Ressources & Inspirations

Pour muscler ta Cognition Sociale

Auteurs, concepts et histoires pour penser plus clair dans les interactions.

Ressources & Inspirations

Ce document rassemble des points d'appui théoriques et des figures inspirantes pour approfondir tout ce que tu découvres dans la formation « Cognition Sociale ».

Auteurs & penseurs clés

➤ ***Des repères pour comprendre d'où viennent les grandes idées sur l'influence, la communication et la dynamique de groupe.***

Robert Cialdini

Psychologue social américain, spécialiste de l'influence et de la persuasion.

Auteur de « Influence et Manipulation ». Il formalise 6 grands principes : réciprocité, engagement, preuve sociale, autorité, rareté, sympathie. À utiliser comme grille de lecture des situations où quelqu'un essaie de t'influencer… ou où tu veux influencer de manière éthique.

Marshall Rosenberg

Psychologue clinicien, médiateur, créateur de la Communication Non Violente (CNV).

Sa méthode repose sur 4 temps : observation, sentiment, besoin, demande. Elle montre comment exprimer clairement ce qui se passe en soi sans accuser, pour désamorcer les conflits et restaurer le lien.

Carl Rogers

Psychologue humaniste, figure majeure de l'écoute active.

Son approche centrée sur la personne met en avant trois attitudes : congruence (authenticité), considération positive inconditionnelle, et compréhension empathique. C'est un socle pour créer un climat de confiance dans n'importe quelle interaction.

Solomon Asch

Psychologue social, pionnier de l'étude du conformisme.

Ses expériences montrent à quel point un individu peut nier l'évidence pour suivre l'avis d'un groupe. Utile pour repérer les moments où tu te tais ou tu suis, non pas parce que tu es d'accord, mais parce que tu as peur de détonner.

Roger Fisher & William Ury

Spécialistes de la négociation à Harvard, co-auteurs de « Comment réussir une négociation ».

Ils popularisent la négociation centrée sur les intérêts plutôt que sur les positions. Plutôt que « je veux X », on explore « de quoi j'ai réellement besoin » et « de quoi l'autre a besoin » pour trouver des terrains d'entente solides.

Kurt Lewin

Souvent considéré comme l'un des pères de la psychologie sociale moderne.

On lui doit notamment l'idée de « champ de forces » : tout comportement est le résultat de forces qui poussent au changement et de forces qui résistent. Une clé pour comprendre pourquoi certains systèmes (équipe, famille, organisation) restent bloqués malgré la bonne volonté.

Concepts & études de référence

➤ ***Des expériences et modèles pour structurer ta manière d'analyser ce qui se joue dans un groupe ou une relation.***

Expériences de conformisme (Solomon Asch)

Le pouvoir de la norme du groupe.

Un groupe unanime peut amener une personne à affirmer une évidence fausse, simplement pour ne pas se distinguer. Cette dynamique explique certaines réunions où « tout le monde est d'accord », alors que chacun, pris individuellement, voit bien que quelque chose cloche.

Précision de la perception sociale (Biesanz, 2010)

L'intuition n'est pas infaillible.

Nous avons parfois l'impression de "sentir" les gens au premier regard. Les recherches montrent que cette impression est très partielle et souvent biaisée. D'où l'intérêt de combiner intuition, observation méthodique et vérification par le dialogue.

Pensée de groupe (groupthink)

Un biais collectif qui appauvrit les décisions.

Dans un groupe très soudé ou très hiérarchisé, le désir d'harmonie peut empêcher les critiques, les objections et les idées minoritaires de s'exprimer. Résultat : le groupe prend de mauvaises décisions, non pas par manque d'intelligence, mais par manque de contradiction structurée.

Biais de confirmation

La tendance à chercher ce qui confirme ce qu'on croit déjà.

On sélectionne les informations qui nous arrangent et on néglige celles qui contredisent nos hypothèses. Identifier ce biais est essentiel pour ne pas cataloguer trop vite une personne, un collègue ou un proche sur la base de quelques comportements isolés.

Exemples & histoires inspirantes

➤ Des trajectoires et des situations réelles pour incarner les concepts et nourrir ton intuition.

Le « cabinet des rivaux » d'Abraham Lincoln

Lincoln a composé son gouvernement avec des adversaires politiques brillants. Plutôt que de chercher des clones dociles, il a assumé la tension d'idées fortes pour servir un objectif plus grand que les ego individuels. Une illustration puissante de la gestion des désaccords au service du collectif.

Jadav Payeng, « l'homme-forêt »

Sur une petite île menacée par l'érosion en Inde, Jadav Payeng a commencé à planter des arbres, seul. Des années plus tard, ses plantations forment une forêt qui protège l'écosystème local. En termes de Cognition Sociale : on sous-estime souvent l'effet cumulatif de micro-actions cohérentes sur un système humain.

Tsutomu Yamaguchi, survivant d'Hiroshima et Nagasaki

Sa vie, marquée par deux catastrophes successives, illustre la complexité des réactions humaines face au trauma : résilience, adaptation, mais aussi silence, incompréhension et décalage avec ceux qui n'ont pas vécu l'événement. Un rappel que derrière chaque comportement se cache une histoire que nous ne connaissons pas.

Les petites décisions de tous les jours

Plus que les grands discours, ce sont les micro-choix répétés (écouter vraiment, dire non clairement, nommer un malaise, prendre le temps de reformuler) qui transforment durablement la qualité des relations. Ta Cognition Sociale se construit autant dans ces détails que dans les grands moments de crise.