

Les pentes cognitives naturelles de la catégorisation sociale¹

Laurent Cordonier
Université de Lausanne
Institut des Sciences Sociales
Laboratoire de Sociologie (LabSo)

Introduction



© Pixabay

Lorsque nous croisons un inconnu dans la rue, il ne nous apparaît jamais sous les traits d'un individu « générique » ; nous apercevons nécessairement, au contraire, une personne dotée d'un certain nombre de propriétés sociales. En cet inconnu, nous reconnaissons immédiatement un jeune travailleur immigré, une femme d'affaire aisée ou encore un retraité membre d'une congrégation religieuse. L'activité de catégorisation sociale à laquelle nous nous adonnons ce faisant, si elle peut sembler aussi anodine qu'elle est automatique et irrépressible, requiert pourtant une parfaite maîtrise des codes et des pratiques de sa société. En effet, les indices sur lesquels nous nous appuyons pour catégoriser un inconnu sont souvent subtils, et la situation du moment détermine le type de catégories qu'il est pertinent ou non de mobiliser. Être en mesure d'identifier correctement les propriétés sociales des personnes avec qui nous sommes amenés à interagir est pourtant extrêmement important pour nous permettre de naviguer sans encombre dans notre environnement social. Au cours de leur socialisation, les enfants doivent donc nécessairement faire l'apprentissage des catégories en usage dans leur univers socioculturel, ainsi que de la façon d'y recourir à bon escient.

Des recherches expérimentales en psychologie permettent de penser qu'un tel apprentissage social est tout à la fois rendu possible et contraint par un certain nombre de prédispositions cognitives, déjà à l'œuvre chez les très jeunes enfants et les bébés. En me basant sur ces recherches, j'avance dans cet article que l'être humain possède une tendance

¹ Les réflexions présentées dans cet article ont été élaborées dans le cadre du programme de recherche sur le « Naturalisme social » développé par Laurence Kaufmann et Fabrice Clément. Le contenu de cet article n'engage cependant que son auteur. Cette recherche a bénéficié du soutien du Fonds national suisse de la recherche scientifique (Doc.Mobility n° 148524).

cognitive spontanée (*i. e.*, non apprise) à catégoriser socialement ses semblables selon trois axes : une catégorisation horizontale, détectant les relations d'affiliation entre des individus, une catégorisation verticale, identifiant leurs relations de dominance, et une catégorisation transversale, les distinguant selon leur sexe et leur âge. Nous verrons alors que, si ces dispositions cognitives naturelles préparent les enfants à intégrer les catégories particulières en vigueur au sein de leur société, elles les inclinent malheureusement aussi à les essentialiser.

Une cognition sociale évoluée

Nous savons aujourd'hui que l'esprit d'un être humain à sa naissance n'est pas une matière informe et passive que la culture viendrait structurer de fond en comble à sa guise². En effet, au cours de son histoire évolutive, la cognition humaine a en quelque sorte été « pré-câblée » pour organiser d'une façon relativement définie le flux informationnel qui nous provient de notre environnement. Autrement dit, des structures cognitives contraignent d'emblée la manière dont nous pouvons faire l'expérience du monde qui nous entoure. Nous sommes par exemple dotés de modules cognitifs qui classent automatiquement et nécessairement les objets que nous percevons selon des ontologies définies (domaines des entités physiques, biologiques, mentales ou encore mathématiques) et qui suscitent des intuitions spontanées propres à chacun de ces domaines – comme le fait que les êtres vivants vieillissent, ou que les objets physiques ne peuvent avoir d'influence les uns sur les autres que par contact direct³.

Dans la mesure où le cerveau de l'être humain résulte largement d'une adaptation phylogénétique aux défis posés par la vie en groupes nombreux et complexes⁴, il serait extrêmement surprenant que nous ne disposions pas également d'un module cognitif dédié au traitement des « objets » sociaux. De fait, des chercheurs de différents horizons scientifiques avancent que la cognition humaine, mais également celle d'autres primates, est naturellement dotée d'un tel « module social »⁵. Il se pourrait en particulier que nous soyons spontanément enclins à repérer dans les interactions sociales de nos congénères certaines *formes* de relations prototypiques, comme de la coopération, de la compétition, de l'agression, du soin, de la dominance, ou encore, de l'échange. Une fois détectée, une telle forme de relation sociale

² Voir : **Pinker, S. (2002)**: *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*. New York: Viking Penguin.

³ Voir : **Wellman, H. M. & Gelman, S. A. (1992)**: Cognitive development: foundational theories of core domains. *Annual Review of Psychology*, 43, 337-375.

⁴ Voir : **Dunbar, R. (1998)**: The Social Brain Hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178-190 ; **Silk, J. B. (2007)**: Social components of fitness in primate groups. *Science*, 317(5843), 1347-1351.

⁵ **Cummins, D. D. (1996)**: Evidence for the innateness of deontic reasoning. *Mind & Language*, 11(2), 160-190 ; **Hirschfeld, L. A. (2001)**: On a Folk Theory of Society: Children, Evolution, and Mental Representations of Social Groups. *Personality and Social Psychology Review*, 5(2), 107-117 ; **Hirschfeld, L. A. (2013)**: The Myth of Mentalizing and the Primacy of Folk Sociology. In M. Banaji & S. Gelman (eds.), *Navigating the Social World*, New York: Oxford University Press, 101-106 ; **Kaufmann, L., & Clément, F. (2003)**: La sociologie est-elle un savoir infus? De la nature sociale de l'architecture cognitive. *Intellectica*, 36(37), 421-457 ; **Kaufmann, L. & Clément, F. (2014)**: Wired for Society: Cognizing Pathways to Society and Culture. *Topoi*, January 2014 ; **Kaufmann, L. & Cordonier, L. (2011)**: Vers un naturalisme social. À la croisée des sciences sociales et des sciences cognitives. *SociologieS* [En ligne], Débats: "Le naturalisme social" ; **Kinzler, K. D. & Spelke, E. S. (2007)**: Core systems in human cognition. In C. von Hofsten & K. Rosander (eds.), *Progress in brain research*, 164, 257-264 ; **Seyfarth & Cheney (2013)**: The Evolution of Concepts About Agents. In M. Banaji & S. Gelman (eds.), *Op. Cit.*, 27-30 ; **Thomsen, L. & Carey, S. (2013)**: Core cognition of social relations. In M. Banaji & S. Gelman (eds.), *Op. Cit.*, 17-22.

susciterait automatiquement des attentes spécifiques quant à l'évolution d'une interaction donnée⁶. Par exemple, le fait de repérer un cas de coopération dans une interaction entre deux personnes nous ferait spontanément anticiper qu'elles se partageront le fruit de leurs efforts, plutôt qu'elles ne se le disputeront.

Il se pourrait que cette attention naturelle à l'égard de certaines formes de relations sociales mais aussi, nous le verrons, à l'égard de certaines propriétés apparentes des individus, nous pousse à catégoriser nos semblables selon des modalités spécifiques. Pour établir si l'activité de catégorisation sociale des personnes qui nous entourent fait effectivement l'objet d'inclinations cognitives naturelles, il est particulièrement intéressant de se pencher sur la façon dont les bébés et les très jeunes enfants catégorisent les individus qu'ils aperçoivent. En effet, dans la mesure où leur socialisation est balbutiante, et du fait qu'ils ne disposent que d'une expérience sociale extrêmement limitée, les bébés et les enfants en bas âge constituent des sujets idéaux pour qui veut étudier les « pentes naturelles » que tend à suivre la cognition humaine dans son travail d'organisation et de compréhension de l'environnement social.

Catégorisation spontanée horizontale : les relations d'affiliation entre individus

Tout comme les adultes, les enfants recourent aux appartenances socio-culturelles supposées des personnes qu'ils côtoient pour leur attribuer certaines propriétés individuelles, ainsi que pour en attendre des comportements et des capacités spécifiques⁷. Une telle inclination cognitive est, en partie au moins, un effet de socialisation : dans la mesure où les adultes parlent très fréquemment en termes génériques de catégories d'individus, les enfants sont encouragés à adopter une vision réaliste de ces catégories et à attribuer à leurs membres des propriétés stables⁸. Mais il se pourrait également que les enfants aient naturellement tendance à repérer les relations d'affiliation qu'entretiennent certaines personnes et que, sur cette base, ils les classent dans des groupes au sein desquels ils anticipent un fort conformisme comportemental.

Pour éprouver empiriquement cette hypothèse, les psychologues Lindsey Powell et Elizabeth Spelke ont mené une série d'expériences avec des bébés âgés d'au maximum une année, afin de minimiser l'influence de la socialisation ou de l'apprentissage empirique

⁶ Kaufmann, L. & Clément, F. (2014): *Op. Cit.*

⁷ Diesendruck, G. (2013): Essentialism. The Development of a Simple, But Potentially Dangerous, Idea. In M. Banaji & S. Gelman (eds.), *Op. Cit.*, 263-268 ; Birnbaum, D., Deeb, I., Segall, G., Ben-Eliah, A. & Diesendruck, G. (2010): The development of social essentialism: The case of Israeli children's inferences about Jews and Arabs. *Child Development*, 81(3), 757-777 ; Taylor, M. G., Rhodes, M. & Gelman, S. A. (2009): Boys will be boys; cows will be cows: Children's essentialist reasoning about gender categories and animal species. *Child Development*, 80(2), 461-481.

⁸ Gelman, S. A., Taylor, M. G., Nguyen, S. P., Leaper, C. & Bigler, R. S. (2004): Mother-child conversations about gender: Understanding the acquisition of essentialist beliefs. *Monographs of the society for research in child development*, i-142 ; Patterson, M. M. & Bigler, R. S. (2006): Preschool children's attention to environmental messages about groups: Social categorization and the origins of intergroup bias. *Child development*, 77(4), 847-860 ; Rhodes, M., Leslie, S. J. & Tworek, C. M. (2012): Cultural transmission of social essentialism. *PNAS*, 109(34), 13526-13531.

personnel sur leurs réactions⁹. Les chercheuses ont présenté à ces bébés des animations vidéo mettant en scène des individus constitués d'une forme géométrique colorée dotée de gros yeux. La moitié de ces individus sont d'un même type : ils possèdent une forme et une couleur identiques. Par ailleurs, ils accomplissent ensemble une petite danse. L'autre moitié des individus ont une apparence différente, et ils dansent entre eux de leur côté. Les bébés voient ensuite deux personnages de chaque type accomplir à tour de rôle une action nouvelle – les individus d'un même type réalisant une même action. Après cette séquence introductive, un troisième individu de chaque type accomplit soit la même action que ses semblables, soit la même action que les individus de l'autre type. Il ressort de cette expérience que les bébés, dès sept mois, manifestent de la surprise dans le second cas¹⁰. Les bébés s'attendent donc à ce qu'un personnage qui a interagi de façon coordonnée avec des individus qui lui ressemblent se comporte, par la suite, de la même manière qu'eux. Pour le dire autrement, les bébés perçoivent ces individus comme constituant un groupe, et ils s'attendent à ce que les membres d'un groupe agissent de façon identique¹¹.

Dans une autre version de leur expérience, Powell et Spelke reproduisent la même situation mais, cette fois, les individus diffèrent tous physiquement les uns des autres, tant par la forme que par la couleur. Avec cette nouvelle condition, les chercheuses établissent que les bébés s'attendent à observer un comportement identique de la part des individus qui, bien que dissemblables, ont préalablement dansé ensemble. Ce résultat indique que les bébés, dès huit mois, ne se basent pas uniquement sur une éventuelle similarité physique des protagonistes pour établir qu'ils constituent un groupe, ils recourent également à la nature de leurs interactions antérieures. Une expérience conduite par une autre équipe conforte cette observation. Christine Fawcett et Ulf Liszkowski ont montré, en recourant à des mesures oculométriques, que des bébés de douze mois s'attendent à ce que des individus se regroupent avec d'autres individus qui les ont préalablement aidés à atteindre un objectif déterminé, plutôt qu'avec des individus qui les ont gênés dans leur démarche, ou qui sont restés neutres. Sachant que tous les protagonistes de cette expérience présentaient une apparence différente, les bébés n'ont pu fonder leurs anticipations que sur la nature de leurs interactions passées¹². Par ailleurs, les très jeunes enfants peuvent également anticiper le regroupement d'individus sur une base plus abstraite que celle que constituent leurs interactions antérieures ou leur similarité physique. En effet, il a été établi que les bébés, dès neuf mois, s'attendent à voir interagir amicalement et chaleureusement des personnes qui évaluent identiquement (positivement ou négativement) un même aliment, tandis qu'ils anticipent une interaction

⁹ **Powell, L. J. & Spelke, E. S. (2013)**: Preverbal infants expect members of social groups to act alike. *PNAS*, 110(41), E3965-E3972.

¹⁰ En psychologie du développement, les anticipations cognitives des bébés sont classiquement établies par analyse du temps de regard : lorsqu'un bébé fixe un stimulus comparativement plus longtemps qu'un autre stimulus similaire, cela indique généralement que le premier contient un élément surprenant pour le bébé.

¹¹ Dans une condition contrôle de cette expérience, les chercheuses montrent que les bébés ne mobilisent une telle heuristique sociale (détection de groupes et anticipation d'un conformisme comportemental au sein d'un groupe) que s'ils pensent observer des être animés. Par ailleurs, cette heuristique sociale est irréductible à une heuristique physique : la seule similarité physique et dynamique d'objets inanimés ne suffit pas à ce que les bébés anticipent un conformisme comportemental de leur part.

¹² **Fawcett, C. & Liszkowski, U. (2012)**: Infants anticipate others' social preferences. *Infant and Child Development*, 21(3), 239-249.

distante et inamicale entre des protagonistes dont les évaluations gustatives divergent¹³.

Ces différentes expériences montrent donc que les très jeunes enfants s'attendent spontanément à ce que les semblables et les coopérateurs s'attirent. Les bébés affichent d'ailleurs eux-mêmes une inclination pour les individus qui leur ressemblent d'une façon ou d'une autre. Par exemple, dès onze mois, ils manifestent une nette préférence pour des personnes qui partagent les mêmes goûts alimentaires qu'eux¹⁴. En outre, confrontés à des inconnus d'un type ethnique identique ou différent de celui des personnes de leur entourage immédiat, les bébés sont, dès trois mois, plus attirés par les premiers que par les seconds¹⁵. Une telle préférence pour la similarité ethnique est cependant aisément supplantée par une préférence basée sur des indices de proximité proprement socio-culturels, comme le fait pour un inconnu de parler la même langue ou d'avoir le même accent que l'entourage du bébé¹⁶. Cette inclination notable des bébés à détecter et à préférer les individus qui leur ressemblent – ou qui ressemblent aux personnes constituant leur groupe d'appartenance – est également amplement documentée chez les enfants plus âgés¹⁷. Il est intéressant de relever à ce sujet que des indices de similarité totalement triviaux et arbitraires (des t-shirts de couleur identique, par exemple) peuvent se révéler suffisants pour inciter les enfants à préférer certaines personnes par rapport à d'autres¹⁸.

À la lumière de ces résultats, il n'est guère surprenant de constater que, lorsqu'ils cherchent à créer du lien avec d'autres personnes, les enfants tendent à imiter ouvertement leurs actions¹⁹ – y compris, et peut-être même surtout, lorsque les actions en question semblent totalement dépourvues de but²⁰. En effet, en reproduisant ostensiblement les mouvements (potentiellement « inutiles ») d'un autre individu, un enfant ne fait rien d'autre que lui communiquer sa similarité, ce qui a pour conséquence de favoriser leur rapprochement²¹. De façon intéressante, on retrouve un mécanisme analogue chez l'adulte. De

¹³ Liberman, Z., Kinzler, K. D. & Woodward, A. L. (2013): Friends or Foes: Infants Use Shared Evaluations to Infer Others' Social Relationships. *Journal of Experimental Psychology General*, Advance online publication.

¹⁴ Mahajan, N. & Wynn, K. (2012): Origins of “us” versus “them”: Prelinguistic infants prefer similar others. *Cognition*, 124(2), 227-233.

¹⁵ Bar-Haim, Y., Ziv, T., Lamy, D. & Hodes, R. M. (2006): Nature and nurture in own-race face processing. *Psychological Science*, 17(2), 159-163.

¹⁶ Kinzler, K. D., Dupoux, E. & Spelke, E. S. (2007): The native language of social cognition. *PNAS*, 104(30), 12577-12580 ; Kinzler, K. D., Shutts, K., DeJesus, J. & Spelke, E. S. (2009): Accent trumps race in guiding children's social preferences. *Social Cognition*, 27(4), 623-634 ; Kurzban, R., Tooby, J. & Cosmides, L. (2001): Can race be erased? Coalitional computation and social categorization. *PNAS*, 98(26), 15387-15392.

¹⁷ Sur l'« in-group favoritism » chez les enfants, voir : Aboud, F. E. (2003): The formation of in-group favoritism and out-group prejudice in young children: Are they distinct attitudes? *Developmental psychology*, 39(1), 48-60 ; Patterson, M. M. & Bigler, R. S. (2006): *Op. Cit.*

¹⁸ Bigler, R. S., Spears Brown, C. & Markell, M. (2001): When groups are not created equal: Effects of group status on the formation of intergroup attitudes in children. *Child Development*, 72(4), 1151-1162 ; Bigler, R. S., Jones, L. C. & Lobliner, D. B. (1997): Social categorization and the formation of intergroup attitudes in children. *Child development*, 68(3), 530-543 ; Harris, J. R. (1998): *The nurture assumption: Why children turn out the way they do*. New York: Free Press, chap. 7.

¹⁹ Nadel, J. (1986): *Imitation et communication entre jeunes enfants*. Paris: PUF ; Over, H. & Carpenter, M. (2009): Priming third party ostracism increases affiliative imitation in children. *Developmental science*, 12(3), F1-F8.

²⁰ Cordonier, L. & Deschenaux, A. (2014): Peer imitation in children: imitators show communicative attitude only when they copy “effect-less” actions. In *16th European Conference on Developmental Psychology*, Bologna: Medimond – Monduzzi Editore International Proceedings Division, 39-42.

²¹ Sur la fonction de communication sociale de l'imitation chez les enfants, voir : Meltzoff, A. N. (2005): Imitation and other minds: The “Like Me” hypothesis. *Perspectives on imitation: From neuroscience to social*

nombreuses études en psychologie montrent en effet que nous avons tendance à aligner subtilement notre comportement et nos attitudes sur ceux d'une personne à qui nous voulons plaire, ou de qui nous cherchons à nous rapprocher. Un tel mimétisme, bien qu'étant le plus souvent ni consciemment produit, ni consciemment perçu, n'en demeure pas moins terriblement efficace pour créer un sentiment de proximité entre les individus et, partant, pour leur faire adopter une attitude pro-sociale réciproque²².

Notre tendance à classer dans des groupes les personnes que nous rencontrons et à anticiper un certain conformisme au sein de ces groupes ne semble pas être une inclination tardive, laborieusement acquise au cours de notre socialisation. Nous l'avons vu, en se basant sur l'apparence physique des individus et, surtout, sur la nature des interactions qu'ils entretiennent, les bébés présentent déjà cette même tendance à la catégorisation sociale avant la fin de leur première année de vie. Le fait d'organiser le monde social en un univers peuplé de groupes d'individus dont on attend qu'ils se comportent de façon similaire pourrait ainsi bien constituer une pente cognitive naturelle de l'esprit humain, et il pourrait en aller de même pour le fait d'entretenir une forte préférence pour les personnes que nous percevons comme appartenant à notre propre groupe.

Catégorisation spontanée verticale : les relations de dominance

Les relations de dominance entre les personnes sont fondamentalement structurantes pour la vie d'un groupe social. En effet, au sein d'un groupe hiérarchisé (que ce soit de façon explicite ou non), les chefs, les décideurs et autres « meneurs » bénéficient d'un accès privilégié à certaines ressources matérielles ou symboliques, ils possèdent la capacité de faire faire aux autres ce qu'ils désirent, ou encore, celle d'établir des normes contraignantes pour l'ensemble des membres du groupe. Dès lors, pour pouvoir agir et se comporter de façon adéquate dans un groupe social, il est essentiel d'être en mesure d'estimer correctement tant sa propre position hiérarchique que celle des autres.

De fait, nous semblons être particulièrement attentifs et sensibles au statut social des personnes présentes dans notre environnement. Une expérience que nous avons récemment conduite avec une équipe de l'Institut de Sciences Cognitives de Lyon montre que le statut social d'un individu avec lequel nous interagissons, même de façon anodine, peut aller jusqu'à influencer certaines de nos réactions physiologiques automatiques de très bas niveau²³. Dans cette expérience, les sujets (de jeunes adultes) sont installés individuellement dans une salle où un expérimentateur les équipe d'un capteur de fréquence cardiaque, avant de se retirer. Après quelques minutes, un acteur vêtu d'une blouse blanche entre dans la salle

science, 2, 55-77 ; **Nadel, J. (2002)**: Imitation and imitation recognition: Functional use in preverbal infants and nonverbal children with autism. In A. N. Meltzoff & W. Prinz (eds.), *The imitative mind: Development, evolution, and brain bases*, Cambridge: Cambridge University Press, 42-62 ; **Over, H. & Carpenter, M. (2012)**: Putting the social into social learning: Explaining both selectivity and fidelity in children's copying behavior. *Journal of Comparative Psychology*, 126(2), 182.

²² Pour une revue de la littérature sur la « *mimicry* » chez l'être humain, voir : **Chartrand, T. L. & van Baaren, R. (2009)**: Human mimicry. *Advances in experimental social psychology*, 41, 219-274.

²³ **Cordonier, L., Breton, A., Trouche, E. & Van Der Henst, J.-B. (in prep.)**: High-status individuals make your heart race! Heart Rate and Skin Conductance responses to a minimal social encounter.

et se présente au sujet comme étant soit un aide soignant, soit un neurochirurgien travaillant dans notre laboratoire. Il lui affirme alors devoir contrôler le bon fonctionnement de son capteur de fréquence cardiaque avant que l'expérience ne débute. Il s'approche de lui, s'assied à ses côtés pour procéder au contrôle factice sur un écran, puis quitte la pièce. L'analyse de la fréquence cardiaque des sujets au moment où l'acteur s'approche d'eux révèle qu'elle augmente en moyenne de façon significative chez ceux qui pensaient avoir affaire à un neurochirurgien, alors qu'elle reste stable chez ceux qui croyaient interagir avec un aide soignant²⁴. Ce résultat indique que nous sommes sensibles au statut social d'une personne avec laquelle nous interagissons, y compris dans des situations où cette information ne paraît pas être pertinente. De plus, les personnes de statut social élevé semblent être plus « marquantes » que les autres, puisque leur présence va jusqu'à entraîner des réactions physiologiques non-contrôlées d'excitation chez les individus qui les rencontrent.

Si nous sommes sensibles au statut social des personnes qui nous entourent, nous sommes également très efficaces pour détecter leurs positions relatives au sein d'une hiérarchie. Des psychologues ont en effet montré que les adultes sont capables d'identifier avec succès les relations hiérarchiques réelles qui relient des tiers sur la seule base d'une photographie les présentant en train de discuter librement entre eux dans un environnement décontextualisé²⁵. Ainsi, les postures et attitudes relatives qu'adoptent deux personnes qui interagissent nous suffisent à les catégoriser correctement comme « chef », « subordonné » ou « collègues », même si nous ne pouvons observer la dynamique de leur interaction et que nous n'avons accès ni au contexte précis dans lequel elle se déroule, ni aux propos échangés par les protagonistes²⁶.

Des expériences en psychologie du développement – malheureusement encore trop peu nombreuses – permettent de penser que la sensibilité que manifestent les adultes tant au statut social qu'aux relations de dominance de leurs semblables trouve en partie son origine dans des inclinations cognitives déjà à l'œuvre chez les très jeunes enfants. Dans l'une de ces expériences, des psychologues ont présenté à des bébés des animations mettant en scène deux personnages de tailles différentes qui s'opposent pour atteindre un même but²⁷. Les bébés, dès l'âge de dix mois, manifestent de la surprise quand ils voient le petit personnage l'emporter sur le grand. Ce résultat montre que, très jeunes, les enfants sont attentifs à des indices qui, comme la taille des personnes (un indicateur de force physique), permettent d'estimer le rapport de dominance existant entre des individus et que, sur cette base, ils sont en mesure d'anticiper l'évolution probable de leurs interactions.

²⁴ Un résultat analogue a été obtenu chez le Macaque rhésus : lorsqu'un individu est approché par un dominant, sa fréquence cardiaque augmente, alors qu'elle reste stable quand c'est un subordonné qui s'approche de lui (Aureli, F., Preston, S. D. & de Waal, F. (1999): Heart rate responses to social interactions in free-moving rhesus macaques (*Macaca mulatta*): A pilot study. *Journal of Comparative Psychology*, 113(1), 59-65).

²⁵ Mast, M. S. & Hall, J. A. (2004): Who is the boss and who is not? Accuracy of judging status. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(3), 145-165.

²⁶ Les psychologues ne sont pas encore en mesure de déterminer avec exactitude la façon dont les positions hiérarchiques respectives d'individus qui interagissent sont encodées dans leur comportement non-verbal, ni sur quels éléments visuels précis nous appuyons pour évaluer le statut d'inconnus (voir : Hall, J. A., Coats, E. J. & LeBeau, L. S. (2005): Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: a meta-analysis. *Psychological bulletin*, 131(6), 898-924).

²⁷ Thomsen, L., Frankenhuis, W. E., Ingold-Smith, M. & Carey, S. (2011): Big and mighty: Preverbal infants mentally represent social dominance. *Science*, 331(6016), 477-480.

En recourant également à des animations vidéo, les psychologues Olivier Mascaró et Gergely Csibra ont pu établir que les bébés, à partir de l'âge de quinze mois, anticipent qu'un personnage qui en a dominé un autre dans un contexte donné (une situation de concurrence pour l'occupation d'un espace), le dominera également dans un contexte différent (une situation de concurrence pour la possession d'un objet par exemple)²⁸. Cela montre que les bébés sont en mesure de détecter la nature d'une relation de dominance entre deux individus en se basant sur le résultat de leurs interactions. Cette expérience établit en outre qu'à cet âge les bébés se représentent la relation de dominance entre deux individus de façon suffisamment abstraite pour pouvoir la transposer d'un contexte interactionnel à un autre, et qu'ils s'attendent à ce qu'elle demeure stable entre les mêmes protagonistes, indépendamment du contexte. Dans une autre version de cette expérience, après avoir observé un personnage « A » dominer « B » dans une situation déterminée, les bébés voient un nouvel individu « C » être mis en concurrence avec « A », dans une situation différente. Les bébés de quinze mois ne semblent avoir aucune attente spécifique quant au dénouement de cette dernière situation. Ainsi, pour les bébés, le fait que la relation entre « A » et « B » soit dominée par le premier ne fait pas de lui un « dominant » dans l'absolu – si tel était le cas, ils s'attendraient en effet à ce que « A » domine également le nouvel individu « C ». Les bébés ne se représentent donc pas la dominance comme une propriété individuelle, mais comme une propriété relationnelle.

Les mêmes chercheurs se sont également penchés sur la façon dont les très jeunes enfants se représentent les structures hiérarchiques, et non plus uniquement les relations de dominance dyadiques²⁹. Ils ont ainsi établi que les bébés, dès quinze mois, s'attendent à ce qu'une structure hiérarchique entre plusieurs individus soit linéaire. En effet, après avoir vu un individu « A » dominer « B », puis « B » dominer « C », les bébés sont surpris si, dans un même contexte, ils voient « C » dominer « A » (structure hiérarchique circulaire), alors qu'ils ne le sont pas si « C » domine « D » (structure hiérarchique linéaire).

Lorsqu'ils sont un peu plus âgés, le statut social que les enfants attribuent aux personnes qui les environnent commence à influencer la façon dont ils les considèrent. En effet, les enfants dès 3 ans s'attendent à ce que des individus qui en dominent d'autres soient plus compétents que ces derniers³⁰. De plus, toujours à partir de trois ans, ils accordent plus de crédit à un individu qui impose ses décisions à un autre qu'à celui qui les subit³¹. Mais, nous l'avons vu, une certaine sensibilité tant aux relations qu'aux indices de dominance sociale est déjà présente chez les bébés. Cela nous autorise à penser que l'être humain possède une tendance cognitive spontanée à appréhender son environnement social comme étant verticalement stratifié, à rechercher les positions relatives qu'y occupent les individus, et à recourir à ces informations pour anticiper certains de leurs comportements.

²⁸ Mascaró, O. & Csibra, G. (2012): Representation of stable social dominance relations by human infants. *PNAS*, 109(18), 6862-6867.

²⁹ Mascaró, O. & Csibra, G. (2014): Human Infants' Learning of Social Structures The Case of Dominance Hierarchy. *Psychological science*, 25(1), 250-255.

³⁰ Charafeddine, R., Mercier, H., Clément, F., Kaufmann, L., Berchtold, A., Reboul, A. & Van der Henst, J.-B. (2014): How Preschoolers Use Cues of Dominance to Make Sense of Their Social Environment. *Journal of Cognition and Development*, (just-accepted).

³¹ Bernard, S., Mercier, H., Charafeddine, R., Van der Henst, J.-B., Kaufmann, L. & Clément, F. (*under review*): The Boss is always Right. Preschooler Endorse the Testimony of a Dominant over that of a Subordinate.

Catégorisation spontanée transversale : le sexe et l'âge

Très jeunes déjà, les bébés catégorisent les personnes qu'ils observent en fonction de leur sexe. En effet, quand on leur montre des visages d'inconnus, les bébés dès trois mois opèrent une distinction entre les femmes et les hommes, et ils affichent une certaine préférence pour les individus du même sexe que celui de la personne qui s'occupe d'eux la plupart du temps³². Différentes études, menées tant en laboratoire qu'en contexte naturel, montrent qu'à partir de trois ou quatre ans, la plupart des enfants préfèrent jouer avec d'autres enfants du même sexe, et qu'ils s'attendent à ce que ces derniers aiment le même genre d'activités sociales qu'eux³³. Dès trois ans, les enfants tendent à calquer leurs propres préférences à l'égard d'objets inconnus sur celles d'individus du même sexe³⁴. De façon très intéressante, Kristin Shutts observe que l'on retrouve cette tendance des jeunes enfants à préférer leurs camarades du même sexe chez des enfants qui ont grandi dans des institutions où les distinctions de genre sont pourtant peu marquées (il s'agit d'institutions où les enfants des deux sexes sont habillés et coiffés de la même façon, où ils disposent des mêmes types de jouets, et où les seuls adultes qu'ils côtoient sont des éducatrices femmes)³⁵. Chez les adultes, la tendance à catégoriser les autres en fonction de leur sexe semble être aussi automatique que difficile à contrecarrer, contrairement à ce qui se passe avec d'autres catégories, comme celle de « race »³⁶. Certains chercheurs font ainsi l'hypothèse que nous serions dotés d'une prédisposition cognitive naturelle à catégoriser nos semblables en fonction de leur sexe³⁷.

Les jeunes enfants du monde entier constituent leurs groupes de jeu en fonction du sexe, mais aussi de l'âge des protagonistes présents³⁸. Tout comme le sexe, l'âge est une propriété individuelle à laquelle les bébés sont sensibles très jeunes. En effet, dès sept mois, les bébés réagissent différemment à la vue d'un inconnu si celui-ci est un enfant ou un adulte³⁹. L'âge pourrait donc également constituer une catégorie à laquelle nous serions spontanément enclins à recourir pour caractériser les individus que nous rencontrons.

De la catégorisation à l'essentialisme social

Les enfants font preuve d'une attention naturelle au sexe et à l'âge des personnes qui les entourent, ainsi qu'aux relations verticales de dominance et aux relations horizontales d'affiliation qu'elles entretiennent. Cela les prépare assurément à intégrer rapidement les

³² Quinn, P. C., Yahr, J., Kuhn, A., Slater, A. M. & Pascalis, O. (2002): Representation of the gender of human faces by infants: A preference for female. *PERCEPTION-LONDON*-, 31(9), 1109-1122.

³³ Voir : Harris, J. R. (1998): *Op. Cit.* ; Shutts, K., Roben, C. K. P. & Spelke, E. S. (2013): Children's use of social categories in thinking about people and social relationships. *Journal of Cognition and Development*, 14(1), 35-62.

³⁴ Shutts, K., Banaji, M. R. & Spelke, E. S. (2010): Social categories guide young children's preferences for novel objects. *Developmental Science*, 13(4), 599-610.

³⁵ Shutts, K. (2013): Is Gender Special?. In M. Banaji & S. Gelman (eds.), *Op. Cit.*, 297-300.

³⁶ Kurzban, R., Tooby, J. & Cosmides, L. (2001): *Op. Cit.*

³⁷ Voir : Shutts, K. (2013): *Op. Cit.*

³⁸ Voir : Harris, J. R. (1998): *Op. Cit.*

³⁹ Brooks, J. & Lewis, M. (1976): Infants' responses to strangers: Midget, adult, and child. *Child Development*, 323-332.

catégories sociales en usage dans leur environnement socio-culturel. En effet, les labels utilisés par les adultes pour identifier socialement les individus trouvent un écho tout naturel dans les tendances cognitives spontanées des enfants à la catégorisation sociale. En entendant les adultes parler en termes génériques de groupes de personnes, les enfants apprennent les catégories sociales en vigueur dans leur communauté, les contextes dans lesquels il est socialement pertinent de les mobiliser, ainsi que les indices permettant d'y rattacher des individus. Mais la tendance à la catégorisation sociale qui rend les enfants attentifs à ces éléments n'a pas besoin, elle, d'être apprise, puisqu'elle est d'emblée présente dans leur esprit. Pour le dire autrement, l'inclination spontanée des jeunes enfants à classer les personnes de leur entourage en fonction de leurs similarités physiques et comportementales, de leurs relations de dominance, de leur sexe et de leur âge est à la fois nourrie et renforcée par les labels sociaux particuliers auxquels recourent en permanence les adultes pour catégoriser leurs semblables.

Si les enfants sont naturellement prédisposés à intégrer les catégories sociales particulières en usage dans leur environnement socio-culturel, ils le sont malheureusement tout autant à s'appropriier les stéréotypes de genre, de classe ou de groupe qui les accompagnent. En effet, nous l'avons vu, les très jeunes enfants ont tendance à anticiper que les personnes qui se ressemblent socialement partagent de mêmes préférences individuelles et agissent de façon similaire. Les pentes cognitives naturelles de la catégorisation sociale deviennent alors terriblement glissantes ! D'outils permettant d'apprendre à naviguer en société, elles se prolongent en une inclination à essentialiser les catégories sociales, les rapports de dominance et les propriétés différentielles socialement attribuées aux genres. Comme le relève Gil Diesendruck, « [...] while instruction may reinforce [social] essentialism, it does not create it from scratch. Essentialism seems to be an intuitive belief about social reality, with instruction serving to direct children toward the culturally relevant social categories on which to apply it⁴⁰. »

Associé à la tendance spontanée dont nous faisons preuve très tôt à préférer les individus qui nous ressemblent, l'essentialisme social constitue un terreau extrêmement fertile pour le développement d'attitudes moralement condamnables et socialement dommageables, comme le racisme ou le sexisme. Si la psychologie peut mettre au jour les ressorts cognitifs universaux sur lesquels de telles attitudes prennent appui, c'est aux sciences de la société qu'il appartient de spécifier les conditions délétères qui permettent à la dangereuse inclination à l'essentialisme social qui nous habite de se traduire, au niveau sociétal, par la mise en place de politiques d'exclusion.

Remerciements

Je tiens à remercier Laurence Kaufmann (Université de Lausanne) et Philippe Rochat (Emory University) pour m'avoir fait l'amitié de me communiquer leur point de vue respectif sur les propositions que je développe dans cet article, ce qui m'a beaucoup aidé à les améliorer.

⁴⁰ Diesendruck, G. (2013): *Op. Cit.*: 264.