

Numéro 24

unine

PERSUASION

Tous pigeons ?

COMMUNICATION

A corps ou à cris

CROYANCES

Les enfants ne gobent pas tout

Les sciences cognitives

unine

UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

Les arcanes de la connaissance

Ils sont psychologues, linguistes, philosophes ou biologistes... Leurs disciplines diffèrent, mais un même intérêt les réunit : comprendre la nature de l'esprit humain. Ce trait commun leur vaut de participer au Centre de sciences cognitives, qui fêtera sa première année d'existence lors d'une conférence internationale, en janvier 2012 à l'Université de Neuchâtel. Suivra un Master en sciences cognitives. Nouveau, lui aussi !

« Puisqu'il nous est impossible d'acquérir ou de vérifier chaque information par nous-mêmes, nous sommes bien obligés de faire confiance aux dires d'autrui », expliquent Fabrice Clément et Louis de Saussure, professeurs à l'Institut des sciences du langage et de la communication. L'idée que des dinosaures aient un jour existé sur notre planète ne pose en général pas trop de problèmes. Tout le monde (ou presque) l'accepte. Mais notre cerveau rejette quantité d'autres assertions tout aussi difficiles à contrôler. Comment opère-t-il ce tri ? « La masse d'informations qui nous parvient en permanence est passée au travers d'un filtre cognitif qui teste la cohérence et la consistance des données de façon très rapide et souvent de manière inconsciente », expose Fabrice Clément. « Ces mécanismes de filtrage nous évitent de procéder à de longues enquêtes, pour chaque information reçue, en nous reposant sur des faisceaux d'indices, notamment linguistiques », poursuit son collègue Louis de Saussure.

Une sélection naturelle plus zélée aurait pu nous doter d'une machinerie cérébrale hyper-efficace, n'ouvrant la porte de notre esprit qu'aux informations les plus sûres. Mais l'évolution ne s'offrirait jamais ce luxe beaucoup trop coûteux en énergie et en temps. Comme tous les autres organes, notre cerveau est le fruit d'un « bricolage » évolutif. Il n'est pas rare que des idées non-fondées passent la barrière de son filtre cognitif. Cette imperfection est cependant largement compensée par la rapidité avec laquelle le cerveau vérifie la plausibilité des affirmations qui lui sont présentées.

Des idées toutes faites

On serait tenté de se demander pourquoi un bijou aussi finement ciselé se hâte de la sorte pour se forger une opinion, au risque de se laisser instrumentaliser, notamment par un discours persuasif ou par le marketing? Pour Fabrice Clément, « cela se comprend

mieux si l'on considère la fonction première de nos croyances. Ces dernières sont en effet censées refléter (tant bien que mal) l'état réel de notre environnement. La rapidité avec laquelle nous les acceptons ou les rejetons nous permet d'adapter sans tarder notre comportement aux pressions de cet environnement. »

Chercheurs en sciences humaines, Louis de Saussure et Fabrice Clément n'ont pas peur de faire appel à des concepts biologiques, comme l'évolution, pour faire progresser leurs recherches. Au contraire, le Centre de sciences cognitives qu'ils ont créé et qu'ils dirigent conjointement jette des ponts entre des disciplines aussi hétérogènes que les neurosciences, la philosophie de l'esprit, la linguistique, l'éthologie, la psychologie ou l'anthropologie. Chacun à leur manière, les scientifiques ainsi réunis sous une même bannière poursuivent l'objectif premier des sciences cognitives : comprendre la nature de l'esprit humain. Leurs recherches s'articulent sur deux axes : d'une part cognition, société et culture, d'autre part langage, sens et cognition. Le premier groupe relève du ressort du professeur Fabrice Clément ; le second du professeur Louis de Saussure.

Un centre aux ramifications internationales

Le nouveau centre ne se contente pas d'accentuer les collaborations entre psychologues du travail, éthologues, philosophes, linguistes et sociologues de notre alma mater. Il implique également de nombreux chercheurs externes à notre institution. Comme Laurence Kaufmann, de l'Université de Lausanne, avec qui Fabrice Clément a développé l'hypothèse selon laquelle les êtres humains sont « naturellement » doués pour saisir et faire sens de certains indices propres à leur environnement social, comme l'appartenance au groupe, la notion de hiérarchie ou encore les règles sociales.

Un autre projet, de dimension européenne et dirigé de Paris par Joëlle Proust, s'intéresse à la métacognition. Cette discipline se penche par exemple sur notre propension à croire dur comme fer à certaines choses et très mollement à d'autres. Du côté du langage, l'approche cognitive permet de traiter des dimensions aussi variées que la persuasion dans le discours ou des sujets plus grammaticaux comme le fonctionnement des temps verbaux. Le champ d'étude de ce groupe ne se fixe d'ailleurs pas sur la seule langue française et s'étend, depuis peu, à l'italien.

Nouveau Master en sciences cognitives

Un Master en sciences cognitives, encore en préparation, devrait bientôt débiter à l'Université de Neuchâtel. Il poursuit *grosso modo* les mêmes objectifs que le Centre de sciences cognitives, dont il est une émanation. Il aborde lui aussi de façon naturaliste les différentes facettes de la communication et les processus qui sous-tendent la diffusion des croyances. Les étudiants, formés aussi bien par des biologistes du comportement animal que par des spécialistes de la psychologie humaine, analyseront les phénomènes de la compréhension et de l'adhésion, aussi bien en se focalisant sur leurs mécanismes de base qu'en analysant les processus qui régissent les mouvements sociaux de grande ampleur. Spécifique à l'Université de Neuchâtel, ce Master vise à former des chercheurs qui s'activeront dans un domaine en ce moment en plein essor.

En savoir plus :
www2.unine.ch/cognition

Fabrice Clément et Louis de Saussure

L'homme, cet animal particulier

Fasciné par les processus psychologiques et sociaux qui sous-tendent l'acquisition des croyances, le professeur Fabrice Clément s'est formé en sciences sociales, en philosophie de l'esprit et en psychologie du développement. Ce parcours l'a convaincu de l'importance et de l'attrait des sciences cognitives. Il est responsable du groupe *Cognition, société, culture* au Centre de sciences cognitives de notre université.

Vous adoptez une approche naturaliste dans vos recherches en sciences cognitives. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Je suis partisan de l'idée d'un continuum entre les différentes disciplines. De nombreux mécanismes à l'œuvre dans la cognition animale se retrouvent chez les humains. C'est pourquoi je n'hésite pas à sortir des sciences sociales, dont je suis issu, pour étayer mes recherches. D'ailleurs, le Centre de sciences cognitives que nous avons mis sur pied, Louis De Saussure et moi, regroupe des chercheurs de disciplines aussi distinctes que la biologie, la psychologie ou la sociologie. Ces derniers s'entendent néanmoins très rapidement. Cela tient probablement au fait qu'ils étudient le même sujet : les rouages de la cognition et de la communication. Les biologistes essaient d'en cerner les mécanismes de base, tandis que les sociologues considèrent les processus de haut niveau, comme la culture ou les croyances collectives. On peut dire qu'ils traitent de particularités sur une base commune. On aimerait peut-être se le cacher, mais l'homme n'est finalement qu'un animal particulier.

Vous portez également une grande attention au rôle des émotions...

De nombreux chercheurs en sciences cognitives pensent en effet que certains processus émotionnels jouent un rôle essentiel dans l'élaboration de nos croyances. Nous accordons ainsi d'autant plus de crédit à une chose que nous en ressentons, dans notre for intérieur, le bien-fondé. Cela nous invite à penser que les mécanismes cognitifs ne sont pas associés à de l'intellect pur : ils résident également du côté des sentiments. Ceci dit, il nous est impossible de croire par un pur acte de volonté.

Nous parvenons par contre très bien à nous cacher des évidences.

C'est le phénomène de l'aveuglement volontaire. Notre cerveau, en simulant rapidement et inconsciemment les conséquences de certaines informations pour notre bien-être, est parfois en mesure de « figer » son activité. On cite souvent l'exemple d'une femme qui « voit » la trace de rouge à lèvres sur le col de son mari et qui efface presque instantanément cette donnée de sa mémoire. Le rôle de la dopamine pourrait être fondamental pour expliquer ce phénomène. Ce neuromédiateur est associé à tout un réseau cérébral, le système de récompense, qui procure du plaisir lorsqu'il est activé. En stimulant la circulation sanguine, la sécrétion de dopamine augmente l'apport d'oxygène et donc la poursuite ou même l'accentuation des activités cérébrales. Face à une information, notre cerveau anticipe les conséquences émotionnelles qui vont en découler. Si cela fait émerger une pensée positive, le plaisir qui lui est associé libère de la dopamine qui pousse le cerveau à continuer sur cette idée. Au contraire, une pensée négative coupe la production de dopamine et provoque d'autres changements, comme la production de cortisol. Cette hormone liée au stress diminue l'activité neuronale, jusqu'à « éteindre » la pensée correspondante. C'est ce qui pourrait se passer avec la trace de rouge à lèvres.

Nous serions ainsi poussés naturellement vers des pensées positives. Or, les librairies débordent d'ouvrages de développement personnel qui visent à nous apprendre à chasser les idées noires.

Ceci résulte d'une autre fonction importante du système nerveux central : réagir aux dangers potentiels en anticipant les moyens d'y remédier. Ainsi, lorsqu'un danger nous semble imminent, nous sommes poussés à réagir très vite. Notre filtre cognitif peut alors être court-circuité. C'est la porte ouverte à la crédulité. On cite souvent comme exemple la mise en ondes de la *Guerre des Mondes* par Orson Welles. En 1938, cette émission radiophonique suggéra que les extraterrestres étaient en train de débarquer sur Terre, ce qui provoqua une véritable panique auprès de milliers d'Américains et de Canadiens.

En savoir plus :

Fabrice Clément (2006), *Les mécanismes de la crédulité*, Genève/Paris, Droz.
www2.unine.ch/cognition
www.fabriceclement.net



Spécialiste de la persuasion

Louis de Saussure est professeur ordinaire de linguistique et analyse du discours à l'Institut des sciences du langage et de la communication, où il est notamment responsable du programme de Master en sciences du langage et de la communication. Il s'occupe également du Centre de sciences cognitives où il dirige le groupe *Langage, sens, cognition*.

Deux mots sont indissociables de vos recherches : sémantique et pragmatique. Pouvez-vous nous les expliquer ?

Prenez la phrase « je t'aime ». Elle peut effectivement rendre compte des sentiments qu'éprouve une personne à l'égard d'une autre. Mais dans un contexte ironique, elle peut signifier exactement l'inverse. Ces contenus implicites constituent l'objet d'étude de la pragmatique cognitive. Cette discipline se penche sur les mécanismes mentaux qui permettent d'attribuer un « vouloir dire » à une phrase. Elle examine la mise en relation du contenu abstrait avec le contexte en vue de communiquer un message intentionnellement. La sémantique regarde quant à elle comment les phrases s'y prennent pour faire sens par elles-mêmes. Elle ne fait pas cas du contexte.

Ces deux premiers niveaux nous mènent à votre troisième axe de recherche : la persuasion.

J'analyse en effet le discours persuasif envisagé sous l'angle de la pragmatique cognitive. On s'est beaucoup penché, ces dernières décennies, sur la façon dont s'opèrent les changements d'opinions, par exemple dans le milieu politique. Les avancées scientifiques récentes, notamment celles qui décryptent le fonctionnement cérébral, permettent de nouvelles considérations qui rendent nos recherches encore plus passionnantes. A vrai dire, c'est l'ensemble des sciences cognitives qui connaissent en ce moment un formidable essor. Il y a une grande demande de gens compétents en la matière. C'est l'une des raisons qui nous a motivés à mettre sur pied le nouveau Master en sciences cognitives.

La vie de tous les jours doit vous offrir de nombreuses opportunités de pratiquer l'analyse du discours. Citez nous en une.

Le vote sur les minarets était particulièrement démonstratif d'un biais cognitif. C'est l'idée de présomption de pertinence. J'ai d'ailleurs publié un éclairage sur ce sujet dans le journal *Le Temps*, le 9 décembre 2009. Nous sommes tous naturellement enclins à considérer une question qu'on nous pose comme pertinente. Dans la votation sur les minarets, la question est pertinente s'il se construit des minarets en Suisse, qui plus est en nombre suffisamment important pour mériter une initiative de ce type. De plus, si l'on parle d'interdire les minarets, c'est qu'ils peuvent être dangereux. La réponse des votants n'a donc pas concerné directement la question posée, mais plutôt cette présupposition. A savoir qu'il pourrait bientôt pousser des minarets dans mon quartier, dans mon village, de manière anarchique, en prélude à une sorte d'invasion qu'il faudrait contenir avant qu'elle crée des dégâts. Le peuple a – inconsciemment – mis entre parenthèses les longues procédures d'autorisation de construire, le nombre restreint de musulmans pratiquants en Suisse et le fait qu'ils ont droit à leurs symboles comme les chrétiens ont droit à leurs clochers et les israélites à leurs synagogues, etc.

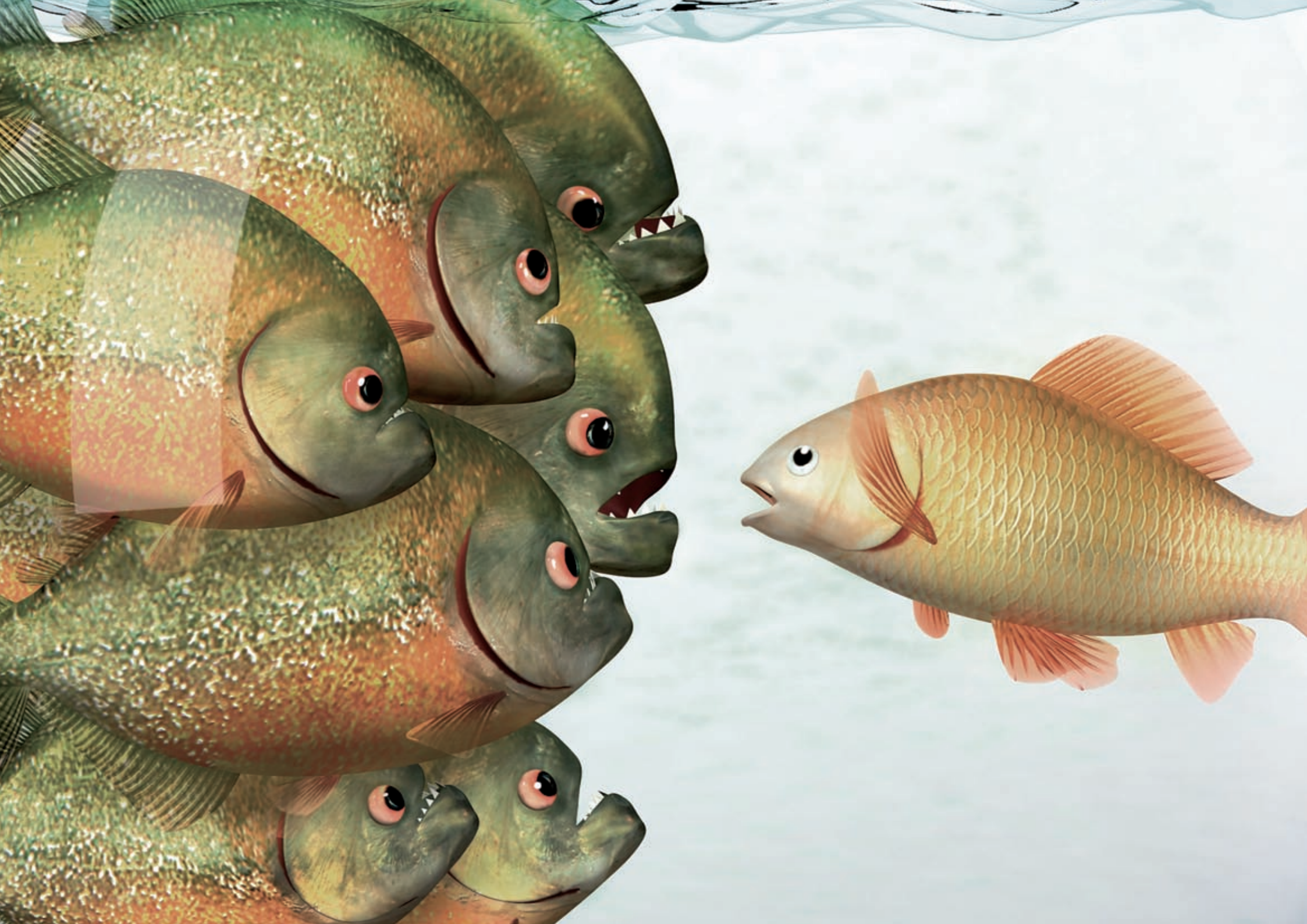
Dans cette prise de position, vous parlez aussi de « duperie de soi-même ».

Nous avons tendance à conserver nos croyances, même face à une affirmation contradictoire. Des chercheurs ont démontré que nous consommons davantage d'énergie en changeant d'opinion qu'en campant sur nos positions. Lors de l'initiative contre les minarets, de nombreux votants avaient certainement conscience de prendre une décision très peu réfléchie, mais il leur était plus facile de laisser cette pensée en dehors de leurs soucis.

En savoir plus :

www2.unine.ch/louis.desaussure/accueil

www2.unine.ch/cognition



Pourquoi disons-nous toujours « OK » ?

Pour Adrian Bangerter, professeur à l'Institut de psychologie du travail et des organisations, la communication ne s'arrête pas au contenu du discours. Elle intègre également les outils linguistiques et gestuels qui permettent de transiter d'une action à l'autre lorsque nous exécutons une tâche à plusieurs.

C'est bien connu : pour monter un meuble IKEA, il ne faut pas seulement être deux. Il faut surtout savoir se coordonner au cours des différentes étapes de l'opération. Tous les jeunes couples qui se sont un jour mis en ménage en ont fait la dure expérience : le montage d'une étagère en dit parfois plus sur la communication à l'intérieur du couple qu'une longue thérapie. (Les vieux amants qui se mettent en ménage apportent généralement leurs propres meubles).

Cette bonne entente dans la réalisation d'une tâche commune repose en grande partie sur des gestes et des paroles si banaux que nous ne leur accordons plus aucune attention. Un des thèmes de recherche d'Adrian Bangerter, professeur à l'Institut de psychologie du travail et des organisations, consiste à repérer et analyser ces petits signaux qui permettent à plusieurs personnes de se coordonner pour mener à bien une tâche commune.

« Pour reprendre l'exemple des partenaires qui montent ensemble un meuble IKEA, ils auront, de temps en temps, besoin d'indiquer à l'autre qu'il est temps de passer à l'action suivante, développe Adrian Bangerter. Ils le feront peut-être à l'aide de la locution OK. Nous utilisons très souvent ce marqueur avant de commencer une action ou lorsqu'elle se finit. C'est une manière de montrer à son coéquipier où l'on en est dans la réalisation de la tâche. »

Le psychologue ne se contente pas d'analyser les outils linguistiques utiles à une bonne coordination. Il s'intéresse également aux gestes employés à cette même fin. Comme montrer quelque chose du doigt, pour notamment économiser son langage verbal.

Selon Adrian Bangerter, « l'homme est la seule espèce capable de comprendre de façon systématique le geste de pointage ». Ceci nécessite en effet de posséder une vision de l'autre en tant qu'être doué d'intelligence. Les enfants ne comprennent que vers douze ou dix-huit mois le geste de pointage, car c'est l'âge auquel ils parviennent à attribuer des intentions à une personne.

En savoir plus :

<http://doc.rero.ch/record/20990>
www.unine.ch/ipto



Communication : à corps ou à cris ?



Trois scientifiques investis dans le Centre de sciences cognitives nous livrent chacun un petit commentaire sur la communication animale.

Une théorie circule dans le milieu de l'éthologie, cette science qui étudie le comportement animal en tant qu'adaptation à son écologie. Selon elle, l'humain aurait commencé à communiquer non pas à l'aide de cris, mais en faisant des gestes. Si cette hypothèse – jusqu'ici jamais vérifiée – se révélait fondée, on pourrait imaginer que les grands singes, en particulier le chimpanzé, privilégient eux aussi la gestuelle à la communication verbale.

Redouan Bshary

Professeur d'éthologie

Que le langage humain s'insère comme prolongement de la communication animale relève du fait établi. Mais où en sont les animaux ? Quel est leur niveau ? Difficile d'évaluer une communication que nous ne comprenons pas. Des spécialistes du comportement animal parviennent à en déchiffrer des bribes. Un cri, suivi d'un silence et d'un autre cri, pourrait par exemple indiquer la menace d'une attaque imminente par un prédateur ailé. Mais assisterions-nous pour autant à l'ébauche d'une syntaxe animale ? Si certains animaux paraissent capables de signaler la fin d'un danger par des signes bien distincts, faut-il voir là les prémises de la négation ? Les linguistes restent très sceptiques. Pour eux, les singes sont capables d'un proto-langage étonnant, mais tant qu'ils n'auront pas la capacité de créer un nombre infini de phrases à partir d'un ensemble fixe de règles, il ne serait question de parler de syntaxe, au sens des langues humaines.

Louis de Saussure

Professeur de linguistique et analyse du discours

Le discours oral humain est relativement bien dominé par la conscience. Nous ne disons, en règle générale, que ce que nous voulons bien dire. Au contraire, nous savons – intuitivement – qu'il est très difficile de contrôler les innombrables petits mouvements corporels qui trahissent notre ressenti. Un haussement de sourcils, un regard qui fuit ou une lueur de fou rire dans le regard nous renseignent généralement beaucoup mieux sur les pensées d'autrui qu'une longue litanie. C'est probablement la raison pour laquelle nous avons tendance à nous fier davantage à la gestuelle dans les situations ambiguës, où l'information communiquée oralement ne correspond pas à ce que nous suggèrent les mouvements corporels de l'informateur.

Marianne Schmid Mast

Professeure de psychologie du personnel

Suivez LA guide !

L'Université de Neuchâtel possède un Laboratoire d'éco-éthologie. Ce dernier étudie le comportement animal comme une adaptation à son écologie. Dirigé par le professeur Bshary, ce groupe d'éthologues s'intéresse notamment aux singes vervets et à leurs capacités cognitives. L'équipe pourra bientôt profiter des compétences du professeur Klaus Zuberbühler, grand spécialiste de primatologie nouvellement nommé à Neuchâtel et qui entrera en fonction le 1^{er} mars 2012.

Chez les singes vervets, une ménagère d'âge mûr jouit d'une considération sans commune mesure. Ses congénères scrutent des yeux ses moindres faits et gestes pour mieux suivre son exemple. De quoi rendre « ve-verte » de jalousie toute ménagère d'âge mûr malheureusement inféodée à l'espèce *Homo sapiens*.

Les vervets, petits singes à face noire bordée de poils blancs et au pelage gris-jaune-vert, vivent en groupes de dix à cinquante individus dans les régions qui s'étendent de l'est au sud du continent africain. Mais c'est au cœur de réserves naturelles sud-africaines que l'équipe du professeur d'éthologie Redouan Bshary les étudie.

Erica van de Waal, alors doctorante, y a démontré, pour la première fois en milieu sauvage, que les femelles se montrent plus convaincantes que les mâles lorsqu'il s'agit de mobiliser l'attention générale. En effet, les membres d'un groupe copient plus volontiers les gestes nécessaires pour se procurer de la nourriture si c'est une femelle qui les fait.

Elles donnent l'exemple !

Pour étayer leur découverte, les éthologues neuchâtelois ont utilisé une boîte renfermant un morceau de pomme visible de l'extérieur. La boîte en question se laissait ouvrir selon deux mécanismes différents. Lorsqu'une femelle dominante, entraînée à ouvrir la boîte de la bonne manière, faisait la démonstration au reste du groupe, environ quatre-vingt pour cent des observateurs se mettaient à l'imiter. Si, au contraire, un mâle dominant servait de modèle, le taux de participation chutait à près de cinquante pour cent.

« Chez les vervets, les femelles restent toute leur vie au sein du groupe qui les a vues

naître », explique le professeur Bshary. Les mâles quittent au contraire leur groupe natal pour en intégrer un autre. A partir de cette précision, les chercheurs ont déduit l'hypothèse suivante. Les femelles, qui connaissent bien les ressources en nourriture de ce territoire qu'elles n'ont jamais quitté, jouissent d'une plus grande autorité en la matière sur le groupe, au contraire des mâles adultes, qui sont des immigrants.

Une partie des recherches menées* par le professeur Bshary visent à cerner l'émergence de l'intelligence au cours de l'évolution. « Nous aimerions trouver les conditions écologiques qui ont sélectionné nos capacités cognitives au cours du temps, explique le professeur. En d'autres termes, nous cherchons ce qui rend l'intelligence humaine si unique. Pour cela, nous avons besoin d'une approche comparée avec d'autres espèces animales intelligentes. »



* Ces recherches ont lieu grâce à un financement du Fonds national suisse. Pilotées par le professeur Bshary, elles se déroulent dans la réserve privée de Mawana, Kwazulu Natal, dans le cadre du *Inkavu Vervet Project*.



L'auto-sabotage, une spécialité toute féminine

Hillary Clinton représente l'icône de la réussite au féminin. Son image projetée sur les murs d'une salle d'expérience rassure les candidates à un poste d'embauche. Leur performance s'en trouve améliorée. Rencontre avec Marianne Schmid Mast, de l'Institut de psychologie du travail et des organisations, intéressée, entre autres, par les questions de perception sociale dans les entretiens de sélection.

« Ce poste est beaucoup trop élevé pour moi. » « C'est sûr qu'un homme a plus de chances que moi d'être choisi. » « Il faut que j'en fasse trois fois plus, puisque je suis une femme. » Beaucoup de candidates à un emploi qualifié ont ce genre d'idées en tête juste avant et pendant l'entretien d'embauche qui pourrait leur ouvrir de nouvelles perspectives professionnelles. Sans grande surprise, cela ne leur réussit pas. De nombreuses données montrent en effet que les femmes qui briguent un poste de travail relativement élevé dans la hiérarchie ne l'obtiennent souvent pas. Les décideurs leur préfèrent un collègue de sexe masculin.

A l'Institut de psychologie du travail et des organisations (IPTO), Marianne Schmid Mast et Ioana Latu cherchent les raisons susceptibles d'expliquer ce phénomène. « Nous nous intéressons au côté subjectif, partiellement démontré, qui fait que les femmes se désavantagent elles-mêmes. » Pour cette professeure de psychologie du personnel et sa postdoc, une grande part du problème tient dans la perception du leadership qu'ont les femmes.

Hillary : la force contagieuse

Les spécialistes ont baptisé le mécanisme en jeu « prophétie auto-réalisatrice ». En imaginant des raisons qui pourraient nuire à leur nomination, les candidates se mettent une pression qui leur fait perdre leurs moyens. Résultat : leur performance lors de l'entretien d'embauche est effectivement moins bonne que celle des candidats masculins. Qui leur soufflent le job !

« Nous nous sommes demandé ce qu'il était possible de faire pour changer cela », explique Marianne Schmid Mast. Avec son équipe, elle a mis sur pied une série d'expériences impliquant une soixantaine d'hommes et autant de femmes. Son but : donner un modèle de rôle positif. « Les participants avaient pour tâche de convaincre des administrateurs et des étudiants universitaires de la nécessité d'augmenter la taxe d'écolage, explique-t-elle. L'expérience se déroulait de trois façons différentes. Nous projetions au fond de la salle une image d'Hillary Clinton. Aucune image n'était projetée. La photo de Bill Clinton était projetée. »

Les prédictions de Marianne Schmid Mast se sont révélées parfaitement fondées. La vision d'une femme battante pendant la prestation suffit pour regonfler l'égo des participantes. Ces dernières présentent leurs idées avec plus de conviction et parviennent à conquérir leur audience (constituée principalement d'administrateurs et d'étudiants). La projection de l'image de Bill Clinton n'a de son côté montré aucun effet sur la performance des participants, tous sexes confondus. Et Hillary a laissé parfaitement froide la gent masculine investie dans l'exercice.



Les centres d'intérêt de Marianne Schmid Mast s'étendent aux questions de pouvoir, de hiérarchies et de leadership, au comportement verbal et non verbal dans les interactions face-à-face, ainsi qu'à la perception sociale dans les entretiens de sélection.

Les petits ne gobent pas tout

« Attention à ce que tu lui dis ! Les enfants croient tout ce qu'on leur raconte. » Qui ne s'est jamais fait mettre en garde par une grande personne convaincue de l'infinie crédulité des tout-petits ? Il n'en est rien, affirme Nathalie Terrier. Cette psychologue du développement brise de nombreux préjugés au fil de ses recherches sur l'acquisition des connaissances chez l'enfant au travers du témoignage d'autrui. Enquête dans le monde magique – et finalement assez sceptique – de l'enfance.

Un après-midi comme un autre, dans une crèche de Suisse romande. Une jeune femme manipule deux playmobil devant un enfant. Le plus petit des jouets se penche au-dessus d'une boîte et dit : « il y a une poire, là-dedans ». L'autre playmobil, le grand, regarde à son tour et dit : « C'est une pomme ». Laquelle des deux poupées l'enfant – qui ne peut pas voir de lui-même le contenu de la boîte - va-t-il croire ? La grande, qui préfigure l'adulte ou la petite, qui symbolise l'enfant ?

Dans sa thèse de doctorat à l'Institut des sciences du langage et de la communication, Nathalie Terrier cherche à voir comment l'enfant préscolaire (entre deux ans et demi et cinq ans) acquiert ses connaissances au travers des témoignages d'autrui. Elle s'intéresse particulièrement aux conditions qui font qu'un enfant accorde ou non sa confiance à un interlocuteur. « Nous avons souvent l'impression d'avoir obtenu la majeure partie de nos connaissances par nous-mêmes, relève la chercheuse. Cette idée nous a, entre autres, été suggérée par Jean Piaget. Aujourd'hui, nous pensons au contraire que nous apprenons en grande partie au travers des dires communiqués par autrui. »

Petits fûtés

Mais puisque les informations qui nous parviennent ne sont pas toutes dignes de foi, un criblage doit avoir lieu. Les mécanismes de sélection nécessaires à ce tri se mettent déjà en place dans l'enfance. « A deux ans et demi, un enfant est déjà très sélectif par rapport aux dires d'autrui. Il sait par exemple pertinemment rejeter une information lorsque celle-ci provient d'une personne qui ne lui paraît pas digne de confiance », explique

Nathalie Terrier. Aussi, cette dernière n'hésite-t-elle pas une seconde pour rejeter l'idée d'enfants-éponges, prêts à croire tout ce qu'un adulte va leur dire.

Dans ses recherches, la jeune psychologue du développement se concentre en particulier sur les situations où l'enfant ne connaît pas l'informateur. L'un de ses objectifs consiste à déceler les indices sociaux que l'enfant utilise pour juger de sa fiabilité. « J'essaie notamment de voir si l'âge de l'interlocuteur joue un rôle. Pour cela, j'utilise des playmobil qui jouent le rôle d'un informateur adulte et d'un autre enfant. » Les résultats montrent que les enfants dont l'âge se situe entre deux ans et demi et trois ans et demi accordent plus facilement leur confiance au petit playmobil. Au-delà de trois ans et demi, et jusqu'à cinq ans, les enfants font indifféremment confiance au petit ou au grand playmobil.

Dans une autre série d'expériences, la chercheuse s'est amusée à placer un mur devant le plus petit des playmobil. Ce dernier perdait toute crédibilité, puisqu'il était désormais incapable de voir à l'intérieur de la boîte. Les enfants ne s'y sont pas trompés ! Même les plus jeunes, de deux ans et demi, lui ont retiré leur confiance.

En tout, pas moins de 240 enfants ont participé aux études expérimentales menées dans le cadre de la thèse de doctorat de Nathalie Terrier, commencée il y a trois ans. La chercheuse peut compter sur la collaboration ouverte de cinq crèches neuchâteloises et lausannoises. Une collaboration qu'elle déclare sans ambages « très précieuse ».

En savoir plus :

www2.unine.ch/cognition/page-21452.html





CENTRE DE SCIENCES COGNITIVES

CONFERENCE INAUGURALE

11 et 12 janvier 2012

Université de Neuchâtel

Faculté des lettres et sciences humaines
Espace Louis-Agassiz 1, Neuchâtel (Suisse)

Cette conférence internationale est organisée par le Centre de sciences cognitives de l'Université de Neuchâtel. Elle réunit des philosophes, psychologues, neuroscientifiques, sociologues, linguistes et éthologues qui visent tous à comprendre scientifiquement le fonctionnement de l'esprit.

A cette occasion, le Centre de sciences cognitives accueillera notamment le philosophe **Daniel Dennett** (Tufts University, auteur de la *Conscience expliquée*, et de *Darwin est-il dangereux ?*) et le linguiste **Frederick Newmeyer** (Washington State University, auteur de *Language form and Language fonction* et longtemps président de la Linguistic Society of America).

Comprendre la nature du langage

Une journée sera consacrée aux liens complexes qui existent entre la cognition, la communication et le langage.

Comprendre les autres, se comprendre soi-même : dans quelle mesure a-t-on besoin d'une « Théorie de l'esprit » ?

L'autre journée portera sur les processus cognitifs qui nous permettent de faire sens du comportement d'autrui.

La manifestation est gratuite et ouverte à tous.

Programme complet à cette adresse : www2.unine.ch/cognition

Contact : **Sonya Ramsbacher**, tél. 032 718 12 17, sonya.ramsbacher@unine.ch