les données* » et prennent en compte toute l'information disponible (Lindsay et Norman, 1980; Meyer, 1986). Le tableau 1 donne, pour mémoire, un aperçu de quelques-uns de ces modèles. Tous les processus intermédiaires ne sont pas les mêmes mais le principe d'une séparation entre niveaux distincts de traitement est partagé[19]. Les deux modes sont appelés séparément ou simultanément. La transition d'un registre de traitement à l'autre est déterminée par deux facteurs principaux : d'une part la motivation à traiter l'information (effort alloué et but poursuivi) et d'autre part, les capacités cognitives disponibles. Cette motivation et cette capacité dépendent fortement des caractéristiques psychosociales des situations rencontrées.

[18] Claude Bastien (1997 ) observe qu'« *Ainsi, face à une situation qui sollicite notre activité, que ce soit pour comprendre ou pour agir, le premier processus déclenché est celui des réponses connues. Si la situation est nouvelle et qu'il n'existe donc pas de connaissances correspondant parfaitement à la situation, notre système cognitif recherche alors parmi les situations dont la réponse est connue, une situation proche, analogue, et tente d'adapter à la situation nouvelle la réponse correspondante. Dans un cas comme dans l'autre on voit que le mécanisme essentiel est un mécanisme d'activation de connaissances en mémoire. Ce n'est que dans le cas où ce mécanisme a échoué que se déclenche une activité inférentielle* » (pp. 146-147).

[19] Cf. Kruglanski, Thompson & Spiegel (1999) pour une conception uni-dimensionnelle des traitements.

*Tableau 1 : Quelques modèles dits « duaux » de traitement de l'information (modifié d'après Smith et DeCoster, 1999).*

| *Modèle* | *Source* | *Domaine* | *Traitement profond basé sur les règles (effort élevé)* | *Traitement superficiel associatif (effort faible)* |
|---|---|---|---|---|
| Motivation et opportunité comme déterminants MODE | Fazio (1990) ; Fazio & Towles-Schwen (1999) | Rapport attitude-comportement. Accessibilité des attitudes | Traitement selon le construit de l'attitude | Traitement associatif |
| Contamination mentale | Wilson & Brekke (1994) | Général | Corrigé | Non-corrigé |
| Inférence attributionnelle | Trope (1986) ; Trope & Gaunt (1999) | Attribution | Evaluation diagnostique | Identification assimilatrice |
| Inférence correspondante | Gilbert (1989) ; Gilbert & Malone (1995) | Attribution, perception des personnes | Raisonnement attributionnel | Inférence correspondante |
| Continuum | Fiske & Neuberg (1990) ; Fiske, Lin & Neuberg (1999) | Formation d'impression | Individuation | Catégorisation |
| Probabilité d'élaboration | Petty & Cacioppo (1986) ; Petty (1994) | Persuasion | Central | Périphérique |
| Heuristique/ systématique | Chaiken, Liberman & Eagly (1989) ; Chen & Chaiken (1999) | Persuasion, Général | Systématique | Heuristique |

### 2.2.2 Modèle de traitement heuristique systématique

Parmi les modèles d'inspiration cognitive celui développé par Shelly Chaiken présente de nombreuses qualités notamment en termes de parcimonie et de pertinence des construits. Je me servirai donc du modèle de traitement heuristique systématique de l'information (Chaiken, 1980 ; Chaiken, 1987 ; Chaiken, Giner-Sorolla & Chen, 1996 ; Chaiken, Liberman & Eagly, 1989 ; Chen & Chaiken, 1999 ; Eagly & Chaiken, 1993) comme point d'appui pour introduire des éléments transversaux relatifs à mes propres recherches. Initialement conçu dans le cadre de recherches sur la persuasion, il se présente comme un modèle généraliste de la cognition motivée. J'ai moi-même discuté en détail la portée et les limites de ce modèle[20] (Meyer, 1999a [Document 11]). Ma présentation se limitera ici à quelques points remarquables. Le modèle s'appuie sur une architecture cognitive inspirée des modèles classiques de traitement de l'information :

[20] Une visite sabbatique à New York University (Social Psychology Program) m'a permis d'en discuter les principaux points avec Shelly Chaiken.

continuité des traitements, mémoire caractérisée par des différences quantitatives et qualitatives des connaissances, capacités limitées de traitement impliquant le recours préférentiel (ou par défaut) à des heuristiques de jugement plutôt qu'à un traitement approfondi (Anderson, 1983 ; Massaro & Cowan, 1993 ; Newell, 1991). La dualité des traitements oppose un mode de traitement heuristique (basé sur des réponses stockées en mémoire, rapide, économe en ressources) et un traitement systématique prenant en compte toute l'information disponible (plus coûteux en ressources mais aussi plus fiable). L'originalité du modèle repose en particulier sur une plus grande précision des processus cognitifs en jeu, en particulier quant à la combinaison des modes de traitement heuristique et systématique qui peuvent s'influencer l'un l'autre (Bohner, Moskowitz & Chaiken, 1995). Trois points principaux font l'intérêt du modèle.

### a) Compromis cognitif

L'activité cognitive normale est vue comme un compromis entre d'une part des contraintes de capacité et de dépense énergétique (économie cognitive) et des contraintes de pertinence par rapport aux enjeux de la situation (Allport, 1954; Simon, 1956; 1976). Nombre de décisions s'appuient manifestement sur des règles de décisions élémentaires qui, si elles ne sont pas optimales, sont néanmoins *suffisantes* dans un contexte donné. Une première tâche, que peut s'assigner le psychologue social, est de découvrir les « stratégies satisfaisantes » (« *satisficing strategies* », Simon, 1956) valables pour un contexte donné de décision et d'action. Une bonne décision est celle qui maximise la qualité du compromis. Autrement dit, un traitement systématique n'est pas en soi préférable à un traitement heuristique. Dans un contexte de faible motivation et de capacités cognitives amoindries, l'individu se contentera de rechercher les indices qui permettront une décision basée sur les heuristiques. Si la motivation est plus élevée et les capacités préservées, l'individu engagera des efforts supplémentaires. Il corrigera ses jugements initiaux pour les ajuster à ses buts, ou même changer de but en cours d'action.

### b) Motivations multiples et articulation cognition-motivation

La quantité et la qualité des traitements cognitifs consentis dépendent de buts (standards d'évaluation) et de l'énergie allouée à la réalisation de ces buts. Un continuum est proposé depuis l'a-motivation, rencontrée par exemple dans la résignation acquise jusqu'à une motivation plus générale à traiter l'information (motivation épistémique au sens de Kruglanski & Webster, 1996 ou Webster & Kruglanski, 1994). Les buts poursuivis sont

déclinés selon une typologie fonctionnelle – exactitude, défense et ajustement social (cf. infra § 2.3.1.b). Un important élément de flexibilité est l'indépendance entre la nature des motivations et les modes de traitements heuristique et systématique de l'information. Pour parvenir à un but plusieurs stratégies sont possibles et plusieurs motivations concurrentes peuvent coexister.

#### c) Régulation métacognitive des jugements

Le modèle présuppose que les individus ont des connaissances sur leur système cognitif et sont capables d'intervenir, à un certain degré, sur leurs processus mentaux. Des processus de régulation méta-cognitifs corrigent les jugements initiaux et sélectionnent les stratégies de traitement. Ces processus affleurent à la conscience sous diverses formes comme la confiance dans le jugement ou l'effort mental perçu. Le modèle postule que cette régulation de l'effet du traitement est basée sur l'écart entre la confiance *désirée* et la confiance *perçue* dans le jugement. Si l'écart est faible le jugement est acceptable, mais si l'écart persiste de nouveaux efforts sont alloués aux traitements[21].

Réunies, ces trois dimensions respectent la flexibilité des décisions dans des contextes plus ou moins riches en information, et mobilisent plus ou moins l'intérêt des individus. Sur un plan plus général, le modèle jette les bases d'une meilleure intégration entre des modèles développés dans des champs séparés (influence sociale, persuasion, stéréotypes, perception des personnes, etc., Chaiken, Wood & Eagly, 1996). Je mentionnerai plus loin des critiques que l'on peut adresser au modèle notamment du point de vue du statut des heuristiques de jugement et de la pragmatique de la communication (cf. Meyer, 1999).

### 2.2.3 Application à la persuasion

Les principes qui découlent de cette approche s'appliquent à de nombreux domaines. Le domaine d'application original est la persuasion définie comme l'étude des changements d'attitudes et de comportements consécutifs à l'exposition à un message plus ou moins complexe. Dans la tradition nord-américaine[22], une des inflexions les plus importantes a été le

[21] Pour une analyse de la dimension métacognitive en cognition sociale voir Yzerbit, Lories & Dardenne (1998).

[22] Voir Shavitt & Brock (1994) pour l'approche nord-américaine et Mugny & Pérez (1998) pour l'approche francophone de l'influence sociale et de la persuasion. Les recherches francophones

détachement d'une conception basée sur l'analogie avec les systèmes de transmission de l'information. Le message est traité selon une séquence au cours de laquelle il est plus ou moins « bruité » (défaut de transmission dans le canal, défaut de décodage, etc.). Même les modèles les plus raffinés sur le plan cognitif, qui détaillaient les processus de compréhension et la mémorisation du message, avaient une faible valeur prédictive des changements d'attitude et de comportements consécutifs à l'exposition à un message persuasif (McGuire, 1968). La prédiction s'est fortement améliorée quand le point de départ a été les évaluations spontanées produites par les individus à propos des messages (approche des réponses cognitives ; Brock & Shavitt, 1983). La variable la plus prédictrice d'un changement d'attitude est moins dans le message lui-même, ou dans la qualité de la mémorisation du message que dans les *élaborations* suscitées par le message chez le destinataire (Greenwald, 1968)[23]. Les modèles duaux de la persuasion précisent les modalités d'élaboration des messages les plus susceptibles d'entraîner des changements d'attitude et de comportement (Petty, 1994 ; Petty & Cacioppo, 1986). L'approche duale suggère que pour décider de la valeur d'un message, on puisse s'appuyer sur une règle simple comme celle selon laquelle un message écrit par un expert est valable (traitement basé sur l'heuristique de l'expertise de la source). Dans la plupart des circonstances de la vie quotidienne, cette règle permet un jugement suffisant sans passer par l'analyse détaillée des arguments du message. Si nos capacités cognitives sont disponibles et notre implication justifie un effort de traitement, alors nous sommes même capables de corriger cette règle. C'est le cas si par exemple, le contexte suggère que l'expert en question intervient dans un cadre qui mine sa crédibilité (une publicité par exemple). Dans le domaine de la persuasion, l'hypothèse de dualité des traitements est étayée empiriquement par l'observation selon laquelle la profondeur des traitements est un bon prédicteur du changement d'attitude. L'élaboration mentale d'un message persuasif (traitement central ou systématique) entraîne des changements plus importants et plus durables qu'un traitement périphérique ou heuristique (cf. Petty, Wegener & Fabrigar, 1997). La question centrale devient alors la régulation du jugement en fonction des buts poursuivis.

---

s'appliquent à des situations caractérisées en termes d'enjeux psychosociaux et portent souvent sur des domaines spécifiques comme l'influence majoritaire/minoritaire.

[23] Ces élaborations sont mesurées principalement au moyen de la tâche de listage des idées. Ce protocole verbal saisit les idées suscitées par le message sous la forme de verbalisations élémentaires mais représentatives en volume et en contenu des réponses suscitées par le message. Pour montrer que la psychologie sociale suscite souvent des applications bien au-delà du milieu académique on notera que les réponses cognitives sont devenues une marque déposée utilisées dans l'analyse de la réception des messages publicitaires (Wells, 1997).

Dans ce domaine de la persuasion, la démarche passe progressivement de l'étude d'une variable singulière (par exemple, l'effet de l'humeur sur le changement d'attitude) à l'étude des *processus* permettant de prédire que la même variable peut avoir des effets différents selon tel ou tel contexte. Cette intégration permet de rendre intelligible ce qui jusque-là pouvait apparaître comme des résultats inconsistants (l'effet de l'humeur est différent selon la qualité des arguments du message). L'accent est désormais mis sur les processus multiples et leur combinaison (Petty, 1997). La généralité des modèles duaux est, pour moi, compatible avec d'autres approches qui introduisent des dimensions pertinentes valables dans un contexte particulier d'influence. Par exemple, dans le cas d'un message issu d'une source minoritaire (plutôt que majoritaire), les caractéristiques sociocognitives des tâches demandées et les processus d'identité sociale sont des prédicteurs pertinents du changement d'attitude (cf. le modèle de l'élaboration du conflit développé par Mugny & Pérez, 1994).

Pourquoi le domaine de la persuasion a-t-il été propice à l'émergence de tels modèles qui mettent l'accent sur les qualités de compromis et de flexibilité ? Alors même que nombre d'études se déroulent en laboratoire, et que souvent l'attention est artificiellement focalisée sur un message, les participants sont confrontés à une décision qui doit être donnée en temps limité sur la base d'une information complexe, souvent multimodale, analogue dans sa forme à des informations qu'ils rencontrent de manière récurrente dans leur vie quotidienne (articles de journaux, séquences filmées par exemple, pour lesquels ils ont développé des heuristiques de jugement). Autrement dit, le participant est placé dans une situation proche de celle qui demande à un expert de décider rapidement en se basant sur des heuristiques acquises par un long apprentissage. Les modèles duaux doivent ainsi beaucoup au fait que le champ de la persuasion respecte une forme d'intégrité psychologique des tâches.

### 2.3 Motivation au contrôle et régulation de l'activité

L'accent mis sur la procéduralisation des jugements et des comportements, sur les effets d'accessibilité ou de mémoire implicite, ne débouche pas sur le constat que la pensée et l'action humaine relèveraient d'une machinerie qui échapperait à tout contrôle de la conscience. Il revient au contraire à réfléchir sur les conditions dans lesquelles nous décidons d'entreprendre telle action, de la mettre en œuvre, ou d'y renoncer. Je me place ici du point de vue d'une action anticipée, réalisée puis évaluée. Le but sert de standard pour réguler l'action. La notion de but place l'individu dans le flux d'une

action pour laquelle l'individu dispose d'un registre de réponses plus ou moins structuré selon son expérience de l'activité.

### 2.3.1 Poursuite de but

#### a) Définitions

La cognition sociale contemporaine envisage couramment l'individu comme un « *tacticien motivé* » capable de fixer des buts et d'allouer l'énergie pour atteindre ces buts (Fiske, 1993). Les recherches relatives aux buts, aux conduites guidées par des buts, leur initialisation, maintien et extinction au cours de l'activité enrichissent la cognition sociale traditionnelle. Le traitement de l'information n'est plus la seule fin poursuivie par les individus. Ce mouvement se relie à une psychologie de l'action, émergente en psychologie sociale (Gollwitzer & Bargh, 1996 ; Kühl & Beckman, 1985 ; Pervin, 1989).

Longtemps discréditée[24], la notion de but restait connotée par une psychologie philosophique des volontés dans laquelle la motivation était a priori posée comme un facteur causal. Le jeu qui consiste à associer chaque comportement à une catégorie de motivation devient rapidement tautologique, fut-il enrobé de superbes calculs corrélationnels. Proche de la psychologie naïve[25], cette perspective était soupçonnée sous-estimer l'importance du contexte, et surtout les processus d'interaction entre comportement et motivation. Un des apports majeurs de la théorie de la dissonance cognitive a été de rompre cette tautologie et de montrer que le comportement est lui-même une source puissante de motivation et spécialement le comportement contre-attitudinel (pour un résumé, voir Joulé & Beauvois, 1998).

La notion de but a été travaillée sous deux angles clairement identifiés par Gollwitzer & Moskowitz (1996). En premier, les buts sont approchés du point de vue de leurs qualités et des propriétés qui en découlent. Les travaux sur la motivation intrinsèque (Deci & Ryan, 1985, 1987), ou ceux encore de Locke (Locke & Latham, 1990) sur les caractéristiques efficaces des buts imposés pour atteindre de meilleures performances à une tâche, sont les plus connus[26]. D'autant que ces travaux ont fait l'objet

[24] Cette tradition a cependant perduré ici et là notamment dans les pays germaniques où l'étude de la volonté (Will) et de l'action bénéficie d'une plus large tradition de recherche philosophique et psychologique.

[25] Ce qui ne veut pas dire nécessairement faux.

[26] Le but est ici opérationalisé par une consigne de l'expérimentateur pour une activité donnée. Les buts peuvent être vagues *(« Faites de votre mieux »)* ou plus spécifiques et représentant un « challenge » subjectivement réalisable pour l'individu *(« Rédigez au moins 50 pages cet été »)*. Dans une perspective analogue, Dweck (1999) distingue des buts de performance, qui mettent l'accent sur un niveau impératif à atteindre dans un cadre compétitif, et des buts de compétence, qui mettent l'accent sur l'importance de l'acquisition. Les effets sur les performances sont importants et l'interprétation de sa propre réussite ou de son propre échec est bien sûr différente selon tel ou tel but.

d'applications nombreuses dans les organisations administratives et industrielles comme outils de management. Un second angle plus relié à la perspective de traitement de l'information met l'accent sur les propriétés fonctionnelles et procédurales des buts. Par exemple, le modèle des phases de l'action (Gollwitzer 1999; Gollwitzer, Heckenhausen & Steller, 1990) distingue une phase plus motivationnelle (délibération sur les buts, choix d'un but) et une phase plus volitionnelle (implémentation et maintien des buts). Chaque phase présente des propriétés structurales remarquables. Comme nous l'avons entrevu, tout un pan de la recherche s'est ouvert basé sur le fait que les buts peuvent être définis comme des schémas de connaissance représentés en mémoire qui possèdent toutes les propriétés des schémas (Kruglanski, 1996). Un but peut être activé par le fait qu'il se trouve transitoirement accessible en mémoire (Bargh & Chartrand, 1999).

### b) Typologie des buts

Quels buts poursuivons-nous ? Nombre de typologies ont été proposées quand bien même réduire les motivations humaines à quelques dimensions est souvent arbitraire. En psychologie, ces classements sont évidemment associés à des définitions opérationnelles précises. Dans la mesure où le contrôle concerne largement le soi, je me limite ici à évoquer quelques points d'entrée en rapport avec le soi (Martinot, 1995 ; Monteil, 1993). Longtemps le « sujet » expérimental convoqué au laboratoire était présupposé rechercher la véracité ou l'exactitude et appuyer ses décisions sur les normes rationnelles. L'image est aujourd'hui plus contrastée d'un individu qui poursuit aussi d'autres buts que la fiabilité de ses jugements. Dans le domaine de la comparaison sociale (Festinger, 1954; Monteil, 1994; Wood, 1989, 1996), le modèle original suggérait que la comparaison avec Autrui était motivée par un but d'exactitude à défaut de disposer de référents stables. Le point de vue actuel est plutôt celui d'une utilisation stratégique de la comparaison sociale au service de plusieurs buts, comme par exemple les comparaisons sociales favorables à soi pour augmenter l'estime de soi (Wood, 1996). La motivation unique est devenue multiple (Sedikides & Strube, 1995) et les buts poursuivis sont nombreux :

- auto-évaluation : chercher une appréciation de sa propre valeur personnelle ;
- auto-élévation[27] : maintenir une valeur positive de soi ;
- auto-protection : se protéger contre des menaces relatives à son identité ;
- auto-amélioration : chercher à augmenter ses capacités.

[27] Traduction de « *self-enhancement* ».

Le modèle de traitement heuristique systématique de l'information (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989) distingue trois motivations qui se caractérisent par une direction claire :

- la motivation à l'exactitude : faire un jugement exact ;
- la motivation d'impression : faire impression à autrui dans un sens désirable ;
- la motivation défensive : faire un jugement désirable dans le sens de défendre ses propres intérêts et systèmes de valeur.

Dans de nombreux contextes sociaux, les individus poursuivent simultanément plusieurs buts. Je montrerai que confrontés à une information sur le risque futur (message de prévention par exemple), les individus poursuivent simultanément plusieurs buts comme l'exactitude et la défense. Dans les recherches récentes, ces buts n'interviennent pas comme des interprétations a posteriori, ils sont tant mesurés (variable dépendante) que manipulés (variable indépendante). La manipulation des buts fait souvent intervenir la récence de schémas activés.

### 2.3.2 Motivation au contrôle et contrôle subjectif

Largement polysémique, la notion de contrôle renvoie à des traditions de recherche et à des construits nombreux (Kofta, Weary & Sedek, 1998 ; Skinner, 1995 ; Weary, Gleicher & Marsh, 1993). Mon intérêt porte plus spécifiquement sur deux notions : la *motivation au contrôle* et le *contrôle subjectif*. Au-delà d'une typologie raffinée des buts, l'idée d'une motivation plus transversale circule dans beaucoup de travaux : la motivation au contrôle. Les individus sont prêts à engager de l'énergie pour exercer du contrôle sur leur environnement, spécialement s'ils anticipent un déficit de contrôle ou s'ils en ont eu l'expérience récente. Cette motivation est suffisamment forte pour entraîner des jugements biaisés dans le sens d'un contrôle exagéré (illusion de contrôle) ou auto-avantageux par rapport à d'autres individus (optimisme comparatif). Le *contrôle subjectif* est défini comme une expérience subjective fondée sur la croyance qu'il est plus ou moins possible de modifier un environnement particulier (ou des états internes) dans le sens de ses propres intérêts. Il renvoie donc à l'anticipation d'un résultat favorable de sa propre action. Cette anticipation peut être plus ou moins réaliste.

### a) Contrôle comme propriété objective et motivation au contrôle

Le contrôle objectif caractérise les rapports entre une action entreprise et le résultat de cette action dans un environnement donné. La contingence entre l'action et le résultat de l'action (ou le renforcement) peut être objectivement nulle : la probabilité conditionnelle d'un résultat donné ne change pas, que l'action soit présente ou absente. Elle peut aussi être faible ou au contraire parfaite. Les travaux de Seligman sur la *résignation acquise* (learned helplessness) ont montré qu'une non-contingence durable pouvait entraîner des déficits tant cognitifs que motivationnels importants (cf. pour un historique Peterson, Maier & Seligman, 1993). Confrontés à une expérience prolongée de non-contingence associée à un effort pour récupérer du contrôle, les individus renonceraient à exercer du contrôle sur la situation même si une nouvelle opportunité se manifeste[28]. Toutefois avant cette phase de résignation, les individus commencent par mobiliser de l'énergie pour faire face à la situation. Cette phase de récupération ou de réactance est caractérisée par une importante mobilisation énergétique (cf. Delhomme & Meyer 1998). Selon le moment d'observation, le déficit de contrôle suscite donc soit des conduites de renoncement, soit des conduites de recherche accrue du contrôle (Wortman & Brehm, 1975). Pour Pittman (Pittman, 1989 ; Pittman & d'Agostino, 1993) cette observation indique que les individus dans une telle situation poursuivent deux buts antagonistes. D'un côté, ils cherchent à regagner du contrôle, et de l'autre, ils cherchent à se protéger contre une nouvelle expérience de défaut de contrôle (but d'auto-protection ou motivation défensive). Selon que tel ou tel but est rendu saillant (par exemple en insistant sur la dimension évaluative de la tâche), les individus choisiront d'exercer du contrôle ou d'y renoncer. La motivation au contrôle n'induit pas nécessairement une conscience claire de ses propres buts de récupération du contrôle.

Dans un sens plus faible, la motivation au contrôle renvoie à des hypothèses plus ou moins explicites d'un besoin plus ou moins fondamental de contrôle. Les travaux originels sur l'attribution causale (Heider, Kelley, etc.) posent explicitement que l'effort pour expliquer et comprendre est largement motivé par une recherche de contrôle. Attribuer des causes aux événements permet de rendre le monde plus prévisible et donc plus susceptible d'être maîtrisé par une action orientée. La contrôlabilité des événements a été introduite dans les catégories de

[28] Il s'agit bien de perception de non-contingence consécutive à des tentatives répétées et inefficaces de contrôler une situation ou de résoudre un problème. Ce qui est substantiellement différent d'un simple feed-back négatif souvent confondu avec la non-contingence. Cette différence entre déficit de contrôle consécutif ou pas à l'effort a des corrélats psychophysiologiques (Zillman & Zillman, 1996).

l'attribution causale par Weiner (1986). L'attribution d'un comportement observé à des causes subjectivement contrôlables (effort) entraîne pour l'observateur une tendance au blâme et aux émotions négatives. Alors que l'attribution à des causes moins contrôlables entraîne plus d'empathie. L'importance médiatrice des attributions causales a été pleinement opérationalisée par les travaux qui ont relié certaines formes de pathologie mentale à un « style » particulier d'attribution causale. Expliquer ses comportements notamment ses échecs en termes d'attribution interne, globale et stable dans le temps serait une marque caractéristique de tendances dépressives. Les individus qui obtiennent un score élevé sur une échelle de dépression perçoivent de manière exagérée leur propre culpabilité pour des événements objectivement incontrôlables (Peterson, Maier & Seligman, 1993). L'hypothèse d'une motivation générale au contrôle se retrouve encore sous la forme d'un *besoin de compétence* commun à plusieurs modèles psychosociaux (Deci & Ryan, 1987; Skinner, 1995). D'autres auteurs font l'hypothèse que la motivation au contrôle est une constante anthropologique. Ainsi l'idée d'invulnérabilité est posée comme indissociable de l'existence même (Janoff-Bullman, 1989). La notion d'illusion d'invulnérabilité (Perloff, 1983, 1987) est avancée pour rendre compte des jugements exagérément favorables à soi en matière de santé. Nombre d'efforts visent à rétablir une forme d'invulnérabilité. Ou encore Greenberg, Simon, Pysczynski, Solomon & Chatel (1992) suggèrent que toute évocation du caractère inéluctable de la mort entraîne des évaluations plus normatives.

Dans d'autres modèles, la recherche du contrôle est balancée par des facteurs opposés qui, chez un même individu, favorisent la prise de risque. Ainsi Higgins (1999) propose un contraste entre deux modes séparés de fonctionnement psychologique l'un focalisé sur la promotion, l'autre focalisé sur la prévention. Ou encore Lopes (1987) construit une psychologie des risques en opposant d'un côté, un facteur dispositionnel qui amène soit à rechercher la sécurité, soit à rechercher la réalisation de son potentiel. Et de l'autre côté, des facteurs situationnels appellent des buts spécifiques et des opportunités. Il en résulte parfois un conflit entre des préférences dispositionnelles et les contraintes situationnelles.

### b) Contrôle subjectif

Le *contrôle subjectif* ou *contrôle perçu* embrasse un ensemble notionnel beaucoup plus large que la motivation au contrôle. Le contrôle subjectif concerne les croyances relatives à la possibilité de modifier l'occurrence d'un événement par l'exercice d'une action volontaire. Une définition très

générale s'appuie sur les croyances relatives aux rapports entre action entreprise et *résultat* de l'action (« *les jugements concernant la contrôlabilité potentielle d'un objectif en général, indépendamment du fait que tel ou tel individu est capable d'atteindre cet objectif* », Rodin, 1990, p. 3). La dimension contrôlable/incontrôlable apparaît comme une des premières dimensions selon laquelle les individus jugent les risques auxquels ils sont exposés (calamités naturelles, maladies, accidents automobiles, énergie nucléaire, accidents domestiques, etc. ; Fischhoff, Lichtenstein, Slovic, Derby & Keeney, 1981). A la différence des recherches qui portent sur l'évaluation de probabilités liées au hasard[29], le contrôle subjectif porte sur l'évaluation de risques associés à des activités. Le contrôle subjectif représente les efforts pour réduire les conséquences négatives du risque. Dans le cadre d'activités contrôlables, les probabilités semblent pouvoir être infléchies une fois que l'individu est engagé dans l'action.

Le succès du concept de contrôle perçu est largement adossé aux observations et applications en psychologie de la santé ou en psychologie de l'environnement. Les effets de différents stresseurs (bruit, présence non-désirée d'Autrui –*crowding*- par exemple) sont prédits non seulement par les propriétés objectives des stimuli à la source du stress mais par les croyances quant aux possibilités de contrôle de la source du stress. Les modèles du stress de type transactionnel (Lazarus & Folkman, 1993) mettent fortement l'accent sur la perception subjective de l'environnement en termes de contrôle, et sur les ressources et les stratégies disponibles pour faire face à un déficit de contrôle (coping).

Tel que défini jusqu'à présent, le contrôle concerne le rapport entre une action entreprise et son résultat. Une notion connexe concerne la capacité perçue d'entreprendre et de réussir une action dans un domaine spécifique. L'auto-efficacité[30] (Bandura 1986 ; 1997) est « *la conviction d'être capable d'exécuter le comportement pour produire un résultat attendu* » (p. 193). Pour Bandura, l'auto-efficacité serait la clé de la plupart des formes d'adaptation durable à l'environnement physique et social. Une changement personnel dans un domaine donné (réussite professionnelle, santé mentale, etc.) passe par une modification de l'auto-efficacité. Autrement dit, nous sommes en permanence confrontés à *l'exercice du contrôle* pour reprendre le titre de son dernier ouvrage[31].

---

[29] Paradigme du jeu ou « *gambling* ». Dans le domaine de la psychologie des risques, la notion de contrôle introduit une dimension personnelle et situationnelle absente d'une approche en termes d'utilités abstraites.

[30] Traduction de « *self-efficacy* ».

[31] *Self-efficacy : the exercise of control,* 1997, 604 pages.

Le contrôle perçu a été introduit dans les modèles socio-cognitifs rationnels. L'intention comportementale (avoir l'intention de produire tel comportement) a été proposée comme le précurseur principal du comportement (*théorie de l'action raisonnée*[32] d'Ajzen & Fishbein, 1980). Une des critiques principales est que ce type de modèle ne s'applique qu'à ceux des comportements qui font l'objet d'une planification consciente. La part de variance expliquée peut cependant s'avérer considérable pour des comportements spécifiques (se réengager dans l'armée, avoir un deuxième enfant, décider de faire prendre un rendez-vous pour un examen médical, etc.) et suffisante pour de nombreuses applications. Le modèle dit du *comportement planifié* (Ajzen, 1985) ajoute, à la théorie de l'action raisonnée, le *contrôle comportemental perçu* pour prédire des comportements qui ne sont pas complètement sous le contrôle volontaire de l'individu. Autrement dit, ce dernier modèle prendrait en compte les freins (obstacles et contraintes environnementales) et les éléments facilitant l'adoption du comportement investi. Conformément à la philosophie de ce type de modèle, le contrôle comportemental perçu est mesuré par la combinaison d'une attente (expectation) et d'une valeur attribuée (cf. Conner & Sparks, 1996, pour un regard critique et un exemple dans le choix d'un régime alimentaire).

D'autres recherches raffinent la notion de contrôle comportemental perçu et proposent d'autres construits connexes ou concurrents. Dans le cadre du modèle du comportement planifié, l'auto-efficacité apporte ainsi des prédictions plus fines dans des domaines qui impliquent d'atteindre des performances. Ou encore plus récemment, il est apparu pertinent de séparer une intention comportementale précise d'une volonté ("*willingness*") qui se traduit par le fait que les individus reconnaissent eux-mêmes qu'ils seront influencés par une situation sans pour autant admettre une intention de s'engager dans ce comportement, comme par exemple dans la consommation de drogue (Gibbons et al., 1998). Ce type de construit est spécialement important pour prédire des comportements relatifs à l'exposition non-intentionnelle à un risque[33].

Ce rapide tour d'horizon serait incomplet sans évoquer les modèles qui relient le contrôle et les buts. Le but est un standard (état désiré) auquel est comparé le résultat de l'action (état obtenu) selon une boucle de rétroaction négative. Un comparateur qui évaluerait l'écart entre ce qui est attendu et ce

[32] Le modèle de l'action raisonnée pose l'intention comportementale comme le meilleur prédicteur du comportement. Cette intention est elle-même influencée par les attitudes à l'égard du comportement et les normes sociales internalisées (normes subjectives) à propos de ce comportement.

[33] Typiquement une question sur l'intention comportementale est du type *« Pensez-vous que vous fumerez dans le futur* ?», alors qu'une question sur la volonté –willingness- est du type *« Imaginez que vous vous trouviez avec des amis et que l'un deux vous offre une cigarette , que feriez-vous* ».

qui est obtenu. Si l'écart est important alors une correction est apportée[34]. Ce mécanisme plus général est basé sur un principe thermostatique. Carver & Scheier (1981) ont développé un modèle de l'autorégulation. Les travaux de Locke (Locke & Latham, 1990) basés sur la qualité des buts s'appuient aussi sur une telle conception. Le but sert aussi de standard pour l'action. Nul ne s'étonnera que l'autorégulation soit désormais un chapitre important de la psychologie sociale cognitive. « *Le terme autorégulation, au sens large, réfère à tous les efforts faits par un être humain pour changer ses propres réponses. Ces réponses peuvent inclure des actions, pensées, sentiments, désirs et performances. En l'absence de régulation, la personne répondrait à une situation particulière d'une certaine manière, soit à cause d'un apprentissage, d'une habitude, d'une inclination, ou même de tendances innées. L'autorégulation empêche cette réponse normale ou naturelle de survenir et substitue une autre réponse (ou une absence de réponse) à sa place* » (Baumeister, Heatherton & Tice, 1994). Une extension du contrôle perçu concerne la capacité à contrôler ses propres processus mentaux comme les intentions, ou les émotions, les ruminations mentales (Wegner & Pennebacker, 1993).

Pour terminer ce tour d'horizon du contrôle subjectif, il faut mentionner les conceptions différentielles basées sur l'hypothèse que le contrôle subjectif pourrait être relié à des traits stables de personnalité. Dans cette perspective, les psychologues sociaux ont abondamment puisé dans l'échelle des croyances généralisées sur le renforcement ou l'échelle de lieu de contrôle des renforcements –internes ou externes– (Rotter, 1966; cf. Dubois, 1987 pour une synthèse). Pour Burger (1987), il est utile de séparer les individus selon leur « besoin de contrôle ». Pour Kuhl (1986), il y a lieu de différencier les individus « *orientés vers l'action* » et ceux « *orientés vers l'état* » qui réagiraient différemment à la privation de contrôle les uns par des tentatives répétées d'action sur l'environnement, les autres par une démarche introspective (souvent infructueuse).

### c) Flexibilité et évaluation heuristique du contrôle

Le contrôle déborde largement l'action directe sur l'environnement. Selon les catégories proposées par Rothbaum, Weisz & Snyder (1982), il faut ajouter à ce contrôle dit *primaire* qui consiste à mettre l'environnement en phase avec ses propres buts, un contrôle *secondaire*, qui consiste à se mettre

[34] Cette perspective est directement inspirée des travaux sur les processus de contrôle-commande étudiés en ingénierie des systèmes. La boucle de retroaction opère selon le modèle TOTE : TEST (comparaison de l'état actuel avec le standard)-OPERATION (réponse à l'écart observé)- TEST (nouvelle comparaison avec le standard)-EXIT (fin de l'opération si l'écart est acceptable). De telles boucles opèrent à des niveaux hiérarchiques depuis les stratégies (haut niveau) jusqu'à la régulation fine de l'action (bas niveau). Comme le notent Baumeister, Heatherton & Tice (1994), ces modèles n'ont pas tiré toutes les conséquences de la distinction entre traitements automatisés et traitements contrôlés.

en phase avec l'environnement. Le contrôle secondaire recouvre plusieurs stratégies : faire confiance à la chance ou au destin, s'appuyer sur des autrui puissants ou une puissance surnaturelle, faire des prédictions ou changer l'interprétation de ce qui arrive par la rationalisation[35]. Ces formes du contrôle centrées sur les problèmes ou centrées sur la régulation des états internes autorisent des stratégies multiples et donnent ainsi une grande flexibilité au contrôle subjectif. Thomson (1993) observe des individus en position de contrôle objectif amoindri (malades hospitalisés). Elle trouve qu'ils adoptent des stratégies flexibles qui puisent à plusieurs plans du contrôle, primaire et secondaire. Si bien que les individus peuvent osciller entre optimisme et réalisme selon le plan du contrôle envisagé. Au total, pris ensemble les biais de surestimation du contrôle semblent largement modérés[36]. Ces ressources du contrôle secondaire s'alimentent à des sources multiples et à une constellation de croyances plus ou moins organisées, plus ou moins normatives, disponibles dans un contexte culturel donné. Comme celle identifiée par Melvin Lerner (Lerner, 1980 ; Lerner & Goldberg, 1999) selon laquelle les renforcements positifs et négatifs ne se distribuent pas au hasard dans le monde (« *les gens obtiennent ce qu'ils méritent et méritent ce qu'ils obtiennent* »). Tout se passe comme si les victimes d'un sort malheureux méritaient finalement leur sort.

Selon quels processus les individus perçoivent-ils du contrôle dans une situation qui demande de s'engager dans une activité ? Récemment, Thompson, Armstrong & Thomas (1998) suggèrent que dans des conditions de faible implication, les individus utilisent une *heuristique de contrôle*. Plutôt que de consacrer des efforts à une analyse systématique des relations entre l'action et son résultat, ils passeraient en première approximation par une heuristique qui leur donnerait une idée imparfaite mais souvent suffisante de leur degré de contrôle. Cette heuristique implique d'une part d'identifier une *intention* d'obtenir un résultat, et d'autre part d'évaluer approximativement la *connexion entre action et résultat*. Si les indices de ces deux dimensions sont présents alors les individus considèrent être en situation de contrôle. Dans cette condition, ils se prêtent plus facilement aux illusions de contrôle, du moins si leur motivation est faible. Cette perspective permet en particulier de rendre compte de manière économique et cohérente des nombreux facteurs connus pour augmenter

[35] Baumeister, Heatherton & Tice (1994) rapportent que les chercheurs à l'origine du concept de contrôle secondaire reconnaissent aujourd'hui en avoir sous-estimé l'importance. Il apparaît dans de nombreuses situations avoir un pouvoir prédicteur supérieur au contrôle primaire.

[36] « *Beaucoup de personnes semblent surestimer leur pouvoir d'influence sur le cours des événements, mais les jugements de contrôle personnel sont aussi sensibles à des limites objectives et à des contraintes perçues de l'influence individuelle. Consécutivement, les jugements sur le contrôle ne sont pas furieusement optimistes* » (Thompson, 1993, p. 89).

les illusions de contrôle dans des activités qui *ressemblent* à une activité d'apprentissage.

### 2.3.3 Illusion de contrôle et optimisme comparatif

#### a) Illusion de contrôle

Les avantages attribués au contrôle perçu ressemblent fort à ces publicités qui, au tournant du siècle (1900), vantaient un sirop miracle. Le contrôle perçu diminue la douleur subjective et le stress, réduit les risques d'anxiété et de dépression, augmente le comportement orienté vers un but et la persistance, diminue les effets psychologiques du vieillissement, stimule le système immunitaire, réduit les risques cardiaques, cancers, retarde la mort ! Avec un contrôle perçu accru, les individus se sentent mieux par rapport à eux-mêmes, sont en meilleure santé, ont de meilleures performances manuelles et intellectuelles, s'adaptent plus à l'adversité, sont davantage capables de faire les changements désirés[37]! Eu égard aux avantages du contrôle, nul ne peut s'étonner que les individus présentent parfois ou plus systématiquement une tendance au contrôle exagéré. Les jugements sur le contrôle ne sont pas nécessairement réalistes et tendraient à présenter une inflexion vers l'optimisme plutôt que vers le réalisme. C'est l'hypothèse d'une tendance à surestimer le contrôle. Les travaux sur l'illusion de contrôle ont d'abord porté sur des contextes où les individus sont engagés dans une action dont ils observent en temps réel les résultats. Dans ce cadre, l'illusion de contrôle est définie sur une base normative : « *une attente d'une probabilité de succès personnel exagérément plus élevée qu'une analyse objective ne pourrait le garantir* » (Langer, 1975, p. 311). Des observations dans des situations naturelles de déficit de contrôle (maladies, vieillissement, etc.) suggèrent qu'une légère surestimation du contrôle caractérise souvent une bonne adaptation psychologique. Plus généralement le stress est associé à une illusion de contrôle (Friedland, Keinan & Regev, 1992 ; Keinan, 1987; Klein, 1996). Un réalisme systématique serait au contraire le précurseur de tendances dépressives. Les observations sont suffisamment nombreuses et concernent des domaines suffisamment vastes pour que Taylor propose la notion d'« *illusion positive* » (Taylor, 1989). Les recherches plus récentes posent la question des conditions dans lesquelles un contrôle perçu exagéré peut être bénéfique (persévérer en l'absence de récompense par exemple) ou néfaste (ne pas permettre une représentation réaliste). Moins que l'intensité intrinsèque du contrôle, c'est le caractère approprié dans une situation donnée qui est déterminant. Percevoir du contrôle dans une

[37] Résumé d'après Alloy, Clements & Koenig (1993).

situation incontrôlable n'est probablement pas en soi un gage d'adaptation efficace (Steptoe & Appels, 1989).

### b) Contrôle et optimisme comparatif

L'appréciation du degré de contrôle d'une situation présente ou d'un événement futur se fait rarement sous la forme d'un calcul de fréquence ou d'un jugement de probabilité. Elle implique couramment la comparaison avec d'autres individus ou groupes confrontés aux même situations. Faute d'un référent objectif, la comparaison sociale permet une forme heuristique d'appréciation du risque. Cette appréciation est semble-t-il souvent auto-avantageuse. Parmi les nombreux « *biais en faveur de soi* » recensés dans la littérature psychosociale[38] (Hoorens, 1993), l'optimisme comparatif désigne le fait de juger que les événements défavorables ont plus de chance d'arriver à soi-même plutôt qu'à Autrui (et inversement pour les événements favorables[39]). Le concept *d'optimisme comparatif* est en usage quand le jugement demande implicitement ou explicitement de se comparer à Autrui[40] (« *la moyenne des gens* », « *votre meilleur(e) ami(e)* », etc. ; Harris & Middleton, 1994 ; Hoorens, 1996 ; Klein & Weinstein, 1997 ; Middelton, 1997 ; Weinstein, 1980 )[41]. De tels jugements auto-avantageux semblent plutôt d'origine motivationnelle qu'ils ne résultent mécaniquement d'un biais cognitif systématique. Selon la typologie des motivations déjà évoquée, les individus poursuivraient un but d'auto-élévation (Hoorens, 1993; Taylor, Wayment & Collins, 1993) ou de maintien de leur propre valeur (Tesser, 1988). L'optimisme comparatif n'est pas systématique, il est lié à des facteurs discutés dans la littérature (cf. Harris, 1996 pour une synthèse). La contrôlabilité subjective est un de ces facteurs les plus importants[42]. Elle explique pourquoi l'optimisme comparatif s'observe avec une grande force pour des événements subjectivement contrôlables, c'est-à-dire qui sont perçus comme pouvant être infléchis dans un sens souhaité.

---

[38] Effet Barnum (Johnson, Cain, Falke, Hayman & Perillo, 1985); Conformité supérieure de Soi (Codol, 1975); Effet meilleur que la moyenne (Alicke et al., 1995), etc.

[39] En rapport avec la question plus vaste de l'asymétrie positive-négative (Peeters & Capzinski, 1990), l'équivalence des jugements portés sur les événements positifs et négatifs n'est pas assurée. Pour Hoorens (1996), ils relèvent de processus différents.

[40] Selon ses différentes formulations possibles, il n'est pas toujours assuré que l'optimisme comparatif implique bien une forme de comparaison sociale au sens de Wood, c'est-à-dire qu'il implique des « *processus reliés au fait de penser à une ou plusieurs personnes en rapport avec le soi* » (1996, p. 520).

[41] L'expression d'optimisme *irréaliste* suppose de disposer d'une norme objective, ce qui est rare à l'échelle de l'individu[41]. L'irréalisme du jugement est en effet le plus souvent apprécié comme une observation agrégée à l'échelle du groupe quand, par exemple, plus de la moitié des individus déclare qu'ils échapperont plus que la moyenne des autres à un risque futur (Weinstein, 1980).

[42] Les autres facteurs principaux qui peuvent infléchir l'optimisme comparatif sont : 1) l'évaluation subjective du risque (une faible probabilité d'exposition et des conséquences graves), 2) une cible de comparaison abstraite, 3) un contexte culturel qui valorise l'autonomie et l'expression positive de soi en termes différentiels par rapport aux autres individus et groupes, 4) certains traits de personnalité, 5) des facteurs cognitifs en termes d'accessibilité (les connaissances relatives à soi sont plus accessibles en mémoire que les connaissances relatives à Autrui).

Nous avons récemment publié une synthèse dont l'objectif était de montrer pourquoi l'optimisme comparatif est spécialement élevé en matière de conduite automobile. Il se trouve que ce domaine combine la plupart des facteurs connus pour augmenter l'optimisme comparatif notamment ceux reliés au fait que la conduite automobile est subjectivement contrôlable (Delhomme & Meyer, 1997 [document 9]). Le rapport entre contrôle subjectif est loin d'être complètement compris : « *Il y a un besoin clair pour plus d'études expérimentales qui s'appliquent aux processus cognitifs et motivationnels sous-jacents aux croyances sur le contrôle associés à l'optimisme comparatif, et qui s'appliquent aux mécanismes selon lesquels les perceptions de contrôle et les biais d'optimisme sont liés* » (Harris, 1996, p. 33). L'optimisme comparatif oblige à considérer ensemble à la fois des perspectives normatives (illusion de contrôle), la question plus générale du contrôle subjectif et l'utilisation stratégique de la comparaison sociale à des fins d'autorégulation selon les buts poursuivis dans telle ou telle situation (Wood, 1996). De tels jugements doivent être replacés dans le contexte d'adaptation ("*coping*") à des menaces (Buunk & Gibbons, 1997) et dans un contexte social qui les qualifie. Si le contrôle subjectif élevé est une condition suffisante pour observer l'optimisme comparatif, ce n'est pas une condition nécessaire.

### 2.3.4 Contrôle et mode de traitement heuristique systématique

Comme je l'ai évoqué précédemment, l'observation de personnes en situation transitoire ou permanente de déficit de contrôle (malades hospitalisés, etc.) a amené à développer des modèles où l'accent est mis sur la *flexibilité* des processus de contrôle. Les individus peuvent recourir à plusieurs formes complémentaires ou substitutives de contrôle (contrôle primaire et secondaire). Un élément supplémentaire de flexibilité est que le contrôle peut changer les modes de traitement de l'information. Nombre de travaux rapprochent le contrôle et les modèles duaux de traitement de l'information. Pour Pittman (1993) une menace sur le contrôle peut résulter en une augmentation du contrôle. Les personnes privées de contrôle font des efforts pour retrouver du contrôle et donc s'engagent dans un traitement plus systématique de l'information[43].

[43] Dans leur typologie des motivations, Chaiken, Liberman & Eagly (1989) évoquent ce point de vue principalement comme point de départ d'un continuum de motivation en termes d'effort consenti. Celui-ci commencerait par *l'a-motivation* telle qu'observée à la suite d'une privation prolongée de contrôle (résignation acquise), jusqu'à une motivation forte à rechercher de l'information (ou motivation épistémique, Kruglanski, 1996). Ce degré de motivation est distinct des buts qui impriment une direction à l'effort dont la typologie a été posée plus haut.

# 3. Schéma d'ensemble et macro-hypothèse

## 3.1 Schéma d'ensemble

Le temps est maintenant venu de donner un cadre général qui organise de manière dynamique une démarche d'ensemble qui relie tant mes intérêts de recherche que mes recherches empiriques. Comment articuler les modèles duaux de traitement de l'information et les processus liés à la motivation au contrôle et au contrôle subjectif ? Je propose un schéma qui expose les principales relations sur lesquelles j'ai travaillé (cf. figure 1). Il s'agit ici d'une aide à l'exposition à un point de vue et non un modèle au sens précis du terme (Tiberghien, 1988).

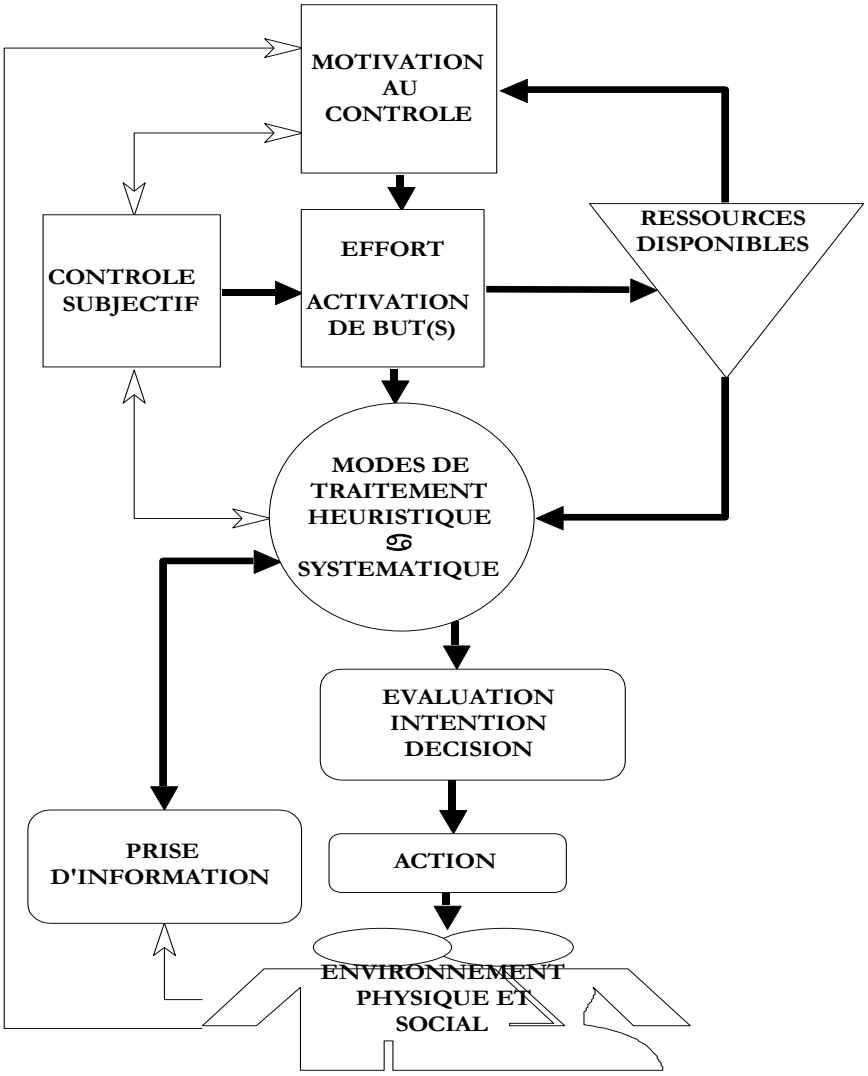


FIGURE 1 : VUE SCHEMATIQUE DE QUELQUES RELATIONS PRIVILEGIEES.

Je distingue quatre niveaux pertinents pour une théorie psychologique de la régulation des attitudes et des comportements :

- un niveau qui porte principalement sur l'effort orienté (motivation au contrôle) et les ressources disponibles ;
- un niveau qui concerne la régulation (contrôle subjectif) qui associe états internes (buts) et feed-back issus de l'action sur l'environnement ;
- un niveau qui porte sur les processus de traitement de l'information (modes heuristiques et systématiques) ;
- un niveau en rapport avec la prise d'information et l'exécution des actions.

Situé à un haut degré de généralité, ce schéma s'applique potentiellement à tous les domaines de la psychologie sociale (persuasion, perception sociale, prise de décision, etc.). Son intérêt est principalement de suggérer des questions :

- quel est le but ou quels sont les buts poursuivi(s) ?
- quelles sont les ressources disponibles ?
- quel est le mode de traitement ?
- quel est le degré de contrôle subjectif ?
- quel feed-back est reçu de l'action engagée ?
- etc.

Les processus reliés au contrôle comprennent la *motivation au contrôle* et le *contrôle subjectif*. La motivation au contrôle dépend en particulier de la contingence entre l'action et le résultat de l'action. Elle mobilise un effort orienté selon des buts. Du point de vue énergétique, elle est consommatrice de *ressources* qui ne sont pas inépuisables. Le contrôle subjectif fait la balance entre d'un côté, la motivation au contrôle et de l'autre côté, les feed-back reçus de l'environnement. Le *contrôle subjectif* contribue à réguler *l'effort* consenti et *l'activation de but(s)*. Il intègre des informations provenant de plusieurs sources :

- les *résultats* des actions filtrés par les processus de traitement de l'information ;
- les résultats des traitements (*jugements de valeur, décision) ;*
- les *modes de traitement* (par exemple sous la forme d'effort subjectif).

On notera que la motivation au contrôle n'est pas nécessairement médiatisée par une forme de *contrôle subjectif* plus ou moins conscient.

Au centre de ce schéma figurent les processus de traitement de l'information. L'hypothèse est celle d'un *mode de traitement* dual (*traitement*

*heuristique vs. systématique*). Selon une hypothèse classique, la prévalence d'un des modes de traitement, séquentiel ou parallèle, dépend de deux facteurs principaux : d'une part, les capacités en termes de ressources disponibles (capacités cognitives, connaissances, etc.) et d'autre part, la motivation à traiter l'information (buts et efforts) qui appelle un *effort* et des *buts*.
Le mode de traitement influence aussi la *prise d'information (*sélection d'indices dans le cas du mode de traitement heuristique et exploration plus exhaustive dans le cas du mode de traitement systématique*)*. Le produit des processus de traitement est selon les cas une simple *évaluation* (jugement de valeur sur un objet d'attitude), une *intention* d'entreprendre une action ou une *décision* qui amènera à agir sur l'environnement physique et social.

Cette représentation schématique met en lumière que chacun de ces éléments (motivation au contrôle, contrôle subjectif, but, effort, etc.) s'insère dans un réseau de relations. Par exemple, la motivation au contrôle n'est pas nécessairement la cause d'un effort accru et d'un traitement systématique. Cette motivation au contrôle peut être le produit d'une action particulière dans un contexte donné. Nombre de travaux depuis ceux portant sur la résignation acquise jusqu'à ceux portant sur la dissonance cognitive ou la réactance ont étayé ce point de vue.

En pratique donc tous les éléments de ce schéma peuvent être manipulés à titre de variable indépendante (contrôle subjectif, modes de traitements, résultats de l'action ou même les feed-back reçus). Avec Bargh (1997), nous avons vu le principe d'une activation inconsciente d'un but. Avec Chen, Shechter & Chaiken (1996), le mode de traitement peut être lui-même induit par activation d'un schéma. Les différents feed-back (en pointillé sur le schéma) peuvent aussi être manipulés. Pour ma part, j'ai dans mes recherches manipulé les ressources cognitives, la motivation au contrôle, le contrôle subjectif, le feed-back. Il va de soi que ces relations sont modérées ou médiatisées par un ensemble important de variables. Parmi celles qui ont un intérêt plus direct pour mes recherches, je poserai : le contexte psychosocial, les caractéristiques de la tâche, les connaissances et l'expertise, les différences individuelles, la structure et la force des attitudes ou encore la culture et les croyances partagées.

Au total, ce schéma résume une perspective cognitivo-motivationnelle qui a sous-tendu tant mes intérêts de recherche que mes recherches empiriques.

## 3.2 Macro-hypothèse

Au-delà de ce schéma général, je pose donc une macro-hypothèse qui me semble traverser implicitement plusieurs de mes travaux exposés dans le chapitre suivant dans le domaine de l'évaluation subjective des risques. Quand les individus sont exposés au risque, ou à un facteur qui menace leurs systèmes de valeur, ils tendent à maintenir un niveau optimal de contrôle subjectif par des stratégies flexibles et multiples tant cognitives que comportementales. La recherche de contrôle se traduit par des modes de traitement différentiés de l'information selon les buts poursuivis.

# II. TRAVAUX REALISES ET PROJETS DE RECHERCHE

Après l'exposé de mes intérêts de recherche et de leur assise théorique, j'aborde maintenant les travaux que j'ai réalisés. Je les présente ici selon trois axes de recherche :

- Axe 1 : Heuristiques du jugement social ;
- Axe 2 : Motivation au contrôle et régulation de l'activité dans des tâches finalisées ;
- Axe 3 : Traitement motivé de l'information persuasive sur le risque.

Pour chaque axe, je commencerai par poser un contexte théorique délimité. Je rappellerai la *question initiale* qui a motivé la recherche. J'exposerai ensuite la recherche elle-même, son mode opératoire et les principales conclusions. Ces conclusions peuvent avoir quelque peu changé par rapport à l'article original. Je propose ici une relecture au regard de mes intérêts de recherche actuels.

Je mentionnerai les travaux qui ont été ou sont menés sous ma direction (maîtrise, DEA et au-delà).

Une caractéristique supplémentaire de mon travail vient de ce qu'environ la moitié de mes recherches a été élaborée dans une perspective de psychologie appliquée. A propos d'une question posée dans un domaine délimité, j'ai tenté (ou nous avons tenté) de proposer un programme de recherche qui présente à la fois des garanties méthodologiques qu'on peut attendre d'un travail scientifique, et qui s'adosse aussi à la conceptualité la plus pertinente en psychologie[44]. La réponse à des appels d'offre (Commission Européenne-DGVII, INSERM[45], Ministère de l'Equipement et des Transports) a obligé dans un premier temps à un effort de préparation et de communication. C'est sur la base des rapports de recherche que les publications dans les revues scientifiques ont été préparées (certaines étant en cours de préparation). Ce qui implique des étapes plus nombreuses que dans la production de recherche de type académique.

[44] Cf. Guingouin & Le Poultier (1994), et Joulé & Beauvois (1998) pour une présentation d'un cadre épistémologique de la psychologie sociale appliquée.
[45] Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale.

# 1. Heuristiques du jugement social (Axe 1)

## 1.1 Schémas et heuristiques

Nombre de jugements se font sur la base de schémas préconstruits disponibles en mémoire. Importée initialement des travaux sur la mémoire des récits, cette notion de schéma est un moyen simple et souple pour modéliser les processus cognitifs[46]. Cette représentation en objet structuré, pour employer le langage de l'intelligence artificielle, associe des connaissances déclaratives et procédurales dans un même format. Les schémas concernent les représentations cognitives issues du traitement de l'information. Ces représentations (distinctes de l'information originale) forment elles-mêmes la base pour les jugements des personnes et des événements auxquelles elles réfèrent (Fuhrman & Wyer, 1988). Les schémas contribuent donc à l'encodage et à la récupération des informations en mémoire. Leurs propriétés peuvent être envisagées tant sous l'angle de l'activation de propriétés congruentes avec le schéma, que sous l'angle de l'inhibition de propriétés incongruentes avec le schéma (Dijksterhuis, & Van Knippenberg, 1995). L'accueil fait à cette notion en psychologie sociale est spécialement enthousiaste. Une partie importante de la vie sociale repose sur l'acquisition, l'élaboration, la récupération et la transmission d'informations conservées en mémoire. Au point que Fiske & Taylor (1991) lui consacrent un chapitre entier dans leur synthèse sur la cognition sociale. Résistant cependant aux nombreuses critiques, la notion de schéma reste une entrée qui présente des avantages opérationnels dans le domaine de la cognition sociale (Augoustinos & Innes, 1990).

Les schémas élémentaires peuvent être décrits sous forme de règles simples de type règles de production («SI-argument-ALORS-argument-»), c'est le format proposé pour décrire les heuristiques de jugement dans le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information. Cependant en psychologie sociale la notion de schéma est souvent élargie à des construits plus molaires comme les « *théories implicites* » (Leyens, 1991) et même les « *visions du monde* », dont la définition opérationnelle est évidemment plus floue. Sous une forme plus métaphorique, la notion de schéma s'élargit à des ensembles encore plus vastes comme les représentations sociales[47].

[46] Cette souplesse est source de difficultés conceptuelles signalées tant en psychologie sociale qu'en psychologie cognitive. Les modèles connexionnistes sont aussi d'excellents candidats pour rendre compte des processus comme la stéréotypisation (Smith, 1997).

[47] L'articulation entre la notion de représentation sociale et celle de schéma appelle des niveaux d'analyse différents. Les représentations sociales sont définies comme des croyances partagées entre des individus appartenant à une même communauté. Aucun individu ne possède à lui-seul les constituants d'une représentation sociale. L'échelle d'analyse appropriée n'est pas la séquence de traitement de l'information chez un individu singulier, typique de l'approche psychologique traditionnelle, mais l'étude des

L'hypothèse est que ces schémas macroscopiques gardent les propriétés des schémas plus élémentaires et contribuent donc à l'encodage et à la récupération de l'information. Comme je l'ai d'emblée posé mon intérêt portait autant sur des *contenus spécifiques* que sur des *différences procédurales*.

## 1.2 Saillance de l'environnement et heuristique du jugement causal

Un de mes premiers intérêts de recherche, développé dans ma thèse de 3ème cycle (Meyer, 1986), portait sur la notion de « *saillance* » telle qu'elle a été proposée par Taylor et Fiske (1978) dans le cadre d'un programme de recherches sur les liens entre attention et attribution. Nombre des jugements que nous croyons volontiers issus de notre sens psychologique le plus profond sont dépendants de facteurs qui donnent un poids exagéré à telle ou telle partie de l'information, du seul fait que cette information se trouve, ou s'est trouvée récemment, particulièrement saillante dans le champ d'attention. A l'insu des individus, tel indice saillant appelle un schéma qui change la règle de décision. Dans une tâche qui consiste à agréger des informations complexes, comme par exemple évaluer la contribution respective des partenaires d'une conversation banale, nos jugements peuvent dépendre autant d'une analyse détaillée des contributions respectives des partenaires, que de facteurs aussi peu rationnellement valables que le fait qu'un des partenaires était avantagé par l'éclairage, l'apparence vestimentaire, la vitesse d'élocution, etc. Fiske & Taylor avaient d'ailleurs d'emblée mis l'accent sur le fait qu'il s'agissait d'une pensée primesautière qui échappait au contrôle de la conscience (« *a top of the head phenomena* »). Ces effets de saillance sont aujourd'hui interprétés comme un cas particulier des effets de l'accessibilité des informations (voir Higgins, 1996, pour une discussion des mécanismes intermédiaires plausibles comme la quantité d'information récupérée en mémoire, la facilité perçue de la récupération en mémoire, les effets d'applicabilité, etc.). Telle dimension rend plus accessible telle heuristique de jugement. Comme les effets de l'accessibilité en général, les effets de saillance diminuent avec les enjeux du jugement (Fiske & Taylor, 1991). Ils se manifestent d'autant plus que l'enjeu est faible. Autrement dit, ils illustrent principalement un fonctionnement par défaut quand la motivation à traiter l'information est faible.

---

distributions des connaissances à l'échelle d'un groupe (Augustinos & Innes, 1990). Il s'ensuit l'idée amorcée par Durkheim et prolongée par Moscovici d'une pensée sociale autonome des individus qui y contribuent, et donc d'un niveau d'analyse irréductible aux mécanismes étudiés par la psychologie individuelle.

### 1.2.1 La question initiale

Ma première contribution (Meyer, 1990 [document 1]) a porté sur les jugements dispositionnels et situationnels dans l'attribution causale, soit l'un des thèmes les plus actifs et les plus controversés en psychologie sociale. Les modèles sont ici nombreux, et le débat se poursuit autour de la discussion des fondements d'une éventuelle erreur fondamentale d'attribution (Ross, 1977), d'un biais dispositionnel (Gilbert & Malone, 1995), ou de motifs sociocognitifs (Beauvois, 1994). Une question plus spécifique est celle de la place des informations de type situationnel dans l'élaboration des jugements. Les informations sur la situation n'interviennent-elles que dans une phase secondaire après des jugements premiers basés sur les traits caractérisant les agents ? Sont-ils corrigés par l'information situationnelle comme le suggère le modèle de correction en trois étapes proposé par Gilbert & Malone (1995) ? Ou plutôt les informations situationnelles interviennent-elles d'emblée dans une phase d'identification du comportement comme le suggère Yaacov Trope dans son modèle d'identification-assimilation (1986) ? En effet, selon son modèle « lorsque *l'information situationnelle a été rendue saillante, accessible et applicable, elle influence fortement les attributions dispositionnelles même quand les individus présentent une charge cognitive élevée. Les résultats sont consistants avec les hypothèses du présent modèle tels que l'information situationnelle est intégrée avec d'autres pour former un jugement dispositionnel, et que l'intégration de ces informations n'est pas élaborée selon une séquence temporelle fixée* » (Trope & Gaunt, 1999, p. 177).

Outre cette question, mon intérêt a porté sur une dimension procédurale des jugements d'attribution causale. Les jugements causaux à propos du monde social peuvent être élaborés à l'issue d'un traitement exhaustif de l'information comme ils peuvent s'appuyer sur des schémas plus ou moins disponibles. Ces schémas font l'objet d'une transmission sociale ou même d'un apprentissage formalisé. Plus que d'autres, certains groupes sont professionnellement entraînés à produire des jugements sur le monde social. Devant un même ensemble de données, on peut donc s'attendre à des différences qualitatives importantes non seulement en termes de contenu de réponse mais en termes de mode de traitement de l'information. Selon que l'on peut plus ou moins mobiliser de tels schémas, les modes de réponse pourraient être différents même si, en surface, les réponses sont analogues. Pour reprendre une formulation plus actuelle, on peut supposer que les membres de ces groupes, disposant de schémas partagés, devraient privilégier un mode de traitement heuristique si celui-ci s'avère suffisant pour arriver à un jugement compatible avec un niveau de confiance désiré acceptable dans la situation de jugement. D'autres groupes ne disposant pas

de ces schémas auront recours à un mode de traitement plus systématique, d'autant que la légitimité perçue du jugement lui-même peut être moins forte pour ces derniers que pour les premiers. Le jugement sera plus dépendant des informations sur la situation.

### 1.2.2 La recherche

La tâche consistait à porter un jugement d'attribution causale sur la base d'un texte présentant un fait divers impliquant une situation de diffusion de responsabilité (un ensemble de témoins assistait passivement chez eux à une agression sans qu'aucun d'eux n'intervienne). Outre le texte, les participants disposaient d'une photographie représentant le site urbain où le fait divers s'était déroulé. La tâche nécessitait donc d'agréger un ensemble d'informations relatives aux agents impliqués et un contexte d'action. J'ai comparé les réponses de participants se préparant à exercer les métiers du travail social et d'autres préparant des métiers tertiaires sans rapport avec le travail social. Nombre d'analyses ont montré que le travail social est consubstantiel de pratiques et de discours d'évaluation. Il est fortement charpenté par des schémas de cause et de responsabilité, qui légitiment les pratiques d'intervention auprès de la frange de la population la plus démunie (Cf. Chabrol, 1994, pour une analyse approfondie des processus). Mon intérêt était alors de montrer qu'au-delà des différences éventuelles des réponses entre les deux groupes (attributions internes -intentions des agents-, et attributions externes - pression de l'environnement, impossibilité matérielle d'intervenir, etc.-), les différences impliquaient des *modes de traitement* différents de l'information.

L'idée expérimentale a été de faire varier systématiquement l'information relative au contexte d'action grâce à une manipulation systématique du point de vue induit par la photographie du site (la manipulation de la distance focale permettait de mettre en scène soit un paysage lointain d'immeubles, soit un seul immeuble, soit une partie d'un immeuble). Les jugements des travailleurs sociaux ne dépendent pas de la distance focale. Le groupe témoin donne des attributions externes dont le poids est *une fonction linéaire inverse de la distance focale*. Le jugement de ces derniers est donc plus systématique au sens où il suppose une analyse détaillée de l'information disponible. Dans ce type de recherche mon point de vue n'est pas normatif. Il n'y a pas lieu de donner une valeur intrinsèque supérieure à tel ou tel jugement ou processus. Les deux groupes s'opposent tant sur le plan des contenus de réponses que des stratégies de traitement de l'information. Les travailleurs sociaux n'émettent pas nécessairement un jugement biaisé, ils s'appuient sur un schéma disponible qui est suffisant

dans la situation de jugement. Leur raisonnement ressemble à celui d'un expert qui utilise une heuristique de jugement. Le fait que cette heuristique soit partagée par un groupe appelle un autre niveau d'analyse qui renvoie plus au rapport des individus avec des systèmes de croyances partagées et des organisations. La procéduralisation des jugements sociaux, et donc leur accès difficile à la conscience, a des conséquences importantes pour cette analyse.

Cette première recherche sur l'importance des différences prodédurales dans les jugements causaux n'a pas été directement poursuivie. Une relecture suggère que les processus intermédiaires n'ont pas été élucidés qui amènent le groupe témoin à des jugements qui suivent de manière analogique le point de vue suggéré par la photographie. Le principe de l'opérationalisation mériterait d'être repris[48]. Un autre point d'intérêt est que les résultats semblent favoriser les modèles d'attribution causale qui supposent que les individus commencent par utiliser des indices situationnels d'adéquation entre environnement et comportement (Trope & Gaunt, 1999) plutôt que seulement des traits.

## 1.3 Heuristiques pour évaluer la production et la compréhension de textes

### 1.3.1 Inférence de capacités cognitives à partir des heuristiques

De nombreuses situations de la vie sociale requièrent non seulement que nous soyons capables de faire des inférences sur nos propres connaissances mais aussi sur celles d'Autrui. Comment savons-nous ce que les autres personnes savent est une question cruciale en psychologie sociale (Fussel & Krauss, 1992 ; Nelson, Kruglanski & Jost, 1998). Rencontrant pour la première fois un enfant de cinq ans, un employé des Postes, un professeur de Lycée, un joueur d'échec victime d'un traumatisme crânien, nous attendons, à tort ou à raison, à ce qu'il possède des capacités cognitives à la fois générales (propres à homo sapiens) et singulières. Par défaut, nous lui attribuons sur le mode heuristique les capacités propres à la catégorie dans laquelle nous l'avons spontanément placé. Cette évaluation est nécessairement, au moins dans un premier temps, basée sur des schémas

[48] L'intervention des images mentales en cognition sociale est, à ma connaissance, très peu fréquente sinon dans les travaux qui discutent du fait que nous manipulons soit des catégories abstraites soit des exemplaires typiques. L'idée qu'une image représentant l'environnement construit puisse être un indice heuristique a été vérifiée dans une recherche analogue (mais seulement selon une modalité de type présence/absence d'une image environnementale). Stepien V. (1994*). Saillance de l'environnement et clairvoyance de la norme d'internalité.* Mémoire de DEA. (dir. J.-P. Deconchy) Université Paris X. Département de psychologie.

comme l'attestent les recherches sur la formation d'impression à propos de personnes-cibles inconnues (Uleman, Newman & Moskowitz, 1996). Parmi les schémas de connaissance les plus indispensables aux interactions, ceux qui concernent l'identification des états mentaux d'Autrui et la représentation du fonctionnement cognitif sont particulièrement cruciaux pour la vie sociale. Ce type de schéma a été étudié en psychologie comparée et en psychologie développementale sous l'angle des « théories de l'esprit ». Celles-ci permettraient d'inférer les capacités et les intentions d'un agent. Leslie (1987) suggère que ces théories sont issues de la nécessité d'interpréter le comportement en termes d'intentions sous une forte contrainte de temps dans le cadre d'un traitement en temps réel (« on line »). On peut s'attendre à qu'elles présentent de fortes propriétés procédurales.

Le pseudo-dialogue homme-machine est un procédé intéressant pour mettre en évidence les stratégies d'inférences sur le statut cognitif de l'interlocuteur. Dans ces travaux l'interlocuteur est, à tort ou à raison, supposé être une machine[49]. L'émergence de technologie simulant les capacités cognitives humaines crée des opportunités nouvelles de tests utiles pour la psychologie sociale (Meyer, 1994a). Les propriétés implicites que nous attribuons habituellement à nos interlocuteurs (humains) ne sont plus aussi pertinentes que dans une conversation banale. Schwartz, Strack, Hilton & Naderer (1991) ont, par exemple, utilisé ce procédé pour démontrer que nous attendons implicitement qu'un individu respecte les règles conversationnelles (maximes de Grice). Celles-ci supposent en particulier de respecter des clauses de contenu et d'ordre des énoncés (ne pas dire deux fois la même chose par exemple). Quand les individus sont persuadés d'évaluer les productions d'une machine, ces attentes et les effets de contraste/assimilation qui en découlent ne sont plus observés (cf. Hilton, 1990). Pour les participants, la machine ne suit pas de telles règles. Aussi ne font-ils pas les mêmes inférences qu'avec des interlocuteurs humains. Dans le même sens, les observations sur le dialogue homme-machine ont montré que face à une machine nous attendons des structures simplifiées et une compréhension limitée, ce qui nous amène à produire des structures langagières simplifiées, analogues à celles qu'on peut adresser à une personne qu'on suppose cognitivement immature ou déficiente (Abric, 1987 ; Amalberti, Carbonnel & Falzon, 1993; Falzon, 1989, 1990; Kennedy, Wilkes, Elder & Murray, 1988).

Mon intérêt ici n'était pas d'étudier la spécificité du dialogue homme-machine ou la question de la communication avec les machines ou

[49] Procédé dit du « *magicien d'Oz* » (Salembier, 1991).

médiatisée par les machines[50] (intérêt des ergonomes) mais de travailler les schémas que nous utilisons habituellement pour comprendre et évaluer autrui comme producteur et récepteur d'un texte écrit. Avec Jacques Anis (département de linguistique, Paris X), nous nous sommes intéressés à une classe de situation dans laquelle un évaluateur est confronté à des productions écrites (récit, réponses à des questions sur un texte) dont l'origine est attribuée soit à un individu singulier soit à une machine. Les progrès de la génération automatique de texte (Anis, 1992) et plus généralement des *industries de la langue* (Abbou, Meyer & Lefaucheur, 1987[51]) rendent ce type de situation vraisemblable et susceptible d'être convoqué pour une démarche expérimentale. Dans ce genre de recherche, il est indispensable de s'adosser à des modèles qui décrivent les propriétés structurales du langage en général et du texte en particulier (Coirier, Gaonac'h et Passerault, 1996 ; Kintsch, 1988 ; Van Dijk & Kintsch, 1993). Plus spécifiquement, les rapports entre motivation et analyse de textes commencent à donner naissance à des travaux qui intéressent directement la psychologie sociale (Ellis et al., 1997).

Nous avons réalisé deux recherches. La première portait sur l'évaluation de la production de textes. Les participants, étudiants de langue maternelle française, avaient à évaluer un récit attribué soit à un individu singulier soit à une machine. Dans la seconde recherche, ils évaluaient si un texte était compris.

### 1.3.2 Evaluation de la production de textes

Le langage en général, la production et la compréhension de textes en particulier, a longtemps été une propriété distinctive de l'homme. Aujourd'hui, pour un texte de structure simple, il est impossible de discerner celui produit par un dispositif artificiel de celui produit par un individu (un Auteur pour les récits littéraires). On connaît le succès des recherches qui ont montré dès les années 60 qu'il était possible de confondre des psychiatres avec des programmes simples qui imitaient la

[50] Abbou & Meyer (1988).

[51] Cet axe de recherche s'est appuyé sur une expérience professionnelle préalable à ma titularisation à l'Université Paris X. Dans le cadre d'études industrielles, j'ai eu l'occasion de faire un point détaillé de l'état des connaissances et des outils disponibles dans des domaines de l'informatique associés au langage naturel : reconnaissance de la parole, traduction automatique et assistée, génération automatique de textes, etc. J'ai travaillé avec d'autres à opérationaliser le concept *d'industries de la langue*. Il s'agissait de mobiliser les acteurs industriels, scientifiques et politiques sur l'importance stratégique des outils informatiques capables de manipuler la langue. L'enjeu est évidement considérable pour une langue minoritaire comme le français que de disposer des outils indispensables pour intégrer les systèmes modernes d'information. Des axes de financement pour les recherches sont désormais orientés dans cette direction (CE-DGXIII, CNRS, etc.).

structure typique de réponses paranoïaques[52]. Dans une première recherche (Meyer & Anis, 1992 [document 2]) nous avons travaillé la question de l'évaluation d'un récit présenté soit comme le produit d'un Auteur humain, soit comme un produit artificiel. Nous avons manipulé systématiquement la qualité sémantique et syntaxique des textes proposés à l'évaluation de sorte que, selon les versions (facteur à groupes indépendants), le texte était à l'extrême soit correct soit cumulait des défauts importants. Le caractère original de la tâche demandée nous a amené à manipuler les buts de l'évaluation. Aussi dans la condition où il s'agissait d'évaluer un récit artificiel (avec donc une comparaison implicite avec des textes), nous avons ajouté deux conditions : celle ou il s'agissait d'évaluer le récit d'un individu (la comparaison implicite portant sur d'autres textes humains) mais aussi celle où le même texte humain était supposé être comparé à celui d'une machine. Autant que la source du récit elle-même (homme ou machine), les évaluateurs prennent en compte le point d'ancrage de la comparaison implicite (comparer l'homme à la machine, ou la machine à l'homme). Cette asymétrie traduit le fait que l'homme est bien le point de référence habituel de la comparaison (Holyoack & Gordon, 1983). Par sa structure cette recherche est a posteriori assez proche du paradigme typique des recherches dans le domaine de la persuasion. Nous avons manipulé un indice heuristique (ici la source du texte) et des contenus sémantiques. Tout se passe comme si une comparaison où la machine était le point de référence motive les individus à engager plus d'effort pour analyser le texte. De fait, dans une tâche de révision du texte ils identifient plus de parties du récit à corriger, ils traitent le texte de manière plus systématique. Au-delà de l'asymétrie de la comparaison, les participants sont donc inégalement motivés par la tâche. Ce point de vue motivationnel rejoint en partie une position soutenue par Jean-Pierre Deconchy (1991 ; 1998), d'une résistance fondamentale envers toute information qui tendrait à s'opposer à l'idée de l'irréductibilité de l'Homme en tant qu'espèce. Sauf à accepter une vision désenchantée du monde, un récit humain ne saurait être généré par des lignes de programme. Une fois de plus, la balance entre une analyse cognitive et une analyse motivationnelle est encore indécise.

### 1.3.3 Evaluation de la compréhension de textes

La seconde recherche (Meyer, 1994 ; Meyer & Anis, 1996 [document 3]) portait sur l'évaluation de la compréhension de textes. La tâche consistait à évaluer une série de réponses à des questions sur un texte. La source des réponses est soit un individu soit un programme informatique. Les

[52] Ce résultat permet de discuter de la valeur d'une situation de dialogue comme test pour évaluer l'intelligence d'une machine comme le proposait le mathématicien anglais Turing (1950).

variations portaient à la fois sur le niveau de la question (niveau élémentaire : paraphrases, ou plus élaboré : questions sur le texte) et la qualité des réponses données. Par contraste avec la recherche précédente, deux niveaux de représentation sont mobilisés, celle relative au texte-cible, et celle relative aux réponses aux questions de compréhension posées sur le texte-cible.

L'évaluation du texte-cible (représentation de premier ordre) n'est pas elle-même affectée par la source des réponses. L'évaluation des réponses aux questions (représentation de second ordre) est bien altérée. Sur un premier plan, cette différence est d'abord quantitative avec des écarts modestes mais significatifs selon la source et surtout des effets différents selon le type de questionnement (paraphrases ou questions). La machine est jugée produire des performances supérieures en termes de paraphrases. Toutefois, ce critère est également jugé moins pertinent pour établir si le texte a été "compris". Pour le critère jugé donc le plus pertinent (réponse aux questions) du point de vue de la compréhension du texte, les différences se réduisent et sont dans l'ensemble favorables aux réponses humaines. L'implicite d'une supériorité cognitive de l'homme se traduit bien dans le poids relatif accordé aux critères d'évaluation. Sur un second plan, les processus mêmes de l'évaluation sont différents. L'examen de la séquence d'évaluation met en valeur le rôle de *l'intégration* des évaluations successives dans une représentation cohérente. De fait, cette intégration est plus élevée pour les réponses "*artificielles*" que pour les réponses humaines. Les performances de la machine font l'objet d'une évaluation de type séquentiel avec peu ou pas d'intégration des réponses successives. Les évaluations relatives à la machine semblent ainsi suivre plus près les données textuelles disponibles (texte-cible et réponses) que pour l'homme. L'origine artificielle amène à apprécier les réponses pour elles-mêmes indépendamment d'une compréhension globale toujours référée à une personne singulière dans un contexte donné. L'expertise dans le domaine social est telle que des heuristiques appropriées facilitent la mise en place d'un *modèle mental* cohérent du statut cognitif de la personne évaluée. Les participants ont des connaissances plus complexes, et plus disponibles pour l'homme que pour la machine et surtout ils disposent vraisemblablement d'heuristiques d'évaluation souvent activées. Ils lisent donc les réponses de manière plus globale s'il s'agit d'un homme en les intégrant dans une représentation cohérente. Cette cohérence peut être identifiée comme un élément d'une théorie implicite de l'esprit humain associé à la représentation d'une personne singulière. L'"*esprit artificiel*" serait en quelque sorte perçu comme plus modulaire et plus rigide. Il semble qu'une expertise au sens classique du terme (Chi, Feltovitch & Glaser, 1981) est bien appelée qui consiste à

abstraire des caractéristiques en fonction de connaissances préalables et pas seulement à examiner la surface des réponses observées. Nous avons retrouvé avec un dispositif simplifié des résultats habituellement observés dans des situations plus complexes de dialogue interactif (Amalberti, Carbonnel & Falzon, 1993; Kennedy et al., 1988). De tels résultats mériteraient d'être élargis, mutatis mutandis, à d'autres situations de dissymétrie cognitive et sociocognitive (maître/élève, parent/enfant, psychologue/handicapé mental, etc.).

### 1.4 Prolongements de l'axe 1 : Perspectives et direction de recherches

Ces premières recherches, sur l'attribution causale et les croyances sur le fonctionnement cognitif, m'ont progressivement convaincu de m'appuyer sur des modèles moins exclusivement « *cognitifs* ». J'ai ainsi orienté mes travaux concernant les heuristiques comme unités de base du jugement social dans une perspective plus intégrative dans laquelle les buts poursuivis et les corrections du jugement ont une plus grande place. Je continue donc à diriger des mémoires de recherche qui s'intéressent aux formes heuristiques du jugement social, mais dans la perspective des modèles plus centrés sur les processus intermédiaires.

#### 1.4.1 Corriger les heuristiques sur un message

J'ai dirigé récemment une série de mémoires qui a testé des hypothèses issues du modèle de traitement heuristique systématique. Ils portent tous sur l'évaluation d'un produit de consommation[53] présenté de manière ambiguë (autant de qualités positives que négatives). Certains de ces travaux intéressent l'impact des heuristiques sur les jugements et d'autres les processus de correction des heuristiques. Menif Thouraya[54] a travaillé sur l'usage de la nationalité dans l'évaluation d'un produit de consommation (un téléphone portable). Cette question est fortement documentée (cf. Hong & Wyer, 1990 ; Levin & Jasper, 1996). Les jugements de valeur sont influencés à l'insu des participants par des heuristiques de jugement associés non seulement à la nationalité du produit mais aussi à ses différentes composantes (pays de fabrication/pays de conception). Les heuristiques ne concernent pas seulement les caractéristiques de l'objet de jugement (le

[53] De nombreuses recherches sur la persuasion portent sur l'évaluation d'objets de consommation présentés sous forme de messages, y compris nombre d'expériences princeps par exemple du modèle de traitement heuristique systématique. Nombre de processus observés à cette occasion ont été élargis depuis longtemps à d'autres objets d'attitude. Peu présent en France, ce champ de psychologie sociale appliquée est fortement représenté dans la littérature (*Journal of Experimental Psychology : Applied, Journal of Applied Social Psychology, Psychology & Marketing*, etc.).

[54] Thouraya Menif (1999). *Impact des stéréotypes nationaux sur l'évaluation d'un produit : Peut-on concevoir en Tunisie et fabriquer en Allemagne* ? Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Université Paris X.

produit), elles s'appliquent aussi à la source du message persuasif. Dans les recherches sur la persuasion, la source renvoie à deux dimensions rarement distinguées. D'une part, la source du message elle-même (par exemple un acteur invitant à donner de l'argent pour le cancer) et d'autre part, la source qui a commandité ce message (une société d'assurance par exemple). Le plus souvent la source désigne ce premier intermédiaire. Avec Franck Pernez, nous avons mis en place une situation dans laquelle les deux sources étaient séparées. Un enquêteur se présentait comme faisant une enquête pour un produit en étant soit indépendant de ce produit (il est employé par une société d'études) soit personnellement intéressé au développement de ce produit et ayant lui-même contribué à élaborer le message. Selon que le participant est plus ou moins concerné par le produit, et que les interlocuteurs sont de même sexe ou de sexe différent[55], l'effort pour séparer les deux sources est plus ou moins important. Dans une autre série de mémoires, les processus de correction sont privilégiés. Le paradigme consiste à prévenir les participants d'une influence indésirable possible sur leur jugement (Wilson & Brekke, 1994). Mathieu Castel[56] a montré que même si l'on demande explicitement aux participants de tenir autant compte de l'avis d'experts (des journalistes spécialisés) que de non-experts (des clients d'un supermarché) pour juger des qualités d'un photocopieur, les participants donnent toujours un poids plus élevé à l'avis des experts que des non-experts, et ce, surtout si la consigne est donnée avant l'information sur le produit. Un effet de contraste (surcorrection de l'heuristique d'expertise) s'observe si la consigne est donnée après l'information sur le produit (analyse de régression multiple). L'heuristique d'expertise est utilisée même si les participants déclarent avoir fait l'effort d'un jugement équitable. L'heuristique d'expertise est spécialement difficile à contrôler même si la motivation est élevée. Plus récemment, Samaha Ziad a travaillé sur les processus d'inhibition[57]. On sait que l'inhibition active d'un stéréotype pendant une période A a pour effet de rendre le stéréotype plus accessible pendant une période consécutive B. La tâche consistait en premier lieu à se rappeler de manière approfondie un personnage célèbre fortement stéréotypé (Claudia Schiffer ou Bernard Pivot) ou simplement une personne connue (meilleur(e) ami(e)). Dans une seconde tâche

[55] Sur le campus universitaire, un enquêteur sollicitait des étudiant(e)s pour participer à une étude sur la location de studios. Comparées aux hommes, les femmes présentent un traitement plus systématique tant des buts de l'enquêteur (homme) que des qualités du produit. Franck Pernez (1998). *C'est pour un sondage : implication personnelle et évaluation de la source du message*. Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[56] Mathieu Castel (1998). *Peut-on corriger les biais ? La correction de l'heuristique des experts*. Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[57] Samaha Ziad (1999). *Prévenir de l'influence d'un stéréotype : Effets de la conscience d'un biais sur l'évaluation d'un produit de consommation*. Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

ostensiblement séparée de la première, il s'agissait d'évaluer les qualités et la valeur d'un produit de consommation présenté dans un message publicitaire. Ce produit (une crème de soin ou une encyclopédie) était plus ou moins pertinent par rapport à l'amorçage (première tâche). Dans une condition les participants étaient prévenus d'une influence possible de leur premier jugement sur le second (dans une autre condition ils n'étaient pas prévenus). Les résultats montrent que les participants sont capables de corriger l'influence du stéréotype de manière très fine en tenant compte de la nature de l'objet à juger (applicabilité) comme de la direction de la correction mais aussi de son importance, comme s'ils avaient une théorie implicite de la force de l'influence qui s'exerce sur leur jugement (Wegener, Petty & Dunn, 1998). Cependant ils sous-estiment l'influence réelle du stéréotype sur leur jugement. Ce résultat illustre la flexibilité des jugements sociaux.

### 1.4.2 Effet rebond d'une correction et comportement

Au-delà d'une influence sur le jugement, la correction cognitive des stéréotypes a-t-elle des effets comportementaux ? Alice Follenfant[58] a récemment terminé un mémoire qui donne des directions de recherche intéressantes. Comme beaucoup, j'ai suivi avec un grand intérêt les recherches menées, notamment par Bargh à New York University, sur l'activation « *automatique* » de buts (Bargh & Chartrand, 1999). Un stéréotype activé de manière non consciente (le concept de « vieux ») est suffisant pour que les participants changent leur vitesse de marche à la sortie du laboratoire dans un sens d'assimilation (ils marchent plus lentement). Cette recherche est exemplaire d'une influence inconsciente d'un stéréotype sur le comportement[59]. Peut-on obtenir ce type d'effet comportemental de l'activation d'un stéréotype en demandant à des participants d'ignorer un stéréotype ? Observe-t-on un effet « rebond » du type de celui observé par Macrae et al. (1994) quand ils demandent aux participants de ne pas penser de manière trop stéréotypée à telle catégorie sociale ? Nous avons planifié une tâche qui consistait en premier lieu à décrire la journée typique d'un handicapé (moteur vs. mental), la consigne était donnée (vs. n'était pas donnée) de faire un effort pour ne pas émettre de réponses trop stéréotypées. Puis dans une autre tâche présentée comme

[58] Alice Follenfant (1999*). Effets comportementaux de l'inhibition d'un stéréotype : handicap mental et handicap physique.* Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[59] Ce principe de congruence entre ce qui est présent à l'esprit et la marche a été observé auprès de dépressifs (et non dépressifs) avec un dispositif d'enregistrement fin des paramètres de la marche. Damien Fouques (1998). *Etude exploratoire du lien entre la kinesthésie au Rorschach et la motricité à travers le ralentissement dépressif.* Mémoire de DEA de psychologie pathologique 1998. (dir. Anne-Sanglade ; jury A. Sanglade & Th. Meyer).

indépendante, il s'agissait d'exécuter une tâche « cognitive » (rappel immédiat de séries de lettres) et une tâche impliquant un contrôle moteur (tracé au crayon selon un chemin forcé). En se limitant à une la première tâche qui suit immédiatement la consigne, il apparaît que les effets de congruence sont présents : les performances motrices sont meilleures suite à l'activation du stéréotype de l'handicapé moteur (comparé au stéréotype de l'handicapé mental) et les performances cognitives sont meilleures suite au stéréotype de l'handicapé mental. L'effet rebond apparaît principalement dans la tâche motrice pour l'handicapé mental (augmentation des performances motrices), alors que, pour cette même cible, l'inhibition du stéréotype a pour effet de diminuer la performance cognitive. Ces résultats seront poursuivis dans un prochain mémoire.

## 2. Régulation de l'activité dans les tâches finalisées : motivation au contrôle et contrôle subjectif (axe 2)

J'ai entrepris de travailler dans la perspective d'une psychologie de l'action. L'individu n'est plus seulement le producteur d'un jugement de valeur, il est impliqué dans une activité finalisée dont souvent nombre de paramètres ne sont pas sous son contrôle. Je commencerai par exposer une recherche qui porte sur l'importance subjective des buts. Puis je présenterai un ensemble de recherches en cours sur la régulation de l'activité en termes de motivation au contrôle (et contrôle subjectif) et une application à l'exposition volontaire à des situations de faible contrôle (auto-handicap).

### 2.1 Importance du but et dépense gâchée

Tous les buts ne sont pas équivalents. Les recherches sur les propriétés motivationnelles et attentionnelles des buts (Deci & Ryan, 1987; Higgins, 1997 ; Kruglanski, 1999; Locke & Latham, 1990) suggèrent que les buts présentent des différences qualitatives quant à leurs implications pour la régulation de l'activité. Un individu intrinsèquement motivé pour une tâche persévère plus longtemps en l'absence de récompense, et sa performance est même détériorée si un renforcement survient[60]. Mon intérêt a porté sur une classe de situations dans laquelle un délai indésirable est imposé pour atteindre un but souhaité. Ce type de situation est particulièrement favorable pour étudier les processus d'autorégulation, et spécialement les stratégies utilisées pour maintenir un but (Martin, Tesser & McIntosh, 1993 ; Mischel, Cantor & Feldman, 1996). L'observation portait sur une file

[60] Pour une discussion critique, voir la méta-analyse de Eisenberger & Cameron (1996).

d'attente naturelle qui imposait aux visiteurs d'une exposition jusqu'à trois heures d'attente[61] (Meyer, 1994b [document 4]. Quels sont les processus de régulation qui vont contribuer à rendre acceptable une attente qu'il n'est pas possible de réduire par sa propre action sauf à changer de but ? Certes, on peut supposer que l'engagement initial dans la décision, le calcul intuitif gain/coût, et le modelage sur le comportement des autres individus sont suffisants pour expliquer une persévérance. Il reste que cette persévérance oblige à réguler sa propre humeur, à opérer des jugements qui ne menacent pas excessivement sa participation. Bref, faute de pouvoir agir sur l'attente elle-même (contrôle primaire), il est indispensable de trouver des stratégies d'autorégulation qui vont permettre d'atteindre le but souhaité (contrôle secondaire). Jusqu'à présent l'attention s'est principalement portée sur la justification de la persévérance dans la file d'attente[62]. Je me suis intéressé au rôle du *temps déjà passé à attendre* sur les jugements. Une fois engagé, le temps passé à attendre est ambivalent. C'est à la fois un indice de rapprochement de l'objectif désiré (perspective de gain) mais c'est aussi une dépense irrémédiablement gâchée (*sunk cost*; Arkes & Blumer, 1985 ; Brockner, 1992). Les ressources déjà dépensées (argent, temps, etc.) constituent une motivation pour persévérer dans de nouvelles dépenses. D'où parfois des persistances dans le comportement initial (continuer à attendre par exemple) dans des situations où la meilleure solution serait de renoncer à investir encore. Le caractère non-optimal de la décision s'appuie sur le fait que la décision qui engage le futur est biaisée par une dépense irrémédiablement perdue. Il existe cependant un débat pour discuter les conditions dans lesquelles il s'agit d'un biais (Bornstein & Chapman, 1995). Bien que l'exemple de l'effet du temps gâché sur la décision (attendre un bus par exemple) soit souvent donné, la plupart des recherches dans ce domaine se sont consacrées aux investissements financiers. Peu d'études ont investi cette dimension temporelle. Probablement parce que l'appréciation subjective du temps est plus difficile à opérationaliser que des dépenses monétaires, lesquelles représentent par ailleurs des enjeux qui

[61] Il faut reconnaître que même le psychosociologue le plus attaché à la théorie garde un intérêt pour les occasions fournies par le terrain si celles-ci offrent une situation exceptionnellement favorable d'observations même s'il n'a pas, au moment d'intervenir, tous les outils théoriques qui seraient souhaitables. La file d'attente est une solution courante pour distribuer de manière équitable des ressources rares. Mon objectif n'était pas ici d'étudier en soi ce phénomène psychosocial. De nombreux travaux ont porté sur les normes partagées qui conditionnent la participation et modulent les représentations de l'(in)activité (Milgram, Liberty, Toledo & Wackenhut, 1986).

[62] A l'occasion de nombreuses études de terrain, Mann & Taylor (1969) avaient montré que les individus les plus éloignés de l'objectif à atteindre avaient tendance à faire des jugements exagérément optimistes, dans le sens qu'ils sous-estimaient le nombre de personnes qui les précédaient comme pour justifier leur propre persévérance. Quand il s'agit de distribuer des biens en quantité limitée (des billets d'entrée pour un match de rugby par exemple) une position éloignée dans la file est un indicateur de la probabilité de ne pas être servi. Inversement à l'approche du but ils surestimaient le nombre de personnes qui les précédaient.

mobilisent davantage la recherche appliquée. Les études sur les effets stressants de la pression du temps ont elles-mêmes porté surtout sur la réduction du temps disponible plutôt que sur des délais imposés plus ou moins longs (Byram, 1997 ; Svenson & Maule, 1993). Quelle influence aura sur les jugements cette dépense gâchée (temps déjà passé à attendre) ? J'ai fait l'hypothèse que l'impact de la dépense gâchée sur les jugements dépendrait de l'importance subjective du but à atteindre. Cette importance subjective est une des dimensions qualitatives les plus explorées à propos des buts (Kruglanski, 1996). Elle représente la composante valeur dans les modèles expectation x valeur. J'ai séparé deux groupes selon que les participants considéraient le but de l'attente comme plus ou moins attractif. La mesure de cette attractivité était suffisamment indirecte pour qu'aucun lien ne soit observé entre cette mesure de l'attractivité du but et la position physique dans la file. La variable dépendante portait sur l'humeur auto-déclarée et des estimations prospectives sur l'attente (le temps restant à attendre et le nombre de personnes devant soi). Quand le but est attractif, le temps déjà passé à attendre (dépense gâchée) n'est prédictif ni de l'humeur ni de l'estimation du temps restant à attendre. Quand le but est moins attractif, l'influence du temps déjà passé à attendre est prédictrice tant de l'humeur que des jugements prospectifs sur le délai futur d'attente (coût attendu). Même si le caractère corrélationnel du plan n'assurait pas que d'autres variables puissent intervenir, deux résultats majeurs apparaissent dans cette recherche. Le premier concerne le rôle de l'importance des buts dans les dépenses gâchées en termes de temps. Le second concerne les processus d'autorégulation. Tout se passe comme si les individus avec une faible motivation initiale (but moins attractif) étaient focalisés sur les pertes (dépenses gâchées) et sont moins capables de réguler les effets indésirables de l'attente sur leur propre humeur. Ce résultat renvoie aux modalités de contrôle de sa propre activité mentale, qui montrent que l'autorégulation est facilitée en adoptant des buts plus abstraits et plus élevés : « *L'autorégulation demande souvent d'adopter un contexte à long terme, une valeur élevée, ou un cadre de référence abstrait. Quant à la place, l'attention est étroitement focalisée sur l'ici et le maintenant, la capacité à surmonter ses impulsions, ou de supporter le délai de gratification, ou de calmer ses sentiments non désirés, ou de persister dans une tâche déplaisante, est réduite* » (Baumeister, Heatherton & Tice, 1994, p. 224). A côté de ces stratégies d'abstraction, une stratégie de rationalisation (rendre le but plus attractif) aurait peut-être pour effet de limiter les effets négatifs de l'attente. Cette recherche atteste encore de l'importance de considérer les buts poursuivis pour apprécier le traitement de l'information dans un contexte donné de jugement.

## 2.2 Motivation au contrôle, contrôle subjectif et régulation de l'activité dans la conduite automobile

Cette série de recherches est appliquée au domaine de la conduite automobile, fortement documenté en psychologie appliquée (Brehmer, 1993 ; Rothengather & Carbonnell, 1997) et en psychologie sociale appliquée[63] (Parker & Manstead, 1996). Mon intérêt porte ici sur la régulation de l'activité. Avec Patricia Delhomme[64], nous avons étudié en quoi les individus confrontés à des séquences de décision représentatives de l'activité de conduite, ou à la conduite elle-même, sont plus ou moins « perméables » à des influences exogènes et transitoires relatives à la régulation de l'activité. Dans une première recherche, nous nous sommes appuyés sur une manipulation classique de la motivation au contrôle évoquée dans le chapitre initial. Dans une seconde recherche, nous avons manipulé le contrôle subjectif. Si on peut facilement prédire que les conducteurs les plus expérimentés seront moins « perméables » à ces influences, il est plus difficile de prévoir chez les débutants le sens de cette influence en termes de décision de conduite et en termes de choix plus ou moins sécuritaires selon les situations de conduite rencontrées. Dans une troisième recherche, nous avons introduit des variables plus différentielles, telles le sentiment d'auto-efficacité, susceptibles de médiatiser la perception du contrôle en situation réelle de conduite. Sur le plan opérationnel, les démarches s'appuient sur des paradigmes classiques en psychologie sociale expérimentale mais inusités en matière de psycho-ergonomie de l'activité de conduite. Ces travaux ont été réalisés dans le cadre de contrats de recherche[65], qui ont permis à plusieurs doctorants de l'Université Paris X de travailler sur ce terrain[66].

### 2.2.1 Activité de conduite et contrôle

De nombreux modèles sont en concurrence pour rendre compte de la manière dont les conducteurs gèrent l'activité de conduite dans un contexte dynamique[67] qui comprend un grand nombre de paramètres. Certains de

[63] Un intérêt de l'activité de conduite est qu'elle permet de recueillir des observables situés à des niveaux distincts depuis les jugements de valeurs (attitudes sur la vitesse, sur ses compétences, etc.) jusqu'aux comportements observés dans des situations spécifiques (gestion d'interaction, vitesse dans un virage, respect des interdistances sur autoroute, etc.). C'est donc un excellent terrain de confrontation des modèles de prédiction du comportement. La demande sociale est forte qui demande des modèles solides susceptibles d'application.

[64] Directrice de recherche, Institut National de la Recherche sur les Transports et leur Sécurité. Laboratoire de Psychologie de la Conduite.

[65] Ministère de l'Equipement et des Transports (DSCR).

[66] Entre autres Olivier Chanton, François Ric, Frédéric Quémy.

[67] Par dynamique, il faut entendre que l'état du système dépend non seulement de l'action de l'opérateur mais aussi de l'intervention d'autres facteurs non contrôlés par l'opérateur.

ces modèles sont principalement basés sur la régulation du risque. Le risque subjectif est soit tendancieusement nul, soit maintenu à une valeur constante quelle que soit la situation (homéostasie du risque, Wilde, 1982). Pour Brehmer (1993) : « *L'objectif de la régulation opérée par le conducteur est d'éliminer le risque plutôt que de le maintenir à un niveau optimal, il fait cela en régulant la complexité de la tâche plutôt que le risque lui-même* ». D'autres modèles recourent à un point de vue en termes de traitement hiérarchisé de l'information. La question principale est alors celle de l'articulation des composantes stratégiques, des composantes liées à la réalisation de manœuvres basées sur des règles, et des composantes plus élémentaires basées sur des actions plus ou moins automatisées (Rasmussen, 1984). Cette activité complexe est souvent présentée comme le prototype d'une tâche automatisée. Cependant comme le soulignent Groeger et Clegg (1997) ou Bargh (1997), il faut au contraire la considérer comme une tâche multimodale qui n'est pas typique des définitions traditionnelles de l'automaticité. Prendre des décisions dans une situation de conduite implique la contribution de nombreuses composantes intervenant à différents plans de l'organisation de l'action. Si automaticité il y a, elle est surtout dépendante des buts choisis par le conducteur. Comme souligné dans l'introduction, on peut s'attendre à l'émergence de propriétés procédurales avec l'expérience accumulée de la conduite. Les débutants consomment plus de ressources avec moins de moyens pour hiérarchiser l'information pertinente en fonction des buts qu'ils poursuivent. Dans la tradition psycho-ergonomique, l'accent est mis sur ces acquisitions procédurales en termes d'habilités perceptivo-motrices. Peu de recherches se sont spécifiquement intéressées à la dimension motivationnelle et à ses conséquences sur la régulation du risque en termes de processus. Selon tel ou tel contexte, ni l'effort et ni les buts poursuivis ne sont constants. A tel ou tel moment de leur activité, les conducteurs sont plus ou moins motivés au contrôle et se représentent l'activité comme plus ou moins contrôlable. Accepter de prendre le volant n'implique-t-il pas que la conduite soit une activité contrôlable, c'est-à-dire sous la dépendance des intentions du conducteur plutôt que de facteurs aléatoires ou non contrôlables ? Peut-on participer au système collectif de circulation, avec une notion crûment réaliste des risques (plus de 8000 morts par an en France) ou une hypothèse trop pessimiste sur l'issue de l'activité ? Nous verrons que la conduite automobile est un terreau riche pour l'expression d'une contrôlabilité manifestée par un optimisme comparatif précoce et clairement exagéré pour les jeunes conducteurs débutants (Delhomme & Meyer, 1999 [document 11]).

### 2.2.2 Motivation au contrôle, traitement systématique et buts de coopération et de compétition

Dans une tâche routinière comme la conduite automobile, la question de la régulation de l'effort cognitif est centrale. L'état motivationnel du conducteur est loin d'être constant selon que son attention est entièrement occupée par la conduite ou partagée avec d'autres préoccupations ou même occupations extrinsèques à la conduite. Des variations transitoires peuvent être observées qui résultent de variations circadiennes de la vigilance, ou d'événements heureux ou malheureux de la vie sociale. Ces différences sont probablement sensibles à l'expérience de la conduite. Celle-ci devrait modérer l'influence d'une motivation accrue au contrôle. Si un effort accru de recherche du contrôle implique un traitement plus systématique de l'information, cet effort entraîne-t-il des choix qualitativement différents selon l'expérience de la conduite spécialement chez les plus jeunes conducteurs[68] ? Comme le suggèrent encore récemment Horswill & McKenna (1999), il est probable que les comportements les plus sensibles à des variations du contrôle subjectif portent sur le choix de la vitesse comme principal régulateur de l'activité de conduite. Dans cette série de recherches (Delhomme & Meyer, 1997b ; 1998a [document 6]), nous avons manipulé la motivation au contrôle selon le paradigme qui consiste à placer un individu dans une situation où il fait l'expérience d'un échec préalable (échouer à résoudre un puzzle[69]). Suite à cet échec, davantage d'effort est mobilisé pour la tâche suivante (phase de réactance). Dans un premier groupe témoin, les participants trouvaient la solution d'un puzzle[70] et dans un autre groupe témoin, ils réalisaient une tâche non-évaluative. La principale variable dépendante était le choix de la vitesse appropriée relative à 38 scènes de conduite, filmées du point de vue du conducteur, présentées sous forme de diapositives. Les scènes étaient ordonnées selon un plan systématique (présence vs absence d'un tiers et présence vs absence d'une intersection). Chaque scène était précédée d'une diapositive indiquant la vitesse du véhicule. Dans la condition d'échec préalable (forte motivation au contrôle), les choix de vitesse sont plus orientés vers la décélération comme moyen de maîtriser la situation. Chez les plus expérimentés, l'échec à la tâche préalable se traduit bien par un traitement plus systématique (temps de latence plus long et meilleure discrimination des scènes de conduite). Les moins expérimentés choisissent des vitesses en tenant moins

[68] Les statistiques d'accident montent une surreprésentation des jeunes conducteurs masculins. Cette population, contrastée avec d'autres, mobilise traditionnellement l'attention des chercheurs.
[69] La solution du puzzle existait et était restituée aux participants. Cependant le temps alloué à la tâche ne permettait pas d'arriver à la solution.
[70] Autre puzzle qui, à la différence de celui proposé dans la condition d'échec, était réalisable dans le temps imparti.

compte des différences entre les situations de conduite, spécialement en cas de réussite à la tâche préalable[71]. Ils choisissent plus souvent de maintenir la vitesse courante plutôt que de décélérer. Une seconde expérimentation a repris le dispositif précédent en y ajoutant une variation de la consigne relative au but associé aux décisions en situation de conduite. La consigne rendait saillant soit le caractère coopératif soit le caractère compétitif de la conduite. Les plus expérimentés sont peu sensibles à cette variation de la tâche. Chez les moins expérimentés, la combinaison de l'échec préalable au puzzle (motivation au contrôle élevée) et de la consigne compétitive suscite des choix de vitesses plus élevés spécialement dans les situations les plus ambiguës comme les intersections sans tiers visible. Cette plus grande « perméabilité » des jeunes conducteurs les moins expérimentés aux influences motivationnelles en termes d'effort et de but les amèneraient à s'exposer à plus de risque objectif en situation de conduite. Tout se passe comme si chez eux une vitesse plus élevée était un facteur de contrôle de la situation (Horswill & McKenna, 1999).

### 2.2.3 Reconnaissance biaisée de ses propres comportements insécuritaires et contrôle subjectif

#### a) La recherche initiale

Comme nous l'avons rappelé en introduction, une propriété importante des processus de décision est l'heuristique d'accessibilité (Tversky & Kahneman, 1973). Plutôt que de s'appuyer sur une exploration coûteuse de l'information disponible, l'information la plus accessible en mémoire a souvent une influence sur l'évaluation et la décision face à des situations nouvelles. Ces auteurs donnent l'exemple (p. 230) selon lequel la probabilité subjective d'être impliqué personnellement dans un accident de voiture est augmentée pour ceux qui viennent d'être témoin d'un accident[72].

Il reste bien sûr à tester qu'une décision de conduite peut être influencée par l'accessibilité d'une situation particulière de conduite, ici une situation qui suggère que l'activité de conduite puisse échapper au contrôle. Que se passe-t-il maintenant si nous avons à l'esprit non une situation observée de l'extérieur mais nos propres comportements passés de conduite ? Ceci nous

[71] Cet effet est à rapprocher de l'effet péjoratif de l'humeur positive sur les performances. A défaut de mesure de l'humeur nous restons dans un cadre interprétation de la motivation au contrôle (cf. Pittman, 1993).

[72] Stapel, Reicher & Spears (1994) ont testé cette hypothèse, sur la base de scénarios lus. L'augmentation de la probabilité perçue d'avoir un accident ne s'observe que si les participants partageaient des caractéristiques communes avec les victimes d'accident (profession, âge). Autrement dit, l'heuristique d'accessibilité peut être modérée par des facteurs relevant de l'identité sociale circonstanciée.

entraînerait-il à percevoir les situations de conduite comme plus contrôlables ou moins contrôlables ? Eu égard aux exemples déjà cités d'une forte contrôlabilité subjective de la conduite, les conséquences seraient probablement une perception plus élevée de contrôle. Nous avons mis en place une recherche dans cette direction. Rendre accessible ses propres comportements passés est relativement aisé en focalisant l'attention sur ces derniers. Nous avons voulu aller plus loin en manipulant non seulement l'accessibilité des comportements passés mais encore l'échantillonnage des comportements passés selon que ceux-ci sont sécuritaires ou insécuritaires. Chacun de nous peut se rappeler avoir eu dans telle situation un comportement prudent, et dans telle autre situation un comportement imprudent. Nous nous sommes inspirés d'une recherche classique basée sur le principe de l'auto-perception (inférer ses attitudes en observant ses comportements) qui montre que les attitudes à l'égard d'un objet peuvent être modifiées par un rappel biaisé de ses propres comportements passés en rapport avec l'objet d'attitude (Chaiken & Baldwin, 1981[73]).

La recherche empirique (Delhomme & Meyer, 1995 ; 1997c [document 5]) comprenait trois grandes étapes. Dans la première étape, nous avons amené un groupe de participants à reconnaître à quel degré ils reconnaissaient leurs propres comportements de conduite dans une liste. Cette liste était biaisée[74] soit dans un sens soit dans un sens sécuritaire soit dans un sens insécuritaire (ne pas s'arrêter complètement à un stop, ouvrir sa portière sans regarder dans le rétroviseur, etc.). De sorte qu'au final, selon la version présentée, les conducteurs déclaraient avoir adopté soit davantage de comportements sécuritaires, soit davantage de comportements insécuritaires. Une représentation orientée dans un sens plus ou moins sécuritaire de ses propres comportements était ainsi disponible en mémoire. Un groupe témoin réalisait une tâche sans rapport avec la conduite. Dans une seconde étape, les participants étaient confrontés à des scènes routières, filmées en vidéo du point de vue du conducteur, représentant des situations

[73] Chaiken & Baldwin (1981) ont demandé à des participants de reconnaître dans une liste leurs comportements favorables et défavorables à la protection de l'environnement. Cette reconnaissance de leurs propres comportements était orientée dans un sens favorable ou défavorable par le caractère biaisé des items de la liste et un procédé linguistique subtil. Cette reconnaissance orientée des comportements personnels (auto-perception) a influencé les attitudes mesurées a posteriori en rapport avec la protection de l'environnement dans le sens d'une congruence avec les comportements passés, favorables ou défavorables, reconnus dans le questionnaire initial. Ceux qui avaient été amenés à reconnaître leurs comportements favorables à l'écologie manifestaient des attitudes en faveur de l'écologie et inversement pour ceux qui avaient reconnu leurs comportements défavorables. Seuls les participants, dont les attitudes étaient fortes (engagement personnel en faveur de l'écologie) n'ont pas été sensibles à la manipulation.

[74] Le biais portait sur l'échantillonnage des items (majoritairement insécuritaires ou sécuritaires) et sur l'échelle des choix des réponses (« à l'occasion » vs. « toujours »).

d'interaction plus ou moins conflictuelles[75]. Chaque scène se terminait juste avant de savoir comment le conflit allait être résolu. Les participants devaient décider d'intervenir ou non pour modifier le cours de l'action en appuyant sur un bouton (la nature et le moment de la décision ainsi que la force de l'appui sur le bouton de choix étaient mesurés). Ils évaluaient ensuite le contrôle subjectif pour chaque situation de conduite.

La tâche est fortement discriminante quant à l'expérience de la conduite[76]. Sur le plan de la tâche de décision, comme sur celui des attitudes générales, nous avons retrouvé les observations classiques de l'expertise en général et l'expérience de la conduite automobile[77]. La focalisation préalable sur ses propres comportements de conduite passés tend à augmenter les différences entre conducteurs plus ou moins expérimentés. Quelle que soit l'expérience de la conduite, le fait d'avoir reconnu ses propres comportements *insécuritaires* se traduit principalement par une *augmentation du contrôle subjectif* sur le plan de la conduite en général (confiance dans ses capacités et en ses réflexes, sentiment d'être moins exposé aux risques et de ne pas les rechercher). Chez les débutants, ce changement de la représentation de sa propre conduite se retrouve dans l'évaluation des scènes de conduite. Pour quelques scènes[78], ils choisissent le plus souvent d'accélérer quand ils sont en concurrence avec un autre automobiliste. La reconnaissance préalable de ses propres comportements a joué dans le sens d'augmenter la prise de risque. Cet effet est spécialement marqué chez les moins expérimentés dont le propre comportement insécuritaire est transitoirement saillant. Ces jeunes conducteurs semblent manifester une véritable illusion de contrôle. Ils présentent les évaluations de leurs capacités les plus proches des plus expérimentés, et se comportent souvent de manière la plus éloignée de ceux-ci, notamment pour les évaluations liées à la vitesse.

---

[75] « *Des situations dangereuses dans lesquelles deux usagers ou plus s'approchent l'un de l'autre jusqu'au point où se présente un risque de collision* » (Kruysse & Wijlhuizen, 1992).

[76] Dans ce domaine la corrélation entre âge et expérience est très élevée. Il est en pratique difficile de séparer les deux dimensions même s'il serait souhaitable de le faire.

[77] Comparés aux jeunes conducteurs (débutants), les plus âgés (expérimentés) :

- différencient davantage les scènes entre elles du point de vue de la décision d'entreprendre ou pas une action correctrice;
- identifient plus rapidement l'action correctrice envisagée;
- choisissent des vitesses plus différentes selon les scènes routières;
- mettent en œuvre des décisions plus affirmées (force et durée des appuis augmentées);
- signalent avoir envisagé moins d'alternatives à la manœuvre décidée;
- expriment une plus grande maîtrise subjective des situations de conduite.

[78] Dans ce domaine, le poids des situations de conduite est très important. On ne saurait attendre les mêmes réponses quelle que soit la situation, selon en particulier le degré de liberté possible dans le contexte de décision.

Pourquoi la reconnaissance de comportements passés de type insécuritaire entraîne-t-elle un contrôle subjectif accru dans une tâche de décision relative à la conduite ? Les hypothèses balancent entre une perspective plus cognitive et une perspective plus motivationnelle. Une hypothèse cognitive est que les expériences d'insécurité seraient codées comme des expériences associées à un contrôle subjectif élevé des situations de conduite. Ces comportements peuvent être plus facilement reliés à un événement ou à une circonstance précise notamment au contexte social (les déplacements des jeunes se font souvent en groupe, avec des pairs qui valorisent le risque). Ces comportements insécuritaires sont aussi peu ou très rarement sanctionnés à l'échelle individuelle (accidents, infractions). Les comportements insécuritaires pourraient être interprétés comme appelant une forme d'heuristique de contrôle selon laquelle la conduite est une activité qui dépend de nos intentions et qui présente une forte contingence entre action et résultat (Thompson, Armstrong & Thomas, 1998). De plus on peut supposer des différences qualitatives importantes sur le plan de la mémorisation des comportements insécuritaires entre les jeunes et les plus âgés. Pour les jeunes conducteurs, fautes et infractions sont des comportements nouveaux et récents, importants pour caractériser des compétences en cours de construction. De tels comportements générateurs de risque sont donc plus accessibles en mémoire comparés à ceux des plus âgés et plus expérimentés : ces comportements peuvent avoir, plus nettement pour les jeunes que pour les âgés, une fonction de test de capacités (Rolls & Inghams, 1992). Comme dans l'expérience princeps de Chaiken & Baldwin, les conducteurs expérimentés pourraient avoir des attitudes plus fortes[79] quant à leurs comportements passés, lesquelles seraient moins malléables.

L'application d'un paradigme basé sur l'auto-perception a permis de montrer que non seulement la représentation de ses comportements de conduite sécuritaires et insécuritaires était malléable, mais encore que cette représentation pouvait, chez les débutants, influencer une autre tâche en rapport avec des décisions de conduite en matière de vitesse.

### b) Suivi immédiat de la recherche

A l'occasion de cette recherche, nous avions enregistré systématiquement les commentaires associés à la décision. J'ai entrepris une analyse de ces protocoles verbaux au moyen d'une analyse de contenu fondée sur les catégories du contrôle subjectif (Shapiro & Bates, 1990). Les protocoles ont

[79] La force des attitudes est une des principales variables qui caractérise les attitudes (Krosnick et al., 1993).

été saisis sous forme d'une matrice. J'essayerai à moyen terme de mettre plus explicitement en rapport cette analyse avec le type de situation rencontré et la décision.

L'hypothèse d'une mémoire auto-avantageuse des risques a fait l'objet récemment d'une nouvelle recherche impliquant des événements plus spécifiques attachés à la mémoire autobiographique des conducteurs. Henriette Colot[80] vient de terminer une maîtrise sous ma direction dans laquelle elle a testé l'impact sur la contrôlabilité subjective de scènes de conduite. L'exécution d'une tâche complexe est associée à des erreurs fréquentes. Celles-ci sont le plus souvent corrigées sans que le risque d'accident n'affleure à la conscience des automobilistes, elles font partie du cours normal de l'activité[81]. Dans certaines conditions toutefois il se produit ce qu'on appelle un quasi-accident. Les automobilistes ont conscience que l'erreur aurait pu entraîner un accident. La tâche principale consistait à se rappeler de manière détaillée un quasi-accident (un groupe témoin réalisait une autre tâche). Comme attendu, le rappel du quasi-accident tend bien à augmenter le contrôle subjectif des situations de conduite mais principalement chez les jeunes femmes débutantes. Des analyses complémentaires sont en cours.

## 2.3 Prolongements de l'axe 2 : Perspectives et direction de recherches

Les recherches autour de la régulation de l'activité, de la motivation au contrôle et du contrôle subjectif se poursuivent. Je m'intéresse principalement aux rapports entre contrôle subjectif et expérience (dans l'activité de conduite automobile, comme dans d'autres tâches impliquant le risque). L'expertise est aussi reliée à des dimensions psychosociales comme la comparaison de sa propre valeur à celle d'autrui. Sur un plan plus fondamental, je travaille la question du contrôle sous l'abord paradoxal d'un apparent renoncement au contrôle personnel (conduites dites d'auto-handicap).

### 2.3.1 Activité de conduite, contrôle subjectif et auto-efficacité

Les recherches présentées, ainsi que d'autres réalisées par Patricia Delhomme à l'INRETS, montrent l'intérêt de documenter l'activité de conduite sous l'angle de l'encodage et de la récupération des comportements de conduite, et sous l'angle du contrôle subjectif

[80] Henriette Colot (1999). *Rappel d'un quasi-accident et contrôle perçu de situations de conduite.* Mémoire de Maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[81] Amalberti (1996) défend une telle conception constructive de l'erreur dans la gestion des compétences spécialement dans l'interaction des systèmes complexes.

(McKenna, 1993). Ces recherches doivent être balancées avec celles qui étudient le contrôle subjectif en situation réelle de conduite. Albert Bandura (1986 ; 1997) a développé un ensemble convaincant de propositions autour de la notion *d'auto-efficacité*, entendue comme la perception subjective d'atteindre un niveau de performance donné pour une tâche particulière. Cette variable mesurée dans un contexte spécifique[82] s'avère un bon prédicteur des performances. Se convaincre soi-même de sa propre capacité à atteindre un niveau de performance donné est une préparation efficace à une bonne performance. Avec Patricia Delhomme, nous avons réalisé une recherche (Delhomme & Meyer, en préparation) dont le principe était de demander à des jeunes conducteurs, plus ou moins expérimentés, d'anticiper leurs performances lors de la conduite d'un véhicule sur piste (manœuvres d'évitement d'obstacles et freinage à 60 km/h). Afin de tester plus directement nos hypothèses sur le contrôle subjectif exagérément auto-avantageux, une partie des conducteurs réalisait d'abord la tâche dans une situation de handicap visuel (port d'un casque simulant un brouillard épais) ou en vision normale. Nous avons par ailleurs introduit une variable différentielle en termes de prise de risques : la recherche de sensation de Zuckerman (1991).

### 2.3.2 Composantes psychosociales de l'expertise : évaluation des capacités et comparaison sociale

L'expertise est principalement abordée sous l'angle cognitif (Ericsonn & Charness, 1994 ; Richard, 1994). L'expertise comporte cependant de nombreuses dimensions psychosociales, dans la mesure où les activités concernées impliquent une supervision, des interactions coopératives ou compétitives avec d'autres opérateurs, et souvent la nécessité de partager des connaissances distribuées entre plusieurs agents. Les habilités psychosociales sont jugées importantes par les pairs pour caractériser les experts (Shanteau, 1992a,b).

Je travaille à mieux comprendre comment des individus plus ou moins expérimentés dans une tâche (des adultes engagés dans des activités professionnelles impliquant le risque) évaluent leurs propres compétences à la fois en fonction des caractéristiques de la tâche et en fonction de comparaisons sociales avantageuses ou moins avantageuses. La dynamique de la comparaison sociale est étudiée en rapport avec les caractéristiques précises de la tâche et de la situation de travail (Buunk & Ybema, 1997 ; Monteil & Huguet, 1999 ; Shanteau, 1992a,b). Les tâches impliquent une

[82] Dans un autre projet (cf. partie 3) nous avons commencé de valider en français une échelle généralisée d'auto-efficacité (Schwarzer, 1992) qui mesure l'auto-efficacité indépendamment d'une tâche particulière.

dimension de risque dans le sens de l'occurrence probable d'un danger. Le principe de ces recherches est de commencer par construire une liste détaillée et hiérarchisée des dimensions de la tâche impliquée à l'aide d'un expert du domaine[83]. Ensuite les participants sont invités à comparer, sur ces dimensions leurs performances par rapport à celles un individu-cible. Les caractéristiques de l'individu-cible sont manipulées de sorte de placer l'expert en situation de comparaison plus ou moins favorable. L'objectif est de mieux comprendre le rapport entre représentation fonctionnelle de la tâche et identité sociale pour les dimensions liées au risque. Les premières observations montrent que les plus expérimentés font plutôt des comparaisons auto-avantageuses sur des dimensions précises de la tâche spécialement celles liées au risque, alors que les moins expérimentés feront des comparaisons auto-avantageuses sans discriminer les dimensions de la tâche liées au risque. Nous avons ainsi travaillé sur des pilotes de l'aviation légère différenciés selon le nombre cumulé d'heures de vol[84]. Des résultats comparables ont été observés auprès d'ouvriers travaillant à une tâche de contrôle de production dans une cimenterie[85]. Confrontés à une comparaison imposée soit favorable (un débutant) ou plus exigeante (un expert), les ouvriers régulaient leur réponse dans le but de préserver une image favorable de leur propre compétence au travail. Cet effet est aussi dépendant de la représentation de la tâche, la discrimination favorable à soi se fait sur la plupart des items chez les débutants alors qu'elle se fait seulement sur les items importants pour la réalisation de la tâche chez les plus expérimentés. Récemment j'ai élargi ce type de recherche à d'autres classes de situations plus proches des recherches fondatrices sur l'expertise. On sait en particulier que, pour le jeu d'échec, la mémorisation des configuration de jeu est un bon indicateur de l'expertise du jeu[86]. Karine

[83] Mon intérêt pour ce domaine s'adosse aussi à d'autres travaux que j'avais réalisés sous un angle plus appliqué d'analyse du travail. J'avais comparé les représentations de l'écriture (production de textes professionnels) chez des chercheurs et enseignants-chercheurs qui utilisent ou n'utilisent pas le traitement de texte, et selon leur expérience du traitement de texte en termes de durée (Meyer, 1991). Ces recherches confrontaient les représentations des producteurs de textes professionnels aux modèles disponibles dans l'analyse psychologique de la production de textes (Levy & Ransdell, 1996). Ce type de recherche montre en outre l'intérêt d'introduire des variables médiatrices de type psychologique et psychosocial dans l'analyse de la diffusion et des usages des nouvelles technologies dans les organisations (Paré & Elam, 1995).

[84] De Larocque Latour, F. (1996). *Les représentations des comportements à risque chez les pilotes de l'aviation légère*. Mémoire de maîtrise. (dir. F. Caron & Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X Nanterre.

[85] Dufour, A.(1998). *Comparaison sociale et auto-évaluation de la compétence dans une tâche de contrôle de processus en milieu industriel.* Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X Nanterre.

[86] A condition que les pièces sont disposées selon des configurations plausibles de jeu, et non au hasard.

Maréchal[87] a comparé la mémoire des positions des pièces selon le niveau d'expertise de joueurs de Go (classement national et international). Deux dimensions psychosociales étaient manipulées : la position dominante ou dominée dans le jeu, et le fait que l'adversaire possède une caractéristique distinctive non pertinente pour la tâche (être aveugle). Attribuer une position sociale incongruente (expert en position dominée ou joueur moyen en position dominante) affecte fortement et symétriquement les performances respectives des uns et des autres.

### 2.3.3 De la motivation au contrôle à l'auto-handicap

Une dernière direction de recherche ramène aux théories générales du contrôle. La motivation au contrôle est à ce point tenue pour universelle que toute observation selon laquelle les individus renoncent apparemment à exercer du contrôle semble contre-intuitive, et à ce titre mobilise l'attention des chercheurs. Nathalie Cohen-Yadan poursuit en thèse sous ma direction[88] un travail commencé en DEA[89] sur le paradigme de *l'auto-handicap* (Berglas & Jones, 1978). Des individus font l'expérience de l'échec à une activité. Que se passe-t-il si un faux feed-back de réussite leur est donné suite à cet échec ? D'un côté, ils reçoivent une information positive sur leur propre valeur. D'un autre côté, ils sont lucides quant au caractère non-contingent du feed-back (ils attribuent leur performance à la chance), aussi ils anticipent un échec probable futur à des tâches analogues. Dans ce contexte, une stratégie comportementale efficace pour échapper à une évaluation négative consiste à se placer dans des conditions telles que l'échec peut être légitimé à ses propres yeux et aux yeux d'Autrui. L'objectif est de créer ce que les auteurs appellent une *ambiguïté attributionnelle*. Les individus se donnent eux-mêmes un handicap (par exemple renoncer à préparer suffisamment la tâche suivante, ne pas faire l'effort suffisant, accepter d'écouter une musique qui gène la concentration ou de tester un médicament qui diminue les performances, etc.). Une première recherche a mis en rapport cette stratégie cognitivo-comportementale avec les observations concernant les illusions positives qui sont supposées elles-mêmes être sous-tendues par un motif d'auto-élévation (Taylor, 1989). Les résultats classiques issus du paradigme de l'auto-handicap et des illusions positives sont vérifiés :

---

[87] Maréchal, K. (1998). *Performances à une tâche portant sur le jeu de Go : Niveau d'expertise, position sociale et représentation de l'adversaire.* Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X Nanterre.

[88] Jean-Pierre Deconchy en a la direction officielle.

[89] Nathalie Cohen-Yadan (1998). *L'auto-handicap : forme d'illusion positive ?* Mémoire de DEA. Département de psychologie. Université Paris X (dir. Denis Hilton ; jury J.P. Deconchy & Th. Meyer).

- l'auto-handicap (choix de ne pas s'entraîner à une tâche) est plus fréquemment observé avec des niveaux élevés d'estime de soi en termes de trait (échelle de Rosenberg) ;
- l'auto-handicap n'apparaît que pour autant que la tâche proposée a une valeur diagnostique pour le soi (la tâche destinée à des étudiants d'une Université littéraire est soit une tâche d'aptitude générale à la réussite d'études universitaires soit un test pour étudiants en architecture) ;
- une estime de soi élevée est associée à plus grande probabilité de s'engager dans des jugements auto-avantageux concernant la probabilité d'événements négatifs[90].

L'étude prédisait que l'auto-handicap et les biais en faveur de soi se combinaient de manière non additive. De fait, il semble que dans le cas où l'estime de soi est élevée, les biais en faveur de soi se manifestent que l'auto-handicap soit choisi ou non. Avec une estime de soi faible, l'auto-handicap diminue la probabilité d'un biais en faveur de soi. Ce résultat semble confirmer que les buts poursuivis par les uns et les autres sont différents. Pour clarifier ce point, les recherches suivantes introduiront des variations motivationnelles plus précises grâce à l'implantation de buts par des techniques faisant appel à l'accessibilité des schémas (Chen, Shechter & Chaiken, 1996). Selon que les individus sont motivés à l'exactitude ou à une présentation favorable de soi, ou à la défense de leurs intérêts, on peut s'attendre à ce que l'auto-handicap soit plus ou moins choisi. S'agissant d'une tâche délimitée, nous contrôlerons les dimensions relatives à l'auto-efficacité qu'elle soit posée comme spécifique (Bandura, 1997) ou généralisée (Schwarzer, 1992). Ce travail sera aussi l'occasion de discuter de la plausibilité de l'application de ce paradigme à divers terrains (échec scolaire, chômage, management etc.) comme de nombreux auteurs le proposent.

## 3. Traitement motivé de l'information persuasive sur les risques (Axe 3)

Le risque est ici entendu comme l'occurrence plus ou moins probable d'un événement dont les conséquences pour l'intégrité physique ou

[90] Ce résultat relatif à la protection de soi consécutive à une menace est généralisable auprès de populations des pays occidentaux qui valorisent l'autonomie du soi assimilée à un ensemble d'attributs spécifiques à l'individu. Dans des pays où le soi est plus interdépendant (Markus & Kitayama, 1991), comme la Chine, cette relation ne se retrouve plus (Brockner & Chen, 1996).

psychologique sont plus ou moins importantes[91]. Mes recherches ont porté sur une situation, classique dans le domaine de la persuasion, d'un individu confronté à un message ou un texte argumentatif sur un risque futur (santé, parcours professionnel, etc.). Cet axe de recherche concerne en grande partie des jugements de valeur, implique de nombreuses heuristiques de jugement, appelle des motivations multiples, et s'inscrit dans une perspective où l'individu apprécie le caractère plus ou moins contrôlable des événements. Pour ce dernier axe de travail, je me suis largement appuyé sur le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information (Chen & Chaiken, 1999).

La *cognition sociale motivée* (Kunda, 1990) a été largement légitimée par l'étude des réponses à des messages sur les risques. Dans le domaine de la communication des risques, les messages mettent l'accent sur une réduction *conditionnelle* de la menace : si tel ou tel comportement de prévention est adopté (par exemple, réduire la consommation de graisses animales) alors le risque sera supprimé ou diminué. En même temps que les messages amènent dans le champ de l'attention une menace qui n'était pas nécessairement à l'esprit du destinataire. Si la menace est saillante, on peut s'attendre à ce que les individus mobilisent leur énergie pour *diminuer* cette menace. C'est en particulier ce que suggère le modèle de Taylor (1991) de mobilisation-minimisation. Une première phase mobilise les efforts pour réduire la menace. Une seconde phase, moins coûteuse en énergie, maintient la menace à un niveau subjectivement acceptable en termes de contrôle subjectif. Dans cette ligne, les individus exposés à un message sur un risque qui les implique personnellement s'engagent fréquemment dans des jugements biaisés dans le sens de réduire la menace pour eux-mêmes (Kunda, 1987). Exposé à un tel message sur le risque se contente-t-on d'un traitement superficiel, ou au contraire est-on amené à le traiter de manière systématique en détaillant les arguments du message ? Liberman & Chaiken (1992) suggèrent que les individus recourent simultanément à plusieurs stratégies. Dans la mesure où le message est véritablement impliquant (il concerne un risque auquel l'individu a conscience d'être exposé), les individus élaborent de manière relativement approfondie le contenu du message (*traitement systématique*). Cependant cette élaboration se fait dans un sens auto-avantageux : maximiser les dimensions qui leur sont favorables et minimiser les dimensions qui leur sont défavorables. Le traitement systématique est dit *biaisé* dans le sens où l'interprétation est guidée par une heuristique défensive de protection contre la menace. L'implication

[91] Pour prendre une définition classique en terme d'expectation x valeur (cf. Van der Plight, 1995). Voir Trimpop (1994) pour un exposé généraliste sur la psychologie des risques. Comme beaucoup de domaines interdisciplinaires et portés par une forte demande sociale, la discipline tend à s'autonomiser.

personnelle relative au risque (observée ou provoquée pour les besoins de la recherche) conditionne en grande partie le degré d'élaboration du message. Seuls les individus les plus impliqués manifestent un traitement systématique biaisé.

Dans ce cadre général, de grandes variations sont attendues selon le domaine considéré. L'appréciation du risque varie fortement selon les dimensions classiques du risque (caractère connu/inconnu, contrôlable/incontrôlable, menaçant/non menaçant de l'événement ; Fischhoff, Lichtenstein, Slovic, Derby & Keeney, 1981; Lipsitt & Mitnick, 1991; Trimpop, 1994). J'ai particulièrement travaillé sur une variable relative à une dimension sémantique des messages de prévention : le *cadrage* des arguments du message (« *framing* »). Le message met l'accent soit sur les *gains* attendus de la prévention soit sur les *pertes* attendues en cas d'absence de prévention. Dans le domaine de la persuasion (Shavitt & Brock, 1994), nombre de recherches fondatrices se sont penchées sur l'exposition à un message cadré de manière extrêmement négative (pertes) avec l'hypothèse que les réponses seraient médiatisées par la peur (Janis & Fesbach, 1953). L'impact persuasif des messages est de fait atténué par des degrés extrêmes du cadrage, bien que dans certains contextes la persuasion puisse aussi être favorisée par une augmentation du stress. Une seconde génération de recherches s'appuie sur des modèles plus généraux de la prise de décision. Les décisions basées sur un problème relatif au risque peuvent être présentées selon deux formulations logiquement équivalentes mais psychologiquement différentes : l'information est orientée sur les gains attendus (cadrage positif) ou sur les pertes (cadrage négatif). La décision change de manière substantielle selon le cadrage. La propension à choisir une alternative risquée (choix associé à des pertes probables plutôt qu'à des gains surs) est plus grande avec un cadrage négatif qu'avec un cadrage positif. L'aversion pour les risques est désormais un concept classique de la psychologie de la décision (théorie des attentes –prospects- de Kahneman & Tversky, 1979)[92]. Rothman & Salovey (1997) ont appliqué cette observation aux messages de prévention. Leur prédiction est que l'effet du cadrage dépendra du contenu du message. Soit le message porte sur une invite à la *protection* contre le risque (perspective de gains sûrs) comme, par exemple, un message sur l'utilisation d'une crème solaire pour se protéger des cancers de la peau au moment de l'exposition au soleil (Detweiler et al., 1999). Soit le message invite à participer à une session de *détection* d'une maladie qui est assimilée à une perspective de risque dans la mesure où

[92] Cette tendance s'observe y compris chez des professionnels du domaine considéré (médecins, investisseurs financiers, etc.) dont on pourrait attendre qu'ils soient moins perméables à cette influence (Baron, 1994 ; Frisch, 1993).

l'issue du diagnostic est incertaine (apprendre que l'on est sujet à une maladie) comme par exemple un message sur l'intérêt de se prêter régulièrement à une mammographie pour les femmes de plus de 50 ans (Rothman et al., 1993). Les effets du cadrage appellent aussi le cadre plus général de la situation de communication. Ainsi les individus peuvent être sensibles moins au cadrage en tant que tel, qu'au fait que tel ou tel cadrage est plus ou moins approprié ou attendu dans telle situation (Smith & Petty, 1996).

Du point de vue du traitement dual de l'information, l'effet du cadrage des arguments d'un message oblige à considérer plusieurs étapes de traitement. En effet pour être pris en compte dans le jugement ou la décision, le cadrage doit être perçu comme tel. Un effet de cadrage présuppose que le message soit compris, et donc appelle déjà une forme de traitement systématique des arguments. Toutefois, comme le suggèrent les recherches sur l'asymétrie positive-négative, le message négatif (cadrage sur les pertes) peut lui-même entraîner des traitements plus systématiques (Hoorens, 1996).

Dans ce domaine, j'ai engagé plusieurs recherches d'orientation fondamentale ou appliquée. Un premier ensemble de recherches porte sur les rapports entre messages de prévention et optimisme comparatif. Le second porte sur un approfondissement des processus cognitifs et motivationnels engagés par le traitement des informations relatives au risque.

## 3.1 Optimisme comparatif et messages argumentatifs

Je considère ici la question très large de la perception de l'influence de messages sur ses propres jugements. J'ai engagé aussi un programme de recherche sur la réponse aux messages en termes d'optimisme comparatif.

### 3.1.1 Croyances sur l'influence

Selon *l'effet troisième personne* (Davison, 1983) l'influence des médias est généralement reconnue à l'échelle de la société mais pas sur soi-même. Cette « *influençabilité perçue* » (Duck, Hogg & Terry, 1998) entre dans le cadre d'un optimisme comparatif face à une menace relative à une influence non souhaitée sur ses propres opinions et jugements. Des analyses plus précises montrent que l'influence des médias n'est pas nécessairement jugée de manière auto-avantageuse. Celle-ci est estimée de manière plutôt « *optimale* » (Hoorens & Ruiter, 1996). Les individus déclarent bénéficier plus que les

autres des messages favorables (informations utiles, campagne de prévention, etc.) et s'estiment moins exposés que les autres à l'influence indésirable (publicité commerciale). Dans une première recherche, j'ai travaillé sur l'influence perçue des médias avec l'hypothèse que l'optimisme comparatif est une réponse stratégique et circonstanciée à une menace potentielle. Souvent les individus chercheraient à conserver une valeur positive à leurs propres comportements d'usage des médias (Meyer, 1995).

### a) Saillance de ses propres comportements, optimisme comparatif et faux consensus

Dans cette première recherche (Meyer, 1995 [document 7]), ma première préoccupation était de replacer l'effet troisième personne (le fait de s'estimer moins influencé qu'Autrui par les médias) dans le cadre plus général des biais en faveur de soi (Hoorens, 1993). Mon point de départ était que cet effet devait être mis en rapport avec un comportement personnel d'usage des médias. D'autant qu'il s'agit d'une exposition volontaire (perçue comme telle) à une source d'influence potentielle. J'ai travaillé sur un média, la télévision, qui présente la propriété particulière d'être tout à la fois dévalorisé sur le plan culturel[93] et d'occuper une part non négligeable du temps libre (de quelques dizaines de minutes à plusieurs heures par jour). Cette dissonance entre des attitudes ambivalentes et des habitudes comportementales est un terrain favorable d'aménagement des attitudes dans le sens d'une justification de sa propre pratique (rationalisation). De ce point de vue, l'optimisme comparatif quant à l'influence non souhaitée de la télévision n'est pas une stratégie qui a la même portée pour tous. Celui qui est peu assidu devant la télévision a, quant à lui, des motifs plausibles d'argumenter dans le sens d'un optimisme comparatif. Celui qui y consacre plus de trois heures par jour peut plus difficilement s'engager dans un tel optimisme comparatif. Mon hypothèse était que les jugements oscilleraient entre deux stratégies : l'optimisme comparatif et le faux-consensus (considérer que son comportement est partagé par les autres, Marks & Miller, 1987). Le recours au faux-consensus est plus fréquent pour des comportements rares ou contraires aux normes (Delhomme, 1991). La saillance de son propre comportement d'usage des médias a été obtenue grâce à une manipulation de la comparaison imposée (se comparer à un consommateur plus ou moins assidu de télévision). Une comparaison qui ne rend pas saillant son propre comportement d'usage (se comparer avec quelqu'un qui a le même niveau d'usage de la télévision)

[93] Cette dévalorisation sociale est spécialement élevée dans les milieux les plus favorisés sur le plan culturel mais ne se limite pas à ces seuls milieux. Dans l'article (Meyer, 1995) je fais un point sur le contexte culturel d'usage mais aussi sur les recherches qui ont tenté de mesurer des *effets* en fonction de l'usage.

n'était pas suivie d'optimisme comparatif. Quand la comparaison rendait saillant son propre comportement d'usage (se comparer avec quelqu'un qui consomme moins ou plus de télévision) alors les stratégies de protection de sa propre valeur amènent à des chemins différents pour les uns et les autres. Alors que les faibles consommateurs de télévision se prêtaient massivement à l'optimisme comparatif, les gros consommateurs préféraient le faux consensus. Tout se passe donc comme si les individus qui avaient plus à l'esprit leur propre comportement (comportement rendu saillant) préservaient la valeur positive de ce comportement (auto-élévation) et employaient des stratégies différentes pour y parvenir. L'optimisme comparatif n'est donc pas en l'espèce un biais systématique mais un jugement opportuniste dans un contexte particulier. J'interprète l'effet troisième personne comme un cas particulier des jugements sur le risque qui impliquent à la fois la comparaison sociale, la saillance subjective de ses propres comportements et les valeurs associées aux comportements. La balance entre optimisme comparatif et faux-consensus devient intelligible si l'on prend en compte les enjeux de la comparaison sociale en termes de régulation de la valeur de ses propres comportements. Cette perspective peut s'appliquer à de nombreux domaines dans lesquels les individus sont exposés à des messages ou à des informations plus ou moins en phase avec leur comportement. Nombre de résultats dans le domaine de la persuasion en matière de santé opposent des degrés d'implication personnelle qui pourraient s'analyser en termes de saillance et de pertinence de ses propres comportements. Le rappel d'un écart entre normes et comportement est ici la principale source motivationnelle (cf. Keller & Block, 1999 pour une application de la dissonance cognitive à la menace dans les messages relatifs au risque).

### b) Bénéficience auto-avantageuse des messages de prévention

Les résultats précédents s'observent principalement quand l'influence des médias est indésirable (publicité commerciale pour des produits sans intérêt par exemple). Quand l'influence est désirable (prévention par exemple) ce jugement auto-avantageux disparaît. Avec P. Delhomme nous avons engagé un programme de recherches extensif[94] consacré à l'effet des messages de prévention sur l'optimisme comparatif. Dans quelles conditions les individus considèrent-ils que les messages de prévention les concernent davantage que les autres ? Nous avons appelé cette forme d'optimisme comparatif la *bénéficience auto-avantageuse*. Cette forme d'optimisme implique

[94] L'acception de notre projet dans le cadre d'un contrat INSERM-CNAMTS a rendu possible le montage d'une recherche systématique auprès d'un échantillon conséquent (N = 1048) structuré selon l'âge, le sexe et le niveau socio-culturel.

le versant positif de l'optimisme comparatif (bénéficier d'un avantage plutôt que de diminuer les risques), aussi les propriétés structurelles attendues ne sont pas les mêmes que selon le versant négatif orienté vers les pertes (cf. Hoorens, 1996 ; Peeters & Capzinski, 1990). La tâche consistait à estimer dans quelle mesure soi-même et Autrui étaient concernés par une série de messages de prévention dans différents domaines (accidents domestiques, accidents de la route, maladies infectieuses). L'optimisme comparatif en matière de messages de prévention (la bénéficience auto-avantageuse) dépend des facteurs classiques associés à l'optimisme comparatif. Ainsi une cible de comparaison abstraite (« *quelqu'un typique de votre génération* ») amplifie considérablement la bénéficience auto-avantageuse par rapport à une comparaison avec un proche (« *votre meilleur(e) ami(e)* »), sauf cependant si le cadrage est négatif. Les domaines dont les conséquences sont perçues comme les plus graves et qui sont subjectivement contrôlables (intoxication alimentaire[95] et accidents automobiles par exemple) entraînent une plus grande bénéficience auto-avantageuse. Un cadrage négatif (conséquences négatives de l'absence de prévention) ou l'absence de cadrage explicite entraîne des effets similaires[96].

Au-delà de la présente recherche, les croyances sur notre propre influençabilité présentent un grand intérêt. Elles influencent nos propres stratégies d'exposition ou de non-exposition à l'influence. Face à une tentative d'influence (par exemple l'exposition à une séquence publicitaire supposée ou pas contenir une information infraliminale, les individus vont corriger l'influence supposée sur leurs attitudes de sorte que leurs propres jugements ne soient pas « contaminés » (Wilson & Brekke, 1994).

### 3.1.2 Les messages de prévention augmentent-ils l'optimisme comparatif ?

Au-delà de l'influence perçue des messages de prévention, la question se pose de leurs effets sur l'estimation subjective du risque. Dans la mesure où les messages de prévention mettent en scène une menace à propos d'un risque futur, il est plausible qu'ils suscitent eux-mêmes de l'optimisme comparatif à propos de ces risques. Curieusement ce point de vue n'avait jamais fait l'objet d'observation systématique. Notre programme de recherche teste plus spécifiquement l'effet du cadrage de l'information. Les processus qui peuvent expliquer cet effet relèvent de plusieurs niveaux. En

[95] Défaut de vigilance quant à la date de péremption d'un aliment commercialisé.

[96] Ce résultat montre qu'en l'absence de cadrage explicite les participants ont spontanément envisagé les conséquences en termes de pertes consécutives à l'absence de prévention plutôt qu'en termes de gains consécutifs à la prévention. Un message orienté positivement pourrait donc être contraire aux attentes et, par-là, susciter plus d'élaborations (cf. Smith & Petty, 1996).

premier lieu, la simple accessibilité accrue du risque, induite par le message, peut elle-même motiver une forme d'optimisme comparatif. En second lieu, les facteurs connus pour augmenter l'optimisme comparatif pourraient aussi intervenir. En troisième lieu, ces effets devraient être différents selon le cadrage de l'information.

Le principe général de ces investigations était d'amener dans un premier temps les participants à évaluer des messages de prévention. Dans cette phase, l'attention des participants était donc focalisée tant sur le domaine du risque considéré que sur le message lui-même. Dans un second temps, les participants évaluaient sur une échelle ad hoc la probabilité de rencontrer les risques dans un avenir proche (dans une condition témoin, aucun message n'était présenté). Le procédé d'enregistrement de l'optimisme comparatif est ici classique par une mesure appariée (cf. Klein & Weinstein, 1997).

Le plan de recherche permettait de tester une hypothèse sur les processus impliqués par la comparaison imposée. On peut supposer que la comparaison avec une entité abstraite (« quelqu'un typique de votre génération ») suscite un traitement superficiel de type heuristique. Comme dans l'« effet meilleur que la moyenne » (Alicke et al., 1995), l'optimisme comparatif peut résulter de l'application d'un schéma simple facilement applicable et peu susceptible d'être mis en doute par une information contradictoire. Inversement, la comparaison avec une personne proche, ou « un Autrui significatif » pour employer le vocabulaire anglo-saxon, appellerait un traitement plus systématique (Andersen & Cole, 1990). L'effet du cadrage des messages (basé sur les arguments du message) devrait donc être augmenté quand il s'agit de se comparer à un Autrui significatif.

Une première recherche (Delhomme & Meyer, 1998b [document 8]) a servi de prétest pour l'ensemble de l'étude. Comparé à un groupe témoin (qui n'avait pas pour tâche préalable d'évaluer un message de prévention), ceux qui avaient préalablement évalué un message de prévention manifestaient clairement une plus grande propension à l'optimisme comparatif à propos des risques futurs évoqués dans les messages. Cet effet variait comme attendu selon les paramètres associés régulièrement à l'optimisme comparatif comme l'importance subjective, le caractère plus ou moins contrôlable du risque considéré, ou le degré d'abstraction de la comparaison imposée. L'interaction avec le cadrage des arguments est trouvée. Quand la comparaison porte sur une entité abstraite (« *quelqu'un typique de votre génération* »), l'optimisme comparatif sur les risques futurs se

manifeste systématiquement. Autrement dit, quel que soit le cadrage des arguments, les jugements se présentent de manière auto-avantageuse. A l'opposé, quand la comparaison portait sur « *votre meilleur(e) ami(e)* » alors l'optimisme comparatif consécutif à l'exposition aux messages ne se manifeste que si le cadrage des messages était négatif. Autrement dit, pour autant que l'implication personnelle est élevée (domaine important, comparaison avec un proche, etc.) les messages feraient bien l'objet d'un traitement systématique (prise en compte du cadrage) et ce traitement est biaisé dans une direction favorable à soi (sous-estimation des risques futurs avec un cadrage négatif).

Une seconde recherche a permis de détailler les processus (Meyer & Delhomme, 1999 [document 10]). Elle portait par ailleurs sur un échantillon élargi en termes socio-démographiques. Sans revenir sur le détail du plan (Delhomme & Meyer, 1997d), celui-ci comprenait en particulier une variation systématique de la tâche assignée à propos du message de prévention. Dans la mesure où la focalisation sur soi tend à augmenter l'effort pour analyser les arguments du message (Burnkrant & Unnava, 1989), nous avions procédé à une variation de la consigne relative à la lecture des messages, laquelle maximisait ou minimisait l'implication personnelle. Les participants étaient ou n'étaient pas confrontés à des messages de prévention, mais tous évaluaient les risques futurs. Ils évaluaient les messages soit pour eux-mêmes et pour Autrui, soit pour eux-mêmes seulement, soit pour Autrui seulement. L'effet des messages de prévention d'augmenter l'optimisme comparatif à propos des risques futurs s'observe quand les deux conditions suivantes sont satisfaites :

- l'implication personnelle est importante (consigne d'implication, risques subjectivement importants, cadrage négatif) ;
- la comparaison sociale imposée porte sur un proche plutôt que sur une entité abstraite.

A première vue, le fait qu'un message de prévention puisse augmenter *l'optimisme comparatif* ressemble fort à un effet pervers du point de vue de l'objectif général d'un tel message qui est supposé augmenter la conscience du risque ou la maintenir à un niveau élevé. Notre préférence va plutôt à une discussion en termes de pertinence par rapport aux objectifs. L'optimisme comparatif n'est pas, en soi, nécessairement un obstacle à la prévention. Au total, quand il s'applique aux messages de prévention, l'optimisme comparatif apparaît bien comme une réponse qui illustre un effort de maintenir un contrôle subjectif élevé en rapport avec un type d'activité particulier et un contexte spécifique de comparaison sociale. De

ce point de vue, nous avons trouvé un « *optimisme situé* » pour reprendre l'expression de la synthèse de Armor & Taylor (1998).

## 3.2 Motivation défensive : indices heuristiques et régulation du jugement

L'analyse du traitement d'une information persuasive sur le risque ne saurait se limiter à étudier les stratégies défensives comme l'optimisme comparatif. Le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information et de ses développements récents fournit un cadre intégratif de combinaison des déterminants cognitifs et motivationnels (Chen & Chaiken, 1999 ; Meyer, 1999). Je travaille actuellement à approfondir quelques-uns des processus intermédiaires. La première recherche concerne la question de la correction des jugements et du statut des indices, langagiers et non-langagiers, utilisés dans le mode de traitement heuristique. La seconde recherche aborde un régulateur important des jugements : la confiance en ses propres connaissances.

### 3.2.1 Processus de correction et régulation basée sur la confiance

Mes recherches précédentes ont déjà exploré la question de comprendre comment les individus régulent une influence non souhaitée sur leur jugement. Avec Jacques Anis (département de linguistique, Paris X), nous avons étudié l'impact de ce que nous avons appelé une *heuristique d'importance* (Meyer & Anis, 1998 ; 1999 ; en préparation). Dans la ligne des travaux sur l'accessibilité et la saillance, les individus peuvent inférer de l'importance à un élément simplement parce que cet élément est saillant et a retenu leur attention[97]. L'originalité de notre démarche est de rendre saillants les arguments eux-mêmes d'un message par l'utilisation de marqueurs conventionnels de l'importance (l'augmentation du corps de la police, soulignement, etc.). Nous avons spécialement étudié *l'emphase typographique* considérée comme un indice de surface de type paralangagier[98]. Les individus sont-ils capables de contrebalancer l'influence de cette emphase sur leurs jugements ?

[97] Ce que Higgins (1996, p. 159) appelle « *attention-grabbing heuristic* ».

[98] Soit les deux propositions suivantes : A = « ceci est un message important » et B = « ceci est un **MESSAGE IMPORTANT** ». Ces propositions A et B sont sémantiquement équivalentes, mais différentes quant à l'emphase typographique sur l'argument. Sur le plan pragmatique, on peut prêter à l'auteur l'intention d'attirer l'attention du destinataire sur l'importance de la proposition. A ma connaissance, le domaine paralangagier n'a été étudié en termes d'indices heuristiques que dans le domaine du langage parlé.

Cette recherche renvoie à une interrogation plus théorique. Une critique couramment adressée aux modèles duaux de la persuasion est celle d'un simplisme abusif concernant les processus langagiers intermédiaires et d'une sous-estimation de leur importance. Comme le remarque Ghiglione (1997) l'opposition par exemple dans le modèle heuristique-systématique entre indices non-sémantiques (la source du texte spécialement) et indices sémantiques (les arguments du texte) font l'impasse sur les modalités de construction de la représentation du texte. L'articulation du modèle de traitement heuristique systématique avec les modèles courants de production-compréhension de textes est une pièce manquante des analyses sur les processus intermédiaires. Il est vrai que l'objectif de ces modèles repose principalement sur leur valeur prédictive d'un changement d'attitude, et non sur leur intérêt pour modéliser les processus langagiers ou para-langagiers. J'ai moi-même proposé que les traitements dits heuristiques concernent tous les niveaux de traitement de la langue tels qu'ils sont décrits par les psycholinguistes de la compréhension de texte[99]. Le mode heuristique peut être appelé pour traiter des informations sémantiques (par exemple des phrases plus ou moins familières, Howard, 1990 et 1997), ou des informations qui impliquent plusieurs niveaux de traitement langagier (ici l'interaction entre la surface textuelle et le niveau sémantique). Si probablement le langage est l'activité même où se manifeste de manière la plus évidente les modes les plus « *automatiques* » de traitement de l'information, c'est aussi un domaine où la régulation et les processus de correction jouent un rôle considérable.

Le principe de l'opérationalisation était de présenter une série de messages dans laquelle était insérés des messages-cibles de prévention à propos de divers risques. Selon les conditions les arguments de ces messages-cibles étaient plus ou moins saillants grâce à l'utilisation d'une typographie originale par rapport aux autres messages. Notre hypothèse était que cette saillance typographique entraînerait à accorder un poids plus important aux arguments du message (heuristique d'importance). Toutefois une correction serait apportée si les arguments développaient une menace impliquante. La correction dépendrait du cadrage des arguments du message selon que celui-ci met l'accent sur les gains de la prévention ou les risques de l'absence de prévention. L'implantation du protocole de recherche sur ordinateur[100] permettait de mieux contrôler la présentation des messages et d'enregistrer des indicateurs comme le temps de latence des réponses. Comme attendu l'emphase typographique appelle bien une heuristique

99 Complétant la hiérarchie proposée par Kintsch (1988), Graesser, Millis & Zwaan (1997) distinguent cinq niveaux : le code de surface, la base propositionnelle, le modèle de situation référentielle, la communication et le genre du texte.

100 Grâce aux compétences de Pierre Taranne (CNRS-Université Paris V).

d'importance. Les messages marqués par une typographie originale sont jugés plus importants pour soi. Une correction de cet effet est cependant engagée avec :

- l'effort attentionnel préalable (les messages précédents étaient menaçants plutôt qu'hédoniques) ;
- l'implication personnelle dans le jugement (message relatif à Soi plutôt qu'à Autrui).

La direction de la correction dépend du cadrage du message, on observe une :

- augmentation de l'importance du message si le cadrage est positif (gains) ;
- diminution de l'importance du message si le cadrage est négatif (pertes).

Au total, l'hypothèse de non-additivité des traitements heuristiques et systématiques est ici vérifiée. Cette combinaison est bien régulée selon les buts poursuivis. Les individus dans ce type de tâche sont moins motivés par l'exactitude de leur réponse, que par la défense contre une menace potentielle évoquée par le message. Ce résultat démontre une intéressante interaction entre des processus de bas niveau (reconnaissance des formes) et des processus de haut-niveau, dans une dimension elle-même peu abordée en psycholinguistique textuelle (Coirier, Gaonac'h & Passerault, 1996).

Ces résultats peuvent bien sûr être élargis à d'autres heuristiques d'importance. Samir Chaouche[101] a manipulé l'importance des arguments par un changement de couleur d'une partie d'un texte. Le message présentait un fort caractère contre-attitudinel (danger d'un brossage trop fréquent des dents) et il était attendu non seulement que la différence de couleur à l'intérieur du texte jouerait un rôle (effet de saillance), mais encore que la nature plus ou moins conventionnelle de la couleur interviendrait (Rouge vs. Vert). Parmi les résultats les plus intéressants apparaît le fait que la couleur rouge amplifie les différences entre les conditions d'exposition subjective au risque : les plus exposés réfutent plus les arguments, alors que les moins exposés acceptent plus les arguments.

### 3.2.2 Régulation basée sur la confiance en ses connaissances

[101] Samir Chaouche. *Influence de la couleur sur le traitement de l'information : correction d'une heuristique d'importance associée à un message contre-attitudinel sur la santé* Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

Dans le modèle de traitement heuristique systématique la confiance dans ses propres jugements est le principal régulateur proposé de l'effort consenti pour traiter un message. Après l'exposition à un message persuasif, l'individu élabore un premier jugement. L'effort consenti au traitement du message est régulé par l'écart perçu entre la *confiance désirée* et la *confiance perçue* en ses propres jugements (cf. Meyer, 1999). Un autre plan de la confiance encore peu étudié concerne le degré de confiance attribué à ses *connaissances* dans un domaine de risque donné. Cette confiance initiale contribue fortement à piloter les efforts alloués à traiter une information dans ce domaine. Ainsi quelqu'un d'assuré, à tort ou à raison, de ses connaissances dans un domaine pourrait plus ou moins prêter attention à une information nouvelle (Bieck, Wood & Chaiken, 1996). Cette notion de confiance se rapproche sous de nombreux angles du contrôle subjectif, aussi les prédictions sont-elles analogues à celles qu'on pourrait faire à propos du degré de contrôle perçu.

Sur ce thème, j'encadre depuis la maîtrise et maintenant en thèse[102] le travail de Florence Terrade[103] sur le rôle de la confiance perçue dans ses propres connaissances sur le traitement de messages relatifs au risque. Nous avons manipulé plus spécifiquement la confiance perçue dans ses propres connaissances. Dans une première tâche proposée, la confiance perçue est manipulée par des questions plus ou moins difficiles dans le domaine du Sida[104]. Ce procédé entraîne, de manière consistante, une variation systématique de la confiance. Dans une seconde tâche, les participants évaluent un texte argumentatif balançant des arguments maximisant le risque et des arguments minimisant le risque. Ce texte porte soit sur le Sida, soit sur l'Hépatite B. L'implication personnelle est manipulée par l'importance de la tâche. Un déficit transitoire de confiance se traduit bien par une forme de traitement systématique biaisé (tâche de listage des idées) : les arguments favorables sont maximisés et les arguments défavorables dévalorisés. Ce traitement systématique s'observe tant quand le texte porte sur le Sida (pertinence élevée) ou l'Hépatite B (pertinence moindre). Tout se passe comme si le déficit de confiance avait mobilisé un effort généralisé de rétablissement de la confiance (Taylor, 1991)[105]. Ce alors même que les mesures plus directives montraient que les participants discriminaient parfaitement les textes selon leur contenu. Un déficit de confiance en ses

[102] Jean-Pierre Deconchy en a la direction officielle.
[103] Florence Terrade (1999). *Confiance, regulation de l'effort, et traitement heuristique biaisé: douter de ses connaissances sur le Sida.* Mémoire de DEA. Département de psychologie. Université Paris X-Nanterre. (dir. Th. Meyer).
[104] Il s'agit bien sûr d'un *vrai* test de connaissances. Il n'est pas déontologiquement acceptable de tromper les participants par un faux-feedback sur la valeur de leurs connaissances dans un domaine où le risque est présent.
[105] Ou un besoin de closure non spécifique pour suivre Webster & Kruglanski (1994).

connaissances est ainsi suffisant pour trouver la balance classique entre motivation défensive et motivation à l'exactitude observée généralement dans des conditions d'implication forte. Les recherches futures travailleront à mieux séparer les conditions dans lesquelles on observe un effort focalisé sur des connaissances précises d'un effort généralisé indépendant des connaissances. La qualité des traitements heuristiques sera davantage contrôlée (Keller, Bohner & Erb, 1999).

### 3.3 Prolongements de l'axe 3 : Perspectives et direction de recherches

Les recherches suivantes portent sur deux dimensions classiques du traitement de l'information sur les risques : les capacités cognitives et l'implication personnelle.

#### 3.3.1 Optimisme comparatif et capacités cognitives

La réception des messages de prévention se fait généralement dans des conditions bruitées dans lesquelles toute l'attention des individus n'est pas concentrée sur le message lui-même. Ces conditions favorisent-elles ou inhibent-elles l'expression de l'optimisme comparatif ? La difficulté voire même l'impossibilité d'éradiquer l'optimisme comparatif (Klein & Weinstein, 1997) dans les pays de culture occidentale suggère que l'optimisme comparatif est basé sur des schémas facilement mobilisables. Une recherche menée par Caroline Broc[106] sous ma direction a montré que les individus exposés à un risque (maladies liées au tabagisme) manifestaient de fait un optimisme comparatif modéré quand ils se comparaient à l'ensemble de leur génération. Les gros fumeurs présentent une lucidité quant à leur surexposition au risque. Nous avons manipulé la capacité cognitive sous la forme d'une double tâche. Nous attendions qu'à l'instar des modèles de correction cognitive (Gilbert & Malone, 1995), les individus manifestaient plus d'optimisme comparatif en situation de double tâche. C'est de fait ce qui se passe, quel que soit le statut des participants (faibles ou gros fumeurs). Ce résultat sera bientôt répliqué avec un autre matériel. Pour autant qu'il soit pertinent dans la situation en cours, l'optimisme comparatif serait le jugement spontané émis par les participants. Dans la mesure où ils en ont le temps, ils corrigent cet optimisme manifeste probablement parce qu'il est difficile de se convaincre soi-même ou d'affirmer publiquement que le risque est nul[107].

---

[106] Caroline Broc (1998). Effet de la distraction sur l'optimisme comparatif dans une tâche d'évaluation des risques liés à la dépendance tabagique. Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[107] Une des questions les plus intéressantes posée par la motivation défensive est celle de l'équilibre entre tromperie à soi-même et lucidité. Pour être efficace en termes de réduction de la menace, le biais en

### 3.3.2 Implication personnelle et communication des risques

Dans le domaine de la persuasion, la motivation à traiter le message est une variable cruciale qui est généralement associée à une plus grande élaboration cognitive des arguments. L'implication personnelle est opérationalisée sous des formes très diverses qui n'appellent probablement pas les mêmes processus (selon que l'implication est liée ou non à des attitudes fortes, selon quelle repose sur des connaissances plus ou moins expertes, etc.). Cette motivation est souvent simplement différentielle (invoquée, pour employer la terminologie de Claude Bernard) par des comparaisons entre individus plus ou moins exposés au risque. Cette motivation est aussi manipulée pour les besoins de la recherche. La variation porte soit sur l'importance attribuée à la tâche[108], soit sur une caractéristique transitoirement ou chroniquement importante du participant (identité sociale), soit sur l'exposition subjective au risque augmentée par un procédé comportemental ou cognitif[109]. Johnson & Eagly dans leur méta-analyse de l'implication (1989)[110] avaient distingué une implication relative à la *valeur*, quand les systèmes de croyance étaient mis en cause, d'une implication relative aux *conséquences* (outcome) quand l'individu était placé dans une situation dans laquelle il pouvait anticiper des conséquences plus ou moins favorables d'un événement (voir Eagly & Chaiken, 1993 pour une discussion). J'ai commencé à explorer diverses formes d'implication et à observer leurs effets sur le traitement dual de l'information. Selon les domaines du risque (Fischhoff, Lichtenstein, Slovic, Derby & Keeney, 1981), les processus ne sont pas nécessairement les mêmes.

#### a) Implication personnelle et traitement systématique biaisé

Comme déjà évoqué, Liberman & Chaiken (1992) ont montré que face à un message menaçant les individus les plus concernés par ce message, loin d'ignorer le contenu du message, procèdent à un traitement systématique des arguments dans le sens de minimiser la menace. Partant de ce résultat exemplaire du fonctionnement d'une motivation défensive, nous avons recherché des mécanismes susceptibles de médiatiser ce jugement. Avec

---

faveur de soi doit être suffisamment crédible, tout en étant suffisamment biaisé pour permettre un avantage subjectif (par exemple par une comparaison auto-avantageuse).

[108] Les réponses des participants sont déclarées comme essentielles à la réussite de la recherche ou comme intégrées avec un poids négligeable dans un ensemble de réponses.

[109] Par exemple: demander un effort physique pour augmenter l'implication préalable à l'exposition à un message sur les risques cardiaques, demander à se rappeler huit (plutôt que trois comportements de protection) pour amener à la conscience sa propre vulnérabilité (Cameron & Leventhal, 1995 ; Rothman & Schwarz, 1998).

[110] Pour traduire « involvment » ; on pourrait dire aussi engagement.

Laura Catalano[111], nous avons travaillé sur l'implication personnelle. Le fait de se rappeler un épisode autobiographique en rapport avec l'exposition au risque dans un domaine spécifique (ici le risque d'être exposé à des solvants en utilisant de la peinture) a amené les participants à donner un poids accru aux arguments qui minimisent la menace (ce qui n'a pas été observé dans le groupe témoin). Le résultat observé va dans le sens de l'hypothèse selon laquelle les épisodes associés au risque seraient encodés avec un fort contrôle subjectif. Il s'agit ici d'une exposition à un risque inconnu (ou très peu connu) des participants sans possibilité de contrôle direct sur ses effets.

### b) Quelques applications autour de la communication des risques

Dans une perspective d'intégration, j'ai considéré conjointement la question de l'implication personnelle et celle du cadrage positif ou négatif de l'information sur le risque. Dans un mémoire sous ma direction Philippe Morvan a ainsi travaillé sur la communication des risques. Il a étudié les conséquences subjectives du principe de précaution (prendre une mesure sanitaire alors même que les indicateurs disponibles ne signalent pas de dépassement des seuils de tolérance pour la santé publique)[112]. Le fait de minimiser les risques, plutôt que d'adopter le principe de précaution (renoncer à distribuer l'eau dans un cas de pollution des eaux par les nitrates) avait pour effet d'augmenter la valeur positive du message et de rendre plus acceptable le fait de consommer soi-même cette eau, mais aussi de faire baisser fortement la crédibilité de la source. Cet effet est amplifié par une plus grande implication. Dans un autre domaine, Eric Yonnet[113], a travaillé sur la communication de l'échec et de la réussite dans les cursus universitaires. Quand l'implication personnelle est élevée (les résultats concernent sa propre filière) alors le cadrage des arguments (présenter des statistiques de réussite plutôt que d'échec) est davantage pris en compte dans les jugements. De plus le traitement systématique engage aussi à donner un poids plus important aux indices pragmatiques relatifs à la source (la source exprime ou pas des modalisations de doute -« *je crois que* »- plus que « *j'affirme que* »). D'autres mémoires sont en cours impliquant plus l'identité sociale et la proximité avec une personne exposée à un risque

[111] Laura Catalano (1998). *Rappel épisodique et élaboration défensive de la menace relative aux risques liés aux solvants*. mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[112] Philippe Morvan (1998). *Les effets du déni sur l'acceptation de comportements potentiellement risqués : un cas de pollution des eaux par les nitrates*. Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

[113] Eric Yonnet (1999). *Cadrage de l'information et modalisations de doute : communiquer la réussite et l'échec.* Mémoire de maîtrise (dir. Th. Meyer). Département de psychologie. Université Paris X.

économique et financier, ou à un risque associé à l'exercice d'un sport dangereux.

### 3.3.3 Mesure de l'effet de campagnes de prévention sur les accidents

Mon intérêt pour les *processus* relatifs aux traitements motivés des messages de prévention se prolonge par un questionnement sur les *effets mesurables*, en termes de changement qualitatif et quantitatif de comportement et d'attitude. J'ai ainsi récemment travaillé de tels *effets* mesurés dans le cadre de programmes et campagnes de prévention en grandeur réelle (Brown & Walsh-Childers, 1994). Il s'agissait de réaliser une analyse secondaire basée sur les mesures associées aux campagnes de prévention dans le domaine des accidents automobiles. Il se trouve que c'est en psychologie sociale que se concentrent les savoir-faire utilisés tant à la modélisation qu'à la mesure des effets des campagnes (modèles comportementalistes et socio-cognitifs de changement de comportement, modèles de traitement des messages, méthodologie de l'évaluation de programme, etc.).

Dans le cadre d'un programme européen élaboré avec des partenaires de douze pays (Delhomme, Vaa, Meyer et al., 1999 ; en préparation), l'objectif était de rassembler un corpus analytique de rapports d'évaluation de campagnes de prévention suffisamment précis pour autoriser une *méta-analyse* des effets des campagnes. Un tel travail avait déjà été entrepris à une échelle réduite par un chercheur australien qui avait, entre autres, mesuré l'effet des campagnes sur les attitudes en matière de sécurité (Elliott, 1993). Notre travail a consisté à sélectionner puis à analyser 265 campagnes menées en Europe et dans le monde qui avaient la particularité de présenter une mesure de leurs effets[114]. Nous avons élaboré dans un premier temps une grille d'analyse qui répertoriait un ensemble de variables susceptibles de permettre une typologie raisonnée des campagnes et des mesures quantitatives d'effets (attitudes, comportements rapportés et observés, accidents). Mon intervention a spécialement consisté à préparer une typologie des modèles du changement d'attitude ou de comportement utilisé dans les campagnes. Sans surprise, la théorie de l'action raisonnée (et le modèle du comportement planifié) arrive en tête, et les modèles de l'engagement comportemental arrivent en bonne place[115]. Une méta-analyse a été réalisée sur la mesure des effets des campagnes en termes d'accident,

[114] Dont aucune campagne française dans la mesure où leur conception ne permet pas une véritable mesure des effets. La qualité méthodologique des plans d'évaluation des campagnes est fortement corrélée avec l'implantation de fortes traditions de recherche en psychologie sociale (Pays-Bas, Australie, Etats-Unis, etc.).

[115] Pour une présentation des modèles socio-cognitifs de type expectation-valeur cf. Conner & Norman (1996), et pour une présentation des modèles de l'engagement cf. Joulé & Beauvois (1998).

qui combinait de nombreuses variables modératrices. Au-delà des rapports remis, les publications sont en cours (Delhomme, Vaa & Meyer, en préparation). De telles analyses me semblent utiles pour tester les modèles de la persuasion et l'influence, à des échelles qui sont inaccessibles aux recherches académiques.

# III. SYNTHESE ET PERSPECTIVES

## 1. Perspective d'ensemble

### 1.1 Une démarche fédérée par les intérêts de recherche

Dans cet exercice rétro-prospectif[116], je n'ai pas cherché à exagérer outre mesure la cohérence de travaux souvent situés dans des champs séparés, et élaborés à des périodes distinctes. J'ai présenté les trois axes de recherche qui m'ont occupé depuis mon insertion dans une équipe de recherche universitaire :

- Les heuristiques du jugement social ;
- La régulation de l'activité et la motivation au contrôle ;
- Le traitement motivé de l'information persuasive sur le risque.

La cohérence d'ensemble relève d'*intérêts* de recherche. Un premier intérêt concerne les processus de traitement de l'information en cognition sociale motivée et leur modélisation en termes de dualité de traitement. Il s'applique clairement à l'axe 1 et l'axe 3. Un second intérêt concerne une perspective où l'individu exposé au risque est plus ou moins motivé pour le contrôle parfois dans un sens illusoire ou auto-avantageux. Il concerne l'axe 2 et l'axe 3. J'ai proposé a posteriori un schéma (cf. figure 1, p. 37) qui illustre une connexion entre un point de vue centré sur le traitement de l'information et un point de vue centré sur la régulation et le contrôle. Prises ensembles, ces recherches rejoignent la macro-hypothèse posée précédemment : des stratégies flexibles, multiples tant cognitives que comportementales. Le contrôle subjectif est plutôt optimal et situé plutôt que systématiquement biaisé en faveur de soi. Les paradigmes susceptibles de tester des hypothèses fiables à l'articulation cognition-motivation-action sont relativement récents du moins pour ceux fondés sur des processus (Gollwitzer & Bargh, 1996).

### 1.2 Des intérêts resserrés

Le travail autour de cette note de synthèse a mis en lumière une caractéristique implicite de mon travail. D'un côté, une exploration large de perspectives théoriques englobantes et synthétiques (le traitement dual de l'information et les processus de contrôle). De l'autre côté, des recherches appliquées à des domaines délimités qui appellent eux-mêmes des connaissances spécialisées et des appuis théoriques plus précis.

[116] L'habilitation à diriger des recherches n'est *« ni une auto-biographie, ni un rapport d'activités, ni une mini thèse d'Etat, ni un chapitre de manuel, ni une revue de question mais un peu de tout cela »* (Curie, 1997).

J'ai déjà évoqué les prolongements que j'envisage dans le fil de mes trois axes de recherche. Ces recherches seront poursuivies et nombre d'entre-elles devraient rapidement être publiées. J'ai désormais resserré mes intérêts autour de deux thèmes plus transversaux :

1) Implication des modèles duaux en cognition sociale

La notion d'heuristique est commune avec la psychologie de l'expertise. Les experts d'un domaine concentrent davantage leur activité sur la sélection d'indices pertinents que sur la sélection des bonnes réponses possibles. Il me semble que les modélisations en cognition sociale font une place trop importante aux processus de sélection des (bonnes) réponses qu'elles n'explicitent pourquoi les individus confrontés par exemple à un contexte de persuasion choisissent tel indice plutôt que tel autre. Le chercheur a généralement préparé un terrain favorable qui facilite la recherche d'un indice mais pourquoi celui-là ? Quelle est la théorie implicite qui recouvre ce choix ? Quel est le statut des heuristiques de jugement ? S'agit-il d'un savoir social minimal général ou de connaissances procédurales attachées à telle ou telle situation ? Comment ces heuristiques s'intègrent-elles dans une représentation cohérente de la situation ? Si nombre de nos comportements et jugements de valeur sont commandés par des indices situationnels (Bargh & Chartrand, 1999) dans quelle mesure la médiation d'un modèle mental est-elle plausible ?

2) Les stratégies cognitives et comportementales associées au traitement motivé de l'information sur le risque

L'implication personnelle, si décisive dans les processus de persuasion relatifs aux risques, implique de nombreuses variables intermédiaires. Le point d'entrée est ici de relier l'implication personnelle aux processus décrits autour de la motivation au contrôle et au contrôle subjectif. L'implication par rapport au risque gagne à être placée dans une perspective où l'individu cherche à maintenir un contrôle subjectif élevé (Davis, Nolen-Hoecksema & Larson, 1998). Dans cette perspective, je travaillerai à mieux comprendre les indices utilisés pour évaluer le contrôle subjectif (Thompson, Armstrong & Thomas, 1998), et spécialement ceux des indices associés aux caractéristiques psychosociales des situations. La gestion des motivations multiples, et spécialement la balance entre la recherche de l'exactitude et la protection contre la menace, pourrait être mieux comprise.

Sur le plan méthodologique, ces intérêts m'amèneront à travailler plus que je ne l'ai fait jusqu'à présent sur des hypothèses structurales qui devront être testées avec les outils ad hoc.

### 1.3 Un niveau d'analyse intra-individuel ?

L'observateur perspicace n'aura pas manqué de constater que mes intérêts de recherche se situent à un niveau d'analyse intra-individuel pour utiliser les catégories de Doise (1982). Même si à l'occasion de telle ou telle recherche j'ai travaillé l'articulation de ce niveau avec d'autres niveaux (le niveau II relatif aux individus convoqués dans des positions interchangeables, et le niveau IV relatif aux représentations partagées). Ces niveaux ne représentent pas pour moi une échelle de valeur, mais des entrées différentes dans un problème complexe. Ceci peut paraître finalement singulier pour un psychologue social français[117]. Je crois avec d'autres que la force de la psychologie sociale est d'aborder les phénomènes avec des niveaux d'entrée fortement contrastés (cf. les manuels édités par Higgins & Kruglanski, 1996 ; et par McGarthy & Haslam, 1997). Les tensions internes sont fortes mais indispensables. Plus que le ou les niveau(x) d'entrée choisi(s), il m'importe davantage d'apprécier la valeur des modèles proposés et leur capacité à prédire de manière fiable une gamme précise de comportements ou d'attitudes dans un contexte donné.

### 1.4 Direction de jeunes chercheurs

Concernant la direction de jeunes chercheurs, j'ai conscience qu'un itinéraire singulier ne peut être transmis, surtout s'il passe par des intérêts théoriques larges et qu'il emprunte parfois les voies de la recherche appliquée. Aussi ai-je toujours engagé ces derniers à se concentrer sur un travail délimité fortement étayé par un ou au plus deux modèles travaillés dans la littérature actuelle, y compris dans leur premier contact avec la recherche (maîtrise). Leur autonomie se construira pas à pas sur la base de savoir-faire acquis à l'occasion de la confrontation de résultats empiriques à des modèles. Cette condition est encore valable pour les jeunes chercheurs qui doivent parvenir dans un délai raisonnable à des productions

[117] Dans son versant expérimental, la psychologie sociale francophone, et spécialement française, a développé des intérêts et des investigations originales avec une préoccupation marquée pour étudier le rôle de l'inscription sociale et historique des comportements largement négligée aux Etats-Unis (Beauvois, Joulé & Monteil 1998). J'admets volontiers que le stéréotype qui oppose d'une part un climat européen centré sur le groupe et l'identité sociale, et un climat d'Amérique du Nord centré sur l'individu contient un fonds de vérité. Dans une recension d'ouvrage, j'avais résumé ces deux perspectives en proposant les slogans respectifs suivants : « *pour une psychologie sociale encore plus sociale* » et « *pour une psychologie encore plus libérale et individuelle* ». Pour autant il s'agit bien d'un stéréotype et non d'une prescription.

communicables à une communauté restreinte qui dépasse le plus souvent les frontières nationales.

## 2. Des choix libres…dans un contexte de travail

Je ne suis pas sûr d'avoir ni le goût de savoir, ni la clairvoyance suffisante pour trier entre ce que je dois aux circonstances et aux contextes (sans doute beaucoup plus que je ne l'admettrais) et ce que je dois à ma propre persévérance (sans doute ai-je besoin de croire que celle-ci a joué quelque rôle). Quant à l'interaction entre ces facteurs, elle me semble hors d'atteinte d'un exercice d'introspection privé et a fortiori public. Les choix qui ont été les miens pour mener ma recherche doivent cependant être situés dans un contexte d'une discipline et plus étroitement dans un contexte institutionnel.

### 2.1 Un contexte épistémologique

L'orientation de ma recherche est bien sûr solidaire d'une discipline. Même si mes intérêts de recherche débordent d'évidence la psychologie sociale académique, c'est dans ce domaine que je trouve l'essentiel de mes références (cf. infra). Comme je l'ai déjà évoqué, le héros de la psychologie sociale s'apparente aujourd'hui moins à ce personnage tiré d'un roman d'Albert Camus, décrit par Shelley Taylor dans un chapitre consacré en 1981 à l'interface entre psychologie cognitive et psychologie sociale (« *seul, peu disert, sans émotion, jetant un regard sur les lieux de son passé* » p. 205). Le temps est semble-t-il désormais aux émotions d'un Julien Sorel, aux ambitions tacticiennes d'un Rastignac et à la complaisance d'un Bel-Ami. Rien aujourd'hui que de plus banal que de baliser l'histoire de la discipline comme le constat, désabusé ou euphorique, de la caducité de modèles qui prépare l'avènement d'une psychologie sociale plus respectueuse de l'écologie psychosociale des décisions. Un béhaviorisme réducteur (l'homme comme « *machine à répondre* », Moscovici, 1972) a coexisté avec une perspective d'un homme « *à la recherche de la consistance* », motivé principalement par maintenir des configurations équilibrées entre et parmi ses croyances et ses comportements. L'homme cognitif a d'abord été un « *avare cognitif* » (Taylor, 1981) soucieux de préserver ses ressources faute de capacités comparables à celles d'un ordinateur. Enfin l'homme est approché comme « *tacticien motivé* » (Fiske, 1993) et même comme « *politicien* » pour reprendre l'image de Tetlock (1991) issue de son modèle de la contingence sociale. Un tel raccourci est fort utile au plan pédagogique. Un des enseignements apporté par le développement de modèles plus intégrateurs

est que ces perpectives successives ne se substituent pas les unes aux autres. La question de la psychologie sociale contemporaine est plutôt de savoir comment cohabitent, collaborent ou entrent en conflit ces dimensions chez un même individu. Quand le « tacticien motivé » cède-t-il la place à la « machine à répondre » dans une situation sociale donnée ? Le « politicien » peut parfois commettre des erreurs logiques et se perdre dans les « chausse-trappes de la prise de décision » (Russo & Schoemaker, 1994). Comme il peut être capable d'une décision extraordinairement pertinente qui met au défi les spécialistes de l'expertise. Il me paraît indispensable de trouver des cadres théoriques pour rendre compte du fait que l'individu qui juge, celui qui réalise des performances ou anticipe les conséquences d'un risque est finalement le même que l'analyse a arbitrairement figé dans telle ou telle séquence. L'unité ne peut être reconstituée qu'en prenant en compte les compromis nécessaires à la décision, et la flexibilité des stratégies dans des situations plus ou moins contrôlables.

## 2.2 Un contexte institutionnel

J'ai volontairement fait abstraction des contextes institutionnels qui, par leur présence ou par leur absence, n'ont évidemment pas été sans influence sur mon propre itinéraire. Du point de vue des contenus et des méthodes de recherche, j'ai bénéficié d'une vraie liberté de travail : rien qui ne m'ait été imposé de manière forcée ou « librement consentie ». Qui a fréquenté quelques institutions françaises ou étrangères sait que cette liberté est exceptionnelle. Je sais aussi que je dois à d'autres d'avoir rendu possible cette liberté tant l'inscription en milieu académique d'une démarche expérimentale ne va pas de soi. Sur le plan des modes d'investigation, je n'ai pas travaillé sur le mode traditionnel de la recherche en psychologie sociale expérimentale. A savoir la participation à une petite équipe mobilisée autour d'un paradigme unique étudié principalement sur le flux renouvelé d'un « *pool* » d'étudiant(e)s de premier cycle participant aux recherches. J'admets volontiers que c'est le mode le plus efficace et donc le plus souhaitable pour le développement de la recherche. D'autant que nombre de paradigmes les plus pertinents pour la recherche appliquée sont issus d'hypothèses et de modèles testés dans le contexte de l'étudiant-de-premier-cycle-convoqué-au-laboratoire (cf. Delhomme & Meyer, 1997a). Par adaptation à des contraintes institutionnelles locales, et par goût personnel, j'ai souvent fréquenté les chemins pleins d'opportunités mais aussi parfois plus tortueux de la recherche appliquée. Je ne le regrette pas. Dans ce domaine aussi rien ne peut se construire sans modèles solides.

## 3. Pour conclure

Pour revenir aux propos d'Herbert Simon (1995) cités en exergue. Je suis convaincu que la psychologie sociale a un rôle précis et important à jouer dans la compréhension des processus impliqués dans des décisions complexes. Cette contribution ne porte pas seulement sur l'insertion hic et nunc de l'individu dans un contexte social mais sur des processus mis en œuvre dans les évaluations, les décisions, les intentions et les comportements. Pour comprendre le focus de l'attention à un moment précis dans un contexte donné il nous faut recourir aux ressources de la psychologie sociale. Qu'il en soit ainsi donne une responsabilité singulière aux psychologues sociaux dans le concert scientifique. La présente Habilitation à Diriger des Recherches exprime mon ambition de participer à ce mouvement, et à encourager de jeunes chercheurs à y prendre leur place.

# RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES


Abbou, A., & Meyer, T. (1988) Communiquer en langage naturel avec et par les machines. Thème à la mode ou enjeu socio-industriel des années 90 ? In *Actes des 10èmes Journées Internationales de l'IDATE. Communications : Les années 90.* Montpellier : Institut pour le développement de l'audiovisuel et des télécommunications en Europe (IDATE).

Abbou, A., Meyer, T., & Lefaucheur, I. (1987). *Les industries de la langue : les applications industrielles du traitement de la langue par les machines*. Paris : OFIL.

Abric, J.C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales.* Coussey, CH : Delval.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.). *Action-control: From Cognitions to Behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Alicke, M.D., Klotz, M.L., Breitenbecher, D.L., Yurak, T.J., & Vredenburg, K. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 804-825.

Alloy, B., Clements, C.M., & Koenig, L.J. (1993). Perception of control: Determinants and mechanisms. In G. Weary, F. Gleicher & K.L. Marsh (Eds.). *Control motivation and social cognition (pp.* 33-73). New York: Springer Verlag.

Allport, G.W. (1954). *The nature of prejudice.* Cambridge, MA.: Addison-Wesley.

Amalberti, R. (1996). *La conduite de systémes à risques.* Paris : PUF.

Amalberti, R., Carbonnel, N., & Falzon, P. (1993). User's representations of computer systems in human-computer speech interaction. *International Journal of Man-Machine Studies, 38*, 547-566.

Andersen, S.M., & Cole, S.W. (1990). "Do I know you?": The role of significant others in general social perception. *Journal of Personality of Social Psychology, 59*, 384-399.

Anderson, J.R. (1983). *The architecture of cognition.* Cambridge: Harvard University Press.

Anis, J. (Ed.) (1992). La génération automatique de texte. N° Spécial. *Langages, 106*.

Arkes, H.R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35,* 124-140.

Armor, D.A., & Taylor, S.E. (1998). Situated optimism: specific outcome expectancies and self-regulation, In M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 30, pp. 309-379). San Diego, CA: Academic Press.

Augustinos, M., & Innes, J.M. (1990). Towards an integration of social representations and social schemata theory. *British Journal of Social Psychology, 29*, 213-231.

Augustinos, M., & Walker, I. (1995). *Social cognition: an integrated introduction.* London: Sage.

Baddeley, A. (1993, tr.fr.). *La mémoire humaine : théorie et pratique.* Grenoble : P.U.G.

Bandura, A. (1986). *Social foundation of thought and action: a social cognitive theory.* Englewoods Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control.* New York: Freeman.

Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In R.S. Wyer (Ed.). *Advances in Social Cognition* (Vol. 10, pp. 1-61). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A., & Chartrand, T.L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist, 54,* 462-479.

Baron, J. (1994). *Thinking and deciding.* Cambridge: Cambridge University Press.

Bastien, C. (1997). *Les connaissances : de l'enfant à l'adulte. Organisation et mise en oeuvre*. Paris. Armand Colin.

Baumeister, R.F., Heatherton, T.F., & Tice, D.F. (1994). *Losing control: How and why people fail at self-regulation*. New York: Academic Press.

Beauvois, J.-L. (1994). *Traité de la servitude libérale.* Paris : Dunod.

Beauvois, J.-L., Joulé, R.-V., & Monteil, J.-M. (1989). *Perspectives cognitives et conduites sociales. 2. Représentations et processus socio-cognitifs*. Cousset (Fribourg): Del Val.

Beauvois, J.-L., Joulé, R.-V., & Monteil, J.-M. (1996). *Perspectives cognitives et conduites sociales. 5. Contextes et contextes sociaux*. Neuchatel: Delachaux & Niestlé.

Beauvois, J.-L., Joulé, R.-V., & Monteil, J.-M. (1998). *Vingt ans de psychologie sociale expérimentale francophone*. Grenoble : PUG.

Berglas, S., & Jones, E.E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 405-417.

Bieck, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996). Working knowledge, cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,* 547-556.

Bodenhausen, G.V., Macrae, C.N., & Sherman, J.W. (1999). On the dialectics of discrimination: Dual Processes in Social stereotyping. In S. Chaiken & Y. Trope. *Dual process theories in social psychology*. New York: Guilford.

Bohner, G., Moskowitz, G.B., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.). *European Review of Social Psychology* (Vol. 6, pp. 33-68). Chichester: Wiley.

Bornstein, B.H., & Chapman, G.B. (1995). Learning lessons from sunk costs. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 1,* 251-259.

Brehm, J.W. (1993). Control, its loss, and psychological reactance. In G. Weary, F. Gleicher & K.L. Marsh (Eds.). *Control motivation and social cognition* (pp. 3-30). New York: Springer Verlag.

Brehmer, B. (1993). Psychological aspect of traffic safety. *European Journal of Operational Research*, 75, 540-552.

Brock, T.C., & Shavitt, S. (1983). Cognitive response analysis. In L. Percy & A.G. Woodside (Eds.). *Advertising and consumer psychology* (pp. 91-116). Lexington, MA: Lexington/Heath.

Brockner, J. (1992). The escalation of commitment to a failing course of action: Toward theoretical progress. *Academy of Management Review*, *17*(1), 39-61.

Brockner, J., & Chen, Y. (1996). The moderate roles of self-esteem and self-construal in reaction to a threat to the self: Evidence from the people republic of China and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 603-615.

Brown, J.D., & Walsh-Childers, K. (1994). Effects of media on personal and public health. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.). *Media Effects: Advances in Theory and Research* (pp. 389-415). Hillsdale: Lawrence Erlbaum.

Burger, J.M. (1987). Effects of desire for control on attributions and task performance. *Basic and Applied Social Psychology, 8*(4), 309-320.

Burnkrant, R., & Unnava, R. (1989). Self-referencing: a strategy for increasing processing of message content. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15*, 628-638.

Buunk, B.P., & Gibbons, F.X. (1997). *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison theory*. Mahwah, N.J.: Erlbaum.

Buunk, B.P., & Ybema, J.F. (1997). Social comparisons and occupational stress: The identification-contrast model. In B.P. Buunk & F.X. Gibbons (Eds.) *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison theory* (pp. 359-388). Mahwah, N.J.: Erlbaum.

Byram, S.J. (1997). Cognitive and motivational factors influencing time prediction. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 3*, 216-239.

Cameron, L.D., & Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptoms experiences, and the processing of health threat information: a self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 25*, 1859-1883.

Carver, C.S., & Scheier, M.F. (1981). Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior. New York: Springer Verlag.

Chabrol, C. (1994). *Discours du travail social et pragmatique*. Paris : PUF.

Chaiken, S. (1980). Heuristic vs. systematic information processing and the use of source versus message cue information in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 752-66.[traduction partielle In V. Yzerbyt & O. Corneille (Eds.) (1994). *La persuasion* (pp. 212-246). Lausanne : Delachaux & Niestlé.].

Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M.P. Zanna, J.M. Olson & C.P. Herman (Eds.). *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Chaiken, S., & Baldwin, M.W. (1981). Affective-cognitive consistency and effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 1-12.

Chaiken, S., Giner-Sorolla, R., & Chen, S. (1996). Beyond accuracy: defense and impression motives in heuristic and systematic information processing. In P.M. Gollwitzer & J.A. Bargh (Eds.). *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 553-578). New York: Guilford Press.

Chaiken, S., Liberman A., & Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. Uleman & J.A. Bargh (Eds.). *Unintended Thoughts* (pp. 212-252). New York: Guilford Press.

Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.) (1999). *Dual process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.

Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A.H. (1996). Principles of persuasion. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702-742). New York: Guilford Press.

Chen, S, & Chaiken, S. (1999). The Heuristic-Systematic Model in Its Broader Context. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford Press.

Chen, S, Shechter, D., & Chaiken, S. (1996). Getting the truth or getting along: accuracy -versus impression-motivated heuristic and systematic processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 262-275.

Chi, M.T.H., Feltovitch, P.J., & Glaser, R. (1981). Categorization of physics problems by experts and by novices. *Cognitive Science, 5*, 121-152.

Codol, J-P. (1975). On the so-called 'superior conformity of the self' behavior: Twenty experimental investigations. *European Journal of Social Psychology, 5*, 457-501.

Coirier, P., Gaonac'h, D., & Passerault, J.-M. (1996). *Psycholinguistique textuelle : Approche cognitive de la compréhension et de la production de textes*. Paris : Armand Colin.

Conner, M., & Normann P. (Eds.) (1996). *Predicting health behaviour: Research with social cognition models*. Buckingham: Open University Press.

Conner, M., & Sparks, P. (1996). The theory of planned behaviour and health behaviours. In M. Conner & P. Normann (Eds.). *Predicting health behaviour: Research with social cognition models* (pp. 121-162). Buckingham: Open University Press.

Curie, J. (1997). Comment préparer une habilitation à diriger des recherches. *Nouvelles de l'Association des Enseignants de Psychologie des Universités, 9,* 10-14.

Davis, C.G., Nolen-Hoecksema, S., & Larson, J. (1998). Making sense of loss and benefiting from experience: Two construals of meaning. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 561-574.

Davison, W.P. (1983). The third-person effect in communication. *Public Opinion Quaterly*, *47*, 1-15.

De la Haye, A.-M. (1998). *La catégorisation des personnes*. Grenoble : PUG.

Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour*. New York: Plenum Press.

Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1987). The support of autonomy and the control of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*(6), 1024-1037.

Deconchy, J.-P. (1991). Mécanismes idéologiques et représentations idéographiques. Essai de recherche expérimentale. In V. Aebischer, J.-P. Deconchy & M.-E. Lipianski (Eds.). *Idéologies et Représentations sociales* (pp. 205-234). Cousset : Delval.

Deconchy, J.-P. (1998). La construction mentale de la spécificité humaine : parcours expérimental dans le champ des croyances. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joulé & J.-M. Monteil (Eds.). *Vingt ans de psychologie sociale expérimentale francophone* (pp. 111-150). Grenoble : PUG.

Delhomme, P. (1991). Comparing one's driving with others': Assessment of abilities and frequency of offences. Evidence for a superior conformity of self-bias? *Accident Analysis and Prevention, 23*(6), 493-508.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1995). *Evaluation de ses propres comportements de conduite : effet sur le contrôle subjectif et la régulation de l'activité*. Rapport INRETS N° 200. Arcueil : Institut National de la Recherche sur les Transports et leur Sécurité.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1997a). *Les projets de recherche en psychologie sociale : méthodes et techniques*. Paris : Armand Colin.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1997b). Control motivation and driving experience among young drivers. In T. Rothengatter & E. Carbonnel Vaya (Eds.). *Traffic and Transport Psychology: Theory and application* (pp. 305-316). Amsterdam, Oxford, New York: Pergamon.

Delhomme P., & Meyer, T. (1997c). Recognising safe vs. unsafe personal driving behaviours and driving decisions. In P. Albuquerque, J. Santos, C. Rodrigues & A.H. Pires da Costa (Eds). Human Factors in Road Traffic II: Traffic Psychology and Engineering. Braga (Portugal), University of Minho, 168-174.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1997d). *Biais dans l'estimation subjective des risques et évaluation des messages de prévention.* Convention Cnamts/Inserm N°4AE103-2 avec l'Inrets et l'Université Paris X.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1998a). Control motivation and young drivers' decision making. *Ergonomics, 41*(3), 373-393.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1998b). Do preventive messages enhance comparative optimism? In *Driver improvement 6. Internationaler Workshop. Mensch und Sicherheit, Heft M93*, 151-164. BAST: Bergisch Gladbach.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1999). Un instrument d'analyse : l'optimisme comparatif. *Risques, 39*.

Delhomme, P., & Meyer, T. (en préparation). Sentiment d'auto-efficacité et conduite automobile.

Delhomme P., Vaa T., Meyer T., Goldenbeld C., Jarmark S., Christie N., Harland G., & Vlasta R. (1999). *Evaluated road safety campaigns: An overview of 265 campaigns and a meta-analysis on accidents.* In Guiding Automobilists Through Technology & Education. European Commission. Brussels, EC-DGVII.

Delhomme, P., Vaa, T., & Meyer, T. (en préparation). The effects of road safety campaigns on accidents: A meta-analysis.

Detweiler, J., Bedell, B.T., Salovey, P., Promin, E., & Rothman, A.J. (1999). Message framing and sunscreen use: Gain-framed messages motivate beach goers. *Health Psychology, 18*, 189-196.

Devine, P.G., Hamilton, D.L., & Ostrom, T.M. (1997). *Social cognition : Impact on social psychology*. New York : Academic Press.

Dijksterhuis, A., & Van Knippenberg, A. (1995). Timing of schema activation and memory: inhibited access to inconsistent information. *European Journal of Social Psychology, 25,* 383-390.

Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.

Driskell, J.E., & E. Salas (Eds.). (1996). *Stress and human performance*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Dubois, N. (1987). *La psychologie du contrôle : les croyances internes et externes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Duck, J.M., Hogg, M.A., & Terry, D.J. (1998). Perceived self-other differences in persuability: The effects of interpersonal and group-based similarity. *European Journal of Social Psychology, 28*, 1-22.

Dweck, C.S. (1999). Self-theories: *Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia, PA: Taylor & Francis.

Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Forth Worth, TX: Harcourt Brace Janovich Publ.

Einsenberger, R., & Cameron, J. (1996). Detrimental effects of reward: Reality or myth? *American Psychologist*, *51*, 1153-1166.

Elliott, B. (1993). *Road safety mass media campaigns: A meta-analysis.* Prepared for Federal Office of Road Safety. Elliott & Shanahan Research (Report N° CR 118).

Ellis, H.C., Ottoway, L.J., Varner, L.J., Becker, A.S., & Moore, B.A. (1997). Emotion, motivation, and text comprehension: The detection of contradictions in passages. *Journal of Experimental Psychology, 126*, 131-146.

Ericsonn, K.A., & Lehmann, A.C. (1996). Expert and exceptional performance: Evidence of maximal adaptation to task constraints. *Annual Review of Psychology, 47*, 273-305.

Eysenck, M. W., & Keane, M.T. (1990). *Cognitive psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Falzon, P. (1989). *Ergonomie cognitive du dialogue*. Grenoble : P.U.G.

Falzon, P. (1990). Cooperatives dialogues. In J. Rasmussen, B. Brehmer & J. Leplat (Eds.). *Distributed decision making: cognitive models for cooperative decision making* (pp. 143-190). New York: John Wiley.

Fazio, R.H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The model MODE model as an integrative framework. In M.P. Zanna (Ed.). Advances in experimental social psychology (Vol. 23, pp. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.

Fazio, R.H., & Towles-Schwen, T. (1999). The MODE Model of Attitude-Behavior Processes. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 97-116). New York: Guilford Press.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations, 7*, 117-140.

Fiedler, K., & Schmidt, J. (1995). heuristics. In T. Manstead & M. Hewstone. *The Blackwell encyclopedia of social psychology* (pp. 296-300). London: B. Blackwell.

Fischhoff, B. (1998). Judgmental heuristic. *The M.I.T Encyclopedia of Cognitive Science*. Cambridge, MA : M.I.T Press.

Fischhoff, B., Lichtenstein, S., Slovic, P., Derby, S.L., & Keeney, R.L. (1981). *Acceptable risk*. New York. Cambridge University Press.

Fiske, S.T. (1993). Social cognition and social perception *Annual Review of Psychology, 38,* 369-425.

Fiske, S.T., Lin, M., & Neuberg, S.L. (1999). The continuum Model: Ten Years Later. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 231-254). New York: Guilford Press.

Fiske, S.T., & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). San Diego, CA: Academic Press.

Fiske, S.T., & Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition.* (2nd ed.) New York: Random house.

Flechter, G.J.O., Rosanowski, J., Rhodes, G., & Lange, C. (1992). Accuracy and speed of causal processing: experts vs. novices in social judgement. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 320-338.

Friedland, N., Keinan, G., & Regev, Y. (1992). Controlling the uncontrollable: Effects of stress on illusory perception of controllability. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 466-475.

Frisch, D. (1993). Reasons for framing effects. *Organizational behavior and human decision processes, 54*, 399-429.

Fuhrman, R.W., & Wyer, R.S. (1988). Event memory : Temporal-order judgments of personal life experiences. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 365-384.

Fussel, S.R., & Krauss, R.M. (1992). Coordination of knowledge in communication: Effect of speakers' assumptions about what other's know. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 378-391.

Ghiglione, R. (1997). La psychologie sociale cognitive de la communication. In J.-Ph. Leyens & J.-L. Beauvois, *La psychologie sociale. III. L'ère de la cognition* (pp. 225-248). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Gibbons, F.X., Gerrard, M., Blanton, H., & Russel, D.W. (1998). Reasoned action and social reaction: Willingness and intentions as independent predictors of health risk. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1164-1180.

Gilbert, D.T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.). *Unintended thought* (pp. 189-211). New York: Guilford.

Gilbert, D.T. (1998). Social cognition. *The M.I.T Encyclopedia of Cognitive Science*. Cambridge, MA: M.I.T Press.

Gilbert, D.T., Fiske, S.T., & Lindzey, G. (Eds.) (1998, 4th. ed.). *The Handbook of Social Psychology*. New York: Mac Graw Hill.

Gilbert, D.T., & Malone, P.S. (1995). The correspondance bias. *Psychological Bulletin, 117,* 21-30.

Goldstein, W.M., & Hogarth, R.M. (Eds.) (1997). *Research on judgment and decision making*: *Currents, connections, and controversies*. Cambridge: Cambridge University Press.

Goldstein, W.M., & Weber, U. (Eds.) (1995). Content and discontent: Indications and implications of domain specificity in preferential decision making. In J.R. Busemeyer, R. Hastie & D.L. Medin. *The Psychology of Learning and Motivation, Volume 32, Decision Making from of Cognitive Perspective* (pp. 83-136). San Diego: Academic Press.

Gollwitzer, P.M. (1999). Implementation intentions : strong effects of simple plans. *American Psychologist, 54,* 493-503.

Gollwitzer, P.M., & Bargh, J.A. (Eds.). (1996). *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. New York: Guilford.

Gollwitzer, P.M., Heckenhausen, H., & Steller, B. (1990). Deliberative vs. implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1119-1127.

Gollwitzer, P.M., & Moskowitz, G.B. (1996). Goal effects on action and cognition. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361-399). New York: Guilford Press.

Graesser, A.C., Millis, K.K., & Zwaan, R.A. (1997). Discourse comprehension. *Annual Review of Psychology, 48*, 163-189.

Greenberg, J, Simon, L., Pysczynski, T., Solomon, S., & Chatel, D. (1992). Terror management and tolerance: Does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one's world view? *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 212-220.

Greenwald, A.G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A.G. Greenwald, T.C. Brock & T.M. Ostrom (Eds.). *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147-170). San Diego, CA: Academic Press.

Greenwald, A.G., & Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Bulletin, 102*, 4-27.

Groeger, J.A., & Clegg, B.A. (1997). Automaticity and driving: time to change gear? In T. Rothengatter & E. Carbonnel Vaya (Eds.). *Traffic and Transport Psychology: Theory and application* (pp. 137-146). Amsterdam, Oxford, New York: Pergamon.

Guingouin, G., & Le Poultier, F. (Eds.) (1994). *A quoi sert la psychologie sociale ? Demandes actuelles et nouvelles réponses*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Harris, P. (1996). Sufficient grounds for optimism? The relationship between perceived controllability and optimistic bias. *Journal of Social and Clinical Psychology, 15*, 9-52.

Harris, P., & Middleton, W. (1994). The illusion of control and optimism about health: On being less at risk but no more in control than others. *British Journal of Social Psychology, 33*, 369-386.

Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: accessibility, applicability and salience. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New-York: Guilford Press.

Higgins, E.T. (1997). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review, 94,* 319-340.

Higgins, E.T. (1999). Promotion and prevention as motivational duality: Implications for evaluative processes. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 503-525). New York: Guilford Press.

Higgins, E.T., & Kruglanski, A.W. (Eds.) (1996). *Social psychology: Handbook of basic principles*. New-York: Guilford Press.

Higgins, E.T., & Sorrentino, R.M. (1990). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2). New-York: Guilford Press.

Hilton, D.J. (1990). Conversational processes and causal explanation. *Psychological Bulletin, 107*, 65-81.

Holyoack, K.J., & Gordon, P.C. (1983). Social references points. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 881-887. (Trad. fr. In M. Piolat, M.C. Hurtig & M.F. Pichevin (1992). *Le soi : recherches dans le champ de la cognition sociale.* Neuchatel : Delachaux & Niestlé).

Hong, S., & Wyer, R.S. (1990). Determinants of product evaluation: Effects of the time interval between knowledge of a product's country of origin and information about its specific attributes. *Journal of Consumer Research, 17*, 277-288.

Hoorens, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparison. In W. Stroebe & M. Hewstone. *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 113-139). London: Wiley.

Hoorens, V. (1996). Self-favoring bias for positive and negative characteristics: Independent phenomena? *Journal of Social and Clinical Psychology, 15*, 53-67.

Hoorens, V., & Ruiter, S. (1996). The optimal impact phenomenon: Beyond the third person effect. *European Journal of Social Psychology, 26*, 599-610.

Horswill, M.S., & McKenna, F.P. (1999). The effect of perceived control on risk taking. *Journal of Applied Social Psychology, 29*, 377-391.

Howard, D.J. (1990). Rhetorical question effects on message processing and persuasion: The role of information availability and the elicitation of judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 217-239.

Howard, D.J. (1997). Familiar phrases as peripheral persuasion cues. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 231-243.

Janis, I.L., & Feshbach, S. (1953). Effects of fear arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 48,* 78-92.

Janoff-Bullman, R. (1989). The benefits of illusions, the threat of disillusionment, and the limitations of inaccuracy. *Journal of Social and Clinical Psychology, 8*, 158-175.

Johnson, E.J., & Eagly, A.H. (1989). The effects of involvement in persuasion: a meta-analysis. *Psychological Bulletin, 106*, 375-384.

Johnson, J.T., Cain, L.M., Falke, T.L., Hayman, J., & Perillo, E. (1985). The « Barnum effect » revisited: Cognitive and motivational factors in the acceptance of personality descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1378-1391.

Joulé, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie: comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire*. Paris : PUF.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47,* 263-291.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review, 103,* 582-591.

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.) (1982). *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.

Karoly, P. (1993). Mechanisms of self-regulation: A system view. *Annual Review of Psychology, 38,* 369-425.

Keinan, G. (1987). Decision making under stress: Scanning of alternatives under controllable and uncontrollable threats. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 639-644.

Keller, J., Bohner, G., & Erb, H.P. (1999). Intuitive und heuristische Urteilsbildung – verschiedene Prozesse? Präsentation einer deutschen Fassung des « Rational-Experiential Inventory » sowie neuer Selbstberichtskalen zur Heuristiknutzung. Manuscrit soumis à publication.

Keller, P.A., & Block, L.G. (1999). The effect of affect-based dissonance versus cognition-based dissonance on motivated reasoning and health-related persuasion. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 5*, 302-313.

Kennedy, A., Wilkes, A., Elder, L., & Murray, W.S. (1988). Dialogues with machines. *Cognition*, *30*, 37-72.

Kintsch, W. (1988). The role of knowledge in discourse comprehension: A construction-integration model. *Psychological Review, 95*, 163-162.

Klein, G. (1996). The effect of acute stressors on decision making. In J.E. Driskell & E. Salas (Eds.). *Stress and human performance* (pp. 49-88). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Klein W.M., & Weinstein N.D. (1997). « Social comparison and unrealistic optimism about personal risk ». In B.P. Buunk & F.X. Gibbons (Eds.). *Health, coping, and social comparison: Perspectives from social comparison theory* (pp. 25-61). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kofta, M., Weary, G., & Sedek, G. (Eds) (1998*). Personal control in action: Cognitive and motivational mechanisms*. New York: Plenum Press.

Kraus, S.J. (1995). Attitudes and the prediction of behavior: a meta-analysis of the empirical literature. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 58-75.

Krosnick, J.A., Boninger, D.S., Chuang, Y.C., Berent, M.K., & Carnot, C.G. (1993). Attitude strength: One construct or many related constructs? *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 1132-1151.

Kruglanski, A.W. (1996). Motivated social cognition: Principles of the interface. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 493-522). New York: Guilford Press.

Kruglanski, A.W. (1999). Goals as knowledge structures. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 599-618). New York: Guilford Press.

Kruglanski, A.W., Thompson, E.P., & Spiegel, S. (1999). Separate or equal? Bimodal notions of persuasion and a single process « Uni-model ». In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology (pp.* 293-313). New York: Guilford Press.

Kruglanski, A.W., & Webster, D.M. (1996). Motivated closing of the mind: « seizing » and « freezing ». *Psychological Review, 103*, 263-283.

Kruysse, H.W., & Wijlhuizen, G.J. (1992). Why are experts not better in judging the danger of filmed traffic conflicts. *Accident Analysis and Prevention, 24*, 227-235.

Kuhl, J. (1986). Motivation and information processing : a new look at decision making, dynamic change, and action control. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (1986). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 3, pp. 404-434). New-York: Guilford Press.

Kuhl, J., & Beckman, J. (Eds.) (1985). *Action control: From cognition to behaviour*. New-York, Berlin: Springer Verlag.

Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 636-647.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108*, 480-498.

Langer, E.J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 311-328.

Langer, E.J. (1992). Matters of mind: mindfulness/mindlessness in perspective. *Consciousness and cognition,1,* 289-305.

Lazarus, R.S., & Folkman, S. (1993). From psychological stress to the emotions. *Annual review of psychology, 44*, 1-21.

Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.

Lerner, M.J., & Goldberg, J.H. (1999). When Do Decent People Blame Victims?: The Differing Effects of the Explicit/Rational and Implicit/Experimental Cognitive Systems. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 627-640). New York: Guilford Press.

Leslie, A. (1987). Pretense and representation: the origins of "theory of mind". *Psychological Review*, *94*, 412-426.

Levin, I.P., & Jasper, J.D. (1996) Experimental analysis of nationalistic tendencies in consumer decision processes. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 2, 17-30.

Levy, C.M., & Ransdell, S. (Eds.) (1996). *The science of writing: Theories, methods, individual differences, and applications*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Leyens, J.-P. (1983). *Sommes-nous tous des psychologues ? Approche psychosociale des théories implicites de la personnalité*. Liège : Mardaga.

Leyens, J.-P. (1991). Prolegomena for the concept of implicit theories of personality. *Cahiers de Psychologie Cognitive/European Journal of Cognitive Psychology*, *11*, 131-136.

Leyens, J.-P., & Beauvois, J.-L. (Eds) (1997). *La psychologie sociale. III. L'ère de la cognition*. Grenoble, PUG.

Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 669-679.

Lindsay, P.H., & Norman, D.A. (1980). *Traitement de l'information et comportement humain: une introduction à la psychologie*. Montréal: Etudes vivantes. (traduit de *Human information processing: an introduction to psychology*, 1977. New-York: Academic Press).

Lipsitt, L.P., & Mitnick, L.L. (Eds.) (1991). *Self-regulatory behavior and risk taking: causes and consequences*. Norwood, N.J.: Ablex Publishing Corporation.

Locke, E.A., & Latham, G.P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Logan, G.D (1988). Toward an instance theory of automatization. *Psychological Review, 95*, 495-527.

Lopes, L.L. (1987). Between hope and fear: The psychology of risk. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 20, pp. 255-295). New-York: Academic Press.

Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne, A.B., & Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight : stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 808-817.

Mann, L., & Taylor., K.F. (1969). Queue counting: The effect of motives upon estimates of numbers in waiting lines. *Journal of Personality and Social Psychology, 12*(2), 95-103.

Marks, G., & Miller, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*, 72-90.

Markus, H., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self : implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98*, 224-253.

Markus, H., & Zajonc, R.B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson, *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 137-230). New York: Random house.

Martin, L.L., Tesser, A., & McIntosh, W.D. (1993). Wanting but not having: The effects of unattained goals on thoughts and feelings. In D.M Wegner & J.W. Pennebacker (Eds.). *Handbook of mental control* (pp. 552-572). New York: Prentice-Hall.

Martinot, D. (1995). *Le Soi : les approches psychosociales*. Grenoble : PUF.

Massaro, D., & Cowan, N. (1993). Information processing models: Microscopes of the mind. *Annual Review of Psychology, 44*, 383-425.

McGarthy, C., & Haslam, S.A. (Eds) (1997). The message of social psychology: Perspectives on mind in society. Oxford: Blackwell.

McGuire, W.J. (1968). Personality and attitude change: An information processing theory. In A.G. Greenwald, T.C. Brock & T.M. Ostrom (Eds.). *Psychological foundations of attitudes* (pp. 171-196). San Diego, CA: Academic Press.

McKenna, F.P. (1993). It won't happen to me: Unrealistic optimism or illusion of control? *British Journal of Psychology, 84,* 39-50.

Meyer, T. (1986). *Saillance de l'environnement et traitement de l'information*. Thèse pour le doctorat de 3ème cycle en psychologie. Nanterre : Université Paris X.

Meyer, T. (1990). Processing of environmental information and causal attribution: the role of knowledge schemata. *Cahiers de Psychologie Cognitive/European Bulletin of Cognitive Psychology, 10,* 185-212.

Meyer, T. (1991). Usages et représentation du traitement de texte chez les enseignants-chercheurs et chercheurs. Premiers résultats de l'enquête "écriture et traitement de textes" : aspects quantitatifs. In J. Anis & J.L. Lebrave. *Texte et ordinateur; les mutations du lire écrire*. La Garenne : Editions de l'Espace Européen (pp. 131-151). (Réédition 1993 in *LYNX*, Centre de Recherches Linguistiques Paris X Nanterre, *N° hors-série*, pp. 145-165).

Meyer, T. (1994a). Communication homme-machine et théories implicites de l'esprit : l'exemple de l'évaluation de textes artificiels. In G. Guingouain & F. Le Poultier (Eds.). *A quoi sert aujourd'hui la psychologie sociale ? Demandes actuelles et nouvelles réponses* (pp. 83-94). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Meyer, T. (1994b). Subjective importance of goal and reactions to waiting in lines. *Journal of Social Psychology. 134,* 819-827.

Meyer, T. (1995). Vulnérabilité subjective à l'influence des médias : optimisme comparatif et assiduité télévisuelle. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 26*, 9-28.

Meyer, T. (1999, sous presse). Le modèle de traitement heuristique-systématique de l'information : motivations multiples et régulation du jugement en cognition sociale. *L'Année Psychologique.*

Meyer, T., & Anis, J. (1992). Comparer l'homme à la machine et la machine à l'homme : approche expérimentale des représentations d'une génération automatique de récit. *Langages, 106,* 92-105.

Meyer, T., & Anis, J. (1996). Assessment of answers to questions about a text and knowledge about cognitive processes *European Journal of Psychology of Education, 6,* 313-328.

Meyer, T., & Anis, J. (1998). *Matérialité de l'écriture et traitement heuristique de l'information*. Rapport de recherche AP22. Nanterre : Université Paris X.

Meyer, T., & Anis, J. (1999). XIIth General Meeting of the European Association of Experimental Psychology, Oxford. Department of experimental psychology, Keble college.

Meyer, T., & Anis, J. (en préparation). Defensive motivation and salient typography as a heuristic cue in the processing of health messages.

Meyer, T., & Delhomme, P. (1999). Bénéficier plus qu'Autrui des messages de prévention et échapper plus qu'Autrui aux risques : régulation de la menace sur la santé et optimisme comparatif. *Soumis à publication.*

Meyerowitz, B.E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 500-510.

Middelton, W. (1997) *The nature of, and explanations for, unrealistic optimism*. Doctoral Thesis. Department of Psychology, University of Hertsfordshire.

Milgram, S. (1974). *Soumission à l'autorité : un point de vue expérimental.* Paris : Calmann-Lévy.

Milgram, S., Liberty, H.J., Toledo, R., & Wackenhut, J. (1986). Response to intrusion into waiting lines. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 683-689.

Mischel, W., Cantor, N., & Feldman, S. (1996). Principles of self-regulation: The nature of willpower and self-control. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702-742). New York: Guilford Press.

Monteil, J.-M. (1993). *Soi et contexte social.* Paris : Armand Colin.

Monteil, J.-M. (1994). La comparaison sociale. In J. Requin & M. Robert (Eds.). *Traité de psychologie expérimentale* (Vol. 2, pp. 133-179). Paris : PUF.

Monteil, J.-M., & Huguet, P. (1999). *Social context and cognitive performance: Towards a social psychology of cognition*. Hove, UK: Taylor & Francis.

Moscovici, S. (1972). L'homme en interaction : machine à répondre ou machine à inférer ? In S. Moscovici (Ed.). *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1, pp. 59-81). Paris : Larousse.

Mugny, G., & Pérez, J.A. (1994). Stratégies d'influence sociale et de persuasion : la théorie de l'élaboration du conflit. In G. Guingouain & F. Le Poultier (Eds.). *A quoi sert aujourd'hui la psychologie sociale ? Demandes actuelles et nouvelles réponses* (pp. 23-39). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Mugny, G., & Pérez, J.A. (1998). Recherches sur l'influence sociale. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule & J.-M. Monteil (Eds.). *Vingt ans de psychologie sociale expérimentale francophone* (pp. 13-66). Grenoble : PUG.

Nelson, T.O., Kruglanski, A.W., & Jost, J.T. (1998). Knowing Thyself and others: Progress in metacognitive social psychology. In V. Yzerbyt, G. Lories & B. Dardenne (Eds.) *Metacognition: cognitive and social dimensions* (pp. 69-89). London: Sage.

Newell, A. (1991). *Unified Theories of Cognition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Newell, A., & Simon H.A., (1972). *Human problem solving.* Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Nisbett, R.E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Paré, G., & Elam, J.C. (1995). Discretionary use of personal computers by knowledge workers: testing of a social psychology theoretical model. *Behavior and Information Technology, 14*, 215-228.

Parker, D., & Manstead, A.S.R. (1996). The social psychology of driver behaviour. In K. Fiedler & G. Semin (Eds.). *Applied Social Psychology* (pp. 198-224). London: Sage.

Payne, J.W., Bettman, J.R., & Johnson, E.J. (1990). The adaptative decision maker: Effort and accuracy in choice. In R.M. Hogarth (Ed.). *Insights in decision making: A tribute to Hillel J. Einhorn* (pp. 129-153). Chicago: The University of Chicago Press.

Peeters, G., & Capzinski, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects. In W. Stroebe & M. Hewstone, *European Review of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 33-60). London: Wiley.

Perloff, L.S. (1983). Perceptions of vulnerability to victimization. *Journal of Social Issues, 39,* 41-61.

Perloff, L.S. (1987). Social comparison and illusion of invulnerability to negative life events. In C.R. Snyder & C. Ford (Eds.). *Coping with negative life events: Clinical and psychological perspectives* (pp. 217-242). New-York, Plenum Press.

Perruchet, P. (Ed.).(1989). *Les automatismes cognitifs.* Liège : Mardaga.

Pervin, L.A. (1989). *Goals concepts in personality and social psychology.* Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Peterson, C., Maier, S.F., & Seligman, M.E.P. (1993). *Learned helplessness: A theory for the age of personal control.* New York: Oxford University Press.

Petty, R.E. (1994). Two routes to persuasion: state of the art. In G. d'Ydewalle, P. Eelen & P. Berteleson (Eds.). *International Perspectives on Psychological Science* (Vol. 2, pp. 229-247). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R.E. (1997). The evolution of theory and research in social psychology: From single to multiple effect and process models of persuasion. In C. McGarty & S.A. Haslam (Eds.). *The message of social psychology: Perspectives on mind in society* (pp. 268-290). Oxford: Blackwell.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In. L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New-York: Academic Press.

Petty, R.E., Wegener, D.T., & Fabrigar, L. R. (1997). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology, 48,* 609-647.

Pittman, T.S. (1993). Control motivation and attitude change. In G. Weary, F. Gleicher & K.L. Marsh (Eds.). *Control motivation and social cognition* (pp. 157-175). New York: Springer Verlag.

Pittman, T.S., & d'Agostino, P.R. (1989). Motivation and cognition: control deprivation and the nature of the subsequent information processing. *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 465-480.

Rasmussen, J. (1984). *Information processing and human-machine interaction. An approach to cognitive engineering.* Amsterdam: North-Holland.

Reed, S.K. (1998). *Cognition: Théories et applications.* Bruxelles: De Boeck.

Ric, F. (1996). L'impuissance acquise (learned helplessness) chez l'être humain. Une présentation théorique. *L'Année Psychologique, 96*, 677-702.

Richard, J.F. (1990). Introduction : le traitement de l'information symbolique. In J.F. Richard, C. Bonnet, & R. Gighlione (Eds.). *Traité de Psychologie Cognitive* (Vol. 2, pp. XI-XVII). Paris : Dunod.

Richard, J.F. (1994). La résolution de problèmes. In M. Richelle, J. Requin & M. Robert (Eds.). *Traité de Psychologie Expérimentale* (Vol. 2, pp. 523-574). Paris : Presses Universitaires de France.

Richard, J.F., Bonnet, C., & Ghiglione, R. (Eds.) (1990). *Traité de Psychologie Cognitive. (Tome 2).* Paris : Dunod.

Rodin, J. (1990). Control by any other name: Definitions, concepts, and processes. In J. Rodin, C. Schooler & K. Warner Schaie (Eds.). *Self-directness: cause and effects throughout the life course* (pp. 1-17). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rolls, G., & Ingham, R. (1992). *'Safe' and 'unsafe'- a comparative study of younger male drivers.* London: AA Foundation for road safety research.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 10, pp. 174-221). New York: Academic Press.

Ross, L., & Nisbett, R.E. (1990). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: Mac Graw Hill.

Rothbaum, F., Weisz, J.R., & Snyder, S.S. (1982). Changing the world and changing the self: A two-process model of perceived control. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*(1), 5-37.

Rothengatter, T., & Carbonnel Vaya, E. (Eds.). *Traffic and Transport Psychology: Theory and application.* Amsterdam, Oxford, New York: Pergamon.

Rothman, A.J., & Salovey, P. (1997). Shaping perceptions to motivate healthy behavior: The role of message framing. *Psychological Bulletin, 121,* 3-19.

Rothman, A.J., Salovey, P., Antone, C., Keough, K., & Martin, C. D. (1993). The influence of message framing on intentions to perform health behaviors. *Journal of Experimental Social Psychology, 29,* 408-433.

Rothman, A.J., & Schwarz, N. (1998). Constructing perceptions of vulnerability: Personal relevance and the use of experiential information in health judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 1053-1064.

Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychol. Monog., 80*, (1-N°609).

Rumelhart, D.E., & McClelland, J.L. (1986). *Parallel distributed processing: Vol. 1. Foundations.* Cambridge, MA: MIT Press.

Russo, J. E., & Schoemaker, J.H. (1994). *Les chausses-trappes de la prise de décision.* Paris: les Editions d'Organisation.

Salembier, P. (1991). Le Magicien d'Oz: Une technique de simulation et d'investigation des situations d'interaction avec un système "intelligent". In Y. Queinnec & F. Daniellou (Eds.). *Designing for Everyone. Proceedings of the 11th congress of the International Ergonomics Association* (pp. 552-554). London: Taylor & Francis.

Schank, R.C., & Langer, E. (Eds.) (1994). *Beliefs, reasoning, and decision making: Psycho-logic in honor of Bob Abelson*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Scheier, M.S., & Carver, M.F. (1985). Optimism, coping and health: Assessment and implication of generalized outcome expectancies. *Health Psychology, 4*, 219-247.

Scheier, M.S., Carver, M.F., & Bridges, M.W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation test. *Journal of Experimental Social Psychology, 67,* 1063-1078.

Schotz, R.W., & Zimmer, A.C. (Eds.) (1997). *Qualitative aspects of decision making*. Berlin: PABST.

Schwartz, N., Strack, F., Hilton, D.J., & Naderer, G. (1991). Judgmental biases and the logic of conversation : the contextual relevance of irrelevant information. *Social Cognition, 9*, 67-84.

Schwarzer, R. (1992). *Self-efficacy: Thought control of action.* Washington DC: Hemisphere.

Sedikides C., & Strube, M.J. (1995). The multiply motivated self. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21,* 1330-1335.

Sedikides, C. (1995). Central and peripheral self-conceptions are differentially influenced by mood: Tests of the differential sensitivity hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 759-777.

Sedikides, C., & Skowronski, J.J. (1991). The law of cognitive structure activation. *Psychological Inquiry, 2,* 169-184.

Shanteau, J. (1992a). Competence in experts: The role of task characteristics. *Organizational behavior and human decision processes, 53*, 252-266.

Shanteau, J. (1992b). How much information does an expert use? Is it relevant? *Acta Psychologica, 81*, 75-86.

Shapiro, D.H., & Bates, D.E. (1990). The measurement of control and self-control: Background, rationale, and description of a control content analysis scale. *Psychologia*, 33, 147-162.

Shavitt, S., & Brock, T.C. (Eds.) (1994). *Persuasion: Psychological insights and perspectives*. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.

Simon, H.A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review, 63,* 129-138.

Simon, H.A. (1976). *Administrative behavior*. New York: Free Press.

Simon, H.A. (1995). The information-processing theory of mind, *American Psychologist, 50,* 507-508.

Skinner, E.A. (1995). *Perceived control, motivation and coping*. London: Sage.

Smith, E.R. (1990). Content and processes specificity in the effects of prior experience. In T.K. Srull & R.S. Wyer (Eds.). *Advances in Social Cognition* (Vol. 3., pp. 1-60). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Smith, E.R. (1995). Procedural knowledge and processing strategies in social cognition. In R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.). *Handbook of Social Cognition,* 2nd Ed. (Vol. 1, pp. 99-152). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Smith, E.R. (1996). What do connectionism and social psychology offer each other? *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 893-912.

Smith, E.R., & DeCoster, J. (1996). Associative and rule-based processing: A connectionist interprétation of dual-process models. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 323-336). New York: Guilford Press.

Smith, E.R., & Mackie, D.L. (1997). Integrating the psychological and the social to understand human behavior. In C. McGarthy & S.A. Haslam (Eds.). *The message of social psychology: Perspectives on mind and society* (pp. 305-327). Oxford: Blackwell.

Smith, S.M., & Petty, R.E. (1996). Message framing and persuasion: A message processing analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 257-268.

Snyder, M. (1974). The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 526-537.

Sorrentino, R.M., & Higgins, E.T. (1986). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 3). New-York: Guilford Press

Sorrentino, R.M., & Higgins, E.T. (1996). *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context* (Vol. 3). New-York: Guilford Press.

Springer, K. (1990). In defense of theories. *Cognition, 25*, 293-298.

Stapel, D.A., Koomen, W., & Zeelenberg, M. (1998). The impact of accuracy motivation on interpretation, comparison, and correction processes: accuracy x knowledge accessibility effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 878-893.

Stapel, D.A., Reicher, S.D., & Spears, R. (1994). Social identity, availability and the perception of risk. *Social Cognition, 12*, 1-17.

Steptoe, A., & Appels, A. (Eds.) (1989). *Stress, personal control and health*. London: J. Wiley.

Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica, 47,* 143-148.

Svenson, O., & Maule, A.J. (Eds.) (1993). *Time pressure and stress in human judgment and decision making*. New York: Plenum Press.

Taylor S.E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin, 110*, 67-85.

Taylor, S.E. (1981). The interface of cognitive and social psychology. In J.H. Harvey (Ed.). *Cognition, social behavior, and the environment* (pp. 189-212). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

Taylor, S.E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deceptions and the healthy mind*. New York: Basic Books.

Taylor, S.E., & Fiske, S.T. (1978). Saliency, attention and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 11, pp. 249-288). New York: Academic Press.

Taylor, S.E., Netter, E., & Wayment, H.A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1278-1287.

Taylor, S.E., Wayment, H.A., & Collins, M.A. (1993). Positive illusions and affect regulation. In D.M. Wegner & J.W. Pennebacker (Eds.). *Handbook of mental control* (pp. 325-343). New-York: Prentice Hall.

Tesser, A. (1988). Toward self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 21, pp. 181-227). San Diego, CA: Academic Press.

Tetlock, P.E. (1991). An alternative metaphor in the study of judgment and choice: People as politicians. *Theory and psychology, 1,* 451-475.

Thompson, S.C. (1993). A model of bounded flexibility of control. In G. Weary, F. Gleicher & K.L. Marsh (Eds.). *Control motivation and social cognition* (pp. 33-73). New York: Springer Verlag.

Thompson, S.C., Armstrong, W., & Thomas C. (1998). Illusions of control, underestimations, and accuracy: A control heuristic explanation. *Psychological Bulletin, 123*, 143-161.

Tiberghien, G. (1988). Modèles de l'activité cognitive. In J.-P. Caverni, C. Bastien, P. Mendelsohn & G. Tiberghien (Eds.). *Psychologie cognitive : Modèles et méthodes* (pp. 13-26). Grenoble : PUG.

Trimpop, R.M. (1994). *The psychology of risk taking behavior*. Amsterdam: North Holland.

Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 93-106.

Trope, Y., & Gaunt, R. (1999). A Dual-Process Model of Overconfident Attributional Inferences. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.). *Dual process theories in social psychology* (pp. 161-178). New York: Guilford Press.

Turing, A. (1950). Computing machinery and intelligence. *Mind, 59*, 433-460.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207-232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science, 185*, 1124-1124.

Uleman, J.S., & Bargh, J.A. (Eds.) (1989). *Unintended Thought*. New York: Guilford Press.

Uleman, J.S., Newman, L.S., & Moskowitz, G.B. (1996). People as flexible interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. In M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 28, pp. 211-279). San Diego, CA: Academic Press.

Vallerand, R.J., & Thill, E. (Eds.) (1993). *Introduction à la psychologie de la motivation*. Paris : Vigot.

Van der Pligt, J. (1995). Risk. In A.S.R. Manstead. & M. Hewstone. *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 481-485). Oxford: Blackwell.

Van Dijk, T.A., & Kintsch, W. (1993). *Strategies of discourse comprehension*. New York: Academic Press.

VanderZee, K.I., & Buunk B.P. (1995). Social comparison as a mediator between health problems and subjective health evaluations. *British Journal of Social Psychology, 34*, 53-65.

Weary, G., Gleicher, F., & Marsh, K.L. (Eds.) (1993). *Control motivation and social cognition*. New York: Springer Verlag.

Webster, D.M., & Kruglanski, A.R. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 1049-1062.

Wegener, D.T., Petty, R.E., & Dunn, M. (1998). The metacognition of bias correction: Naive theories of bias and the flexible correction model. In V. Yzerbyt, G. Lories & B. Dardenne, (Eds.). *Metacognition: Cognitive and social dimensions* (pp. 202-227). London: Sage.

Wegner, D.M., & Pennebacker, J.W. (Eds.) (1993). *Handbook of mental control.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Weil-Barais, A. (Ed.) (1996). *L'homme cognitif*. Paris : PUF.

Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer Verlag.

Weinstein, N.D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 806-82.

Wells, W.D. (Ed.) (1997). *Measuring Advertising effectiveness*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Wilde, G.J.S. (1982). Theory of risk homeostasis: Implications for safety and health. *Risk Analysis, 2,* 209-225.

Wilson, T.D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin, 116,* 117-142.

Wood, J.V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin, 106*, 231-248.

Wood, W. (1996). Social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 73-85.

Wortman, C.B., & Brehm, J.W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 8, pp. 278-336). New York: Academic Press.

Wyer, R.S., & Srull, T.K (Eds.) (1984; 1994). *Handbook of social cognition*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Yzerbyt, V., Lories, G., & Dardenne, B. (Eds.) (1998). *Metacognition: Cognitive and social dimensions*. London: Sage.

Yzerbyt, V., & Schadron, G. (1996). *Connaître et juger autrui : une introduction à la cognition sociale*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Zillman, D., & Zillman, M. (1996). Psychoneuroendocrinoloy of social behavior. In E.T. Higgins & A.E. Kruglanski (Eds.). *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 39-71). New-York: Guilford Press.

Zsambock, C.E., & Klein, G. (Eds.) (1996). *Naturalistic decision making*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Zuckerman, M. (1991). Sensation seeking: The balance between risk and reward. In L.P. Lipsitt & L.L. Mitnick. (Eds.). *Self-regulatory behavior and risk taking: Causes and consequences* (pp. 143-152). Norwood, NJ: Ablex.