

# La formation d'impression

Cours 2

1

## La formation d'impression

Qu'est-ce qu'une impression?

Qu'est-ce qu'une représentation cognitive?

2

## La formation d'impression

Exemples de contextes où les impressions sont importantes

- Lorsqu'on veut faire bonne impression
- Lorsqu'une décision est basée sur l'impression que l'on se fait de quelqu'un
- Entrevue d'embauche
- Entrevue professionnelle (médicale, psychothérapeutique, d'affaire,...)
- Relations avec la clientèle (serveur, vendeur, coiffeur,...)
- Blind date
- Témoignage en court
- Élections et personnalités publiques

3

## Sur quels indices se basent nos impressions?

- Apparence physique
- Communication non-verbale
- Familiarité

4

## Sur quels indices se basent nos impressions?

### L'impact de l'apparence et de la beauté physique

- ... considérés plus intéressants, chaleureux, habiles socialement (Feingold, 1992)
- ... améliore, chez des enfants, l'intelligence et le potentiel académique perçus par des professeurs (Clifford, 1975)
- ... augmente les chances d'être aidé par un étranger (Benson et al., 1976)
- ... diminue la durée des sentences de prison (Stewart, 1985)
- ... augmenterait les chances d'être embauché (Cash et Kilcullen, 1979)

5

## Sur quels indices se basent nos impressions?

### L'impact de l'apparence et de la beauté physique

- Un paradoxe de l'effet de la beauté physique  
Lors d'une simulation (Heilman et Stopeck, 1985), des gens avaient à évaluer des vices-présidents sur la base d'une photo.  
L'homme attirant fut considéré comme étant plus compétent que celui moins attirant.  
Ce fut l'inverse pour les femmes. Comment expliquer?

6

## Sur quels indices se basent nos impressions?

### L'effet de la communication non-verbale

#### Éléments interprétés comme des signes de bonne disposition

- L'expression non-verbale des émotions (Friedman et al., 1988)
- En occident : Corps face à soi, penché vers soi, répond par hochement (Mehrabian, 1972)
- Pupilles dilatées (Niedenthal et Cantor, 1986)
- Contact oculaire fréquent (Kleinke et al., 1974)
  - Non-fréquent : non-amical, nerveux, timide (Zimbardo, 1977)
  - Soutenu : colère ou hostilité (Ellsworth et Carlsmith, 1973)

7

## Sur quels indices se basent nos impressions?

### L'effet de la communication non-verbale

#### La détection de la tromperie

- Détection vs Camouflage : le visage comme lieu de combat habituel
- Alternatives : voix aigüe, mouvement des mains ou des jambes (Ekman et Friesen, 1974)
- Peut-on se proclamer expert?  
Épreuve : Détecter la véracité d'un témoignage sur film  
Échantillons : Étudiants sans expérience, enquêteurs de police, douaniers américains, agents de la CIA, agents des services secrets

8

## Sur quels indices se basent nos impressions?

### L'effet de la familiarité

- Des femmes familières étaient considérées plus intéressantes, attirantes, chaleureuses et intelligentes que d'autres moins familières (Moreland et Beach, 1992)
- Généralisation de l'effet
- Comment tirer partie de cet effet?

#### L'effet du comportement : inférence de dispositions internes durables

9

## Sur quels indices se basent nos impressions?

Le rôle de la saillance et de l'attention dans le poids des sources d'inférence

- Caractéristiques inusitées (dans notre univers) ou fort contraste contexte/caractéristique
- Ex : Familiarité en terrain inconnu, caractéristiques minoritaires

10

## L'interprétation des indices

Le rôle des associations entre représentations cognitives

- Associations par similarité de contenu
- Associations par cooccurrences répétées
- Importance de l'influence sociale dans la création des associations (groupes sociaux, médias,...)
- Importance de la force d'association pour l'automatisation du traitement de l'info
- Le problème de l'ambiguïté des situations

11

## L'interprétation des indices

Le rôle de l'accessibilité des représentations cognitives

- Accessibilité par activation simultanée
- Effet de l'humeur
- Effet des attentes
  - appartenance à un groupe social (âge, genre, gr. ethnique, status social, étiquette psychiatrique (Rosenhan, 1973),...)
  - information préalable, rumeurs
  - biais d'appartenance (p.e. débat des chefs)
  - information contextuelle (p.e. interprétation des expressions faciales, funérailles vs comédie (Trope, 1986))

12

## L'interprétation des indices

### Le rôle de l'accessibilité des représentations cognitives

- Accessibilité par activation récente (l'effet d'amorçage ou « priming »)
- Expérience d'amorçage
- Importance de la récence et de la pertinence
- Ex : Sexisme et monde du travail  
Amorçage : Annonce sexiste ou non chez des hommes  
Situation : Entrevue d'une femme  
Impact : moins grande distance, questions plus personnelles et inappropriées, bon souvenir de l'apparence physique, mauvais souvenir du contenu de l'entrevue, femme jugée plus amicale mais moins compétente, homme jugé par la femme comme regardant plus son corps et plus motivé sexuellement.

13

## L'interprétation des indices

### Le rôle de l'accessibilité des représentations cognitives

- Accessibilité par activation fréquente
- Ex 1 : les premières relations d'importance et le développement des dimensions/critères d'importance (charme, gentillesse, accomplissement social, apparence physique, confiance en soi,...)
- Ex 2 : les médias  
Impact sur la formation d'impression et sur le souvenir

14

## Les inférences de correspondance : des comportements aux traits

- Conditions nécessaires à la validité des inférences de correspondance
  - 1- Liberté de choix
  - 2- Conséquences comparables
  - 3- Comportement inattendu

15

## Les inférences de correspondance : des comportements aux traits

- Conditions nécessaires à la validité des inférences de correspondance
  - 1- Liberté de choix
  - 2- Conséquences comparables
  - 3- Comportement inattendu

16

## Les inférences de correspondance : des comportements aux traits

- Le biais de correspondance ou erreur fondamentale d'attribution
  - L'essai pro-Castro (Jones et Harris, 1967)
  - La simulation de travail (Humphrey, 1985) 2 gérants et trois commis
  - Gérants évalués comme étant plus compétents et ayant des qualités de leadership
- Notion de rôle social et implications (du rôle à la nature)

17

## Les inférences de correspondance : des comportements aux traits

- Limites du biais de correspondance
  - Objectif: Connaître la personne ou la situation?
  - Schéma culturels d'interprétation : Occident vs Orient, cause individuelle vs sociale

18

## La première impression: un résumé

1. Sélection des indices
2. Interprétation
3. Inférence

19

## Le traitement systématique : aller au-delà de l'inférence de correspondance

- Une question de capacité (p.e. distraction) et de motivation (p.e. utilité)

20

## Les attributions causales: À quelles causes sont attribués le comportement?

- Les causes associées
- Actions vs expériences
- Pourquoi Bob drague-t-il Gertrude?
- Pourquoi Bob est-il en amour avec Gertrude?
- Adéquation entre comportement et script

21

Les attributions causales:  
À quelles causes sont attribués le  
comportement?

- Les causes accessibles  
Ex d'amorçage : The pilot liked the carpet, aviator vs  
rug (Rholes et Pryor, 1982)

22

Les attributions causales:  
À quelles causes sont attribués le  
comportement?

- Les causes saillantes  
Relativité de la saillance : l'exposition aux acteurs  
(témoignage volontaire ou forcé?)

23

Les attributions causales:  
À quelles causes sont attribués le  
comportement?

- Kelley (1967)  
Attribution causale à l'émetteur, au récepteur ou au  
contexte?  
Consensus (même cmpt pour diff émetteur face au  
récepteur)  
« Distinctiveness » (l'émetteur émet ce cmpt face à  
peu d'autres récepteurs)  
« Consistency » (l'émetteur émet souvent ce cmpt  
face à ce récepteur)  
HHH vs LLH vs LHL

24

## La formation d'impressions complexes

- Les théories implicites de la personnalité
- Les traits de même valence s'attirent
- Associations culturelles et idiosyncratiques : les expériences personnelles
- Le développement des réseaux de traits
- L'effet de négativité et l'ordre d'apparition (p.e. artiste)

25

## Motivation vs Précision : quels sont les enjeux?

- Relation insécure? Évitions les conflits
- Coopérant vs compétiteur :
- Exercice d'inférence
- 2 4 6
- 17 19 21

26

## Motivation vs Précision : quels sont les enjeux?

- Le problème de l'inférence : une tendance à confirmer attentes, désirs et premières impressions
- Les impressions ne sont corrigées que lorsque jugé nécessaire et que les ressources motivationnelles et cognitives sont disponibles

27

## L'impact des impressions

- Impressions et jugements
  - L'utilisation du moindre nombre d'attributs
  - Plus grande accessibilité des jugements et inférences passés que des causes de ces jugements (contexte,...)
  - L'utilité d'une impressions augmente ses chances de survie

28

## L'impact des impressions

- Impressions et interprétations
  - L'effet de primauté : L'impression initiale affect l'interprétation subséquente
  - Le « perseverance bias » : L'effet reste même lorsque l'impression est prouvée fausse (p.e. rumeurs et évidences inadmissibles)
  - Recherche sélective d'information

29

## L'impact des impressions

- Impressions et comportements : la prophétie auto-réalisante (« self-fulfilling prophecy »)
  - Difficulté de se reconnaître comme influence (Libéral vs conservateur, Gilbert et Jones, 1986)
  - Étude de Rosenthal et Jacobson (1968) Attentes des profs et performances académiques
  - Les limites des prophéties auto-réalisantes : ouverture à l'influence
    - conscience des attentes
    - certitudes à propos de soi
    - désirabilité sociale

30

## L'impact des impressions

- Gérer les informations incompatibles avec nos impressions premières
- Ce qui est remis en question :
- 1- notre sens de maîtrise
  - 2- les décisions basées sur nos impressions (p.e. relation à l'autre)

31

## L'impact des impressions

- Gérer les informations incompatibles avec nos impressions premières
- Solution 1 : le traitement superficiel permet de négliger les incohérences

32

## L'impact des impressions

- Gérer les informations incompatibles avec nos impressions premières
  - Solution 2 : le traitement systématique permet d'harmoniser les incohérences en complexifiant l'impression
- Mais...

33

## L'impact des impressions

- Gérer les informations incompatibles avec nos impressions premières
  - Solution 2 : le traitement systématique permet d'harmoniser les incohérences en complexifiant l'impression
- Mais : le traitement systématique a tendance à excuser l'incohérence (p.e. cause situationnelle) pour sauver l'impression initiale
- Ex : Violence conjugale

34

## L'impact des impressions

- Peut-on changer nos impressions?
- La notion de transformation

35

# Voilà!!

36