

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

FACE AUX FAITS ET MENSONGES POLITIQUES,
QUI A L'AVANTAGE?
REVUE SYSTÉMATIQUE DE LA LITTÉRATURE DU RÔLE DES STYLES
COGNITIFS SUR LE TRAITEMENT DE L'INFORMATION

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
VINCENT VALLÉE

AOÛT 2021

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.10-2015). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Revisiter la première case en 2017 ne peut contourner le souvenir des épreuves qui ont mené à la remise de ce travail. C'est donc la trajectoire qu'a subit le sujet de ma recherche qui avait pris naissance dans la première discipline fréquentée, croisant ces multiples implications, qui m'amène à prendre le soin de remercier quelques personnes qui ont influencé cette période de ma vie qu'a été la rédaction de cet ouvrage.

D'abord, Allison Harell, ma directrice de mémoire, pour les opportunités offertes qui ont commencé pas plus tard qu'à notre première rencontre. Pour ta patience incontestable, la rigueur intellectuelle dont tu fais preuve, ton accessibilité et ta patience unique. Amélie Mainville, pour pour l'aide documentaire de même que Nina Escoute et Lorena Dabdoub pour votre gentillesse et ces nombreux conseils qui ont permis la navigation au travers des méandres de l'administration académique.

Julie et Alain, mes parents qui en plus de m'avoir transmis l'importance de la rigueur pour la rédaction en français avez toujours été présents sans égard à la nature de la difficulté. Tout comme Vincent, Sarah et Marc-Étienne qui avez tout au long gravité autour de ce laborieux travail avec votre soutien dans l'enchaînement des péripéties.

Finalement, Sylvain Gaudreault et Denise Turcotte qui m'avez accompagné dans cette sphère de vie parallèle à mon parcours académique. L'écoute sans jugement et la confiance que vous avez su me prêter dans ces contextes improbables. Denise pour ton empathie, ta patience et les nombreuses capacités que tu m'as aidé à développer. Sylvain pour l'inspiration dans ce mélange de sagesse, de sang froid et de sens de l'humour à point dont tu a su faire preuve dans durant cette épreuve. Merci.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|-----|
| LISTE DES TABLEAUX..... | v |
| RÉSUMÉ | vi |
| ABSTRACT | vii |
| INTRODUCTION | 1 |
| CHAPITRE I | |
| CHAPITRE THÉORIQUE | 6 |
| 1.1 Opinion publique, point de vue des précuseurs..... | 6 |
| 1.2 La modification des attitudes..... | 16 |
| CHAPITRE II | |
| CHAPITRE MÉTHODOLOGIQUE | 29 |
| 2.1 La revue systématique de la littérature..... | 29 |
| 2.2 Procédure de la recherche..... | 32 |
| 2.2.1 Constitution de l'échantillon | 32 |
| 2.2.2 Critères de sélection..... | 37 |
| 2.2.3 Classification | 38 |
| CHAPITRE III | |
| CHAPITRE D'ANALYSE | 41 |
| 3.1 Analyses préliminaires | 41 |
| 3.2 Analyses spécifiques | 44 |
| 3.2.1 Pensée analytique | 46 |
| 3.2.2 Besoin de cognition | 53 |
| 3.2.3 Ouverture à l'expérience | 60 |
| 3.2.4 Ouverture d'esprit active | 65 |
| 3.2.5 Curiosité..... | 67 |
| 3.2.6 Supériorité des croyances et sentiment d'efficacité épistémique | 71 |

| | |
|-----------------------------------|----|
| 3.3 Discussion..... | 74 |
| CONCLUSION..... | 77 |
| ANNEXE A | |
| ARTICLES CONSERVÉS ET EXCLUS..... | 82 |
| BIBLIOGRAPHIE | 85 |

LISTE DES TABLEAUX

| Tableau | Page |
|---|------|
| 2.1 Termes utilisés pour l'étape de la recherche des articles | 35 |
| 3.1 Résumé des relations entre les styles cognitifs et le RMI | 42 |
| 3.2 Pensée analytique | 47 |
| 3.3 Besoin de cognition | 53 |
| 3.4 Ouverture à l'expérience | 60 |
| 3.5 Ouverture d'esprit active | 65 |
| 3.6 Curiosité | 67 |
| 3.7 Humilité intellectuelle | 72 |
| 3.8 Sentiment d'efficacité politique épistémique | 72 |

RÉSUMÉ

Le contexte médiatique en transformation soulève de nombreuses incertitudes sur la polarisation de l'opinion publique et sur la capacité des citoyens à consommer l'information. La littérature a démontré comment les attitudes et les biais perceptuels limitent cette capacité à bien traiter l'information. Ce mémoire s'intéresse à certaines causes individuelles de la polarisation de l'opinion publique et au des styles cognitifs dans la recherche et la compréhension de l'information chez les individus. Le raisonnement motivé (Kunda *et al.*, 1990 ; Lodge et Taber, 2000 ; Redlawsk, 2002) est la théorie qui offre possiblement la meilleure explication des biais et des comportements chez les individus. Il nous faut toutefois mieux comprendre comment fonctionne et varie ce processus chez les gens. Question à laquelle s'intéressent de plus en plus de chercheurs. À l'aide d'une revue systématique de la littérature, le présent travail offre un recensement des études qui s'intéressent à la relation entre un style cognitif et le raisonnement motivé (n=23). Les résultats suggèrent que cette avenue de recherche en expansion a besoin à la fois de plus d'études empiriques et d'un plus grand consensus concernant les mesures des concepts essentiels qui permettraient de comprendre le rôle de ces dispositions dans le raisonnement motivé.

Mots clés : Raisonnement motivé, style cognitif, revue systématique de la littérature, biais cognitif, identification partisane, idéologie, opinion publique, ouverture d'esprit, besoin de cognition.

ABSTRACT

The evolving media environment raises several questions and uncertainties about public opinion polarization and citizens' ability to consume information in a rational manner. Past research shows how attitudes and biases limit people's capacity to fairly consider new information. This thesis looks at the individual causes of public opinion polarization and the individual cognitive styles that mediate how people search for and understand new information. The motivated reasoning framework (Kunda & al., 1990 ; Lodge & Taber, 2000 ; Redlawsk, 2002) offers one of the most promising explanations for citizens' biases and behaviors. Despite this, we need to better understand how the process works - and varies - across people. This question is receiving growing scholarly attention. This study provides a systematic review of the existing literature which includes an exhaustive review of all published research that addresses the relationship between cognitive style and motivated reasoning (n=23). The results suggest that this growing research avenue needs both more empirical studies and better consensus on measures of key concepts to understand the role of these dispositions in motivated reasoning.

Keywords: Motivated reasoning, cognitive style, systematic review, cognitive bias, partisan identification, ideology, public opinion, open-mindedness, need for cognition.

INTRODUCTION

Avec l'arrivée de l'internet, et plus récemment des médias sociaux, le numérique amène avec lui plusieurs changements dans l'univers médiatique qui pourraient avoir des impacts sur la formation de l'opinion publique. Certains éléments qui relèvent du contexte numérique, dans lequel est diffusée aujourd'hui une bonne partie de l'information, peuvent expliquer la propagation de certaines de ces formes, dont les fausses nouvelles. Parmi ces éléments, notons une démocratisation dérèglementée de l'information et un système de rémunération des publications sur le Web et de l'utilisation des nouvelles plateformes numériques (Del Vicario *et al.*, 2016 ; Tacchini *et al.*, 2017 ; Tambini, 2017b ; Yates, 2018). Ajoutons à cela la réglementation limitée et la quasi-absence d'imputabilité des plateformes permettant cette diffusion qui contribue ce qu'elle contienne une information de crédibilité fluctuante.

Un autre effet du Web est sa capacité d'accélérer la diffusion de l'information offrant une instantanéité, qui s'accompagne d'une grande charge d'informations pour les utilisateurs, ce qui pourrait causer une réduction du temps entre la lecture de différentes informations nécessaires à une réflexion critique. Ce contexte, par le fait qu'il offre de nouveaux outils de manipulation de l'information, amène des préoccupations et incertitudes.

Dès ses débuts, l'internet a su faire réaliser la facilité avec laquelle il était possible de truquer son contenu, tel que les images, de l'internet, créant certains doutes sur l'authenticité de l'information qui le compose (Hernon, 1995). On prenait conscience

de l'apparition du *Fake*¹ sur le Web, et de l'idée qu'il « ne faut pas croire pas tout ce que l'on voit sur internet ». Plusieurs notions ont rapidement pris naissance et certains d'entre eux ont même atteint la sphère publique (devant parfois des *buzzwords*) amenant avec elles un changement au niveau de leur connotation ainsi qu'une confusion à propos de leur définition. Une telle situation n'est pas étrangère à l'expression *Fake news*, et à sa traduction « fausses nouvelles » qui fait aujourd'hui référence au phénomène de diffusion d'articles (parfois viral) dont le contenu est partiellement ou entièrement ou faux, circulant sur le Web. Mais pas seulement dans le domaine public, puisque sa nouveauté et l'instrumentalisation politique dont elle fait les frais complexifient sa conceptualisation (voir Allcott et Gentzkow, 2017 ; Tambini, 2017a, 2017b ; Thibault, 2018 ; Venturini, 2018). Si on conserve le sens initial d'un « article inventé de toute pièce », on réalise que la notion ne désigne pas un phénomène entièrement nouveau. Toutefois parmi certaines caractéristiques liées au contexte actuel de ce phénomène, l'aspect qui est probablement le plus discuté concerne le degré du caractère intentionnel qui se retrouve derrière l'inexactitude de l'information. Ainsi, cette notion constitue l'une des multiples stratégies par lesquelles se sont adaptées de nombreuses stratégies de communication qui cherchent à influencer l'opinion telle que la propagande externe (par ex. le rôle de la Russie dans les élections présidentielles américaines de 2016). Mais comment, plus exactement, de telles caractéristiques qui accompagnent la circulation de l'information sur le Web participent-elles à influencer les citoyens et la démocratie?

¹ Il peut s'avérer intéressant de constater la différence sémantique des expressions « fake news » et « fausse nouvelle » qui, à cause de la langue, ont un sens qui diffère sensiblement. La dénotation anglaise réfère à une idée se rapprochant du « trucage » des nouvelles plus que celle de fausseté dont la dénotation s'exprime par l'expression : « false news ».

Ainsi, le nouvel environnement d'information dans lequel nous plonge le média numérique a des rouages qui ne sont pas encore entièrement compris et qui pourraient même actuellement être en transformation. Les étudier nous permet de comprendre ce que nous vivons et les interventions bénéfiques pour une démocratie qui pourraient être appliquées. Il y a cependant un facteur que l'on oublie peut-être trop souvent, mais qui n'a pas un rôle moins important, le facteur humain. Dans un contexte politique de polarisation, le cadre du raisonnement motivé nous permet de mieux cerner et de comprendre certaines décisions qui peuvent sembler inattendues au regard d'une personne qui prévoyait des actions entièrement rationnelles. Nous verrons à l'aide de ce travail, certaines raisons qui expliquent pourquoi ce n'est pas toujours le cas. Il contribuera ainsi à déterminer certaines causes derrière la sélection de l'information des citoyens et surtout l'homogénéité dans le traitement de l'information par les êtres humains.

Les nouvelles réalités interagissent donc avec les limites des capacités individuelles liées à la consommation d'information, comme le démontrent certains auteurs. Sunstein estime que les plateformes Web permettent une plus grande fragmentation des opinions et des groupes de la société, ce qui faciliterait le regroupement de personnes autour d'intérêts similaires aux leurs (2001, p.3). Ceci aurait pour effet d'augmenter l'exposition aux idées qui sont plus agréables et de diminuer l'exposition aux idées plus déplaisantes. Cet effet correspond selon l'auteur à une chambre d'écho et il aurait la conséquence de polariser l'opinion publique en enfermant les individus dans ces chambres, ce qui augmenterait leur exposition à de l'information qui confirmerait plus encore leurs croyances. Un effet qui pourrait s'être accentué avec les médias sociaux et leurs algorithmes qui cherchent à nous présenter l'information que nous préférons.

Il n'y a toutefois pas de consensus sur l'effet qu'auraient ces chambres d'écho sur la polarisation de l'opinion publique. Les travaux de Gentzkow et Shapiro (2011), en

réponse aux conclusions de Sunstein, indiquent que l'homogénéité de l'exposition sur le Web pourrait ne pas être aussi importante qu'il y paraît, surtout lorsqu'on le compare avec l'exposition des gens à l'information en dehors de ces plateformes. Ils concluent en d'autres termes que, sans l'internet, les citoyens sont tout aussi aptes à s'entourer de gens qui ont des idées similaires aux leurs. En ce sens, Flaxman, Goel et Rao (2016) concluent que les médias numériques reproduiraient plutôt les habitudes de consommation des médias traditionnels. Sur ces plateformes, les individus auraient tendance à lire régulièrement les mêmes médias, mais auraient également accès à une plus grande diversité de points de vue. Les conclusions de Garrett (2017) vont également en cette direction. Il mentionne que les consommateurs d'actualité n'évitent pas nécessairement les nouvelles avec lesquelles ils sont en désaccord, mais par leur niveau d'engagement dans le contenu davantage que par l'exposition à l'information. En somme, selon ces différents auteurs, les habitudes de consommation d'informations en ligne seraient assez similaires à celles que l'on a à l'extérieur du numérique. Il est clair que les individus ont une forte tendance à être biaisé dans leur recherche d'information. L'environnement numérique a clairement remis ces biais à l'agenda scientifique. Plusieurs auteurs s'intéressent d'ailleurs à différentes pistes de solution qui pourraient permettre de faire face aux préoccupations qu'amène cette interaction.

En réponse à ces nouveaux phénomènes, de plus en plus d'attention est portée aux solutions qui pourraient permettre de contrer la manipulation du public. D'un côté, certains proposent de faire pression sur l'État et sur les plateformes pour que soient mises en place des politiques et des réglementations qui permettraient d'assurer une meilleure circulation de l'information en ligne (Derieux, 2018 ; Holzanagel, 2018 ; Terry, 2018 ; Trudel et Thibault, 2018). De l'autre, certains croient que la solution idéale serait de faire en sorte que les citoyens soient mieux outillés, considérant leur rôle dans la diffusion de l'information, pour leur permettre de mieux réagir afin de devenir des acteurs dans cette nouvelle réalité (Landry, 2018 ; Landry et Letellier, 2016 ; Rubin, 2018). Pour offrir des solutions efficaces ayant les impacts voulus sur

l'expression des compétences citoyennes, il faut également comprendre les éléments à l'origine de décisions ou comportements qui ne paraissent pas rationnels.

C'est pour répondre à de tels besoins, qu'un nombre grandissant de chercheurs s'intéresse aux effets de la désinformation en ligne sur l'opinion publique et notamment, sur la manière dont elle interagirait sur les faiblesses humaines telles que les biais cognitifs. La multiplication de la désinformation en ligne nous pousse à nous questionner sur les faiblesses humaines nous permettant de combattre ce flou d'information. En d'autres termes pour comprendre les raisons qui expliquent certaines tendances liées à l'exposition et l'adhésion des citoyens à la désinformation en ligne.

C'est dans cette optique que le présent ouvrage composé de trois chapitres sera présenté. Le premier chapitre présente un survol de théories du comportement politique et de la psychologie sociale. Le chapitre comprend une introduction à la littérature classique en opinion publique avec une discussion plus spécifique sur l'identification partisane ainsi qu'une littérature plus récente sur la modification des attitudes. Nous concluons le chapitre avec la présentation du raisonnement motivé, le cadre théorique au cœur de notre analyse.

Il sera suivi par un second chapitre qui fait une présentation détaillée de la méthodologie de la revue systématique de la littérature qui a été menée, où on abordera la sélection de l'échantillon, les critères de sélection et les limites d'une telle méthode. Un troisième et dernier chapitre offrira l'analyse des résultats de chacun des styles cognitifs, c'est-à-dire la pensée analytique, le besoin de cognition, l'ouverture à l'expérience, l'ouverture d'esprit active, la curiosité, la supériorité des croyances et le sentiment épistémique d'efficacité politique. Par la suite, l'ouvrage se terminera avec une courte conclusion ouvrant quelques réflexions liées aux implications du présent travail pour la démocratie dans le contexte actuel.

CHAPITRE I

CHAPITRE THÉORIQUE

Le traitement de l'information, particulièrement dans le contexte des fausses nouvelles, nous rappelle l'importance dans une démocratie, de bien comprendre la réception d'information chez les citoyens. Ce phénomène remet de l'avant certaines questions au cœur de l'étude du comportement politique. Par exemple, dans quelle mesure les décisions prises par les citoyens sont-elles rationnelles? Le présent mémoire visera à participer à une réflexion sur les différences individuelles qui pourraient expliquer que certaines décisions politiques prises par les citoyens sont plus rationnelles ou plus efficaces que d'autres. À ce titre, le présent chapitre abordera les travaux qui ont permis de réfléchir à la compétence politique et à la formation des attitudes politiques. Cette discussion commencera avec les auteurs classiques de l'opinion publique, pour ensuite explorer les facteurs influençant la modification des attitudes. Le chapitre conclut par une discussion de l'étude des prédispositions individuelles qui pourraient influencer comment la modification des attitudes varie au niveau individuel.

1.1 Opinion publique, point de vue des précuseurs

Lorsque l'on souhaite comprendre le comportement politique et la formation des opinions politiques, il est essentiel de connaître le concept de l'attitude. Ayant largement influencé le domaine de la psychologie, l'attitude se définit comme « un état mental et neuropsychologique de préparation à répondre, organisé à la suite de

l'expérience et qui exerce une influence directrice ou dynamique sur la réponse de l'individu à toutes les situations qui s'y rapportent » (Allport, 1935). On en comprend que l'attitude comporte un aspect relationnel existant entre elle et les comportements, qu'elle est un élément psychologique invisible à l'œil nu et qu'elle est présente en tout temps. Mais on peut dire en des termes plus simples, que l'attitude est une valeur que l'on attache à un objet². On peut également noter que les attitudes évoluent en fonction d'influence de l'environnement et de cognitions. Puis finalement, qu'elles sont caractérisées par leur direction (positive ou négative), leur intensité (faible ou forte), leur niveau d'importance et leur accessibilité (facilité avec laquelle elle peut être activée).

La capacité des citoyens à former des opinions en politique est l'objet d'une vaste littérature (voir par exemple, Bartels, 1996; Converse et David, 1964; Lau et Redlawsk, 1997; Page et Shapiro, 1993; Zaller, 1992b). Malgré l'espoir que les citoyens forment leurs opinions à partir d'idéologies sophistiquées, la recherche en opinion publique a démontré plusieurs limites sur la capacité à former un raisonnement politique rationnel. Une des premières études empiriques est celle de Converse (1964) qui développe l'idée des « systèmes de croyances ». Cette notion représente une structure regroupant et associant différents éléments entre eux. Ces éléments peuvent être des idées ou des attitudes. Les systèmes de croyances correspondent ainsi à la forme finale du réseau que forme l'association de ces éléments, associés entre eux par une force, qui peut être faible ou élevée, qu'on désigne par la notion de « contraintes ». Une idéologie dans ce

² Spécifions qu'un « objet » peut concerner un individu, un groupe, un objet matériel ou n'importe quel élément perceptuel que l'on peut nommer

sens est un réseau d'attitude et croyances qui sont reliés les uns des autres d'une façon logique et stable.

À la suite d'analyses de sondages repris par les mêmes répondants à travers le temps, Converse réalise que d'une fois à l'autre, les participants ne donnent pas la même réponse sur une même question. Comme cette situation se reproduit régulièrement, il conclut que la majorité du public n'a pas un système de croyances qui soit très développé. En plus, il constate une absence d'association logique entre les différents éléments. Il regroupe alors la manière dont les citoyens forment leur opinion en cinq catégories ou strates. La première strate est composée des citoyens qui n'ont pas d'opinion et qui ne comprennent pas comment les partis se situent sur les enjeux. Leur opinion serait surtout construite à partir de qualités personnelles des candidats et s'ils ont une stabilité dans leur choix politique, elle serait principalement expliquée par leur identification partisane. La seconde strate, qu'il appelle *nature of times*, est composée des personnes qui, sans comprendre les idéologies des partis, associent ces derniers à certaines décisions ou positions importantes qu'ils ont prises, récemment ou par le passé. Leurs opinions seraient souvent liées à certains événements marquants ou à des politiques publiques qui les ont touchés directement. Les citoyens composant la troisième strate formeraient leur opinion en fonction d'*intérêts de groupes*. Malgré qu'ils aient une compréhension limitée du continuum idéologique, ils vont comprendre qu'un parti politique avantage certains groupes sociaux (par ex. les Afro-Américains) et ils vont former leur opinion des partis, en fonction des groupes que ces derniers favorisent. La quatrième strate est composée des *presque idéologues*, c'est-à-dire, des citoyens qui ont une vague connaissance du continuum de l'idéologie « conservateur-libéral », qui sert à se de situer les individus selon leur idéologie politique, à partir duquel ils seraient toutefois eux-mêmes incapables de se référer pour prendre des

décisions politiques. La cinquième est composée des *idéologues*, c'est-à-dire de gens qui ont des systèmes de croyances fondés sur leur idéologie et qui forment leurs opinions politiques à partir de celle-ci. Ce groupe qui semble regrouper ce que l'on pourrait considérer comme des citoyens idéaux, ne constitueraient que 2,5% de la population. Converse termine donc en concluant que les citoyens sont relativement incompétents politiquement. La plupart d'entre eux répondant au hasard aux questions dans des sondages, car leurs réponses seraient très peu contraintes par un système de croyances cohérent comme une idéologie. La (ou l'absence de) compétence politique devient ainsi un concept central dans l'étude de l'opinion publique.

On qualifie souvent la compétence politique comme la capacité d'adopter des comportements politiques qui reflètent nos valeurs. Les résultats de Converse remettent en cause la capacité des citoyens à exprimer leurs valeurs et même leurs attitudes. D'un point de vue plus empirique toutefois, la compétence politique réfère généralement au concept de sophistication politique (Luskin, 1990). Cette notion capture en grande partie celle des contraintes qui composent les systèmes de croyances que nous venons d'aborder. Le niveau de sophistication politique correspond ainsi à la complexité du réseau de connexions qui associent entre elles les idées politiques. Comme pour Converse, la sophistication capture également le niveau d'accessibilité et la compréhension des enjeux. En termes simples, elle désigne la capacité des citoyens à comprendre le monde politique et à y situer leurs idées.

Pour qu'une personne ait un haut niveau de sophistication politique, il est nécessaire qu'elle ait des idées et des opinions politiques qui sont suffisamment différenciées entre elles, claires, nombreuses et qu'elles correspondent à de multiples enjeux (Luskin, 1990). Ces éléments doivent également être bien intégrés, facilement accessibles par la

mémoire à long terme, et organisés. La sophistication désigne ainsi davantage la structure cognitive des individus que le nombre de connaissances politiques, comme on pourrait le penser. Elle dépend d'un certain niveau d'information, mais c'est véritablement l'organisation des opinions dans un schéma logique qui caractérise le concept. Par ailleurs, une idéologie n'est présente que chez les citoyens qui ont un haut niveau de sophistication politique : « *a political belief system that is particularly large, wide-ranging, and organized is an ideology* ». (Luskin, 1990, p.332). La vision pessimiste de Luskin rejoint donc celle de Converse: selon lui, la plupart des individus ne prennent pas de décisions politiques en fonction d'idéologies développées et cohérentes.

Luskin (1990) s'intéresse également aux facteurs qui prédisent un haut niveau de sophistication politique. Il affirme qu'elle nécessite d'abord une motivation, qui se manifeste à travers l'intérêt qu'un individu porte à l'égard de la politique et certaines « opportunités », qui sont mesurées à l'aide du niveau d'éducation, de l'occupation, de l'exposition à l'information politique et d'une habileté liée à l'acquisition de l'information (par ex., le niveau d'intelligence général). En analysant ces facteurs, l'auteur découvre que l'intérêt porté à la politique, l'intelligence et l'expérience sont effectivement d'importants prédicteurs de la sophistication politique, alors que l'éducation n'en était pas un, contrairement à ce qui était attendu.

La sophistication politique est donc une notion centrale à l'étude du comportement politique à cause de son rôle essentiel dans l'acquisition de l'information politique. Comme nous l'avons vu, pour Converse, la plupart des citoyens n'ont pas vraiment d'opinion envers les enjeux et répondent aux questions des sondages au hasard. Selon Zaller (1992) cependant, l'incohérence dans les réponses ne s'explique pas simplement

par un manque de compétence. Selon lui, un enjeu n'est pas évalué par une attitude unique, mais plutôt par de multiples composantes qui peuvent s'opposer et qui varient dans leur niveau d'accessibilité à un temps donné, ce qui appellent des considérations. Ensemble, de telles composantes formeraient une sorte de constellation d'attitudes autour d'un enjeu qui forment une évaluation donnée. L'auteur définit les considérations comme « une raison de favoriser un côté plutôt qu'un autre d'un enjeu » (1992, p.585). Les considérations seraient alors la cause de l'opinion et la conséquence, comme il a été mentionné, d'une interaction de multiples attitudes ambivalentes, c'est-à-dire, qui peuvent parfois varier selon un même enjeu. Ainsi, la raison pour laquelle les citoyens ne répondent pas de manière consistante aux questions des sondages serait cette ambivalence qui se retrouve au cœur des considérations et par le fait que certaines considérations sont plus accessibles dans un contexte particulier. Cela s'expliquerait par le fait que les sondages ne mesureraient que certaines des considérations à un moment donné et non pas toutes les considérations possibles d'une personne si elle prenait davantage de temps à réfléchir. Zaller explique également que les considérations ne sont pas toutes aussi accessibles pour l'individu. Celles qui ont le plus de chance d'être mesurées, sont celles qui sont les plus saillantes ou, dit autrement, qui ont été activées par des facteurs liés aux circonstances. C'est donc à cause de ces biais qu'il devient difficile de capturer l'opinion réelle des citoyens à travers les sondages, surtout parmi les citoyens peu informés pour qu'il y ait un nombre restreint de considérations accessibles.

Pour contribuer au développement d'une opinion, l'information subirait, selon Zaller, une série de modifications lors de son passage à travers quatre « axes », qui agiraient comme des filtres perceptifs liés aux prédispositions des individus. Le premier axe, celui de réception, réfère à l'engagement dans le message et à l'attention accordée à la

politique. Le second, l'axe de résistance est lié aux valeurs et aux croyances de l'individu. Il implique qu'une information entrant en contradiction avec ces prédispositions aurait plus de difficulté à être intégrée qu'une information que leur correspondrait. Le troisième axe est celui d'accessibilité, et facilite l'accès aux croyances associées à l'information reçue lorsque ces dernières ont été utilisées plus récemment. Finalement, l'axe de réponse correspond à la tendance des individus à sélectionner l'information correspondant à la « moyenne » de leurs considérations. En plus d'enrichir la réflexion sur la conception des sondages, la contribution de Zaller rappelle l'importance des perceptions dans le rôle actif de l'esprit des citoyens sur la réception de l'information et la formation de l'opinion.

Zaller est donc moins pessimiste au sujet de la présence des attitudes chez les citoyens (rappelons que la recherche classique sur l'opinion publique conclut à une maigre capacité des citoyens à former des opinions cohérentes), même s'il soulève plusieurs lacunes sur la capacité des citoyens à les exprimer de façon constante à travers les sondages. À ce sujet, certaines questions méritent d'être approfondies. Commençons par l'identification des mécanismes qui permettent aux citoyens d'exprimer leurs opinions politiques, malgré leur faible compétence dans ce domaine. La notion d'heuristiques semble être une piste de réponse prometteuse. Elles ont été l'objet de plusieurs études (voir par ex., Kuklinski et Quirk, 2000; Lau et Redlawsk, 2001; Stein, 1988; Tversky et Kahneman, 1974) parmi lesquelles, Lau et Redlawsk (2001) nous offrent l'une de celles qui se sont le plus démarquées en science politique. Les auteurs cherchent à déterminer comment les citoyens élaborent des opinions sur des situations complexes et en particulier, lorsque ceux-ci possèdent un faible niveau d'information à leur sujet. Les heuristiques sont des stratégies mentales qui permettent, à l'aide d'une quantité limitée de ressources cognitives, la résolution de problèmes et sont la plupart

du temps utilisées de façon non consciente (Lau et Redlawsk, 2001, p. 952). On peut les comprendre comme des « raccourcis » cognitifs qui permettent de résoudre rapidement des problèmes, mais qui, en omettant d'étudier l'entière des éléments importants des enjeux en question, deviennent la source de biais menant à des conclusions parfois erronées.

Afin de mieux comprendre ces mécanismes, Lau et Redlawsk (2001), à l'aide des études en psychologie sociale, regroupent cinq catégories d'heuristiques politiques. L'heuristique de l'*affiliation partisane* facilite la décision des individus qui forment leur opinion politique en fonction du parti auquel ils se sentent attachés. De façon similaire, l'heuristique du schéma *idéologique* facilite la prise de décision par une autre source de référence, leur idéologie. L'heuristique d'*approbation* est utilisée lorsque la prise de décision est associée au fait que l'on fasse nos choix en fonction d'un groupe que l'on apprécie. Si elle appuie un parti politique particulier, une personne qui se réfère à cette heuristique aura une plus grande tendance également à appuyer le candidat qui représente ce parti, sans considérer des éléments qui lui sont propres, comme ses compétences personnelles par exemple. L'attitude envers l'objet pourrait ainsi être changée positivement si un groupe auquel une attitude positive est attachée apprécie ce candidat. L'heuristique de la *viabilité* du candidat quant à elle, fait en sorte que l'on favorise les candidats qui ont le plus de chance de gagner. Cette heuristique se manifeste très souvent, on l'aura compris, lors de la prise de connaissance d'un sondage électoral. Finalement, l'heuristique de l'*apparence* du candidat influence la décision par l'appréciation des caractéristiques personnelles d'un candidat. Lau et Redlawsk ajoutent également que le type d'heuristique utilisé peut varier en fonction de certains facteurs, tels que le niveau de sophistication politique et la complexité de la tâche.

On peut évidemment se demander si les heuristiques sont utiles ou non. Car d'un côté, elles ont l'utilité de faciliter la prise de décision sans avoir à considérer tous les aspects d'un enjeu, alors que de l'autre côté, ils peuvent être la source de mauvaises décisions. Sans conclure que les heuristiques sont bonnes ou mauvaises en soi, Lau et Redlawsk (2001) soulignent qu'il y aurait plutôt une gradation dans l'efficacité des heuristiques quant à leur capacité à prendre de meilleures décisions. Les auteurs concluent à la lumière de leurs données que les électeurs font généralement le « bon » choix de vote. C'est-à-dire celui qui reflète le plus leurs valeurs, et ce, même s'ils ne possèdent pas toutes les informations pertinentes. Ceci serait encore plus vrai pour les personnes qui ont un niveau d'information plus grand, puisque dans leur cas, les heuristiques seraient encore mieux utilisées (2001). Lau et Redlawsk répondent alors aux auteurs pessimistes quant à la capacité de prise de décision par les citoyens que les heuristiques permettent la prise de décision en l'absence d'un système de croyances, ces derniers n'ont pas besoin d'avoir des systèmes de croyances développés ou une connaissance approfondie de la plupart des enjeux. Notamment, parmi les heuristiques mentionnées, les auteurs soulignent l'efficacité de certaines d'entre elles, dont l'identification partisane puisqu'elle permet en quelque sorte de servir de substitut à l'idéologie.

Mentionnons qu'avant d'être comprise comme une heuristique, l'identification partisane a été sujette à un large champ de littérature en opinion publique notamment parce qu'elle constituait l'une des notions qui se retrouve au cœur de l'école de Michigan (Campbell *et al.*, 1960). Rappelons que l'identification partisane, que l'on peut définir comme le sentiment d'appartenance à un parti, était conçue par cette école comme un filtre perceptif que possèdent les citoyens et occupait une fonction fondamentale dans leur compréhension et leurs décisions politique.

Plus récemment, la littérature concernant l'identification partisane a largement été reprise par Bartels (2002). Ce dernier, en poursuivant les travaux de l'école Michigan, croit que les gens changent moins leurs attitudes politiques en fonction de leurs choix personnels qu'en suivant leur sentiment d'appartenance à un groupe qu'ils développent envers un parti. Ainsi, dans une expérience qu'il a menée, l'auteur démontre que les individus qui se sentaient appartenir au Parti démocrate avaient un traitement de l'information qui différait singulièrement, de celui qu'avaient les partisans républicains, et ce, sur les mêmes enjeux. Cette différence se reflétait notamment dans les attitudes que les citoyens manifestaient à l'égard des décisions du président Reagan qui concernaient l'emploi, l'inflation, l'aide aux démunis et la protection de l'environnement. En d'autres termes, leur identification partisane aurait agi, selon l'étude, comme un filtre dans la perception des décisions politiques. Certains auteurs, comme Jerit et Barabas (2012), vont plus loin et avancent même que les gens perçoivent le monde conformément avec leur point de vue politique. Cet effet se voit amplifié lorsqu'ils ont un niveau plus élevé de connaissances sur la politique. Ils ajoutent également que, l'effet est encore plus prononcé lorsque les enjeux reçoivent une plus grande couverture médiatique. La littérature sur les biais perceptifs ajoute également à ces idées qu'il y aurait une forte tendance des citoyens à sous-estimer leurs propres biais et à les percevoir plus prononcés chez les autres lorsqu'ils en prennent conscience, plutôt que de tenter de les réduire (Pronin *et al.*, 2002).

Si les biais dont font preuve la plupart des raisonnements semblent à la fois subtils et tenaces, leur effet semble se manifester principalement lorsqu'on expose les individus à de nouvelles informations. La seconde section du présent chapitre explorera plus spécifiquement la modification des attitudes et les facteurs individuels liés à la persuasion.

1.2 La modification des attitudes

De la psychologie sociale au comportement politique, de nombreuses études ont été menées afin de mieux comprendre la trajectoire des attitudes. Cette section permettra de mieux comprendre la réception de l'information politique en faisant l'exploration de plusieurs théories qui sont intéressantes pour expliquer l'influence des dispositions individuelles dans le traitement de l'information et principalement la manière dont elles pourraient interagir avec le raisonnement motivé, qui constituera le cadre du présent travail.

L'une des théories les plus influentes sur les mécanismes impliqués dans le changement des attitudes est sans aucun doute celle de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), qui bénéficie encore aujourd'hui d'un écho considérable dans les champs de la psychologie sociale et du comportement politique. Pour comprendre cette théorie, il est d'abord nécessaire de savoir qu'elle considère que l'humain est avant tout motivé par une recherche liée à la consistance. Il serait ainsi habité par une tendance à vouloir faire correspondre ses attitudes et ses comportements. L'incompatibilité entre deux attitudes ou entre une attitude et un comportement causerait alors un inconfort dont l'humain tente autant qu'il peut de se défaire. Cet inconfort constitue la dissonance cognitive. Dans le contexte d'études électorales, la dissonance cognitive permettra par exemple d'expliquer pourquoi des gens qui ont voté pour un parti l'excusent plus facilement d'avoir commis une erreur qu'ils reprocheraient davantage au parti adverse. La raison résiderait dans cette recherche de consistance entre leur comportement de vote et l'attitude qu'ils ont envers le parti qui aurait commis une erreur.

S'inspirant de la dissonance cognitive, Kunda (1990) croit que la motivation menant à la formation d'attitudes prendrait de multiples formes. Ainsi, plutôt qu'à travers un facteur universel unique, la trajectoire d'une attitude serait selon lui, motivée par certaines prédispositions qui sont propres à chaque individu. C'est la raison pour laquelle il postule que « tout raisonnement est motivé » et que, la conclusion à laquelle un individu aspire à arriver dépendrait de l'objectif qu'il poursuit. La motivation prendra deux formes. La première dépend d'objectifs qui sont liés à la recherche d'une conclusion la plus exacte possible (*accuracy goals*) alors que la seconde, serait orientée vers des objectifs dirigés à l'endroit d'une conclusion établie avant même que ne commence le raisonnement (*directional goals*). Selon Kunda, il arrive que les individus soient motivés à ce que la conclusion de leur raisonnement soit la plus exacte possible. Dans de tels cas, de plus grands efforts cognitifs seraient déployés donnant lieu à un traitement de l'information minutieux et plus en profondeur. Le raisonnement qui est motivé par des objectifs d'exactitude aurait tendance à produire un traitement plus impartial de l'information permettant d'obtenir cette conclusion plus exacte ou, du moins, plus près de la réalité. Dans un tel cas, le traitement de l'information prendrait plus de temps et nécessiterait alors plus de ressources qu'un raisonnement directionnel. Ce dernier serait à l'inverse, utilisé dans le but, conscient ou non, d'atteindre une conclusion confortant la motivation qui en est à l'origine. Ce second type de raisonnement viserait à atteindre des objectifs qui sont notamment animés par une volonté de conservation de soi, s'illustrant par exemple à travers certains objectifs visant à confirmer que ce que l'on croit est vrai, ce qui permettrait d'éviter de remettre en question et de défaire un système de croyances. En contexte électoral, un exemple pourrait être une personne qui accorde une grande importance à un parti politique en particulier, et qui remet en question la qualité d'une information particulièrement négative envers ce parti.

Kunda remarque également que la théorie de la dissonance n'offre pas d'explication sur les mécanismes qui permettraient d'expliquer qu'une motivation (dans son cas, celle de la recherche de la consistance) mène au changement d'une attitude. Selon lui, l'un des principaux processus à l'origine des biais dans le raisonnement est celui de la recherche biaisée en mémoire. Celle-ci implique que, lors d'une exposition à de l'information qui contredirait par exemple une attitude importante, des stratégies cognitives se mettraient en œuvre pour une facilitation de l'accès à certains souvenirs (plutôt qu'à d'autres) de la mémoire à long terme. Ce qui permettrait une réorganisation de l'information et une reconstruction des croyances, ayant comme conséquence de biaiser le raisonnement dans la direction d'une conclusion désirée. C'est-à-dire, qui conforterait l'attitude en question.

La première tentative d'appliquer le modèle du raisonnement motivé à la compréhension de l'opinion publique aurait été menée par Lodge et Taber (2000). Ces derniers soulèvent, à partir des travaux de Kunda, le rôle crucial des émotions et de l'affect, dans de la prise de décision politique. Selon eux, les éléments qui seraient à l'origine du raisonnement motivé en politique sont : les « cognitions réchauffées » (*hot cognition*), le traitement en ligne de l'information (*on line processing*) et l'heuristique d'affect (*how-do-I-feel heuristic*). Le premier concept postule que toute croyance et toute idée politique seraient accompagnées d'une charge affective. Ensuite, le traitement en ligne de l'information, propose que nous mettions continuellement à jour les « étiquettes » qui sont attachées aux éléments stockés dans la mémoire à long terme. Finalement, l'heuristique d'affect implique que le traitement de l'information aurait une tendance à varier selon l'affect, ou le sentiment du moment. Il signifie en d'autres termes que, dans une situation où l'on ressentirait par exemple de la colère, nous traiterions l'information d'une autre manière que dans une situation où nous serions

dans une disposition émotionnelle différente (de peur par exemple) ou neutre. Cette heuristique influencerait ainsi l'interprétation et le stockage des nouvelles informations acquises.

Selon Lodge et Taber, plusieurs contextes favoriseraient un raisonnement biaisé. Ils notent (p.185) en particulier, les contextes suivants : a) les attitudes sont remises en question; b) un jugement affectif est en cours; c) l'attitude devient particulièrement forte; d) les conséquences de commettre une erreur sont plus faibles; e) la tâche demande un jugement plutôt complexe; f) l'information conservées par la mémoire et nécessaire au jugement n'est pas particulièrement saillante; g) les éléments de preuves qui pourraient l'infirmier ne sont pas mis en évidence, ne leur viennent pas facilement à l'esprit ou qu'il y a une pression causée par une restriction de temps.

Lodge et Taber ne croient pas qu'un raisonnement de qualité implique de viser à éviter les émotions à tout prix. Ils voient l'émotion davantage comme une énergie sans laquelle, des processus de raisonnement ou des actions ne pourraient pas être amorcés. Ils défendent également l'idée qu'il est important que les décisions émotionnelles soient au moins accompagnées d'un raisonnement motivé par des buts d'exactitude (*accuracy goals*), si on souhaite réduire les biais. Les auteurs vont ainsi séparer les individus selon quatre groupes distincts de « penseurs », chacun ayant un mode de raisonnement motivé différent, qu'ils placeront sur un quadrant comportant deux axes, allant de très faible à très fort. Le premier axe représente celui des buts directionnels et le second des buts d'exactitude. Sur chacune des quatre sections du cadran se situerait l'une de quatre catégories de raisonneurs. D'abord le raisonnement partisan qui comporte des buts directionnels forts et des buts d'exactitude faibles. Ensuite, la faible motivation avec ses faibles buts directionnels et d'exactitude. Par la suite, l'intuition

scientifique composée de forts buts des deux types. Finalement, celle de la rationalité classique ayant des faibles buts directionnels et des forts buts d'exactitude. Leur modèle présente également un processus de formation de l'opinion composé de cinq étapes incluant d'abord une définition du problème déclenchant l'activation du but, ensuite une accumulation d'éléments de preuves, une évaluation des implications, et enfin une réévaluation accompagnée d'une intégration.

La parution de ces travaux mena de nombreux chercheurs à s'intéresser à l'impact du raisonnement motivé sur le traitement de l'information politique. C'est un enjeu devenu encore plus important avec la multiplication de sources d'information (et de désinformation) dans le monde où nous vivons aujourd'hui. Comme on l'aura compris, l'importance de l'identification partisane dans le traitement de l'information politique apparaît pour plusieurs chercheurs comme un facteur notable de l'identité politique des citoyens. Ce qui a mené certains à conceptualiser le raisonnement motivé dans le contexte politique, en fonction de cette identification partisane. Toutefois, il est important de noter que certains auteurs ont préféré s'intéresser à ce mode de traitement de l'information plutôt par rapport de l'idéologie des individus. Pour ces raisons, le présent ouvrage emploiera l'expression raisonnement motivé par l'idéologie (RMI) pour parler d'un raisonnement directionnel qui est étudié dans le cadre du comportement politique, qui se manifeste soit par la position idéologique soit par l'identification partisane de l'individu.

Le raisonnement motivé ouvre un nouveau champ d'intérêt pour l'étude du comportement politique et vient souligner le rôle central de l'émotion dans la prise de décision (Redlawsk, 2002). À ce sujet, on découvre en plus que certaines caractéristiques affectives pourraient interagir avec le raisonnement motivé. Arceneaux

(2012) étudie l'impact de l'anxiété sur la perception de la qualité des arguments. Les résultats de son expérience démontrent non seulement que les participants qui sont soumis à une émotion de peur ont une plus grande adhésion aux vaccins que ceux qui sont dans une condition contrôle, mais également que l'anxiété aurait eu pour effet de réduire le RMI. Weeks (2015), s'intéresse lui aussi au rôle de l'anxiété mais également à celui de la colère sur la correction de perceptions occasionnées par des fausses informations, en les abordant à l'aide du cadre du raisonnement motivé. Il note que la correction fonctionne la majorité du temps, mais que ces deux émotions viendraient modérer le raisonnement motivé. Confirmant les travaux d'Arceneaux, l'auteur démontre que le fait d'induire de l'anxiété, réduirait le RMI et augmenterait par ce fait la correction de telles perceptions. À l'inverse toutefois, une situation induisant un plus grand niveau de colère aurait plutôt pour effet d'augmenter le RMI. Ces résultats confirment le rôle important des émotions dans le raisonnement motivé, mais nous permettent surtout de mieux les comprendre. D'un côté, l'anxiété semble permettre une plus grande ouverture à de l'information offrant des points de vue alternatifs au nôtre, alors que d'un autre côté, la colère semble plutôt la réduire. Ainsi, l'émotion que suscite l'exposition à certaines informations contribue à mieux comprendre les mécanismes associés au raisonnement motivé.

Dans le contexte de la polarisation, certains auteurs étudient le rôle du RMI dans la correction de certaines croyances. Flynn et al. (2017) s'intéressent, comme Weeks, à la perception altérée des faits chez les citoyens, qu'ils appellent *misperceptions*. C'est un phénomène qu'ils observent notamment au sujet de l'immigration où il s'illustre par un décalage considérable entre la perception du niveau d'immigration, par rapport au taux réel d'immigration dans les pays des participants. Ils notent que ce phénomène serait présent dans la majorité des pays occidentaux. Avec ce phénomène de

misperception s'accompagne selon eux, une plus grande polarisation de l'opinion à la suite d'une exposition à de l'information (fiable) visant à les corriger. C'est un phénomène que les auteurs qualifient de *backfire* (Nyhan et Reifler, 2010). Celui-ci subirait également une amplification chez les personnes qui ont un haut niveau d'éducation ainsi que celles qui ont un haut niveau de sophistication politique (Lewandowsky, Ecker, Seifert, Schwarz et Cook, 2012).

Selon Flynn et al. (2017), l'explication la plus convaincante de ces différents effets serait offerte par le RMI. C'est ce qui les mène à s'intéresser aux facteurs qui entreraient en relation avec un raisonnement biaisé. Soulignant d'abord que dans les cas où une information provient d'une source particulièrement fiable (par ex. un large consensus scientifique) ou d'une personne dont on partage l'idéologie, il y aura moins grande utilisation d'un raisonnement motivé par l'idéologie. L'information concernant des enjeux qui sont sujets à une grande polarisation par les élites, provoquerait à l'inverse, un plus grand raisonnement motivé idéologique. Ensuite, certaines caractéristiques propres à l'individu, tels qu'une volonté d'être perçu comme un bon citoyen et avoir un certain degré d'ambivalence partisane (c'est-à-dire, être en désaccord avec certaines positions de notre parti favori sur des enjeux importants) réduiraient le raisonnement motivé idéologique. Malgré que certaines études remettent en question l'existence d'un effet *backfire* (Wood et Porter, 2018), ces résultats semblent, comme l'affirment Flynn et al. (2017), souligner certaines implications pour l'étude des mécanismes liés au raisonnement motivé :

[...] they suggest that directional motivated reasoning can operate via either systematic, effortful information processing (e.g., Kahan, Landrum, Carpenter, Helft, and Jamieson N.d.) or via heuristic, low-effort information processing (e.g., Lodge and Taber 2013). For instance, recognizing the significance of a given fact for one's directional

preferences may lead people to quickly dismiss (accept) incongruent (congruent) information/a form of heuristic processing (p. 21).

Comme ils le suggèrent, le rôle d'un grand effort cognitif n'est cependant pas encore très clair. D'une part, en confirmant les postulats de la littérature sur les heuristiques que nous avons vu précédemment, le RMI pourrait être alimenté par un certain niveau de paresse cognitive. D'autre part, les stratégies demandant un plus grand effort cognitif, par le fait qu'elles augmenteraient les capacités et les possibilités qu'une personne aurait pour justifier son point de vue, pourraient elles aussi mener à un plus grand RMI.

Ces conclusions soulèvent de nombreuses questions concernant le rôle des variables individuelles dans le traitement de l'information, particulièrement dans le cas du raisonnement motivé. On en comprend malgré tout que certaines variables de nature psychologique pourraient avoir l'effet de soit alimenter, soit atténuer un RMI. Il semble y avoir des études traitant d'un côté, de variables facilitant (par ex. l'anxiété) ou réduisant (par ex. la colère) l'ouverture à des arguments contre-attitudinaux et d'un autre côté, de variables liées à la faculté de traiter des informations complexes (le niveau d'éducation, les efforts cognitifs, etc.).

Le modèle du potentiel d'élaboration (Petty et Cacioppo, 1986) est une théorie qui permet de mieux comprendre le rôle de l'effort cognitif dans la réception de l'information persuasive. L'objectif des auteurs était avant tout de faire une synthèse afin de combler le manque de cohérence lié à l'abondance des recherches sur le changement des attitudes dans un contexte de persuasion. Notons la distinction apportée par les auteurs au sujet des notions d'influence et de persuasion. La première concerne le changement d'une attitude, sans égard à sa source. Tandis que la seconde, la persuasion, est un changement d'attitude provoqué par une communication. Cette

théorie vise donc à expliquer les différentes manières dont les communications viennent modifier les attitudes. L'une des causes serait liée à la notion d'élaboration de l'information, qui désigne le niveau d'importance accordé à une information. La théorie stipule que l'esprit humain serait doté de deux modes de traitement de l'information. Le premier est ce qu'ils appellent la « route centrale » et il permet de procéder à un traitement de l'information délibéré et en profondeur, mais elle requiert de l'attention, du temps et une certaine quantité d'efforts cognitifs. Le second mode est la « route périphérique », qui opère par un traitement de l'information plus automatique et moins conscient, dont l'objectif est davantage de tendre vers une économie d'énergie. La route centrale dépendrait notamment de cette élaboration et s'explique par plusieurs facteurs en lien avec la volonté et la capacité de faire de grands efforts cognitifs lors du traitement de l'information. C'est la raison pour laquelle le concept du besoin de cognition, qui désigne une tendance à faire des efforts cognitifs, est central à leur théorie. Les personnes qui ont un haut besoin de cognition sont donc des personnes qui ont des réflexions plus complexes et qui ont tendance à faire un traitement plus profond de l'information. Parmi la littérature s'intéressant à l'effort cognitif lié au traitement de l'information, notons qu'un concept, celui de la pensée analytique (Frederick, 2005), a plus récemment été développé afin de capturer, plutôt qu'une tendance, la capacité à faire ces efforts cognitifs.

Il peut s'avérer intéressant de noter certaines similitudes entre le modèle du potentiel d'élaboration et celui du raisonnement motivé. Kunda abordait le rôle de l'effort cognitif dans les objectifs d'exactitude, sans toutefois aller plus loin dans les caractéristiques de la motivation, que de dire qu'elle est une volonté à rechercher une exactitude des faits. Par ailleurs, le besoin de cognition de Petty et Cacioppo désignerait une idée semblable. On peut en effet penser le besoin de cognition comme une

motivation qui aurait des similitudes avec les objectifs d'exactitudes liés à ce désir de recherche de la vérité ou d'exactitude des faits qui déclencherait les efforts cognitifs.

Le modèle du potentiel d'élaboration, comme celui des heuristiques, s'inscrit dans une approche rationnelle du traitement de l'information qui vise à expliquer les biais associés au traitement de l'information comme étant une conséquence d'un manque d'efforts cognitifs. Comme nous l'avons vu toutefois, il ne semble pas encore tout à fait clair que de plus grands efforts cognitifs sont associés à un plus faible RMI.

Si le besoin de cognition reflète une disposition potentiellement importante pour comprendre l'utilisation du RMI, il n'est pas le seul. D'autres chercheurs visent le concept connexe de l'ouverture d'esprit, notamment dans les travaux de Jost et al. (2003). Leur contribution principale au comportement politique est d'avoir réussi à arrimer la littérature sur l'étude des fondements de la pensée conservatrice en psychologie avec celle de la science politique. Dans leurs travaux, les auteurs présentent le modèle des motivations socio-cognitives du conservatisme politique. Le modèle explique ce qui caractérise l'idéologie conservatrice, d'un point de vue plus philosophique ou conceptuel et d'un point de vue individuel en étudiant les facteurs psychologiques qui permettront d'expliquer pourquoi certains citoyens vont être plus enclins que d'autres à adopter une idéologie conservatrice.

Ils commencent en présentant les deux fondements principaux du conservatisme politique. L'idéologie serait caractérisée à la fois par une résistance au changement, et par une tolérance (ou une justification) envers les inégalités. Ils précisent d'ailleurs que ces deux composantes constitutives du conservatisme sont associées. C'est donc à partir de ces composantes qu'ils détermineront quels facteurs psychologiques constituent des prédicteurs du conservatisme politique. Mentionnons que, s'ils

abordent l'idéologie d'un point de vue psychologique, ils ne l'expliquent pas strictement à partir d'une approche de la personnalité. Jost et ses collègues croient avant tout que l'idéologie vient répondre à des besoins psychologiques, même si ces derniers peuvent être influencés par certains traits de personnalité. Le conservatisme politique répond à un premier type de besoin qui est épistémique et mesuré à l'aide du dogmatisme, de l'évitement de l'incertitude ainsi que les besoins d'ordre, de structure et de *closure* (c'est-à-dire, un besoin de trouver une réponse à de l'incertitude). La seconde catégorie de motivation est existentielle et correspond aux besoins d'estime de soi, de prévention des pertes et de la gestion de la terreur. Les troisièmes et dernières motivations sont de nature idéologique et les caractéristiques psychologiques qui la définissent sont ceux de la rationalisation de l'intérêt personnel, la dominance des groupes et la justification du système. Parallèlement à ces besoins, l'auteur découvre de multiples caractéristiques individuelles qui sont associées au conservatisme. Parmi celles-ci, l'ouverture à l'expérience qui se trouve à être un des principaux traits de la personnalité que l'on associe à une volonté d'expérimenter et de découvrir. Ce trait d'ouverture serait ainsi négativement associé avec les éléments qui constituent le conservatisme. Ce qui permet aux auteurs de conclure que les personnes plus conservatrices seraient généralement moins ouvertes aux expériences nouvelles et stimulantes (Jost *et al.*, 2003, p. 356).

Ces résultats permettent de s'interroger sur la relation que pourraient avoir certaines capacités liées à l'ouverture d'expérience sur RMI. Les idées de Jost et ses collègues soulignent également la possibilité que certaines dispositions psychologiques, plutôt qu'être liées à une augmentation ou une diminution du RMI, pourraient agir différemment selon l'idéologie, ou l'identification partisane d'un individu. Toutefois, la littérature encore récente de l'impact de telles dispositions sur le RMI ou sur

l'idéologie ne permet pas encore de tirer de conclusion qui nous paraît satisfaisante. C'est pourquoi il est important de rassembler cette littérature pour y dégager les éléments clés et en approfondir la compréhension. En fait, une question qui se pose est celle de savoir à quel point des dispositions liées à la curiosité et au désir de comprendre sont liées. Sont-elles la cause d'une idéologie comme le suggère Jost? Est-ce que des dispositions liées à l'effort ou à l'ouverture d'esprit pourraient être la source d'une motivation dans le raisonnement?

Cette littérature émergente qui concerne le rôle que pourraient jouer les différents traits de la personnalité sur le RMI manque sans doute de cohérence. C'est la raison pour laquelle le présent travail aura comme objectif de procéder à une revue exhaustive de la documentation de la relation entre le RMI et des variables qui d'une part, auraient pour effet d'augmenter les efforts cognitifs et d'autre part, qui pourraient être liés à l'ouverture d'esprit. Je pose donc les deux hypothèses suivantes :

- H1 Les traits psychologiques qui permettent de faire de plus grands efforts cognitifs diminueront le raisonnement motivé par l'idéologie.
- H2 Les traits psychologiques qui contribuent à l'ouverture d'esprit des individus diminueront le raisonnement motivé par l'idéologie.

Ainsi, les dispositions individuelles seront distinguées en fonction de ce qui a été abordé dans la littérature. Dans un premier temps, il y aura les traits cognitifs qui capturent l'effort cognitif directement de la littérature, notamment le besoin de cognition et la pensée analytique. Dans un deuxième temps, la seconde hypothèse vise à mieux comprendre comment les traits psychologiques liés à l'ouverture d'esprit (notamment l'ouverture d'esprit active, l'ouverture à l'expérience, la curiosité, le

sentiment d'efficacité politique épistémique et l'humilité intellectuelle) interagissent avec le raisonnement motivé.

CHAPITRE II

CHAPITRE MÉTHODOLOGIQUE

Un nombre grandissant de recherches du domaine du comportement politique s'est intéressé au rôle du raisonnement motivé dans le traitement de l'information. Celles-ci sont au cœur de la méthodologie de ce mémoire : la revue systématique de la littérature. Ce chapitre sera composé de trois sections. Une description de l'approche méthodologique choisie, suivie de la description de la procédure utilisée lors de ce projet, ainsi qu'une discussion des limites de la présente recherche.

2.1 La revue systématique de la littérature

La plupart d'entre nous connaissent la revue de la littérature qui se trouve à être une étape importante des travaux de recherches académiques parce qu'elle permet de tracer le contour d'un domaine spécifique et de mener à une question de recherche. Mais la revue systématique de la littérature se distingue-t-elle d'une revue de la littérature classique? Petticrew et Roberts (2006, p.9) définissent la revue systématique ainsi :

Systematic reviews are literature reviews that adhere closely to a set of scientific methods that explicitly aim to limit systematic error (bias), mainly by attempting to identify, appraise and synthesize all relevant studies (of whatever design) in order to answer a particular question (or set of questions).

La revue systématique de la littérature est d'abord une méthodologie de recherche, plutôt qu'une étape de la recherche, et suit donc une procédure rigoureuse, transparente

et reproductible. Elle permet également de réduire certains biais dont on a peu tendance à penser au sujet de la revue classique de la littérature. La revue classique peut comprendre un biais au niveau de la représentativité du domaine de la recherche couvert en y représentant les études de manière arbitraire (Laroche, 2015). Elle a également une tendance, que ce soit fait de façon consciente ou non, à sélectionner des études ou des conclusions d'études penchant vers une conclusion prédéterminée. La revue classique ne représente pas une couverture exhaustive et objective d'une littérature.

La revue systématique de la littérature en revanche, a l'objectif de combiner l'ensemble des études disponibles qui portent sur un sujet donné, dont les résultats peuvent être positifs ou négatifs, qu'ils soient significatifs ou non. De plus, contrairement à une revue de la littérature classique, cette méthodologie répond à une question de recherche, permettant de tester des hypothèses, et suit, comme son nom l'indique, une procédure systématique. Le but est de présenter un portrait exhaustif et synthétisé des études qui ont été menées sur un sujet donné.

La revue systématique de la littérature fait partie des méthodologies dites « de synthèse », tout comme la méta-analyse. Les méthodes de type synthèse se distinguent principalement des études empiriques classiques par leur échantillon qui est composé de données secondaires plutôt que de données primaires. Ainsi, contrairement à un échantillon composé d'humains qui aurait une étude en science sociale utilisant des données primaires, l'analyse d'une méthode de type synthèse est menée sur le contenu des recherches. Par ailleurs, notons que l'utilisation de données secondaires comporte plusieurs avantages, et, lorsqu'elles sont bien menées, ces données auraient une validité plus forte que les autres études empiriques et devraient être utilisées comme référence ayant une crédibilité supérieure (Daigneault, Jacob, et

Ouimet, 2014; Petticrew et Roberts, 2006). Le premier avantage est qu'en combinant un nombre d'études ayant des méthodes de sélection différentes, il devient possible d'éviter certains biais de sélection. Ensuite, elle permet de présenter différents points de vue d'auteurs ayant des angles d'analyse distincts sur un même sujet, de limiter des biais (conscient ou non) liés à une prise de position théorique et d'apporter des nuances que serait moins tenté d'apporter un auteur qui tire une conclusion de son étude et qui viendrait par la suite la nuancer avec des articles de son choix.

On doit toutefois noter que les méthodes de type synthèse comportent certains biais. Le principal d'entre eux, dont il sera question à la fin de ce chapitre est le biais de sélection. Ce biais est lié au fait que les études qui sont publiées, et donc se retrouvant dans les bases de données sur lesquelles les échantillons de ces études sont basés, sont plus souvent les études qui démontrent des effets significatifs. Les études avec des effets non significatifs sont plus difficiles à faire publier, et donc elles restent inaccessibles – ou même inconnues - pour les analyses (Cooper *et al.*, 2008 ; Laroche, 2015).

Lorsque l'on souhaite procéder à une revue systématique de la littérature, il est recommandé de suivre les standards du modèle *Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses* (PRISMA)³ (Liberati et coll., 2009). Ce modèle, régulièrement représenté par un schéma, offre une standardisation des méthodes de type synthèse et permet de suivre une procédure dans la sélection et le tri menant à la constitution de l'échantillon. Le modèle est composé de quatre étapes.

³ À ce sujet, consulter <http://www.prisma-statement.org/>

L'identification est l'étape de la recherche initiale dans les bases de données qui permet de faire ressortir tous les articles que comprend la recherche en ligne. Le *screening* est le premier écrémage lors duquel on retire essentiellement les doublons et les articles qui n'auraient pas dû se retrouver dans la recherche en ligne. L'éligibilité est une évaluation accompagnée d'une recherche plus intensive dans les articles afin d'établir certains critères initiaux et déterminer s'ils correspondent à ce que l'on recherche. Finalement, l'inclusion est l'étape où l'on peut commencer l'analyse à partir de l'échantillon final que l'on aura réussi à constituer.

2.2 Procédure de la recherche

La présente section fera la description de chacune des étapes de la construction de notre échantillon d'articles et les critères de classification des effets utilisés dans le chapitre d'analyse.

2.2.1 Constitution de l'échantillon

La première étape de la recherche a été de constituer l'échantillon. Afin d'y arriver, à l'aide du soutien des ressources offertes par les services de recherche de l'Université du Québec à Montréal, nous avons procédé à la collecte de références dans trois bases de données : 1) ProQuest, 2) PsychInfo et 3) Scopus. La première d'entre elles, ProQuest, est plutôt un outil qui regroupe différentes bases de données. Il nous permet de mettre ensemble différentes combinaisons de termes nécessaires à la recherche, à l'intérieur d'une seule requête. Les bases de données utilisées par cet outil étaient *Sociological Abstract* et *International Bibliography of the Social Sciences* (IBSS), qui sont les bases de données comprenant le plus de revues traitant du comportement politique. Un avantage de cet outil pour la revue systématique de la littérature est qu'il

offre la possibilité de sélectionner une option « revu par les pairs », permettant de retrouver, lorsqu'elle n'est pas cochée, des articles non publiés, augmentant les chances de trouver des articles pertinents dont les résultats ne sont pas significatifs, mais qui pourraient passer sous le radar des chercheurs (corrigeant en partie le biais de publication qui sera détaillé plus bas). Cet outil permet également de choisir la possibilité de mener une recherche dans tous les éléments d'un article. Cette dernière option a été sélectionnée pour réduire le nombre de faux positifs. La recherche a été menée exclusivement dans les mots-clés et le résumé des articles. Par la suite, la même recherche a été menée dans Psychinfo, qui regroupe la plupart des articles du domaine de la psychologie. Cet outil comporte ses propres bases de données : PsychInfo; PsychArticles; Books et PsychTest. PsychTest qui regroupe des outils de mesures a été désélectionnée, car elle ne comportait pas d'articles empiriques pertinents pour la présente recherche. L'option « évaluation par un comité de lecture » n'a, comme pour les bases de données précédentes, pas été sélectionnée. Le dernier outil utilisé, Scopus n'a qu'une seule base de données et offre par défaut l'option, qui a été soumis à la recherche, de procéder par le titre, le résumé et les mots clés.

Notons que la décision d'exclure le populaire moteur de recherche Google Scholar a été prise parce que son programme utilise un algorithme de caractère « intuitif » ce qui limite la standardisation que l'on souhaite avoir dans une revue systématique de la littérature. C'est-à-dire que la recherche sur Google Scholar fournit des résultats compilés par des algorithmes propres à l'utilisateur au moment d'effectuer la recherche. Par conséquent, les résultats ne sont pas reproductibles. Contrairement aux bases de données qui ont été utilisées, Google Scholar ne permet pas non plus de procéder à une recherche dans certains endroits précis des articles, par exemple, dans le titre et le résumé uniquement. Mentionnons également que lors de survols menés avant la

recherche, peu d'éléments supplémentaires pertinents semblaient ressortir des résultats de ce moteur de recherche, par rapport aux bases de données qui ont été sélectionnées pour mener la recherche.

Les mots utilisés pour procéder à la recherche ont été les mêmes pour les trois outils. Ils permettaient en effet d'intégrer plusieurs groupes de mots séparés par l'expression *AND*, qui permet d'indiquer que l'on souhaite combiner ces groupes. Une représentation de la recherche peut être mieux comprise à l'aide du tableau 2.1. L'objectif était de retrouver des articles (1) se référant au modèle du raisonnement motivé (2) dans un contexte politique (3) ayant comme modérateur un trait de la personnalité faisant référence à un style cognitif. C'est pourquoi la recherche a été scindée en trois catégories de termes, et chaque catégorie par l'expression *AND*. La première catégorie incluait des mots qui faisaient référence au raisonnement motivé soit les combinaisons de termes suivant : [*motivated reasoning*]; [*ideological reasoning*]; [*political biases*]; [*political bias*]; [*attitudinal reasoning*]; [*affective reasoning*]; [*hot cognition*]; [*biased reasoning*]; [*partisan bias*]; [*information seeking*]; [*selective exposure*]. La deuxième catégorie visait à s'assurer que la recherche ait un caractère politique : [*politic*⁴*]; [*partisan**]; [*public opinion*]; [*election*]; [*electoral*]; [*candidate*]. La troisième et dernière catégorie incluait les mots et paires de mots suivants : [*epistemic*]; [*curios**]; [*open-minded*]; [*open-mind*]; [*open-mindedness*]; [*humility*]; [*big five*]; [*intuition*]; [*need for cognition*]; [*belief superiority*]; [*analytical thinking*]; [*analytic thinking*]; [*cognitive reflection*]; [*metacognition*]; [*metacognitive*];

⁴ Les expressions se terminant par un astérisque indiquent que n'importe quelle variante du mot est acceptée tant qu'elle inclut la partie du mot qui se retrouve avant.

[*critical thinking*]; [*cognitive style*]; [*need for closure*]; [*openness to experience*]. Ainsi, les résultats de la recherche devaient contenir (dans le titre, le résumé ou les mots-clés de l'article) au moins une mention de chaque catégorie. Notons alors que certains des mots/paires de mots utilisés pourraient n'avoir été retrouvés dans aucun article des résultats de la recherche.

Tableau 2.1 - Termes utilisés pour l'étape de la recherche des articles

| (Première catégorie de termes : raisonnement motivé) | AND (Deuxième catégorie de termes : contexte politique) | AND (Troisième catégorie de termes : style cognitif) |
|---|--|--|
| "motivated reasoning" OR "ideological reasoning" OR "political biases" OR "political bias" OR "attitudinal reasoning" OR "affective reasoning" OR "hot cognition" OR "biased reasoning" OR "partisan bias" OR "information-seeking" OR "selective exposure" | politic* OR partisan* OR "public opinion" OR election OR electoral OR candidate | epistemic OR curios* OR "open-minded" OR "open-mind" OR "open-mindedness" OR humility OR "big five" OR intuition OR "need for cognition" OR "belief superiority" OR "analytical thinking" OR "analytic thinking" OR "Cognitive reflection" OR metacognition OR "critical thinking" OR "cognitive style" OR "need for closure" OR "openness to experience" OR "Need to evaluate" OR "metacognitive" |

La première catégorie de mots ou paires de mots clés exploite le vocabulaire du lexique du raisonnement motivé connu. La majorité fait référence directement à un des nombreux termes qui ont trait au raisonnement motivé, mais il est à noter que les expressions « *information seeking* » et « *selective exposure* » font davantage référence à un comportement provoqué par le raisonnement motivé, qu'au modèle théorique. Il a été nécessaire de les inclure puisque dans certains textes (parfois majeurs), le résumé ne faisait pas explicitement référence à la théorie, même si toutes les mesures pertinentes à la présente recherche pouvaient y être présentes. La seconde catégorie de mots comprend un vocabulaire couramment utilisé dans la littérature pour indiquer qu'au moins un aspect de la recherche était lié à un phénomène politique. Certains termes tels que « *elections* » ou « *electorate* » ont été abandonnés car ils n'apportaient pas de changements significatifs dans les résultats alors que les termes associés à l'expression « *politic** » étaient généralement suffisants. La troisième catégorie de mots fut certainement la moins facile à élaborer. Le défi étant principalement d'avoir un regard exhaustif sur des articles saisissant les modérateurs représentant l'essence de la question de recherche. L'idée était donc de trouver le plus de styles cognitifs utilisés comme variable modératrice, distincts de caractéristiques individuelles qui pourraient également avoir une influence sur le traitement de l'information et les tendances comportementales envers l'information, qui auraient pu y être assimilées. Notamment l'intelligence, le niveau d'éducation ou certaines dispositions émotionnelles, pour capturer les variables les plus proches de tendances cognitives liées au traitement de l'information.

Après l'exclusion des doublons, cette recherche par mot clé a mené à un échantillon initial de 73 sources uniques. Nous avons ensuite procédé à une vérification d'articles, suivant les critères de sélection décrits dans la section suivante.

2.2.2 Critères de sélection

Nous avons utilisé plusieurs critères pour déterminer si une source devrait être incluse dans l'échantillon final. Le premier motif d'exclusion fut celui de la date de parution. Les articles ayant été publiés avant 1990 (rappelons que Kunda a élaboré le modèle du raisonnement motivé à cette année), ont été exclus. Le plus récent article datait de 2020, année où a été menée la collecte de données.

Deuxièmement, nous avons limité l'échantillon à des études empiriques. Les articles théoriques ainsi que les essais ont été exclus.

Ensuite, nous avons évalué chaque étude empirique pour déterminer si l'étude testait la relation d'intérêt. Pour faire partie de l'échantillon, l'article devait contenir 1) une mesure de prédisposition, que ce soit l'identification partisane ou l'idéologie; 2) un comportement ou une attitude en relation avec cette mesure pouvant être interprétée comme une variable dépendante influencée par le premier critère (effet du raisonnement motivé); 3) la mesure d'au moins un style cognitif 4) une relation (significative ou non) explicite entre ces trois variables permettant de présenter le troisième critère comme un modérateur de la relation entre les deux premiers critères. Il n'était pas nécessaire que ces interactions soient présentes dans les hypothèses.

Afin de déterminer si ces critères étaient atteints, nous avons passé en revue, les éléments suivants dans chaque article : 1) titre 2) résumé et/ou introduction 3) résultats 4) discussion et 5) le matériel supplémentaire, lorsqu'il était disponible. Lorsque tous les critères étaient réunis, l'article était ajouté dans l'échantillon final. Lors du processus de sélection, il était parfois évident, dès la lecture du résumé ou de l'introduction que l'article pouvait être rejeté, par exemple, lorsque l'article ne

comportait pas d'aspect politique ou que l'une des expressions utilisées de la recherche prenait un sens différent de celui qui était souhaité, l'article était alors exclu de l'échantillon final.

L'échantillon final de la recherche sur lequel a porté l'analyse était composé de 23 articles. Parmi les 50 articles exclus, trois ont été publiés avant 1990, un d'entre eux était un doublon (une thèse dont l'analyse avait été reprise par l'un des articles admis) 12 étaient non-empiriques et 33 ont été exclus parce qu'ils ne testaient pas la relation d'intérêt. La liste complète des 73 articles, ainsi que les décisions d'exclusion, sont disponibles dans l'annexe 1.

2.2.3 Classification

Une fois l'échantillon constitué, les sources ont d'abord été classées selon les styles cognitifs, mesurés comme modérateurs, qu'ils comportaient. Une fois les articles analysés, sept styles cognitifs sont ressortis : la pensée analytique, le besoin de cognition (*Need for Cognition*), l'ouverture à l'expérience, l'ouverture d'esprit active, la curiosité, l'humilité intellectuelle (ou l'inverse, la supériorité de ses croyances) et le sentiment d'efficacité épistémique. Ces variables représentent les caractéristiques qui sont ressorties à partir des termes utilisés dans la troisième colonne du tableau 2.1 présenté plus haut.

Lors de la classification, une section a par la suite été dédiée à chaque style cognitif apparu dans au moins un article de l'échantillon. Une cote a ensuite été attribuée à chaque variable modératrice : 1) une association positive (+), si le biais partisan était amplifié par la variable modératrice 2) une association négative (-), si le biais partisan

était atténué par la variable modératrice 3) une relation non significative (N.S. ou mixte), ou que le résultat était mixte

Afin de déterminer si le biais partisan était amplifié [ou atténué], il fallait se pencher en profondeur sur les résultats de l'étude. Dans les cas où les articles faisaient une différence entre deux prédispositions (qu'elles soient partisans ou idéologiques), par exemple républicain contre démocrates, pour vérifier si une variable amplifiait [pour les variables cotées négatif : atténuait] le raisonnement motivé, il était nécessaire de noter la tendance dans l'écart entre les deux groupes partisans ou idéologiques qui était plus grand [faible] pour les personnes ayant un score élevé [faible] à la mesure du style cognitif et plus fort [faible] pour les groupes ayant un score faible [ou fort]. Autrement dit, si pour une variable tel que le besoin de cognition avait pour effet de réduire le raisonnement motivé idéologique, on verrait des biais idéologiques ou partisans plus importants pour les personnes ayant un besoin de cognition plus faible. Dans les cas où la variable dépendante était simplement une confirmation des croyances idéologiques ou partisans, une mention positive [négative] était attribuée aux articles où la variable modératrice était corrélée positivement [négativement] avec la variable dépendante.

Un obstacle rencontré lors de cette classification était que certaines relations pertinentes à la présente étude dépendaient de facteurs inhérents aux études de l'échantillon. Dans certains cas par exemple, une relation du modérateur pouvait être significative pour des informations pro-attitudinales, mais non-significative pour des informations contre-attitudinales. Lorsque cette situation se présentait, nous avons pris la décision de conserver la relation positive puisque qu'elle était considérée comme indiquant une tendance vers une relation positive. Sans véritable surprise, il n'y a pas

eu de cas où le modérateur amplifiait des scores contradictoires (par exemple amplifiant des conditions pro-attitudinales et contre-attitudinales).

CHAPITRE III

CHAPITRE D'ANALYSE

Le présent chapitre aura pour but de présenter les résultats de la revue systématique. L'objectif principal est de vérifier si les facteurs psychologiques ont un effet le raisonnement motivé (RM), et notamment, nous nous intéressons à la relation qu'ont chaque style cognitif avec le raisonnement motivé par l'idéologie. Nous présenterons d'abord un tableau récapitulatif des études dans l'analyse, et ensuite nous effectuerons une analyse détaillée de chaque style cognitif. Le chapitre sera conclu avec une discussion.

3.1 Analyses préliminaires

Le tableau 3.1 présente un résumé des résultats présentés dans ce chapitre. D'abord divisé selon le type de relation, le tableau indique également le nombre de source qui traite de chaque style cognitif. Rappelons à titre indicatif qu'une relation positive indique une augmentation du raisonnement motivé par l'idéologie (RMI) en fonction du niveau du style cognitif. L'inverse vaut également pour une relation négative.

Tableau 3.1 - Résumé des relations entre les styles cognitifs et le RMI

| Mesure | Relation positive (+) | Relation négative (-) | Relation non-significative (ns) ou mixte | Nombre de résultats |
|----------------------------------|---|---|---|---------------------|
| Pensée analytique | Bago <i>et al.</i> (2020) Kahan (2012) Knobloch-Westerwick <i>et al.</i> (2017) | Garrett <i>et al.</i> (2019) Pennycook et Rand (2019) Westerwick <i>et al.</i> (2017) | Calvillo <i>et al.</i> (2020) Eichmeier et Stenhouse (2019) | n=8 |
| Besoin de cognition | Arceneaux <i>et al.</i> (2013) Knobloch-Westerwick <i>et al.</i> (2017) | Arceneaux et Vander Wielen (2013) Dvir-Gvirsman (2015) Medders (2014) Rudolph et Popp (2007) Yeo (2014) | Medders (2014) ⁵ Westerwick <i>et al.</i> (2017) Eichmeier et Stenhouse (2019) | n=9 |
| Ouverture à l'expérience | Chen (2015) Paul (2016) | | Kim et Kim (2018) Eichmeier et Stenhouse (2019) | n=4 |
| Ouverture d'esprit active | Kahan et Corbin (2016) | Stenhouse <i>et al.</i> (2018) | Eichmeier et Stenhouse (2019) | n=3 |
| Curiosité | | Kahan <i>et al.</i> (2017) | Eichmeier et Stenhouse (2019) Chaffee <i>et al.</i> (2001) | n=3 |

⁵ Nous verrons plus loin que l'étude présente deux résultats de nature distincte

| | | | | |
|--|-----------------------------|----------------------|------|------|
| Humilité intellectuelle (inverse de la supériorité des croyances) | | Hall et Raimi (2018) | | n=1 |
| Sentiment d'efficacité politique épistémique | Farman <i>et al.</i> (2017) | | | n=1 |
| Nombre de résultats | n=9 | n=11 | n=10 | n=30 |

À la lumière des résultats présentés dans le tableau 3.1, on remarque d'abord que les styles cognitifs paraissent être assez équitablement représentés dans chaque type de relation : dix sont positives, dix sont négatives et neuf sont non-significatives ou mixtes. Le deuxième élément que l'on peut remarquer est que certains styles cognitifs sont étudiés plus fréquemment que d'autres. Nous pouvons constater d'abord qu'il y a davantage d'intérêt pour la recherche de l'effet de variables liées à l'effort cognitif telles que la pensée analytique et le besoin de cognition que ceux qui concernent l'ouverture d'esprit (ouverture à l'expérience, ouverture d'esprit active, curiosité, supériorité de ses croyances, et sentiment d'efficacité pol

itique épistémique)⁶. Les deux premières ont au total 17 sources, alors que les cinq autres styles cognitifs mis ensemble en comportent 12.

Il semblerait donc que la recherche se soit davantage intéressée à l'effet des efforts cognitifs, ce qui pourrait indiquer que l'on se soit d'abord questionné au sujet de l'effort fait par les individus, comme le suggèrent les théories du traitement systématique (Chaiken *et al.*, 1989) et du potentiel d'élaboration (Petty et Cacioppo, 1986), qu'à l'effet de caractéristiques plus personnelles dans le cadre du raisonnement motivé. Analysons cette idée en regardant plus en détail les relations concernant chacun des styles cognitifs.

3.2 Analyses spécifiques

La présente section comporte la présentation des sept tableaux représentant chacun un style cognitif de l'échantillon. Les tableaux sont divisés en cinq colonnes. Les deux premières sont les plus générales, mais les plus saillantes car elles permettent d'abord, de distinguer les sources à l'aide de leurs citations en format « auteurs, date » et ensuite, de présenter leurs résultats généraux qui pouvaient être positifs, négatifs non-significatifs ou mixtes⁷. Les trois colonnes suivantes concernent certaines de leurs

⁶ Je reprends la terminologie pour la première catégorie utilisée par Knobloch-Westerwick *et al.* (2017) ainsi que celle de Eichmeier et Stenhouse (2019) pour la seconde, en excluant les variables qui concernent l'effort cognitif.

⁷ Un résultat mixte caractérise une étude qui présente de multiples résultats qui ne sont pas synthétisés ou bien résumés par son auteur

distinctions méthodologiques. La première d'entre elles catégorise les recherches selon le type de devis qu'elles ont utilisé, soit corrélationnelle, soit expérimentale.

Pour des raisons de clarté, certaines remarques conceptuelles doivent être ajoutées avant de commencer la présentation de la quatrième colonne du tableau. Prenons le temps d'abord de réfléchir à la notion centrale qu'est celle du raisonnement motivé et à la diversité de termes qui sont utilisés pour y faire référence. Précisons que la terminologie associée au raisonnement motivé était absente d'une partie importante des textes et qu'il devenait parfois même nécessaire de faire une déduction au sujet de certaines notions qui y sont apparentées. Il arrivait parfois, par exemple, qu'une mesure devenait plus claire lorsque l'on comprenait qu'elle était le résultat d'un terme qui y faisait indirectement référence (tel que celui de l'exposition sélective) combiné avec une mesure de l'identification partisane ou de l'idéologie. Pour ces mêmes raisons de clarté, l'expression « raisonnement motivé par l'idéologie » (RMI) sera utilisée au long du texte lorsque le changement d'attitude observé sera considéré un ajustement qui aura pour cause l'idéologie ou l'identification politique de l'individu⁸.

Parmi les nombreuses stratégies utilisées dans les sources pour mesurer du RMI, nous avons fait le choix de distinguer deux catégories de mesure du changement de l'attitude. La première est celle qui mesure la variable dépendante en tant que manifestation observable, la plupart du temps, opérationnalisée par l'exposition sélective. Cette catégorie est désignée par le terme « comportemental ». Cela signifie que l'individu a

⁸ L'idée, est moins de proposer la « meilleure » terminologie pour le concept que de souligner la nécessité d'une cohérence dans son utilisation.

une tendance à démontrer sa préférence envers certaines informations plus qu'à d'autres. La seconde est une mesure de son aspect perceptuel ou du moins non observable. En d'autres termes, un aspect que l'on peut mesurer en questionnant indirectement la personne sur l'objet auquel est attaché l'attitude que l'on désire mesurer. Cette catégorie, généralement mesurée à l'aide de la modification d'une perception face à des énoncés, sera désignée comme une mesure de son aspect « perceptuel ».

Finalement, la dernière colonne concerne l'échelle utilisée pour mesurer le style cognitif. Comme beaucoup d'études utilisaient une variation ou adaptaient une échelle reconnue et qu'elle n'était qu'assez rarement spécifiée, j'ai fait le choix de mentionner la (ou les) source(s) dont s'est inspiré l'étude. J'ai également spécifié le nombre d'items que comportait l'échelle étant donné son étonnante variation qui pouvait être présent d'une étude à l'autre. Ce sont ainsi, le devis, la stratégie de mesure de la variable dépendante ainsi que l'échelle de mesure du style cognitif qui ont retenu notre attention pour les trois dernières colonnes des tableaux.

3.2.1 Pensée analytique

Tableau 3.2 - Pensée analytique

| Sources | Résultats | Devis⁹ | Variable dépendante | Mesure du style cognitif |
|--|------------------|--------------------------|----------------------------|---|
| Bago <i>et al.</i> (2020) | + | E | Perceptuelle | Pennycook et Rand (2018) (7) |
| Kahan (2012) | + | E | Perceptuelle | Frederick (2005) (3) |
| Knobloch-Westerwick <i>et al.</i> (2017) | + | E | Comportementale | Frederick (2005) (3) |
| Garrett <i>et al.</i> (2019) | - | E | Perceptuelle | Frederick (2005) (3) |
| Pennycook et Rand (2019) | - | E | Perceptuelle | Shenhav, et al., 2012 et Oppenheimer (2016) (7) |
| Westerwick <i>et al.</i> (2017) | - | E | Comportementale | Frederick (2005) (3) |
| Calvillo <i>et al.</i> (2020) | NS | C | Perceptuelle | Frederick (2005) Toplak, West et Stanovich's (2014) (7) |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | NS | E | Perceptuelle | Frederick (2005) (3) |

La pensée analytique est la capacité de faire un effort cognitif délibéré. Elle désigne un style cognitif faisant une distinction entre des personnes utilisant un style de traitement

⁹ Méthode expérimentale (E); corrélacionnelle (C)

de l'information intuitif des personnes ayant la capacité d'utiliser un traitement de l'information délibéré. La capacité est mesurée par le *cognitive reflection test* (Frederick, 2005), qui consiste en une présentation de quelques questions (généralement trois ou sept) permettant de mesurer la propension qu'a une personne à penser de manière analytique ou intuitive. Un exemple du type de question serait le suivant : « un bâton et une balle coûtent ensemble 1,10\$. Le bâton coûte 1,00\$ de plus que la balle. Combien coûte la balle? » (Frederick, 2005). [Notre traduction]. Selon la théorie, une personne ayant un raisonnement plus intuitif aurait tendance à répondre que la balle coûte 0,10\$, alors que la bonne réponse, qui devrait nécessiter une réflexion plus approfondie dont serait capable une personne dotée de pensée analytique, est 0,05\$.

Dans le contexte du RMI, la pensée analytique permet de tester les théories postulant qu'un raisonnement biaisé, comme le RMI, résulterait d'un manque d'efforts cognitifs. C'est la raison pour laquelle plusieurs des auteurs compris dans cette section (Garrett et al., 2019; Pennycook et Rand, 2019; Westerwick et al., 2017) prédisent donc qu'un traitement plus délibéré de l'information devrait diminuer le RMI.

Au premier regard, on peut s'apercevoir que les résultats qui ressortent des huit études présentées dans le tableau 3.2 sont mixtes : trois relations sont positives, trois relations sont négatives et deux relations sont non significatives. Il devient alors impossible de tirer une conclusion définitive puisque les résultats ne semblent pas indiquer de direction claire. Toutefois, l'analyse de ces résultats pourrait permettre d'offrir des pistes de réflexion expliquant les différences concernant la direction des relations.

Si l'on se penche sur le devis choisi, on constate que l'étude de Calvillo est la seule à adopter une méthodologie corrélacionnelle, et ses résultats sont non-significatifs. Les deux études qui se penchaient sur une variable dépendante de type comportementales

ont eu des résultats contradictoires : l'une négatif et l'autre positif. Ces effets contradictoires se retrouvent également dans les études qui mesuraient l'évaluation d'énoncés, constituant le reste de l'échantillon.

Parmi les trois articles qui démontrent une relation positive, celui de Kahan (2012) met la pensée analytique en premier plan en expliquant sa relation avec le RMI. Pour ce faire, il teste trois hypothèses : 1) la position rationnelle, stipulant que la pensée analytique réduit le RMI ; 2) la position d'idéologie asymétrique, où certains traits de personnalité, comme le dogmatisme, peuvent prédire davantage une idéologie plutôt qu'une autre ; et finalement 3) la position utilitaire proposant que les gens sont motivés à être biaisés, car ils y trouvent un intérêt. Ce qui implique que plus les efforts utilisés pour un raisonnement sont grands, plus un raisonnement serait biaisé et motivé. En menant une expérience où sa manipulation porte sur une interprétation partisane des changements climatiques, il constate une relation positive significative entre la pensée analytique et le RMI. Ensuite, l'article de Bago et al. (2020) interroge l'effet de la pensée analytique sur l'adhésion à des fausses nouvelles. Une adhésion dont le RMI serait la source. Dans une note laissée dans leur matériel supplémentaire, on peut retrouver un énoncé indiquant qu'ils constatent une relation positive entre le RMI et la pensée analytique. Notons toutefois que cet effet se retrouve dans un contexte précis :

In short, this interaction indicates that: a) high [scores on Cognitive Reflection Test (CRT)] people are more likely to perceive a fake headline as inaccurate (which does not apply to real headlines), and b) low CRT people are more affected by political consistency than high CRT people. Put differently, low CRT people, but not high CRT people, are more likely to correct their response on fake items when the headline is consistent with their beliefs, but this difference is not evident for politically discordant fake news regardless of CRT level. Even though this was not predicted, it is interesting insofar as it is flatly inconsistent with the motivated reasoning account, which would predict that high CRT people should be more (not

less) sensitive to the political concordance of the headlines (Bago et al., 2020, matériel supplémentaire, p.8).

On retrouve donc cette relation chez les personnes ayant un faible niveau de pensée analytique, mais pas chez les personnes ayant un fort niveau de pensée analytique.

La relation entre la pensée analytique et le RMI présentée dans l'étude de Knobloch-Westerwick et al. (2017) n'est pas le concept central de leur recherche. Ces auteurs s'intéressent principalement à l'effet du « ton », positif ou négatif, de l'actualité sur les biais et le traitement de l'information. Allant dans le même sens que les deux études précédentes, les auteurs concluent que les gens qui ont un haut niveau de pensée analytique vont sélectionner davantage de texte et vont passer plus de temps à les lire lorsque leur contenu confirme leur position partisane que les personnes ayant un faible niveau de pensée analytique. L'étude diffère dans sa méthode (expérimentale) comparé à Kahan et Bago et al., mais trouve des résultats similaires.

Parmi les trois articles présentant une relation négative entre les variables, l'article de Pennycook et Rand (2019) est particulièrement saillant, entrant en quelque sorte en discussion avec l'article de Kahan, cherchant lui aussi à déterminer la manière dont la pensée analytique influencerait le RMI. Il s'en distingue toutefois par le sujet de l'adhésion aux fausses nouvelles, plutôt que dans celui des changements climatiques, qui est au cœur de l'article de Kahan. Pennycook et Rand obtiennent dans leur étude, des résultats qui leur permettent de conclure que la pensée analytique réduit le RMI, en contradiction directe avec ceux de Kahan.

Garrett et al. (2019) présentent également une recherche qui utilise une méthodologie expérimentale visant à mesurer des perceptions partisans dans le contexte des

changements climatiques. Plus précisément, ils s'intéressent aux éléments qui favorisent ou non l'adhésion aux arguments selon leur affiliation partisane, parmi ceux-ci, la pensée analytique. Toutefois, ils se distinguent par l'importance qu'ils accordent à l'effet de l'ostracisme sur leur perception. Parmi leurs hypothèses, l'une touche à la relation entre le RMI et la pensée analytique, suite à ce qu'une personne ait subi de l'ostracisme. Les résultats liés à cette hypothèse indiquent qu'il y aurait une relation négative entre le style cognitif et le RMI.

La troisième étude négative a été menée par équipe de chercheurs en communication, Westerwick et al. (2017), qui souhaitent déterminer, face à de l'information politique, l'effet qu'aura une source, par rapport à l'effet de son contenu sur l'exposition sélective. En d'autres termes, les auteurs cherchent à savoir si l'effet de la source d'une information a un plus grand impact que le message que contient un article politique, ainsi que l'effet de la motivation et de la capacité des individus à faire des efforts cognitifs sur l'exposition sélective. L'étude en vient à conclure qu'il y aurait une relation négative entre la pensée analytique et le RMI.

Ces trois études, et en particulier celle de Pennycook et Rand, mettent des doutes sur l'étude précurseuse de Kahan. On peut ajouter à ces résultats les deux études qui sont non-significatives, notamment Calvillo et al. (2020) qui s'intéressent à l'influence de certains facteurs, dont la pensée analytique sur la validité perçue d'énoncés, et à la relation existant entre la pensée analytique et le RMI dans l'évaluation de ces énoncés. Les chercheurs concluent que le RMI exerce une influence sur le traitement de l'information lors de la lecture de ces énoncés, mais ils ne trouvent pas de relation entre la pensée analytique et le RMI.

Enfin, Eichmeier et Stenhouse (2019) visent quant à eux à déterminer si différents styles cognitifs (18) qu'ils associent à l'ouverture d'esprit ont des effets sur le traitement de l'information partisan, et plus particulièrement, si le style en question a un effet différent en fonction de son identification partisane (asymétrique) ou un effet semblable indépendamment du parti mais qui serait conséquence de la force de l'identification partisane (symétrique). L'intérêt de ce texte réside dans le nombre de relations étudiées et les mesures choisies par les auteurs. Parmi celles-ci, mentionnons la pensée analytique, le besoin de cognition, et l'ouverture active de l'esprit, l'ouverture à l'expérience et la curiosité scientifique. Deux grandes catégories de relations sont interrogées : 1) l'association entre l'identification partisane et chaque style cognitif et 2) l'association entre le style cognitif et le biais. Dans cet article, le RMI est opérationnalisé par une différence entre la position initiale des participants et leur perception d'arguments contre-attitudinaux. Les auteurs utilisent un devis expérimental et font l'analyse de deux groupes séparés en fonction de l'attitude initiale des participants envers la fracturation hydraulique (pour ou contre, les personnes neutres étant exclues de l'étude). Il était présenté à chacun des groupes un article contre-attitudinal concernant les bénéfices ou les effets néfastes de la méthode de fracturation. Par la suite, on évaluait le changement de l'attitude via l'évaluation des arguments au sujet de la fracturation hydraulique (variable dépendante) en fonction de leur attitude initiale envers celle-ci, de l'identification partisane et du style cognitif. Au niveau des résultats, tant chez les personnes pour, que chez les personnes contre la fracturation hydraulique, la pensée analytique ne semble pas avoir eu d'effet sur le changement d'attitude à la suite d'une exposition à un message contre-attitudinal.

Les résultats mixtes du tableau 3.2 ne nous permettent pas de déterminer qu'il existe une relation entre les deux variables et encore moins dans quelle direction serait cette possible relation. Ainsi, les aspects de ce tableau sont difficiles à mettre en évidence

puisque d'une part, il y a un manque de concordance entre les résultats et d'une autre part, les études les plus comparables mènent à des conclusions différentes. Que l'on s'intéresse au devis, à la mesure de la variable dépendante ou la mesure de la pensée analytique.

3.2.2 Besoin de cognition

Tableau 3.3 - Besoin de cognition

| Sources | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du style cognitif |
|--|------------------|--------------|---------------------------------------|--|
| Arceneaux <i>et al.</i> (2013) | + | E | Perceptuelle | Cacioppo <i>et al.</i> (1984) (18) |
| Knobloch-Westerwick <i>et al.</i> (2017) | + | E | Comportementale | Epstein <i>et al.</i> (1996) (4) |
| Arceneaux et Vander Wielen (2013) | - | E | Perceptuelle | Cacioppo <i>et al.</i> (1984) (18) |
| Dvir-Gvirsman (2015) | - | E | Comportementale | Cacioppo et Petty (1982) (6) |
| Rudolph et Popp (2007) | - | C | Perceptuelle | Cacioppo et Petty (1982) (2) |
| Yeo (2014) | - | E | Comportementale | Cacioppo et Petty (1982) (4) |
| Medders (2014) | NS et - | E | Comportementale et Perceptuelle | Sherrard et Czaja (1999) (9) |
| Westerwick <i>et al.</i> (2017) | NS | E | Comportementale | Pacini et Epstein (1999) (5) |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | NS | E | Perceptuelle | Arceneaux et Vander Wielen (2017) (16) |

Le besoin de cognition, tout comme la pensée analytique, représente la tendance à faire des réflexions qui demandent un certain niveau d'efforts. La différence est que le besoin de cognition vise plutôt le désir de réfléchir plutôt que la capacité. Ainsi, les gens qui ont un haut besoin de cognition ont une plus grande tendance à mettre des efforts pour traiter l'information que ceux qui ont un faible besoin de cognition. D'un point de vue comportemental, ce besoin se manifeste dans leur manière de répondre à des tâches et à certaines situations interpersonnelles.

Un élément que l'on peut remarquer au sujet de la mesure du besoin de cognition est le consensus qu'il semble y avoir au sujet de l'échelle qui permet de le mesurer. En effet, les auteurs semblent s'accorder sur l'utilisation d'une variante de l'échelle développée par Cacioppo et Petty (1982). Ceci pourrait s'expliquer par les efforts qui ont permis de développer cette mesure, considérée comme robuste. Le nombre de question moyen pour mesurer ce style cognitif est également plus élevé (sa moyenne étant de 9,6 questions, par rapport à un nombre moyen de 6,1 questions pour le nombre total de style cognitifs). La mesure la plus utilisée pour mesurer ce concept est probablement la version courte de Cacioppo *et al.* (1984) du *Need for Cognition Battery* (Cacioppo et Petty, 1982), reprise, au moins en partie, par la plupart des articles composant cette section.

Les résultats concernant le lien entre le besoin de cognition et le RMI semblent indiquer une relation négative entre ces deux variables. Deux études concluent à une relation positive, alors que cinq concluent à une relation négative et deux d'entre elles ont des relations non-significatives. Malgré tout, les résultats sont assez mixtes. Parmi les études qui font parties de l'échantillon, notons qu'une seule d'entre elles, celle de Rudolph et Popp, a utilisé une méthode corrélationnelle plutôt qu'une méthode

expérimentale. Trois d'entre elles mesurent la variable dépendante à l'aide d'une mesure perceptuelle uniquement, deux d'entre elles la mesure de manière comportementale seulement et l'une d'entre elles mesure à la fois l'aspect cognitif et comportemental du RMI. Notons que ni le type de méthode, qu'il soit corrélational ou expérimental, ni la catégorie de variable dépendante choisie ne semble expliquer l'ambiguïté dans les résultats présentés par ce tableau.

Commençons d'abord à détailler les nombreuses études négatives qui composent cette section. L'étude menée par Yeo (2014) dans le cadre de sa thèse visait à déterminer si des éléments du contexte des communications et certaines caractéristiques individuelles, comme le besoin de cognition, ont une influence sur l'exposition sélective dans le contexte des nouvelles scientifiques et technologiques et, plus précisément celui de la nanotechnologie. Il utilise les données collectées par une enquête menée par une équipe de chercheurs à l'aide du GfK Knowledge Networks qui comportait quatre items de la version courte du *Need for Cognition Battery* mesurés sur 11 points. Il en conclut que les gens qui ont un plus haut niveau de besoin de cognition ont tendance à s'engager davantage dans l'exposition sélective.

L'article d'Arceneaux et Vander Wielen (2013) s'intéresse à l'effet de l'interaction du besoin de cognition avec le besoin de vivre des émotions (*need for affect*) sur le traitement des informations ayant une tonalité négative. Lors de l'expérience, les participants ont aléatoirement été exposés à deux articles traitant négativement de l'un des deux partis. Leurs résultats leur permettent de conclure qu'un haut niveau de besoin de cognition est négativement associé avec le RMI, lorsque les participants sont exposés à de l'information contre-attitudinale, peu importe la nature de cette information. Les individus qui avaient un haut besoin de cognition, lorsqu'ils étaient

mis face à de l'information négative, ont vécu une réduction du biais positif qu'ils avaient envers le parti qui correspondait à l'article. C'était autant le cas lorsque l'article concernait leur parti favori que lorsqu'il concernait le parti adverse.

L'étude menée par Dvir-Gvirsman (2015) cherche à établir le lien entre les besoins cognitifs, tels que le besoin d'évaluer et le besoin de cognition, sur l'exposition aux médias qui correspondent, ou pas, à nos attitudes. L'auteur a donc utilisé un sondage corrélational mené sur internet, afin d'explorer la relation entre le besoin de cognition et l'exposition sélective. Pour ce faire, après avoir mesuré leur identification idéologique sur une échelle « gauche-droite », il a mesuré l'exposition à des médias idéologiques à l'aide de 37 questions parmi lesquelles 15 mesurent l'exposition à l'idéologie de droite et 13 à l'idéologie de gauche qu'il a par la suite évalué en fonction de leur identification idéologique¹⁰. À la lumière des résultats, qui démontrent qu'un haut besoin de cognition prédit une exposition tant à des médias qui correspondent à leurs attitudes des participants qu'à des médias qui les remettent en question, l'auteur conclut qu'un haut besoin de cognition prédirait une exposition à une plus grande diversité d'idéologie médiatique. Ce qui réduirait de surcroit une perception biaisée qu'avaient les participants ayant un plus faible besoin de cognition. Qui, comparativement à ceux qui avaient un plus haut besoin de cognition, surestimaient

¹⁰ Les neuf autres questions visaient à déterminer le type de médias (papier, internet radio ou télévision) le plus utilisé.

d'avantage le niveau de popularité de leur opinion. D'autant plus que les différences entre les corrélations ne semblent pas être vraiment différentes¹¹.

L'article de Rudolph et Popp se distingue de la plupart des articles dans l'étude, et appelle à certaines mises en garde dû au choix de sa variable dépendante. La mesure de l'« ambivalence » envers un candidat ou un parti politique, qu'utilisent les auteurs pour désigner l'apparition d'un conflit entre deux attitudes qui mènerait à sa modération, a ici été traitée comme un RMI, puisqu'il s'agit de la transformation d'une attitude suite au traitement d'une information partisane. Précisons, qu'un haut niveau d'ambivalence résulterait d'un plus faible RMI et vice-versa. Pour cette étude, les auteurs tirent leurs données des *National Electoral Studies* de 2000 et de 2004. Dans cette étude, le besoin de cognition est une variable qui se retrouve au cœur de leurs hypothèses et ils le mesure à l'aide deux questions, la première sur une échelle likert de cinq points et la seconde, dichotomique (préférence à résoudre des problèmes simples ou complexes). Ces question de la version courte du *Need for Cognition Battery* seraient, selon Bizer *et al.* (2002), les plus fortement corrélées avec le concept. Les auteurs concluent que les niveaux d'ambivalence sont, de manière globale, plus élevés pour les personnes ayant un haut besoin de cognition, même si certaines nuances se présentent. Par exemple, pour les participants qui avaient un niveau d'identification partisane très forte, un haut besoin de cognition avait l'effet inverse et réduisait l'ambivalence.

¹¹ Dans la condition pro-attitudinale B=0,08, ÉT=0,03 et dans la condition contre-attitudinale B=0,10, ÉT=0,02

Les résultats provenant de la thèse de Medders s'intéressent au RMI non seulement sous forme comportementale (exposition sélective), mais également sous sa forme perceptuelle, (via une évaluation de la crédibilité de la source et du contenu d'un article). L'auteur mesure le besoin de cognition à l'aide de neuf questions modifiée (Sherrard et Czaja, 1999) de l'échelle originale du *Need for Cognition Battery* (Cacioppo et Petty, 1982). Il en conclut que le besoin de cognition n'a pas d'impact sur le choix de l'article que sélectionne un participant, qu'il soit pro-attitudinal, contre-attitudinal ou neutre. Par contre, la crédibilité perçue du premier paragraphe d'un article contre-attitudinal va être plus élevée chez les personnes ayant un haut besoin de cognition que chez ceux qui ont un faible besoin de cognition.

Malgré les nombreuses études négative, trois études remettent en question ces résultats (un non-significatif, et deux avec un effet positif). L'article d'Arceneaux *et al.* (2013) s'intéresse à l'effet qu'aurait l'actualité télévisée sur les attitudes. Parmi les différentes variables que comportaient leurs sondages, le besoin de cognition a été mesuré à l'aide de la version courte du *Need for Cognition Battery* (Cacioppo *et al.*, 1984) composée de 18 questions dont la réponse était mesurée à l'aide d'une échelle de likert de cinq points. Au cours de deux études, ils ont exposé les participants à quatre conditions expérimentales : 1) écoute de nouvelles pro-attitudinales 2) écoute de nouvelles contre-attitudinales 3) écoutes de nouvelles n'ayant pas un contenu politique 4) offre le choix au participant de sélectionner quelle nouvelle il veut écouter. Dans les deux études (où la différence principale se situe dans l'échantillon), ceux qui ont un haut niveau de besoin de cognition ont démontré davantage de résistance aux arguments présentés dans chacune des conditions. Notons toutefois que l'ampleur de la relation diffère singulièrement en fonction de certaines des conditions. La différence expliquée par le besoin de cognition est plus forte dans les situations où les participants étaient dans des

conditions pro ou contre attitudinales, que ceux qui étaient dans les conditions contrôle ou au choix.

Tout comme pour la pensée analytique, le besoin de cognition n'est pas recherché en premier plan dans l'étude menée par Knobloch-Westerwick *et al.* (2017). Rappelons que les auteurs cherchaient à déterminer l'effet du « ton » des nouvelles sur le traitement de l'information. Et ils ajoutent deux variables qui devraient mesurer l'effort cognitif qu'une personne est capable et a envie de mettre, lorsqu'elle traite l'information. Ce dernier élément a été mesuré à l'aide d'une échelle développée par Epstein *et al.* (1996) de quatre items évalués sur cinq points likert. Leurs résultats concluent qu'il y aurait une relation positive entre le besoin de cognition et le RMI. En d'autres mots, selon Knobloch et Westerwick, un haut besoin de cognition serait associé à un RMI plus élevé.

L'étude de Westerwick *et al.* (2017) détaillée plus haut concernant l'impact relatif d'une source par rapport à celui du contenu sur les comportements liés à la recherche biaisée d'information. Cette fois, malgré qu'on s'intéresse à une variable dépendante comportementale, les auteurs ne trouvent pas de relation significative entre le besoin de cognition et le RMI. De la même manière, l'étude d'Eichmeier et Stenhouse (2019), reprenant la mesure du besoin de cognition composée de 16 items sur une échelle likert de cinq points adaptée par Arceneaux et Vander Wielen (2017), conclut que besoin de cognition ne serait pas significativement associé à un changement biaisé de l'attitude politique.

3.2.3 Ouverture à l'expérience

Nous avons vu qu'une grande partie des études concernant la pensée analytique et le besoin de cognition semblent s'appuyer sur idées et des théories relativement similaires. Elles s'intéressaient notamment à la relation entre l'effort cognitif que les individus ont tendance à mettre pour traiter l'information et le RMI. Mais certaines questions peuvent survenir sur la manière dont fonctionnent ces mécanismes, et si nous souhaitons découvrir quels styles cognitifs auraient pour effet de réduire le RMI, il pourrait être intéressant de prendre le temps d'explorer des styles cognitifs qui ne concernent pas l'effort cognitifs, mais plutôt ceux liés à l'ouverture de l'esprit. Parmi ceux-ci, nous en avons identifié trois qui capturent l'idée que les gens soient ouverts à découvrir des nouvelles perspectives et expériences, plutôt que leur désir de réfléchir : l'ouverture à l'expérience, l'ouverture active de l'esprit, la curiosité, le sentiment épistémique d'efficacité politique et l'humilité intellectuelle (mesurée par son contraire, la supériorité des croyances).

Tableau 3.4 - Ouverture à l'expérience

| Sources | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du style cognitif |
|-------------------------------|------------------|--------------|----------------------------|------------------------------------|
| Chen (2015) | + | E | Comportementale | Johnson (2014) (20) |
| Paul (2016) | + | C | Comportementale | Cooper <i>et al.</i> (2013) (10) |
| Kim et Kim (2018) | Mixtes | C | Comportementale | Gosling <i>et al.</i> , (2003) (2) |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | NS | E | Perceptuelle | Gosling <i>et al.</i> (2003) (2) |

L'ouverture à l'expérience est un concept qui a initialement été développé comme étant l'un des cinq traits de la personnalité du modèle « *Big Five* » ou OCEAN en français. Ceux-ci étant : 1) l'ouverture à l'expérience 2) la conscienciosité 3) l'extraversion 4) l'agréabilité 5) le névrosisme. Parmi eux, l'ouverture à l'expérience est un trait qui est caractérisé par une curiosité et une volonté d'expérimenter et de découvrir. Les gens ayant un haut niveau d'ouverture à l'expérience seraient plus imaginatifs, curieux, réfléchissent de manière plus approfondie et apprécient les arts (Paul, 2016). À l'inverse, les personnes ayant un faible niveau d'ouverture à l'expérience auraient tendance à être plus conventionnels, dotés d'un esprit plus concret et traditionnel, et ont une préférence pour les choses qui leur sont connues. Pour mesurer ce concept, la plupart des auteurs utilisent une version du test développé pour mesurer les traits du modèle OCEAN (Wu *et al.*, 2017).

Le tableau 3.4 présente quatre résultats : deux étant positifs, l'un mixte et un résultat non-significatif. Au regard de ces derniers, on peut supposer que l'existence d'une relation positive entre l'ouverture à l'expérience et le RMI soit vraisemblable, contrairement à ce que suppose la seconde hypothèse, mais leur faible nombre nous force à faire preuve de prudence. On peut également porter notre attention sur le fait que les deux relations positives ont utilisé une mesure comportementale comme variable dépendante, limitant la généralisation de ces études à ce type d'effet.

L'étude de Chen (2015) s'intéresse à l'impact qu'a l'interaction des effets d'une campagne électorale avec la personnalité sur la modification des attitudes et leur répercussions sur les comportements. Plus précisément, il souhaite savoir dans quelle mesure les « campagnes de persuasion » (c'est-à-dire qui visent à modifier les attitudes) affectent les électeurs d'un point de vue collectif et d'un point de vue individuel. Au

niveau individuel, la question pourrait se résumer ainsi : quels sont les traits de personnalités qui pourraient avoir une influence dans cette différence? (Johnson, 2014)

Dans son étude, l'auteur crée, dans son expérience, ces trois conditions : 1) une condition contrôle 2) une condition contre-attitudinale où, lorsque le participant présente une préférence pour un candidat, on lui présente le candidat du parti adverse et 3) l'inverse, une condition pro-attitudinale. Pour mesurer les traits de personnalité, l'auteur se réfère à la taxonomie du modèle OCEAN. Parmi les cinq traits qu'il mesure, celui qui nous intéresse, l'ouverture à l'expérience a été mesurée à l'aide d'une version raccourcie d'un questionnaire mesurant six sous-échelles du trait : l'imagination, l'intérêt pour l'art, la sensibilité, l'esprit aventurier, l'intellect et les valeurs libérales. Les sous-échelles sont composées chacune des quatre questions, pour un total de 24. Dans sa version il enlève la sous-échelle des « valeurs libérales » parce qu'elle pose explicitement la question « j'ai tendance à voter pour des partis libéraux », ce qui aurait pu créer une confusion chez les participants. Il sépare les scores de l'ouverture à l'expérience en deux aspects : l'ouverture et l'intellect. L'intellect paraît très proche de la conception du besoin de cognition et réfère aux éléments de curiosité et d'envie d'apprendre et de réfléchir qui composent l'ouverture à l'expérience. L'ouverture désigne davantage l'aspect d'exploration et c'est le seul aspect que l'auteur teste avec le changement de l'attitude à la suite du traitement. Il découvre que la condition contre-attitudinale provoque une polarisation plus forte chez ses participants qui ont un plus haut niveau d'ouverture à l'expérience. Comparée à celle-ci, le changement d'attitude est beaucoup plus faible dans la condition pro-attitudinale et dans la condition contrôle.

La question de Paul (2016) concerne l'interaction entre la personnalité et l'idéologie, ou, plus précisément, la manière dont agit la personnalité sur le comportement politique.

Il s'inspire en partie des travaux de Jost *et al.* (2009) et cherche à déterminer les relations entre les caractéristiques de la personnalité (tels que les traits du OCEAN), et l'idéologie politique (tels que le conservatisme et la conscienciosité ainsi que le libéralisme et l'ouverture à l'expérience). Afin de mesurer les traits du modèle OCEAN, Paul utilise le test M5-50 (Cooper *et al.* 2013), qui est une version gratuite raccourcie à dix questions par trait du test de la personnalité reconnu *NEO Personality Inventory* (Costa et McCrae, 2008). Pour en arriver à ses résultats, l'auteur présente aux participants quatre entêtes¹² d'articles, dont deux pro-attitudinales (une positive sur le parti favori et une négative au sujet du parti adverse) et deux contre-attitudinales (une négative sur le parti favori et une positive au sujet du parti adverse). On leur demandait par la suite, à l'aide d'une échelle de likert de cinq points, à quel point les participants souhaitaient lire chacun de ses articles. Contrairement aux attentes de l'auteur, qui avait prévu qu'un haut niveau d'ouverture à l'expérience causerait une plus grande exposition aux nouvelles contre-attitudinale (se traduisant en une réduction du RMI), les résultats de l'étude démontraient l'inverse. La relation entre l'ouverture à l'expérience et le RMI est significative et positive. L'auteur note également que cet effet plus élevé pour les participants ayant une idéologie libérale. Notons sa mention, pour expliquer certains éléments inattendus de ses résultats, sur le fait son étude a été menée dans le contexte de l'élection américaine pour laquelle se présentait Donald Trump et que certaines particularités de ce candidat pourraient avoir interagit avec l'ouverture à l'expérience et être la cause de certains effets singuliers sur les comportements.

¹² L'entête (ou *headline*) d'un article est composé de son titre et d'une image

En contraste avec les deux études positives, Kim trouve des résultats plus mixtes, car l'effet est limité à certains partisans. Il développe une première hypothèse, « *personality-based political affinity* », s'inspirant des travaux de Jost, que l'ouverture à l'expérience augmente le RMI chez les libéraux, et réduise le RMI chez les conservateurs. L'explication résiderait dans le fait que les personnes ayant un plus haut niveau d'ouverture à l'expérience auraient des valeurs plus libérales que ceux qui ont un faible niveau d'ouverture à l'expérience. La seconde hypothèse suppose simplement que le RMI serait réduit par une variable de la personnalité telle que l'ouverture à l'expérience. Ils procèdent à l'analyse de deux sondages de l'*American National Election Study* concernant les élections présidentielles de 2012 et de 2016. Ces sondages cherchent à déterminer la consommation médiatique des participants, leur identification partisane, leur idéologie et leur score au mesure des traits du OCEAN, chacune mesurée à l'aide de deux questions sur sept points likert (Gosling *et al.*, 2003). Leur étude a conclu que l'ouverture à l'expérience augmentait davantage l'exposition à des médias contre-attitudinaux chez les libéraux ayant une plus faible ouverture à l'expérience comparativement à ceux qui en avait une plus forte. Alors que chez les conservateurs, l'exposition aux médias contre-attitudinaux augmentait davantage chez les personnes ayant un haut niveau d'ouverture à l'expérience comparativement à ceux ayant un faible niveau d'ouverture à l'expérience.

Eichmeier et Stenhouse (2019) ont mené la seule étude qui n'a trouvé aucun effet. Ils utilisent également la version de deux questions pour mesurer l'ouverture à l'expérience, concluent quant à eux que l'ouverture à l'expérience n'a pas d'effet significatif dans le changement de l'attitude envers la fracturation hydraulique, donc sur le RMI et ce, dans les deux conditions de leur expérience. Il est a noté, par contre, que leur étude est la seule à utiliser une variable dépendante de nature perceptuelle.

3.2.4 Ouverture d'esprit active

Tableau 3.5 - Ouverture d'esprit active

| Sources | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du modérateur |
|--------------------------------|-----------|-------|---------------------|--|
| Kahan et Corbin (2016) | + | E | Perceptuelle | Haran <i>et al.</i> (2013) (7) |
| Stenhouse <i>et al.</i> (2018) | - | C | Perceptuelle | Haran <i>et al.</i> (2013) (7) |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | NS | E | Perceptuelle | Svedholm-Häkkinen et Lindeman (2018) (5) |

L'ouverture d'esprit active (*actively open-minded thinking*) est un style de traitement de l'information faisant que les personnes, pour qui le niveau est élevé, traitent l'information qui leur est présentée de manière à délibérément contourner les biais associés à leurs croyances et prédispositions (Kahan et Corbin, 2016 ; Stenhouse *et al.*, 2018). On pourrait la considérer comme un mode de pensée qui se veut auto-correcteur. Certains éléments de l'ouverture d'esprit active rappellent l'ouverture à l'expérience du modèle OCEAN, mais ceux-ci s'en distinguent par le fait que le second est axé sur une tendance à penser de manière non-conventionnelle, alors que le premier est orienté vers ses propres schémas de pensée. La mesure et la conceptualisation de cette notion ont initialement été développés par Haran *et al.* (2013) et les auteurs utilisent chacun une mesure qui s'en inspire.

Au regard du tableau 3.5, il est impossible de tirer une conclusion au sujet de la relation entre le RMI et l'ouverture d'esprit. Le tableau étant composé de trois études, aboutissant chacune à une conclusion différente, rend toute conclusion impossible, mais les détails de chaque étude nous mènent à des pistes de réflexion.

Kahan et Corbin (2016) s'intéressent à l'effet de l'ouverture active de l'esprit sur l'acceptation de l'idée que les changements climatiques ont une cause humaine. Ils collectent leurs données à l'aide de la firme YouGov qui sondent les participants à l'aide d'un sondage composé notamment de l'*Actively Open-Minded Thinking Battery* de Haran *et al.* (2013) comportant sept items, mesuré sur sept points likert. Les auteurs constatent une présence plus élevée de la variable chez les personnes d'idéologie libérale. Elle semble toutefois polariser l'opinion sur les changements climatiques tant chez les libéraux que chez les conservateurs. En d'autres termes, plus un conservateur a un haut niveau d'ouverture active de l'esprit, plus sa croyance conservatrice (que les changements climatiques n'ont pas de cause humaine) va être forte. À l'inverse, plus un libéral a un haut niveau d'ouverture active de l'esprit, plus sa croyance idéologique sera forte également, plus il aura la certitude que les changements climatiques ont une cause humaine. Cette dimension de polarisation idéologique fait écho aux effets différenciés de l'étude Kim dans la section précédente, mais cette-fois ci sur une variable dépendante perceptuelle.

L'étude de Stenhouse (2018) entre en quelque sorte en réponse à celle de Kahan et Corbin. Il utilise des données collectées par YouGov, utilise également l'*Actively Open-Minded Thinking Battery* de Haran *et al.* (2013) pour mesurer le style cognitif et teste ses hypothèses concernant le lien entre le RMI et l'ouverture active de l'esprit, à l'aide de la perception partisane d'énoncés dans le contexte des changements climatiques. Il conclut toutefois que le RMI peut être réduit par l'ouverture d'esprit active. La distinction de son étude de celle de Kahan et Corbin est qu'ils ajoutent certaines variables contrôles, telles que les connaissances scientifiques, afin de démontrer que ce sont celles-ci qui expliquent la relation.

Eichmeier et Stenhouse (2019) diffèrent dans leur opérationnalisation du style cognitif et mesurent l'ouverture active de l'esprit à l'aide l'échelle développée par Svedholm-Häkkinen et Lindeman (2018). Cette dernière est composée de deux sous-échelles : 1) *actively open-minded fact resistance* composée de cinq items et 2) *actively open-minded dogmatism* composée de six items, pour un total de 11 items mesurés sur une échelle de type likert de six points. Leurs résultats indiquent qu'il n'y aurait pas de relation significative entre l'ouverture active de l'esprit et le RMI.

Ces trois études, ensemble, ne donnent pas un portrait clair de l'impact que pourrait avoir l'ouverture à l'expérience sur le RMI. Par ailleurs, lorsqu'on regarde certains détails, ni le type de variable dépendante, ni le devis, ni l'échelle mesurant l'ouverture d'esprit active n'est pertinent pour expliquer l'une ou l'autre des conclusions.

3.2.5 Curiosité

Tableau 3.6 - Curiosité

| Sources | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du modérateur |
|-------------------------------|------------------|--------------|---------------------------------|---|
| Kahan <i>et al.</i> (2017) | - | E | Comportementale et Perceptuelle | Kahan (2016) (2) |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | NS | E | Perceptuelle | Kahan (2016) (2) |
| Chaffee <i>et al.</i> (2001) | Mixte | C | Comportementale | Chaffee et Schleuder (1986) Kosicki et McLeod (1990) (7) |

Le tableau 3.6 présente les résultats de trois études qui abordent la curiosité, dont une seule présente un résultat significatif, qui est négatif. La curiosité, à proprement dit,

n'est pas un concept qui est ressorti à travers les résultats. Ce sont la curiosité scientifique ainsi que la curiosité politique qui auraient plutôt retenu l'attention. Pour définir la curiosité scientifique, Eichmeier et Stenhouse (2019) réutilisent celle offerte par Kahan *et al.* (2017, p. 180) : "*As conceptualized here, science curiosity is a general disposition, variable in intensity across persons, that reflects the motivation to seek out and consume scientific information for personal pleasure*". Notons qu'il définit la curiosité scientifique comme un trait latent (Kahan, 2016, p. 6), impliquant qu'elle serait une tendance comportementale à consommer des médias traitant de sujets scientifiques visant à satisfaire un besoin intrinsèque. L'auteur développe son outil de mesure pour la curiosité scientifique. Pour développer son outil, Kahan et collègues combinent des mesures auto-rapportées, comportementales (via une sélection de lectures) et de performance. Les questions auto-rapportées ont été mesurées par une échelle de type likert de quatre points. L'étude de Kahan *et al.* (2017) est intéressante dans le cas présent, car elle est la seule se pencher spécifiquement sur la relation entre la curiosité scientifique et le RMI et est assez convaincante pour indiquer qu'il pourrait y exister une relation entre les deux variables. Kahan et ses collègues trouvent une relation négative entre la curiosité scientifique et le RMI. L'étude d'Eichmeier et Stenhouse (2019) a porté sur quatre items du questionnaire utilisé par Kahan et ses collègues, avec un devis expérimental également. Malgré les similarités, ils ne trouvent pas d'effets.

Chaffee *et al.* (2001) étudient l'effet des différents médias sur l'exposition sélective et utilisent plusieurs variables contrôle dont la curiosité politique. Ils cherchent à déterminer si les personnes ayant un haut niveau de curiosité politique auraient davantage tendance à s'exposer à des nouvelles pro-attitudinales et contre-attitudinales. L'échantillon était divisé selon le statut des participants : parents ou étudiants et on

cherchait à déterminer leur niveau d'attention à l'information sur un candidat dans des informations en format papier, télévisés ou Web. Ne précisant pas de définition pour la curiosité politique, ils réfèrent à un texte qu'ils avaient écrit dans lequel avait été développée une mesure de l'attention aux nouvelles politiques qu'ils combinent avec une mesure de l'« *active mental reflection on political news content* » développé par Kosicki et McLeod (1990).

Cette relation est assez secondaire dans leur étude, peu d'information est disponible sur sa conceptualisation. Le concept comporterait deux facettes 1) l'attention aux actualités politiques 2) la réflexion mentale active sur le contenu politique. Les trois questions composant la première facette étaient évaluées à l'aide d'une échelle de trois points suivant le format "non", "parfois", et "oui". Les quatre questions qui composaient la seconde ont été mesurées à l'aide d'une échelle likert sur cinq points. C'est la dernière relation qui nous intéressera particulièrement. Nous avons considéré que lorsque les personnes avec une curiosité élevée s'exposaient davantage à des nouvelles contre-attitudinales, il y avait une diminution du RMI. Ce fut le cas pour les parents envers les nouvelles « papier », pour les parents envers les nouvelles télévisées, pour parents envers les publicités télévisées, et pour les étudiants envers les nouvelles. Les résultats concernant de la relation entre la curiosité politique et le RMI sont contradictoires et les auteurs n'ont pas explicitement conclu à un résultat à ce sujet. Il a donc été impossible de dire avec certitude s'il existait une relation, bien que plusieurs des résultats présentés selon les contextes, étaient significatifs.

Il serait évidemment impossible de tirer une conclusion finale à partir d'une seule recherche concluant à un résultat significatif (qui se trouve à être négatif). Si l'on se penche toutefois sur certains aspects des différentes recherches, notamment celle de

Chaffee et de Kahan, des tendances peuvent mener des réflexions intéressantes. D'abord, contrairement à beaucoup d'études qui composent cet échantillon, la conclusion de Kahan s'étend à tous les aspects de la relation entre la curiosité scientifique et le RMI, ce qui confère à son étude un certain niveau de crédibilité. L'étude de Chaffee quant à elle ne comportait pas de conclusion suffisamment claire pour me permettre d'en arriver à un constat définitif. Tout en gardant également en tête qu'il s'agit d'une étude corrélationnelle, on peut remarquer que dans chacun des sous-groupes présentés par l'étude, la relation entre l'évaluation positive d'un candidat politique du parti attitudinal adverse était positive et significative. L'évaluation du candidat du parti favori était en relation positive et significative dans trois des six sous-groupes (la relation était positive mais non-significative dans les trois autres). Ceci pourrait indiquer que les gens plus curieux avaient tendance à avoir une opinion plus nuancée et à être moins affectés par leur biais partisan. Il aurait toutefois été plus qu'intéressant d'avoir la tendance du groupe complet pour en tirer une véritable conclusion.

La curiosité est en quelque sorte une motivation de *découvrir le monde* ou du moins pourrait contrebalancer la motivation à confirmer ses croyances. Par ailleurs, si la curiosité est avant tout l'observation d'une tendance à aller rechercher de l'information, elle représente aussi la notion d'un appétit à satisfaire un besoin de comprendre le monde. Ce qui n'est pas sans rappeler ce que désigne le besoin de cognition. Les notions font en effet toutes deux références à une tendance, ou à une poussée (une motivation) et peut se manifester à travers des comportements telle que la recherche d'information qui vise à satisfaire un besoin intellectuel. Dans les deux cas également, on peut l'observer à travers un plaisir ou une gratification qui suit un comportement lors de la mobilisation de certaines cognitions. La distinction principale qu'il pourrait

y avoir entre ces deux notions pourrait résider dans la ressource qui satisferait le besoin. Dans le cas du besoin de cognition il pourrait se situer au niveau de stimulations intellectuelles plus générales, alors que pour la curiosité elle pourrait être au niveau des connaissances ou des apprentissages. Il serait intéressant de vérifier empiriquement la relation que pourrait avoir ces deux concepts, on peut tout autant se demander si l'idée de la direction que ces notions amènent ne pourraient pas elles-mêmes prendre la forme d'une motivation à recherche d'une information juste (*accuracy goals*) du traitement de l'information telle que le désigne Kunda. Cette idée donnerait alors raison à l'hypothèse selon laquelle ce serait encore une fois la motivation qui déciderait avant tout de la direction que prendrait le traitement de l'information ou le raisonnement, davantage qu'aux théories qui stipulent que le RMI serait le résultat d'un manque d'effort et ce, même si les deux tendances pourraient être en relation avec une plus grande tendance à faire des efforts cognitifs. Pour revenir à ce qui a été abordé dans les précédentes sections, il est possible de se demander s'il ne pourrait pas exister également une forme de compétition entre la motivation de parvenir à une conclusion politiquement agréable et cette motivation à satisfaire un besoin intellectuel. Une compétition qui serait beaucoup plus faible autant chez les personnes qui auraient par exemple une grande curiosité, mais un faible niveau d'identification partisane que pour les personnes ayant une forte identité partisane mais une faible curiosité.

3.2.6 Supériorité des croyances et sentiment d'efficacité épistémique

Dans cette dernière section, nous regardons deux types de style cognitif, dont chacun d'entre eux est exploré avec une seule étude. L'étude de Hall et Raimi (2018) définit la supériorité de ses croyances comme une tendance à penser que notre vision du monde, nos points de vue sur des enjeux et toute autre forme de croyance est excellente et supérieure à celles de la majorité des gens. Notons d'abord que comme l'objet de ce

travail concerne les dispositions liées à l'ouverture d'esprit, la supériorité des croyances est analysée par l'inverse de sa mesure, soit celle de l'humilité intellectuelle. Les auteurs mentionnent également que l'extrémité d'une croyance est associée, plus que la direction de l'idéologie, à la croyance que ses croyances sont supérieures. Autrement dit, aux États-Unis, la croyance en la supériorité des croyances est aussi présente chez les républicains que chez les démocrates, mais elle serait plus présente chez les idéologues les plus radicaux. Le concept est mesuré à l'aide de la question "*How much more correct are your views on [issue] than other beliefs about this issue?*" sur une échelle likert de cinq points.

L'échantillon notre revue systématique correspondant à la relation entre le concept de supériorité des croyances et du RMI est composé d'une seule source. Cette dernière présente une étude qui utilise un devis expérimental et dont la relation est positive.

Tableau 3.7 - Humilité intellectuelle (inverse de la mesure de supériorité des croyances)

| Source | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du modérateur |
|----------------------|------------------|--------------|----------------------------|-----------------------------|
| Hall et Raimi (2018) | - | E | Comportementale | Hall et Raimi, (2018) (1) |

Tableau 3.8 - Sentiment d'efficacité politique épistémique

| Source | Résultats | Devis | Variable dépendante | Mesure du modérateur |
|-----------------------------|------------------|--------------|----------------------------|-----------------------------|
| Farman <i>et al.</i> (2017) | + | C | Comportementale | Pingree (2011) (2) |

L'étude de Farman s'inspire largement de celle de Pingree (2011) et vise le sentiment d'efficacité politique épistémique (EPE). Comme la supériorité des croyances, l'EPE capture une évaluation de notre compétence, mais cette fois-ci, c'est une évaluation générale et non pas comparative. Ce dernier est conceptualisé comme le niveau de confiance d'un individu dans son habilité fondamentale à identifier les faits en politique. Déterminer la vérité au sujet des faits ou énoncés politiques¹³. Pour mesurer ce concept, Farman et ses collègues ont utilisés deux questions d'un questionnaire pris de l'étude de Pingree (2011) mesurés sur une échelle de type likert de 5 points. Dans l'étude, l'auteur cherche à savoir de quelle manière l'EPE pourrait avoir une influence sur la recherche d'information. Il vise donc à regarder quel média sera le plus écouté selon le niveau de sentiment d'efficacité épistémique. L'étude conclut qu'il y a un lien entre le sentiment d'efficacité épistémique et l'exposition à des nouvelles partisans. En d'autres mots, les gens qui ont un plus grand sentiment d'efficacité politique épistémique vont davantage regarder des nouvelles partisans. S'il est difficile de conclure avec certitude que la mesure influe sur le niveau d'affiliation partisane, nous permettons d'inférer que lorsque les gens sont exposés à plus de nouvelles partisans qu'à des nouvelles « traditionnelles » (*mainstream*), elles devraient correspondre à leur affiliation partisane. Ce manque de clarté est une limite de cette analyse. Il faut également noter qu'il existe une asymétrie dans cet effet, où il se retrouve plus prononcé chez les libéraux que chez les conservateurs. Cet effet différencié s'est

¹³ La capacité à discerner le vrai de ce qui est manipulé en politique. Il la distingue du sentiment d'efficacité interne en politique qui capture la croyance que « je suis capable d'agir ». En contraste, l'EPE mesure l'idée que « je suis capable de comprendre ». C'est donc une capacité de comprendre plutôt et de trouver la bonne information plutôt qu'une capacité d'agir sur le monde.

retrouvé dans plusieurs études analysées pour ce mémoire, et mérite davantage d'exploration.

3.3 Discussion

L'analyse présentée à travers ce chapitre amène plusieurs pistes de réflexion, d'autant plus pertinentes étant donné la diversité des résultats. Rappelons que notre première hypothèse concerne les efforts cognitifs. Cette idée provient des travaux de Petty et Cacioppo (1986) et est reprise par d'autres auteurs (par ex. Chaiken *et al.*, 1989) qui proposent que les efforts cognitifs offrent une meilleure qualité de traitement de l'information ce qui permet de proposer l'idée qu'un RMI pourrait être la conséquence d'un faible niveau d'effort cognitif. Les résultats mixtes ne permettent pas de soutenir l'hypothèse 1. En effet, huit la confirment alors que dix l'infirmement (parmi les dernières, cinq relations sont inverses et cinq relations sont non significatives). Il est alors impossible de conclure qu'il y a une relation entre les traits psychologiques qui permettent de faire de plus grands efforts cognitifs et le RMI. Précisons qu'il est d'ailleurs également impossible de considérer pour l'instant une autre conclusion, telle qu'une absence ou même qu'une relation qui serait inverse, à cause de la grande diversité des résultats. En somme, l'ambiguïté persiste en ce qui concerne les effets de ces dispositions sur le RMI.

Certaines nuances ressortent toutefois de ces relations. On peut d'abord noter que la relation entre le besoin de cognition et le RMI semble indiquer une tendance à sa diminution (parmi les résultats, cinq négatifs, deux positifs et deux non significatifs), plus que lorsqu'on regarde cette relation pour la pensée analytique, où une telle situation est loin d'être aussi évidente. Ceci pourrait en partie s'expliquer par la fiabilité

de la mesure du besoin de cognition, ce qui a pour effet de réduire le bruit. Mais également à la nature du concept qui pourrait être moins une mesure de l'effort cognitif que celle d'une certaine tendance envers l'information. Peut-être plus proche donc de la curiosité que d'une faculté liée aux efforts.

En ce qui concerne la seconde hypothèse, il est également impossible de confirmer une tendance générale entre l'ouverture d'esprit et le RMI puisque trois résultats la confirment et neuf l'infirmement (quatre résultats sont positifs et cinq ne sont pas significatifs). Les résultats apparaissent donc encore plus diversifiés pour cette hypothèse.

Plusieurs raisons pourraient expliquer ces résultats en apparence étonnants. Un premier défi concerne la quantité des différents concepts qui capturent les dispositions liées à l'ouverture d'esprit et leur nature plutôt diverse. Notons également qu'il semble manquer (à l'exception de l'ouverture à l'expérience) de consensus à l'égard de ces mesures incite certains auteurs à rédiger eux-mêmes certaines, voir la totalité, des questions pour mesurer la disposition. Finalement, il faut mentionner la maigre quantité d'études qui a été menée sur chacune des dispositions, ne permettant que très difficilement la possibilité de tirer toute conclusion. Notons néanmoins l'intérêt qu'amène celle de Kahan *et al.* (2017) qui étudient la relation entre la curiosité scientifique et le RMI. D'abord, ses résultats ne comportent pas d'ambiguïté. Peu importe l'idéologie, et peu importe la condition dans laquelle il imposait les participants, le RMI semble clairement se réduire lorsqu'un haut niveau de curiosité scientifique était présent. Il faut également noter qu'il développe lui-même sa mesure de la disposition, tout en y appliquant un souci de rigueur en l'ayant évalué dans une étude antérieure (Kahan, 2016). Ce qui en fait une mesure raisonnablement

convaincante (si on la compare par exemple à la mesure de la supériorité des croyances composée d'une unique question n'ayant pas été élaborée à la suite d'un tel processus). Il se pourrait fort bien alors que les personnes, même celles qui ont une plus forte idéologie allant dans l'un ou l'autre sens, aient moins tendance à avoir une recherche de l'information biaisée en cherchant à trouver de l'information qui vienne satisfaire leur curiosité davantage que leur idéologie. Il serait toutefois d'autant plus pertinent de mener plus d'études sur cette relation spécifique et de la comparer avec des formes de curiosité plus générale, ou simplement d'autres formes plus spécifiques afin de bien comprendre la manière dont elle interagit.

En résumé, ce chapitre nous a permis d'observer les relations du point de vue d'une revue systématique offrant ainsi une perspective plus large de l'état de la recherche sur le sujet. Il en a été conclu qu'il n'y avait pas d'effet suffisamment clair entre les variables et qu'il est nécessaire de mener plus d'études. Ajoutons à cela la nécessité de mettre davantage d'effort à la conception de mesures fiables qui permettraient de les uniformiser.

CONCLUSION

La motivation derrière ce travail a été de comprendre les sources de la polarisation dans un contexte où la multiplication des sources d'information en ligne a permis une émergence des fausses nouvelles. Nous avons choisi de nous concentrer sur la capacité des humains à consommer ces informations en offrant une vision générale et synthétique de l'impact des styles cognitifs sur le raisonnement motivé idéologique.

Le présent texte a cherché à regrouper les différents styles cognitifs et à bonifier les connaissances sur le raisonnement motivé. En considérant d'une part les dispositions enclines à augmenter les efforts cognitifs et d'autre part les dispositions liées à l'ouverture de l'esprit, ce travail a permis de déterminer à la fois l'état de la littérature et d'ouvrir une réflexion sur les styles cognitifs dans la modification de l'opinion publique.

Plus spécifiquement, cette étude a considéré sept dispositions, dont deux en lien avec l'effort cognitif et cinq ou en lien avec l'ouverture d'esprit. Aucun résultat ne ressort clairement des relations entre ces dispositions et le raisonnement motivé idéologique. Ce qui pourrait indiquer un manque lié à la cohérence des mesures, particulièrement du raisonnement motivé, et à la manière dont ont été menés les recherches.

Pour expliquer certaines nuances, revenons d'abord sur la nomenclature des trois hypothèses de Kahan (qu'il appelle des « positions » théoriques) inspirées par les théories qui ont été présentées au premier chapitre : 1) rationnelle, 2) d'idéologie asymétrique et 3) de l'utilité. Elles offrent des explications qui permettent de mieux

comprendre les relations entre un style cognitif et le RMI. À la lumière de ces hypothèses, nous pouvons reconsidérer les résultats de notre étude.

Rudolph et Popp (2007) proposaient qu'un haut besoin de cognition aurait un effet différencié envers les personnes très partisane par rapport à celles qui le sont moins, rendant les premières plus propices à conforter leur attitude partisane. Ainsi, nous pouvons penser que la divergence de certains résultats s'explique par certains styles cognitifs qui agiraient différemment selon le niveau d'identification partisane. Cette idée irait dans le sens de l'hypothèse d'utilité de Kahan. Elle prévoit que de plus grands efforts déployés dans le traitement de l'information servent la motivation idéologique, contrairement à l'hypothèse rationnelle qui prétend l'inverse. En d'autres termes, les individus procèderaient à un traitement de l'information qui leur est utile, et que les efforts investis contribuent à en arriver à une conclusion qui avantagerait leur groupe. On peut alors penser que cette situation soit plus importante encore lorsque le niveau d'identification partisane est particulièrement élevé, puisque l'intérêt à arriver à une conclusion confortant leur attitude pourrait être lui aussi plus important, comparé à des personnes pour qui le niveau d'identification partisane est faible et que le désir d'arriver à une conclusion juste et exacte serait plus grand. Ainsi, pourrait-on penser que l'hypothèse utilitaire soit confirmée, mais particulièrement pour les plus grands partisans.

Par ailleurs, si l'on se fie au cas particulier de l'ouverture à l'expérience, on pourrait percevoir une relation positive entre l'ouverture à l'expérience et le RMI. Mais si on l'analyse en détail, cette relation semble s'avérer fallacieuse. La lecture plus précise des sources présentées irait dans le sens de l'hypothèse d'idéologie asymétrique de Kahan, mais qui s'inspire principalement des travaux de Jost et al. (2003). Selon cette

hypothèse, même si l'ouverture à l'expérience semble de manière générale augmenter le RMI, l'effet se fait ressentir plus fortement chez les personnes démocrates que chez les personnes conservatrices (lorsqu'il est présent).

Ce qui laisse croire que l'effet de cette disposition agirait différemment sur le RMI selon l'idéologie. Ou, plus précisément, que les résultats s'expliquent par le caractère prédictif de l'ouverture à l'expérience sur l'affiliation démocrate. L'implication est qu'en renforçant leurs valeurs, la disposition augmenterait les biais de ces partisans et diminuerait les biais des républicains. Le résultat est qu'au niveau d'un échantillon où nous trouverons les démocrates et les républicains, on observerait une absence de relation (directe) entre l'ouverture à l'expérience et le RMI.

Cette conclusion amène avec elle quelques pistes de réflexion supplémentaires. D'abord, dans un cas comme celui-ci, la disposition d'ouverture à l'expérience pourrait se présenter non pas comme un style cognitif, mais plutôt comme un style idéologique. En d'autres mots, une disposition qui prédirait une idéologie au lieu d'une modération de la relation entre l'idéologie et le RMI. Une telle idée viendrait toutefois soulever certaines questions conceptuelles, dont la pertinence d'étudier ces relations. Si une disposition prédit en effet une idéologie (ou une identification partisane) elle ne prédit pas d'effet sur le RMI à proprement parler. Ainsi, les études qui s'intéresseront aux relations entre les dispositions individuelles et le RMI auraient intérêt à considérer qu'elles puissent refléter une asymétrie idéologique.

Une dernière remarque concerne les outils permettant de mesurer les styles cognitifs. Ce qui est le plus frappant d'abord est la variation dans le nombre de questions utilisées pour mesurer un style cognitif. Si l'on prend simplement l'exemple de l'ouverture active de l'esprit, on remarque qu'il pouvait être mesuré à l'aide d'une échelle allant

de deux à vingt questions. Même s'il faut bien entendu garder à l'esprit que le nombre de questions dépend généralement de l'objectif d'une étude, il paraît difficile de concevoir que des mesures si diversifiées pour chacun de ces styles cognitifs puisse comporter des caractéristiques comparables de validité et de fidélité. Bien que deux items puissent être fortement corrélés avec un concept, la possibilité que l'on ne capture pas l'entièreté de ses différentes facettes et qu'ils comportent des erreurs systématiques et aléatoires reste présente et pourrait avoir des répercussions sur les résultats.

La présente étude n'est pas elle-même exempte de limites. D'abord, la méthodologie est contrainte par l'étendue de la documentation existante. Tel qu'abordé dans le second chapitre, les résultats de l'étude sont limités par un biais inhérent à la littérature favorisant la publication d'articles dont les résultats ont de plus grandes chances d'être significatifs que l'inverse, ce qui contribue à la possibilité que les effets, bien qu'ils se trouvent dans notre cas assez divers, soient surestimés. La stratégie qui a permis de réduire ce biais a été suivie en y incluant de sources qui n'ont pas été publiées dans des journaux. Ensuite, comme il a été mentionné, les multiples manières de capturer un raisonnement motivé auraient permis des points de comparaison qui n'ont pas été explorés par ce travail. Finalement, une méthode qui vise à faire une synthèse de la littérature, par sa nature, ne permet pas de découvrir de nouvelles relations.

Elle contribue plutôt à offrir une vue d'ensemble cohérente de la littérature en contribuant, comme il a été fait, à de nouvelles pistes de réflexion. Malgré ses limites, la synthèse de la littérature menée dans cette étude aura permis de contribuer à mieux comprendre le raisonnement motivé tout en soulignant certains besoins méthodologiques. Considérant certains constats, tel que celui de l'importance du niveau d'identification partisane pour comprendre certains de ces styles cognitifs, il

s'avère pertinent que les théories abordées dans le premier chapitre puissent inspirer de nouvelles études s'accordant à analyser des éléments plus précis du raisonnement motivé. Finalement, le travail s'inscrit comme un rappel sur l'importance pour la démocratie de comprendre les limites du raisonnement humain envers l'information. En regard des solutions qui sont recherchées par les intervenants, il devient d'autant plus pertinent de connaître ces nombreux effets contre-intuitifs, afin d'aider à ce que leurs programmes obtiennent des résultats qui reflètent leurs objectifs. Notre travail démontre également l'importance de comprendre l'hétérogénéité des capacités individuelles à traiter de l'information.

ANNEXE A

ARTICLES CONSERVÉS ET EXCLUS

| Auteur | Décision | Justification |
|---|-----------------|----------------------|
| Arceneaux et Vander Wielen (2013) | Conservé | |
| Arceneaux, Johnson et Cryderman (2013) | Conservé | |
| Bago, Rand et Pennycook (2020) | Conservé | |
| Calvillo, Swan et Rutchick (2019) | Conservé | |
| Chaffee, Saphir, Graf, Sandvig et Hahn (2001) | Conservé | |
| Chen (2016) | Conservé | |
| Dvir-Gvirsman (2015) | Conservé | |
| Eichmeier et Stenhouse (2019) | Conservé | |
| Farman, Riffe, Kifer et Elder (2017) | Conservé | |
| Garrett, Sude et Riva (2020) | Conservé | |
| Hall et Raimi, (2018) | Conservé | |
| Kahan (2012) | Conservé | |
| Kahan, Corbin (2016) | Conservé | |
| Kahan, Landrum, Carpenter, Helft et Hall (2017) | Conservé | |
| Kim et Kim (2018) | Conservé | |
| Knobloch-Westerwick, Mothes et Polavin (2017) | Conservé | |
| Medders (2014) | Conservé | |
| Paul (2016) | Conservé | |
| Pennycook et Rand (2019) | Conservé | |
| Rudolph et Popp (2007) | Conservé | |
| Stenhouse, Myers, Vraga, Kotcher, Beall et Maibach (2018) | Conservé | |

| | | |
|---|----------|------------------------------------|
| Westerwick, Johnson et Knobloch-Westerwick (2017) | Conservé | |
| Yeo (2014) | Conservé | |
| Aponte (1996) | Rejeté | Ne testait pas la relation |
| Azevedo (2020) | Rejeté | Article non empirique |
| Bailey (1997) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Barberá, Jost, Nagler, Tucker et Bonneau (2015) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Borah (2014) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Donohew, Parker, et McDermott (1972) | Rejeté | Daté |
| Duplass (2017) | Rejeté | Article non empirique |
| Dusso et Kennedy (2015) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Fischer, Aydin, Fischer, Frey et Lea (2012) | Rejeté | Article non empirique |
| Fowers (2005) | Rejeté | Article non empirique |
| Fu, Morris, Lee, Chao, Chiu et Hong (2007) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Hairgrove (2012) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Hall (2018) | Rejeté | Doublon (article pris de la thèse) |
| Hallsson (2019) | Rejeté | Article non empirique |
| Hariasz (2012) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Houck (2019) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Hutson (2019) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Kahan, Jenkins-Smith, Tarantola, Silva et Braman (2015) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Levitan et Wronski (2014) | Rejeté | Ne testait pas la relation |
| Liu et Ditto (2013) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Marks, Copland, Loh, Sunstein et Sharot (2019) | Rejeté | Absence d'une variable |
| McBeth et Pearsall (2019) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Meirick et Bessarabova (2016) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Moody (2011) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Morin (2015) | Rejeté | Ne testait pas la relation |

| | | |
|---|--------|-----------------------------|
| Mosher (1988) | Rejeté | Daté |
| Mothes, Knobloch-Westerwick et Pearson (2018) | Rejeté | Absence d'une variable |
| O'sullivan et Emmelhainz (2014) | Rejeté | Article non empirique |
| Phillips (2019) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Pingree (2011) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Pingree, Brossard et McLeod (2014) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Podschwadek (2019) | Rejeté | Article non empirique |
| Popan (2008) | Rejeté | Problème lié à une variable |
| Quinn, Bellovary et Cole (2020) | Rejeté | Article non empirique |
| Ramirez et Erickson (2014) | Rejeté | Problème lié à une variable |
| Sharma (2017) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Sinatra, Kienhues et Hofer (2014) | Rejeté | Article non empirique |
| Soane, Schubert, Lunn et Pollard (2014) | Rejeté | Problème lié à une variable |
| Southworth (2020) | Rejeté | Article non empirique |
| Stevens (2013) | Rejeté | Article non empirique |
| Stroup, Bunting, Dodson, Horne et Portilla (2013) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Surawski (2007) | Rejeté | Ne testait pas la relation |
| Tandoc (2019) | Rejeté | Article non empirique |
| Tetlock (1989) | Rejeté | Daté |
| Todd-Diaz (2020) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Urschel (1999) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Vargas (2012) | Rejeté | Ne testait pas la relation |
| Wang et Cai (2018) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Weeks (2015) | Rejeté | Absence d'une variable |
| Winter, Metzger et Flanagin (2016) | Rejeté | Ne testait pas la relation |

BIBLIOGRAPHIE

- Allcott, H. et Gentzkow, M. (2017). Social Media and Fake News in the 2016 Election. *Journal of Economic Perspectives*, 31(2), 211-236. doi: 10.1257/jep.31.2.211
- Allport, G. W. (1935). Attitudes. Dans *A Handbook of Social Psychology* (p. 798-844). Worcester, MA, US : Clark University Press.
- Arceneaux, K. (2012). Cognitive Biases and the Strength of Political Arguments. *American Journal of Political Science*, 56(2), 271-285. doi: 10.1111/j.1540-5907.2011.00573.x
- Arceneaux, K., Johnson, M. et Cryderman, J. (2013). Communication, Persuasion, and the Conditioning Value of Selective Exposure: Like Minds May Unite and Divide but They Mostly Tune Out. *Political Communication*, 30(2), 213-231. doi: 10.1080/10584609.2012.737424
- Arceneaux, K. et Vander Wielen, R. J. (2013). The Effects of Need for Cognition and Need for Affect on Partisan Evaluations. *Political Psychology*, 34(1), 23-42. doi: 10.1111/j.1467-9221.2012.00925.x
- Arceneaux, K. et Vander Wielen, R. J. (2017). *Taming Intuition: How Reflection Minimizes Partisan Reasoning and Promotes Democratic Accountability*. Cambridge University Press. Récupéré de <https://www.cambridge.org/ca/academic/subjects/politics-international-relations/american-government-politics-and-policy/taming-intuition-how-reflection-minimizes-partisan-reasoning-and-promotes-democratic-accountability?format=HB&isbn=9781108415101>
- Bago, B., Rand, D. G. et Pennycook, G. (2020). Fake News, Fast and Slow: Deliberation Reduces Belief in False (but Not True) News Headlines. *Journal of Experimental Psychology: General*, 149(8), 1608-1613. doi: 10.1037/xge0000729

- Bartels, L. M. (1996). Uninformed Votes: Information Effects in Presidential Elections. *American Journal of Political Science*, 40(1), 194-230. doi: 10.2307/2111700
- Bartels, L. M. (2002). Beyond the Running Tally: Partisan Bias in Political Perceptions. *Political Behavior*, 24(2), 117-150. doi: 10.1023/A:1021226224601
- Bizer, G. Y., Krosnick, J. A., Holbrook, A. L., Petty, R. E., Rucker, D. D. et Wheeler, S. C. (2002). The Impact of Personality on Political Beliefs, Attitudes, and Behavior: Need for Cognition and Need to Evaluate. Dans *Annual Meeting of the American Political Science Association*. Boston.
- Cacioppo, J. T. et Petty, R. E. (1982). The Need for Cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116-131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. et Kao, C. F. (1984). The Efficient Assessment of Need for Cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48(3), 306-307. doi: 10.1207/s15327752jpa4803_13
- Calvillo, D. P., Swan, A. B. et Rutchick, A. M. (2020). Ideological Belief Bias With Political Syllogisms. *Thinking & Reasoning*, 26(2), 291-310. doi: 10.1080/13546783.2019.1688188
- Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E. et Stokes, D. E. (1960). *The American Voter. The American voter*. Oxford, England : John Wiley.
- Chaffee, S. H., Saphir, M. N., Graf, J., Sandvig, C., Hahn, K. S. et Kyu Sup Hahn, S. (2001). Attention to Counter-Attitudinal Messages in a State Election Campaign. *Political Communication*, 18(3), 247-272. doi: 10.1080/10584600152400338
- Chaffee, S. H. et Schleuder, J. (1986). Measurement and Effects of Attention to Media News. *Human Communication Research*, 13(1), 76-107. doi: 10.1111/j.1468-2958.1986.tb00096.x
- Chaiken, S., Liberman, A. et Eagly, A. H. (1989). Heuristic and Systematic Information Processing Within and Beyond the Persuasion Context. Dans

- Unintended Thought* (p. 212-252). New York, NY, US : The Guilford Press.
- Chen, P. G. (2015). *Taking Campaigns Personally: The Big Five Aspects and Political Behavior*. ProQuest Dissertations and Theses. University of Minnesota. Récupéré de <http://hdl.handle.net/11299/175396>
- Converse, P. E. (1964). The Nature of Belief Systems in Mass Publics. *Critical Review*, 18(1-3), 1-74. doi: 10.1080/08913810608443650
- Cooper, C. A., Golden, L. et Socha, A. (2013). The Big Five Personality Factors and Mass Politics. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(1), 68-82. doi: 10.1111/j.1559-1816.2012.00982.x
- Cooper, H. M., Lindsay, J. L. et Patall, E. A. (2008). Research Synthesis and Meta-Analysis. *Applied Methods*, 344.
- Costa, P. T. et McCrae, R. R. (2008). The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R). Dans *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment: Volume 2 — Personality Measurement and Testing* (p. 179-198). 1 Oliver's Yard, 55 City Road, London EC1Y 1SP United Kingdom : SAGE Publications Ltd. doi: 10.4135/9781849200479.n9
- Daigneault, P.-M., Jacob, S. et Ouimet, M. (2014). Using Systematic Review Methods Within a Ph.D. Dissertation in Political Science: Challenges and Lessons Learned from Practice. *International Journal of Social Research Methodology*, 17(3), 267-283. doi: 10.1080/13645579.2012.730704
- Del Vicario, M., Bessi, A., Zollo, F., Petroni, F., Scala, A., Caldarelli, G., ... Quattrociocchi, W. (2016). The Spreading of Misinformation Online. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(3), 554-559. doi: 10.1073/pnas.1517441113
- Derieux, E. (2018). Lutte contre les « fausses informations » en France. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 13). (s. l.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.

- Dvir-Gvirsman, S. (2015). One-Track Minds? Cognitive Needs, Media Diet, and Overestimation of Public Support for One's Views. *Media Psychology*, 18(4), 475-498. doi: 10.1080/15213269.2014.929526
- Eichmeier, A. et Stenhouse, N. (2019). Differences That Don't Make Much Difference: Party Asymmetry in Open-Minded Cognitive Styles Has Little Relationship to Information Processing Behavior. *Research and Politics*, 6(3). doi: 10.1177/2053168019872045
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V. et Heier, H. (1996). Individual Differences in Intuitive–Experiential and Analytical–Rational Thinking Styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390-405. doi: 10.1037/0022-3514.71.2.390
- Farman, L., Riffe, D., Kifer, M., Leder Elder, S. et Elder, S. L. (2018). Finding the Truth in Politics: An Empirical Validation of the Epistemic Political Efficacy Concept. *Atlantic Journal of Communication*, 26(1), 1-15. doi: 10.1080/15456870.2018.1398162
- Festinger, L. (1957). An Introduction to the Theory of Dissonance. Dans *A Theory of Cognitive Dissonance* (p. 1-31). (s. l.) : Stanford University Press.
- Flaxman, S., Goel, S. et Rao, J. M. (2016). Filter Bubbles, Echo Chambers, and Online News Consumption. *Public Opinion Quarterly*, 80(S1), 298-320. doi: 10.1093/poq/nfw006
- Flynn, D. J., Nyhan, B. et Reifler, J. (2017). The Nature and Origins of Misperceptions: Understanding False and Unsupported Beliefs About Politics. *Political Psychology*, 38(S1), 127-150. doi: 10.1111/pops.12394
- Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic perspectives*, 19(4), 25-42.
- Garrett, R. K. (2017). The “Echo Chamber” Distraction: Disinformation Campaigns are the Problem, Not Audience Fragmentation. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 6(4), 370-376. doi: 10.1016/j.jarmac.2017.09.011

- Garrett, R. K., Sude, D. et Riva, P. (2019). Toeing the Party Lie: Ostracism Promotes Endorsement of Partisan Election Falsehoods. *Political Communication*. doi: 10.1080/10584609.2019.1666943
- Gentzkow, M. et Shapiro, J. M. (2011). Ideological Segregation Online and Offline. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(4), 1799-1839. doi: 10.1093/qje/qjr044
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. et Swann, W. B. (2003). A very Brief Measure of the Big-Five Personality Domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528. doi: 10.1016/S0092-6566(03)00046-1
- Hall, M. P. et Raimi, K. T. (2018). Is Belief Superiority Justified by Superior Knowledge? *Journal of Experimental Social Psychology*, 76, 290-306. doi: 10.1016/j.jesp.2018.03.001
- Haran, U., Ritov, I. et Mellers, B. A. (2013). The Role of Actively Open-Minded Thinking in Information Acquisition, Accuracy, and Calibration. *Judgment and Decision Making*, 8(3), 188-201. Récupéré de <https://econpapers.repec.org/RePEc:jdm:journl:v:8:y:2013:i:3:p:188-201>
- Hernon, P. (1995). Disinformation and Misinformation Through the Internet: Findings of an Exploratory Study. *Government Information Quarterly*, 12(2), 133-139. doi: 10.1016/0740-624X(95)90052-7
- Holzanagel, B. (2018). La loi d'application sur les réseaux - L'approche allemande pour lutter contre les « fausses nouvelles », la violence et le discours terroriste dans les réseaux sociaux. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 12). (s. l.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.
- Jerit, J. et Barabas, J. (2012). Partisan Perceptual Bias and the Information Environment. *The Journal of Politics*, 74(3), 672-684. doi: 10.1017/S0022381612000187
- Johnson, J. A. (2014). Measuring Thirty Facets of the Five Factor Model With a 120-

Item Public Domain Inventory: Development of the IPIP-NEO-120. *Journal of Research in Personality*, 51, 78-89. doi: 10.1016/j.jrp.2014.05.003

- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. et Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129(3), 339-375. doi: 10.1037/0033-2909.129.3.339
- Jost, J. T., West, T. V et Gosling, S. D. (2009). Personality and Ideology as Determinants of Candidate Preferences and “Obama Conversion” in the 2008 U.S. Presidential Election. *Du Bois Review: Social Science Research on Race*, 6(1), 103-124. doi: DOI: 10.1017/S1742058X09090109
- Kahan, D. M. (2013). Ideology, Motivated Reasoning, and Cognitive Reflection. *Judgment and Decision Making*, 8(4), 407-424. doi: 10.2139/ssrn.2182588
- Kahan, D. M. (2016). Evidence-Based Science Filmmaking Initiative: Study No. 1. *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2713563
- Kahan, D. M. et Corbin, J. C. (2016). A Note on the Perverse Effects of Actively Open-Minded Thinking on Climate-Change Polarization. *Research & Politics*, 3(4). doi: 10.1177/2053168016676705
- Kahan, D. M., Landrum, A., Carpenter, K., Helft, L. et Hall Jamieson, K. (2017). Science Curiosity and Political Information Processing. *Political Psychology*, 38(S1), 179-199. doi: 10.1111/pops.12396
- Kim, M. et Kim, C. (2018). Personality Basis for Partisan News Media Use: Openness to Experience and Consumption of Liberal News Media. *Mass Communication and Society*, 21(6), 814-833. doi: 10.1080/15205436.2018.1506035
- Knobloch-Westerwick, S., Mothes, C. et Polavin, N. (2017). Confirmation Bias, Ingroup Bias, and Negativity Bias in Selective Exposure to Political Information. *Communication Research*, 47(1), 104-124. doi: 10.1177/0093650217719596

- Kosicki, G. M. et McLeod, J. M. (1990). Learning From Political News: Effects of Media Images and Information-Processing Strategies. *Mass Communication and Political Information Processing*, 69-83.
- Kuklinski, J. H. et Quirk, P. J. (2000). Reconsidering the Rational Public: Cognition, Heuristics, and Mass Opinion. *Elements of Reason: Cognition, Choice and the Bounds of Rationality*, 153-182. doi: 10.1017/CBO9780511805813.008
- Kunda, Z., Dunning, D., Jones, E., Jussim, L., Miller, D., Nisbett, R., ... Prentice, D. (1990). The Case for Motivated Reasoning. *Psychological Association November*, 108(3), 480-498.
- Landry, N. (2018). Alphabétiser à l'actualité : examen des réponses éducatives aux fausses nouvelles. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 11). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.
- Landry, N. et Letellier, A.-S. (2016). *L'éducation aux médias à l'ère numérique: Entre fondations et renouvellement*. (s. 1.) : Les Presses de l'Université de Montréal: Montréal, QC.
- Laroche, P. (2015). *La méta-analyse. Méthodes et applications en sciences sociales. Méthodes & Recherches*. Belgique, Bruxelles : De Boeck.
- Lau, R. R. et Redlawsk, D. P. (1997). Voting Correctly. *American Political Science Review*, 91(03), 585-598. doi: 10.2307/2952076
- Lau, R. R. et Redlawsk, D. P. (2001). Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making. *American Journal of Political Science*, 45(4), 951-971. doi: 10.2307/2669334
- Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H., Seifert, C. M., Schwarz, N. et Cook, J. (2012). Misinformation and Its Correction: Continued Influence and Successful Debiasing. *Psychological Science in the Public Interest, Supplement*, 13(3), 106-131. doi: 10.1177/1529100612451018

- Liberati, A., Altman, D. G., Tetzlaff, J., Mulrow, C., Gøtzsche, P. C., Ioannidis, J. P. A., ... Moher, D. (2009). The PRISMA Statement for Reporting Systematic Reviews and Meta-Analyses of Studies that Evaluate Health Care Interventions: Explanation and Elaboration. *Journal of Clinical Epidemiology*, 62(10), e1-e34. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2009.06.006>
- Lodge, M. et Taber, C. S. (2000). Three Steps toward a Theory of Motivated Political Reasoning. Dans A. Lupia, M. D. McCubbins et S. L. Popkin (dir.), *Elements of Reason* (vol. 183, p. 183-213). Cambridge : Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511805813.009
- Luskin, R. C. (1990). Explaining Political Sophistication. *Political Behavior*, 12(4), 331-361. doi: 10.1007/BF00992793
- Medders, R. B. (2014). *The Role of Need for Cognition and Credibility Assessment in Exposure to Political Information on the Internet*. ProQuest Dissertations Publishing. UC Santa Barbara. Récupéré de <https://escholarship.org/uc/item/5f1766bg>
- Nyhan, B. et Reifler, J. (2010). When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperceptions. *Political Behavior*, 32(2), 303-330. doi: 10.1007/s11109-010-9112-2
- Pacini, R. et Epstein, S. (1999). The Relation of Rational and Experiential Information Processing Styles to Personality, Basic Beliefs, and the Ratio-Bias Phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 972-987. doi: 10.1037/0022-3514.76.6.972
- Page, B. et Shapiro, R. Y. (1993). The Rational Public and Democracy. Dans *Reconsidering the Democratic Public* (chap. 1, p. 35-64). University Park, PA : Pennsylvania State University Press.
- Paul, R. (2016). *The Role of Personality on Selective Exposure in Politics: Distinctions in Pro- and Counter-Attitudinal Media Choice Through Selective Approach and Selective Avoidance*. ProQuest Dissertations Publishing. Fielding Graduate University. Récupéré de <https://search-proquest-com/docview/1845002392>

- Pennycook, G. et Rand, D. G. (2019). Lazy, Not Biased: Susceptibility to Partisan Fake News is Better Explained by Lack of Reasoning than by Motivated Reasoning. *Cognition*, 188, 39-50. doi: 10.1016/j.cognition.2018.06.011
- Petticrew, M. et Roberts, H. (2006). Why Do We Need Systematic Reviews? Dans *Systematic Reviews in the Social Sciences* (p. 1-26). Oxford, UK : Blackwell Publishing Ltd. doi: 10.1002/9780470754887.ch1
- Petty, R. E. et Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. Dans *Communication and persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change* (chap. 1, p. 1-24). New York, NY, US : Springer Series in Social Psychology.
- Pingree, R. J. (2011). Effects of Unresolved Factual Disputes in the News on Epistemic Political Efficacy. *Journal of Communication*, 61(1), 22-47. doi: 10.1111/j.1460-2466.2010.01525.x
- Pronin, E., Lin, D. Y. et Ross, L. (2002). The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(3), 369-381. doi: 10.1177/0146167202286008
- Redlawsk, D. P. (2002). Hot Cognition or Cool Consideration? Testing the Effects of Motivated Reasoning on Political Decision Making. *Journal of Politics*, 64(4), 1021-1044. doi: 10.1111/1468-2508.00161
- Rubin, V. L. (2018). La détection des nouvelles trompeuses et fallacieuses dans les contenus en ligne. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 10). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.
- Rudolph, T. J. et Popp, E. (2007). An Information Processing Theory of Ambivalence. *Political Psychology*, 28(5), 563-585. doi: 10.1111/j.1467-9221.2007.00590.x
- Sherrard, M. et Czaja, R. (1999). Extending Two Cognitive Processing Scales and Need For Cognition and Need For Evaluation for Use in a Health Intervention.

ACR European Advances.

Silverman, C. (2014). *Verification Handbook: An Ultimate Guideline on Digital Age Sourcing for Emergency Coverage.* (s. l.) : European Journalism Centre.

Stein, J. G. (1988). Building Politics into Psychology: The Misperception of Threat. *Political Psychology*, 9(2), 245-271. doi: 10.2307/3790955

Stenhouse, N., Myers, T. A., Vraga, E. K., Kotcher, J. E., Beall, L. et Maibach, E. W. (2018). The Potential Role of Actively Open-Minded Thinking in Preventing Motivated Reasoning about Controversial Science. *Journal of Environmental Psychology*, 57, 17-24. doi: 10.1016/j.jenvp.2018.06.001

Sunstein, C. R. (2001). *Echo Chambers: Bush V. Gore, Impeachment, and Beyond.* Princeton, NJ, US : Princeton University Press.

Svedholm-Häkkinen, A. M. et Lindeman, M. (2018). Actively Open-Minded Thinking: Development of a Shortened Scale and Disentangling Attitudes Towards Knowledge and People. *Thinking & Reasoning*, 24(1), 21-40. doi: 10.1080/13546783.2017.1378723

Tacchini, E., Ballarin, G., Della Vedova, M. L., Moret, S. et de Alfaro, L. (2017). Some Like it Hoax: Automated Fake News Detection in Social Networks. *Journal of Economic Perspectives*, 31(2), 25p. doi: 10.1257/jep.31.2.211

Tambini, D. (2017a). Fake News: Public Policy Responses. *London School of Economics and Political Science*, 20. Récupéré de [http://eprints.lse.ac.uk/73015/1/LSE MPP Policy Brief 20 - Fake news_final.pdf](http://eprints.lse.ac.uk/73015/1/LSE_MPP_Policy_Brief_20_-_Fake_news_final.pdf)

Tambini, D. (2017b). How Advertising Fuels Fake News. *LSE Media Policy Project Blog*, 2-4. Récupéré de <http://blogs.lse.ac.uk/mediapolicyproject/2017/02/24/how-advertising-fuels-fake-news/>

Terry, C. (2018). Déluge et pollution : des métaphores pour penser la lutte aux fausses nouvelles. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis:*

comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques? (chap. 14). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.

Thibault, S. (2018). Craig Silverman : pionnier de l'enquête journalistique sur la désinformation en ligne. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 5). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.

Trudel, P. et Thibault, S. (2018). Les fausses nouvelles: nouveaux visages et nouveaux défis. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 15). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.

Tversky, A. et Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Venturini, T. (2018). Sur l'étude des sujets populaires ou les confessions d'un spécialiste des fausses nouvelles. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 1). (s. 1.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.

Weeks, B. E. (2015). Emotions, Partisanship, and Misperceptions: How Anger and Anxiety Moderate the Effect of Partisan Bias on Susceptibility to Political Misinformation. *Journal of Communication*, 65(4), 699-719. doi: 10.1111/jcom.12164

Westerwick, A., Johnson, B. K. et Knobloch-Westerwick, S. (2017). Confirmation Biases in Selective Exposure to Political Online Information: Source Bias vs. Content Bias. *Communication Monographs*, 84(3), 343-364. doi: 10.1080/03637751.2016.1272761

Wood, T. J. et Porter, E. (2018). The Elusive Backfire Effect: Mass Attitudes' Steadfast Factual Adherence. *Political Behavior*, 41(1), 135-163. doi:

10.1007/s11109-018-9443-y

- Wu, Y., Agarwal, P. K., Li, C., Yang, J. et Yu, C. (2017). Computational Fact Checking through Query Perturbations. *ACM Transactions on Database Systems*, 42(1), 1-41. doi: 10.1145/2996453
- Yates, J. (2018). L'écosystème des fake news : état des lieux au Québec. Dans *Les fausses nouvelles, nouveaux visages nouveaux défis: comment déterminer la Valeur de l'information dans les sociétés démocratiques?* (chap. 6). (s. l.) : Les Presses de l'Université Laval: Québec, QC.
- Yeo, S. K. (2014). *Selecting our Own Science: The Role of Communication Contexts and Individual Traits in Media Selectivity*. ProQuest Dissertations and Theses. The University of Wisconsin - Madison. Récupéré de <https://search.proquest.com/docview/1561545788>
- Zaller, J. R. (1992a). How Citizens Acquire Information and Convert it into Public Opinion. Dans *The Nature and Origins of Mass Opinion* (p. 40-52). New York, NY : Cambridge University Press. doi: 10.2307/2074664
- Zaller, J. R. (1992b). *The Nature and Origins of Mass Opinion*. New York, NY : Cambridge University Press. doi: 10.2307/2074664