



**HAL**  
open science

# De le perception sociale à la discrimination : une contribution à l'étude des déterminants précoces des comportements discriminatoires

Benoite Aube

► **To cite this version:**

Benoite Aube. De le perception sociale à la discrimination : une contribution à l'étude des déterminants précoces des comportements discriminatoires. Psychologie. Université de Bordeaux, 2015. Français. NNT : 2015BORD0124 . tel-01272593

**HAL Id: tel-01272593**

**<https://theses.hal.science/tel-01272593>**

Submitted on 11 Feb 2016

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE PRÉSENTÉE

POUR OBTENIR LE GRADE DE

**DOCTEUR DE  
L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX**

ÉCOLE DOCTORALE SP2

SPÉCIALITÉ Psychologie

Par Benoite Aubé

**De la perception sociale à la discrimination : une contribution à  
l'étude des déterminants précoces des comportements  
discriminatoires**

Sous la direction de

François RIC, Professeur, Université de Bordeaux

Soutenue le 21 juillet 2015

Membres du jury :

Jean-Claude Croizet, Professeur, Université de Poitiers

Dominique Muller, Professeur, Université de Grenoble Alpes

Alexandre Pascual, Maître de conférences HDR, Université de Bordeaux

François Ric, Professeur, Université de Bordeaux

Vincent Yzerbyt, Professeur, Université catholique de Louvain



## Remerciements

Mon voyage touche à sa fin, me voilà face aux membres de mon jury, Jean-Claude Croizet, Dominique Muller, Alexandre Pascual, Vincent Yzerbyt et François Ric. Je les remercie d'évaluer mon travail de thèse, mais je les remercie également pour ce que chacun m'a apporté, probablement sans le savoir.

Merci Jean-Claude Croizet. Je me revois sur les bancs de la fac à Poitiers en train d'écouter un cours passionnant sur la menace du stéréotype. C'est un des (très) rares cours dont je me rappelle encore, et qui a grandement participé à me faire aimer la psychologie sociale. J'ai retrouvé le même enthousiasme lors de cette conférence à Bordeaux, au cours de laquelle, je le reconnais, je me suis vantée d'avoir eu Jean-Claude Croizet comme professeur.

Merci Dominique Muller. Bien sûr, pas seulement pour le livre de statistique sur lequel, je dois bien l'avouer, je me suis (parfois seulement) endormie, mais aussi pour les commentaires particulièrement pertinents et bienveillants émis sur mon travail pendant ces trois années et pour m'avoir aidée à mettre un pied dans le monde de la recherche internationale.

Merci Alexandre Pascual. Travailler à ses côtés a juste été un réel plaisir. La vie au laboratoire (et parfois en dehors du laboratoire) a été rendue agréable par ces petites interactions du quotidien. Son expertise m'a parfois bousculée, sans qu'il ne le sache, dans mes certitudes de graine de chercheuse.

Merci Vincent Yzerbyt. Le nom de « Yzerbyt » fait partie des grands noms de chercheurs pour lesquels j'avais l'impression qu'ils n'avaient pas d'existence réelle tellement ils m'apparaissaient inaccessibles. Quelle surprise lorsque j'ai eu la chance de le rencontrer ! D'abord, « Yzerbyt » existait bien en chair et en os...et en plus, on pouvait discuter, tout simplement. Je tiens à remercier Vincent pour les échanges que nous avons eus à la suite de cette rencontre, pour sa disponibilité et sa bienveillance qui n'ont fait qu'augmenter mon admiration pour le chercheur qu'il est.

Je redoutais le merci qui arrive...mais voilà, j'y suis. Merci François Ric (parfois nommé Francis Roc...). Difficile de condenser en quelques lignes tout ce que tu m'as apporté...Alors soyons simple : merci pour tes commentaires tellement pertinents qu'ils se transformaient souvent en nuits blanches, merci d'avoir rigolé à mes blagues même quand elles étaient mauvaises, merci de m'avoir donné 3000 idées en 1 minute laissant mon cerveau béat d'admiration pour ton imagination débordante, merci d'avoir su jouer au psychologue lorsque j'en avais besoin, merci de m'avoir tout simplement fait confiance, bref merci Professeur, et merci François.

A présent, je parcours les couloirs du labo. Tiens, j'aperçois Alice. Merci Alice, heureusement que tu étais là ! pour ton expertise trop pertinente qui m'a souvent obligée (sans que tu ne le saches) à re-réfléchir mes positions pour lesquelles j'étais pourtant vraiment sûre d'avoir raison..., d'avoir été là, dans l'instant, et d'être si chaleureuse. Ah !

Voilà Thierry qui arrive...Fût un temps où j'avais le malhe...euh je veux dire le bonheur de te voir tous les jours...merci Thierry pour ton soutien, tes réponses chirurgicales, tes mots percutants, et de t'être suffisamment moqué de moi pour que je puisse en faire autant. Merci Aurélien. En équipe, à toute épreuve, tu as suivi l'évolution de ma thèse comme j'ai suivi (et je suis toujours !) la tienne, je ne pouvais espérer un meilleur co-équipier. Merci Solenne. Tu dois en avoir marre d'être remerciée dans toutes les thèses de Bordeaux, et bien il ne fallait pas être si disponible, attentive, sympa et compétente ! Merci à l'équipe de psychologie sociale d'avoir élargi mon champ de vision par la diversité des cultures scientifiques qui y sont partagées.

Merci à la team du bâtiment A, 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> étage, ancienne et actuelle, présents ou absents. J'imagine le labo sans vous, ça me fait froid dans le dos. Merci pour les sourires, les bonjours du matin, les envolées citadines de milieu d'après-midi, le partage de doutes sur nos avenir, les confidences de coin de table, les blagues à deux balles, les posters entassés dans le bureau, les balades nocturnes amsterdamoises, les rigolades du midi, le panier de basket sur le mur de mon bureau et j'en passe. Merci Fabienne, Najat, Sophie, Sylvie, Sandrine d'avoir tellement facilité ma vie de doctorante... et Maria, I miss you !

La porte du bureau est fermée, je rejoins l'île qui m'a adoptée. Bonjour Oléron. Merci Audrey, Jul, Steph, Arnaud, Sounia, Louloute, Cam, Jojo, Thierry, Mat, Erwan, Didier, lib, Tonin, Benet', Fafa, Alan, Ben. Merci d'être là. Edmonde, Jackie et Amélie, voilà douze années que vous accompagnez ma vie, merci de votre gentillesse et de vos inquiétudes bienveillantes.

A l'autre bout de la France, plein Est, me voilà revenue à mes origines, les fondations de ce travail de thèse. J'aperçois mon père et Claudine. Discrets mais bien présents, merci à tous les deux. Merci plus largement à ma famille pour les coups de mains, les discussions au coin du feu, les tisanes tardives, les relectures attentives, les voyages parisiens et j'en passe. Merci Soline, à la vie à la mort. Je quitte Dijon en passant par Clénay, où m'attendent ma mère et Noëlle. Ce travail de thèse vous revient, merci à toutes les deux pour votre soutien à toute épreuve.

Et enfin, je rentre chez moi. Je retrouve Teddy. Je te remercie de t'être discrètement mis de côté pour me laisser la possibilité d'explorer mes envies de chercheuse. Merci Teddy d'avoir tellement cru en moi que j'y ai cru moi même. Je termine mon voyage mes enfants dans les bras. Merci Nino et Achille de m'avoir rappelé tous les jours où se trouvait le centre de ma vie.



## Résumé

Bien que la discrimination soit devenue illégale et immorale, les recherches ont montré que les comportements discriminatoires subsistent, parfois en se manifestant de manière subtile. Cependant, les processus impliqués dans ces effets sont encore mal connus. En s'appuyant sur une conception émotionnelle du préjugé (Cottrell & Neuberg, 2005), l'objectif général de ce travail de thèse était d'investiguer le rôle causal des émotions dans l'émission des comportements discriminatoires, que ce soit au niveau du ressenti émotionnel subjectif mais surtout, au niveau des réactions émotionnelles plus subtiles. La première étude a d'abord montré que les émotions déclarées de colère, de peur et de dégoût médiatisent le lien entre la menace représentée par l'exogroupe et le comportement déclaré envers celui-ci. Au-delà du ressenti émotionnel subjectif, nous émettions l'hypothèse que les premiers instants de la perception de l'exogroupe suffisent à déclencher des réactions émotionnelles (i.e., tendances comportementales), ces dernières entraînant la mise en place d'un comportement discriminatoire involontaire. En s'appuyant sur une organisation en chaîne causale expérimentale, les études 3 à 6 ont tout d'abord montré que les tendances comportementales précoces sont déclenchées à partir de l'émotion majoritaire évoquée par l'exogroupe. Les études 7 et 8, en revanche, ne confirment pas le rôle causal des tendances comportementales dans la mise en place des comportements discriminatoires involontaires. Dans l'ensemble, ce travail de recherche apporte des éléments de preuve concernant l'implication précoce des émotions dans le processus de discrimination mais ne permet pas de valider leur rôle médiateur.

**Mots clés :** Emotions, préjugés implicites, tendances comportementales, discrimination, sentiments

## **Abstract**

Although discrimination is considered illegal and immoral, research has shown that discriminatory behaviors remained present, particularly through subtle behaviors. However, the processes underlying these effects are not clearly understood. Building on an emotional approach of prejudice (Cottrell & Neuberg, 2005), the main goal of this thesis was to investigate the causal role of emotions in discriminatory behaviors. The role of emotions was investigated here at the level of subjective feeling but also at the level of more subtle emotional reactions. Study 1 first showed that reported emotions of anger, fear and disgust mediated the link between the perceived threat associated to a social group and the behavior reported toward this group. Beyond subjective feelings, we hypothesized that the perception of an outgroup triggers early emotional reactions (i.e., behavioral tendencies), resulting in unintentional discriminatory behaviors. Consistent with our hypotheses, Studies 3-6 first showed that emotions evoked by the outgroup trigger related early behavioral tendencies. However, Studies 7 and 8 do not support the causal role of early behavioral tendencies in discriminatory behaviors. Overall, our findings provide evidence of early involvement of emotions in the discrimination process but do not support their mediating role.

**Keywords :** Emotion, implicit prejudice, action tendencies, discrimination, feelings

---

### **Unité de recherche**

Laboratoire Santé et Qualité de vie, EA4139,  
3ter place de la Victoire, 33076 BORDEAUX Cedex

## TABLE DES MATIERES

---

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>14</b>
<b>Les réactions affectives précoces dans la perception intergroupe.....</b>	<b>15</b>
Quand notre sort est scellé en 100 ms : la persévérance de la première impression ...	15
La perception intergroupe et les réactions affectives précoces .....	16
Conclusion sur les réactions affectives précoces .....	18
<b>Quand l'endogroupe incarne l'exogroupe.....</b>	<b>19</b>
<b>Hypothèse de médiation des réactions émotionnelles précoces.....</b>	<b>23</b>
<b>Le rôle central des tendances comportementales dans les émotions.....</b>	<b>26</b>
<b>CHAPITRE 1 : PREJUGES ET SENTIMENTS .....</b>	<b>28</b>
<b>Le préjugé en tant qu'évaluation globale négative : un lien faible avec le comportement.....</b>	<b>28</b>
<b>Le préjugé en tant qu'émotion discrète .....</b>	<b>30</b>
Modèle du contenu du stéréotype .....	33
La théorie des émotions intergroupes.....	35
Le modèle socio-fonctionnel des préjugés .....	37
Conclusion.....	41
<b>Etude 1 : un test étendu du modèle socio-fonctionnel des préjugés .....</b>	<b>42</b>
Méthode .....	46
Résultats .....	52
Discussion .....	65
<b>Conclusion sur le rôle des émotions dans le processus de discrimination .....</b>	<b>71</b>
<b>CHAPITRE 2 : LES PREJUGES PRECOCES À TRAVERS LES TENDANCES COMPORTEMENTALES .....</b>	<b>72</b>

<b>A. Les tendances comportementales précoces envers l'exogroupe : une question de valence ou d'émotion spécifique ?.....</b>	<b>72</b>
<b>La conception majoritaire : j'approche les stimuli positifs, j'évite les négatifs.....</b>	<b>73</b>
<b>Une nouvelle approche : une définition basée sur l'émotion associée aux stimuli .....</b>	<b>77</b>
<b>Etude menée avec la tâche du joystick.....</b>	<b>79</b>
<b>Etude pilote .....</b>	<b>81</b>
Méthode.....	81
Résultats.....	84
Discussion.....	86
<b>Etude 2 .....</b>	<b>87</b>
Méthode.....	87
Résultats.....	91
Discussion.....	95
<b>Etudes menées avec la tâche du bonhomme.....</b>	<b>96</b>
<b>Etude pilote .....</b>	<b>97</b>
Méthode.....	97
Résultats.....	99
Discussion.....	101
<b>Etude 3 .....</b>	<b>101</b>
Méthode.....	101
Résultats.....	102
Discussion.....	105
<b>Etude 4 .....</b>	<b>110</b>
Méthode.....	110
Résultats.....	112
Discussion.....	114
<b>Etude menée avec la tâche du jeu vidéo .....</b>	<b>116</b>
<b>Etude 5 .....</b>	<b>116</b>
Méthode.....	117
Résultats.....	120
Discussion.....	124

<b>Méta-analyse .....</b>	<b>125</b>
<b>Etude 6 .....</b>	<b>127</b>
Méthode.....	129
Résultats.....	131
Discussion.....	134
Conclusion sur les tendances comportementales : une question d'émotion spécifique... .....	135
<b>B. Rôle des tendances comportementales dans le processus de discrimination .....</b>	<b>136</b>
Influence des états corporels sur le fonctionnement cognitif et le comportement ...	137
Hypothèse d'influence des états corporels émotionnels sur le comportement (ou le jugement).....	138
<b>Etude 7 .....</b>	<b>142</b>
Méthode.....	143
Résultats.....	147
Discussion.....	149
<b>Etude 8 .....</b>	<b>149</b>
Méthode.....	151
Résultat .....	156
Discussion.....	159
<b>CHAPITRE 3 : DISCUSSION GENERALE ET CONCLUSION .....</b>	<b>161</b>
<b>Rappel des propositions théoriques.....</b>	<b>161</b>
<b>A. Validation partielle du modèle socio-fonctionnel du préjugé .....</b>	<b>163</b>
<b>B. Les réactions émotionnelles précoces dans le champ des relations intergroupes....</b> .....	<b>166</b>
Apports et implications.....	166
La motivation à contrôler ses préjugés : quelle conclusion ?.....	170
Mesures auto-rapportées vs. mesures implicites : quel lien ?.....	172
<b>C. Les réactions émotionnelles précoces au delà du champ des relations     intergroupes .....</b>	<b>174</b>

Les tendances comportementales : valence vs. émotion .....	174
Automaticité des tendances comportementales .....	175
Les émotions non conscientes.....	176
Diversité des tâches d'approche et d'évitement.....	177
<b>D. Quel rôle des tendances comportementales précoces ? .....</b>	<b>179</b>
Simulation de l'émotion.....	180
Et la motivation... ? .....	181
<b>Conclusion finale.....</b>	<b>186</b>
<b>Index des tableaux .....</b>	<b>210</b>
<b>Index des figures .....</b>	<b>211</b>
<b>Index des annexes.....</b>	<b>212</b>



## INTRODUCTION GENERALE

---

S'asseoir à distance d'une personne, ne pas lui prêter attention, ou encore lui parler un peu sèchement sont des exemples de comportements que l'on pourrait qualifier d'insignifiants lorsqu'ils restent ponctuels. En revanche, lorsqu'ils deviennent récurrents, ces comportements prennent une toute autre signification, particulièrement lorsqu'ils sont provoqués par l'appartenance groupale de la personne qui en est victime. La discrimination est définie comme un comportement négatif injustifié envers un membre appartenant à un groupe autre que le nôtre (i.e., exogroupe) ou un comportement moins positif qu'envers un membre de son propre groupe (i.e., endogroupe ; Dovidio & Gaertner, 2010). La discrimination peut se traduire dans des comportements ouvertement négatifs tels que refuser de louer un logement ou refuser un emploi. Parce que ce type de discrimination est devenu illégal et immoral, les discriminations se font plus discrètes, par exemple en se manifestant par des interactions hésitantes ou un détournement du regard (Meertens & Pettigrew, 1997 ; Pettigrew & Meertens, 1995). Selon Dovidio et Gaertner (1986), ces comportements sont issus d'une forme de racisme qu'ils nomment « le racisme aversif », c'est-à-dire une forme de racisme mis en place par des personnes qui déclarent sincèrement ne pas avoir de préjugés, mais dont les sentiments négatifs non conscients et les croyances s'expriment de manière subtile et indirecte. Les personnes exprimant ce type de racisme portent des valeurs égalitaires, sont convaincues que les préjugés et la discrimination ne sont pas corrects mais, malgré cela, manifestent des discriminations subtiles et involontaires (Pearson, Dovidio, & Gaertner, 2009), également nommées microagressions (Sue et al., 2007). Ce racisme « ordinaire » (Leyens, 2012) ne serait pas spécifique aux groupes ethniques mais s'appliquerait à tous les types d'exogroupes, tels que les obèses, les

clochards, etc. S'exprimant à travers les gestes, les attitudes, ou la voix, la discrétion, voire même l'invisibilité, de cette forme de racisme rend difficile l'identification, la quantification et la mesure de l'impact de ce phénomène (Sue et al., 2007). Néanmoins, Word, Zanna et Cooper (1974/2000) ont montré ses conséquences néfastes pour la personne qui en est victime. Dans une première étude, les chercheurs ont montré que des participants blancs placés dans un rôle de recruteurs manifestaient plus de comportements non-verbaux négatifs (e.g., chaise placée plus loin, plus d'erreurs de discours) envers un candidat noir qu'envers un candidat blanc. Dans une deuxième étude, les chercheurs ont formé des compères à adopter des comportements non-verbaux négatifs (tels qu'ils ont été émis envers le candidat noir dans la première étude) ou positifs (tels qu'ils ont été émis envers le candidat blanc). Les chercheurs ont constaté que, lorsque les recruteurs émettaient des comportements non-verbaux négatifs, les participants, cette fois-ci placés dans le rôle de candidats, étaient jugés moins adaptés pour le potentiel emploi que les candidats pour lesquels les recruteurs émettaient des comportements non-verbaux positifs. Cette recherche illustre parfaitement les conséquences négatives des microagressions pour la personne qui en est victime. Bien que quarante années se soient écoulées depuis la découverte de ces comportements discriminatoires subtils, les processus médiatisant la relation entre la perception de l'exogroupe et le comportement final ne sont pas encore bien connus.

## **Les réactions affectives précoces dans la perception intergroupe**

### **Quand notre sort est scellé en 100 ms : la persévérance de la première impression**

Les recherches sur la perception sociale indiquent que l'impression que nous avons d'une personne se forme très rapidement (e.g., Todorov, Pakrashi, & Oosterhof, 2009 ; Willis

& Todorov, 2006). Percevoir un visage pendant 100 ms suffit à juger cette personne sur des dimensions telles que la sympathie, la confiance, la compétence ou encore l'agressivité (Willis & Todorov, 2006). Un temps d'exposition plus long augmente la confiance dans le jugement émis spontanément mais ne modifie pas le jugement lui-même. De même, percevoir des candidats politiques anonymes pendant une seconde suffit à les juger comme étant compétents ou pas. Plus intrigant, cette « première impression » est à ce point déterminante qu'elle prédit le vote réel vis-à-vis du candidat (Todorov, Mandisodza, Goren, & Hall, 2005). Ces travaux soulignent le rôle décisif des premiers instants de perception dans la formation du jugement et du comportement vis-à-vis d'autrui. La perception d'une personne semble déclencher des réactions précoces chez l'observateur venant alors influencer le jugement et le comportement émis envers cette personne, et cela à l'insu de l'observateur lui-même.

### **La perception intergroupe et les réactions affectives précoces**

En ce qui concerne plus précisément la perception intergroupe, des recherches ont montré que la perception d'un membre de l'exogroupe déclenchait des réactions précoces<sup>1</sup> chez l'observateur. Ces travaux ont notamment montré qu'être exposé à un visage de l'exogroupe entraîne des conséquences immédiates sur les réactions expressives du visage (Brown, Bradley, & Lang, 2006 ; Stewart et al., 2013 ; Vanman, Paul, Ito, & Miller, 1997 ; Vanman, Saltz, Nathan, & Warren, 2004) et les tendances comportementales (i.e., impulsion envers une action particulière ; e.g., Castelli, Zogmaister, Smith, & Arcuri, 2004 ; Vaes, Paladino, Castelli, Leyens, & Giovanazzi, 2003).<sup>2</sup> Ces deux types de réactions peuvent être considérées comme des réactions affectives précoces dans la mesure où elles sont

---

<sup>1</sup> Le terme de *réactions précoces* renvoie au fait que les réactions observées (telles que décrites ci-après) font généralement suite à la perception brève d'un stimulus reflétant un groupe social particulier (e.g., un visage prototypique du groupe, un prénom typique du groupe).

<sup>2</sup> Une définition plus précise des tendances comportementales sera fournie dans le chapitre 2.

déclenchées à partir de l'évaluation positive (e.g., endogroupe) ou négative (e.g., exogroupe) du groupe considéré. Par exemple, Vanman et ses collaborateurs (Vanman et al., 1997 ; Vanman et al., 2004) ont montré que des participants ayant un niveau de préjugé élevé contractaient à leur insu plus fortement les muscles sourciliers (muscles liés à la colère) et moins fortement les muscles zygomatiques (muscles liés à la joie) à la perception de visages de personnes noires comparé à la perception de visages de personnes blanches. Des résultats similaires ont été observés avec d'autres types de groupes, tels que les personnes minces versus en surpoids (Roddy, Stewart, & Barnes-Holmes, 2011). Dans la même lignée, Paladino et Castelli (2008) ont montré que la perception brève de visages de personnes jeunes facilitait l'approche de ces visages alors que la perception brève de visages de personnes âgées facilitait l'évitement. Ces effets s'expliquent par le fait que l'approche et l'évitement sont des comportements primaires nécessaires à la survie des individus (Bargh, 1997 ; Zajonc, 1980). Par exemple, se nourrir implique de s'approcher de la nourriture pour la saisir alors que se protéger d'un danger implique de s'enfuir rapidement. C'est pourquoi les stimuli positifs sont fortement associés à l'approche tandis que les stimuli négatifs sont généralement associés à l'évitement (Cacioppo, Priester, & Berntson, 1993). Dans l'ensemble, ces travaux indiquent que la perception brève d'un membre de l'exogroupe déclenche des réactions affectives très précoces telles que les réactions expressives et les tendances comportementales.

Ces travaux empiriques font écho à la théorie de la primauté de l'affect (Zajonc, 1980). Selon cette théorie, les réactions affectives sont déclenchées automatiquement dès la perception d'un stimulus. Ces réactions affectives seraient prioritaires, primaires et inévitables (Cacioppo, Gardner, & Berntson, 1999). Aussi, lorsque nous percevons un stimulus, l'organisme réagirait prioritairement de manière affective, et cela même s'il ne

peut identifier le stimulus de manière consciente (Kunst-Wilson & Zajonc, 1980 ; Murphy & Zajonc, 1993). Par exemple, Murphy et Zajonc ont montré que des participants exposés à des idéogrammes précédés d'un visage exprimant une émotion négative présentés de manière non consciente jugeaient les idéogrammes plus négativement que lorsque les idéogrammes étaient précédés d'un visage exprimant une émotion positive. Cette étude révèle que la valence des visages, extraite de manière très précoce, influence le jugement d'un stimulus présenté subséquemment. La théorie de la primauté de l'affect a impulsé un grand nombre de travaux empiriques sur la précocité des réactions affectives. Ces effets ont notamment été observés lors de la perception d'images affectives (Cacioppo, Bush, & Tassinari, 1992 ; Codispoti, Bradley, & Lang, 2001 ; Codispoti, Mazzetti, & Bradley, 2009) ou de visages exprimant une émotion spécifique (Dimberg, 1997 ; Dimberg, Thunberg, & Elmehed, 2000 ; Dimberg, Thunberg, & Grunedal, 2002).

### **Conclusion sur les réactions affectives précoces**

En résumé, il semble, d'une part, que les comportements que nous émettons envers les personnes ou les impressions que nous nous formons sur elles soient déclenchés dès les premiers instants de la perception des individus. D'autre part, les recherches indiquent que la perception brève d'un groupe social déclenche des réactions affectives précoces chez l'observateur. Dans l'ensemble, ces travaux laissent penser que les réactions affectives précoces déclenchées dès les premiers instants de la rencontre avec l'exogroupe joueraient un rôle clé dans l'orientation du comportement ou du jugement final émis envers l'exogroupe.

Pourtant, les recherches menées sur les déterminants précoces des comportements discriminatoires considèrent peu le processus de discrimination dans son ensemble (i.e., de la perception de l'exogroupe au comportement discriminatoire réel). Or, si nous voulons

comprendre comment les comportements discriminatoires réels sont produits, il est essentiel d'étudier non seulement les réactions précoces en jeu, mais aussi leurs conséquences sur le comportement final envers l'exogroupe (Lai, Hoffman, & Nosek, 2013). À ce propos, les théories de cognition incarnée permettent d'aborder le processus de discrimination dans son ensemble tout en plaçant les réactions affectives précoces au centre de ce processus.

### **Quand l'endogroupe incarne l'exogroupe**

Les théories de cognition incarnée indiquent que notre cognition est fondée sur notre corps (e.g., Barsalou, 1999 ; Damasio, 1994 ; Lakoff & Johnson, 1999 ; pour une revue des différentes théories, voir Barsalou, 2008). Plutôt que d'être une entité abstraite indépendante du corps et de l'environnement, notre cognition, c'est-à-dire les processus mentaux qui nous permettent d'acquérir et utiliser notre connaissance, serait incarnée dans notre corps, lui-même en interaction permanente avec l'environnement (Wilson, 2002).

Considérée comme l'une des théories fondatrices de la cognition incarnée, la théorie des symboles perceptifs (Barsalou, 1999 ; Simmons & Barsalou, 2003 ; voir aussi Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Krauth-Gruber, & Ric, 2005) repose sur l'idée que l'être humain acquière ses connaissances sur le monde à l'aide de son expérience perceptive. Lors de la perception d'un évènement, d'un objet ou d'une personne, l'être humain enregistrerait partiellement l'expérience perceptive sous forme de pattern d'activations neuronales. Seules les informations placées au centre de l'attention seraient captées pour être ensuite stockées en mémoire à long terme. Cet enregistrement neuronal partiel de la perception est appelé « symboles perceptifs ». Ces symboles perceptifs seraient captés au niveau des modalités sensorielles (i.e., vision, audition, toucher, olfaction, goût), motrices et

introspectives (i.e., état de représentation, opérations cognitives et états émotionnels). Par exemple, le fait de se promener au bord de la mer produirait des symboles perceptifs dans les modalités sensorielles (e.g., odeur de la mer), motrices (e.g., marcher) et introspectives (i.e., sentiment de bien-être). À l'intérieur de chaque modalité, les activations neuronales captées seraient associées entre elles via des neurones conjonctifs, formant ainsi plusieurs zones de convergence intra-modales. Dans le même temps, une zone de convergence de plus haut niveau (ou inter-modale) associerait entre eux les patterns d'activation neuronale de chaque modalité, permettant par la suite une représentation de l'expérience (Damasio, 1994). L'expérience « se promener au bord de la mer » serait ainsi enregistrée dans une zone de convergence de haut niveau réunissant l'ensemble des perceptions sensorielles, motrices et introspectives (i.e., états corporels) associées à la promenade. Ces états corporels pourraient alors être reconstitués en l'absence de l'évènement lui-même. Par exemple, le seul fait de penser à la promenade serait suffisant pour reconstituer (partiellement) les sensations éprouvées lors de la survenue de l'évènement, c'est-à-dire le fait de ressentir le vent frôler le visage, déclencher une préparation motrice à la marche, ou encore se sentir apaisé.

Au delà de l'acquisition des connaissances, la théorie des symboles perceptifs apporte également un cadre pour comprendre comment l'être humain utilise ses connaissances. À cet égard, Barsalou (1999) postule l'existence d'un mécanisme nommé « simulateur » qui permettrait de recréer la représentation multi-modale partielle des catégories. De manière plus précise, parce que les exemplaires d'une même catégorie se ressemblent, ils activent des patterns d'activations neuronales similaires. Au fur et à mesure des rencontres avec les différents exemplaires d'une catégorie dans diverses situations, un réseau de neurones conjonctifs communs aux différents exemplaires se développe pour

former une représentation multi-modale de la catégorie (i.e., simulateur). Le simulateur serait l'équivalent du concept. À l'aide de ce simulateur, il serait possible de se représenter une catégorie et de réactiver partiellement les perceptions corporelles (i.e., sensorielles, motrices et introspectives) associées à cette catégorie. Le simulateur permet également la production d'une multitude de représentations multi-modales des concepts, nommées « simulation » (Decety & Grèzes, 2006). Par exemple, après l'exposition à plusieurs exemplaires de canapés, l'ensemble des perceptions sensorielles (e.g., forme), motrices (e.g., s'asseoir) et introspectives (e.g., sentiment de repos) communes aux différents exemplaires seraient associées par un réseau de neurones conjonctifs, créant ainsi la catégorie « canapé ». Le simulateur de cette catégorie permettrait de se représenter un canapé dans différentes situations (e.g., un canapé bleu dans le salon, un canapé rouge dans un musée) sans que le canapé lui-même ne soit présent. Cette représentation entraînerait alors la reproduction (partielle) des états sensoriels (e.g., forme), moteurs (e.g., s'asseoir) et introspectifs (e.g., sentiment de repos) associés à la catégorie.

Plus en lien avec notre thèse, des chercheurs ont appliqué la théorie des symboles perceptifs au traitement particulier des informations émotionnelles (Niedenthal, Barsalou, Ric, & Krauth-Gruber, 2005; Niedenthal, Winkielman, Mondillon, & Vermeulen, 2009 ; Winkielman, Niedenthal, Wielgosz, Eelen, & Kavanagh, 2015). De la même manière que toute autre expérience perceptive, lorsque nous percevons un stimulus évoquant une émotion particulière, les états sensoriels, moteurs et introspectifs sont enregistrés au niveau neuronal. Par exemple, nous avons vu que la perception d'un membre de l'exogroupe déclenche une tendance comportementale à éviter la personne et une réaction expressive

négative. D'un point de vue incarné, ces états moteurs seraient enregistrés au niveau neuronal, laissant ainsi une trace émotionnelle de l'expérience passée avec l'exogroupe.<sup>3</sup>

En outre, étant donné que les connaissances sur les émotions sont fondées sur les états corporels, l'activation des états corporels émotionnels associés à un stimulus entrainerait la simulation multi-modale de l'émotion associée au stimulus (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005). En effet, selon Niedenthal et ses collaborateurs, les états corporels serviraient d'indices de récupération permettant la représentation de l'émotion congruente avec ces indices. Lorsque le pattern d'indices correspondrait le mieux aux états corporels associés à une émotion particulière, cette émotion serait simulée. Dès lors qu'une émotion dominerait, sa simulation entrainerait une réactivation des autres sensations perceptives, motrices et introspectives associées à cette émotion. Ceci aurait pour conséquence d'influencer les processus de traitement de l'information, tels que la mémoire, la catégorisation ou l'évaluation (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005).

Il est important de préciser que ces sensations perceptives et motrices ne seraient pas nécessairement conscientes, voire seraient non conscientes, dans la plupart des situations (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005). Seul le ressenti subjectif serait la face consciente de l'émotion. Selon Niedenthal et ses collaborateurs, le ressenti subjectif émergerait uniquement lorsque l'attention serait portée aux états sensori-moteurs et que ces derniers seraient à un niveau d'activation suffisant pour devenir conscients. Aussi, l'émotion activée par la perception d'un stimulus évoquant une émotion spécifique (e.g., colère, peur) s'exprimerait prioritairement à travers des états sensori-moteurs non conscients à partir desquels un ressenti subjectif conscient pourrait émerger.

---

<sup>3</sup> Cette expérience peut être directe, c'est à dire lors de rencontres réelles avec l'exogroupe, ou indirecte, par exemple, à travers les médias.

En somme, au regard de la théorie des symboles perceptifs, l'exposition à plusieurs membres d'un même groupe social entrainerait la production d'un réseau neuronal commun aux différents membres, créant ainsi un simulateur du groupe social. Les réactions précoces déclenchées par la perception d'un groupe social, telles que les tendances comportementales et les réactions expressives, seraient le reflet de cet enregistrement sensori-moteur associé au groupe. Ces états corporels serviraient ensuite d'indices de récupération permettant la simulation partielle de l'émotion associée au groupe, venant alors influencer les cognitions et le comportement subséquents.

### **Hypothèse de médiation des réactions émotionnelles précoces**

À travers les travaux que nous venons de présenter, il ressort que la perception de l'exogroupe déclenche des réactions affectives précoces. D'après la théorie des symboles perceptifs (Barsalou, 1999), ces dernières représenteraient l'incarnation d'une émotion spécifique, qui aurait pour conséquence d'influencer le fonctionnement cognitif et comportemental subséquent.

C'est pourquoi nous proposons que les réactions affectives précoces jouent le rôle de processus médiateurs dans l'impact des premiers instants de la perception de l'exogroupe sur le comportement (ou le jugement) discriminatoire réel. Déclenchées dès les premiers instants de perception, ces réactions affectives influenceraient le comportement de l'observateur pour l'amener à émettre un comportement discriminatoire à son insu. En soutien à cette hypothèse, Wyer et Calvini (2011) ont montré que la perception non-consciente de photographies de jeunes portant une capuche sur la tête (évoquant les jeunes de banlieues) conduisait les participants à s'asseoir plus loin d'une chaise supposée être occupée par une personne lambda (i.e., n'appartenant pas au groupe des jeunes à capuche)

comparé aux participants non amorcés. Plus intéressant pour notre propos, cet effet était médiatisé par une augmentation du niveau d'anxiété. Cette étude met donc en évidence le rôle de médiateur des réactions affectives dans le processus de discrimination tout en confirmant leur déclenchement précoce. Dans la même lignée, Dotsch et Wigboldus (2008) ont montré que des participants immergés dans un environnement virtuel plaçaient une plus grande distance physique entre eux-mêmes et un avatar de type maghrébin plutôt qu'entre eux-mêmes et un avatar de type caucasien. De plus, le biais comportemental était prédit positivement par le degré de préjugé implicite (mesuré avec l'IAT). De manière intéressante, les auteurs ont également montré que l'intensité de la réaction physiologique de peur (mesurée par le niveau de conductance de la peau) médiatisait cet effet. Cette étude confirme de nouveau le rôle déterminant des réactions affectives dans le comportement réel émis envers un membre de l'exogroupe.

Cependant, la majorité des travaux s'intéressant à la question des processus précoces impliqués dans les relations intergroupes ont étudié les réactions affectives en comparant les conséquences de la perception de groupes perçus de manière positive (e.g., endogroupe) à la perception de groupes perçus de manière négative (e.g., exogroupe ; Paladino & Castelli, 2008 ; Vaes et al., 2003). Pourtant, cette approche binaire a été vivement critiquée par la littérature sur les préjugés (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Smith, 1993). En effet, le préjugé est généralement défini comme une évaluation globale négative de l'exogroupe et de ses membres (Allport, 1954 ; Dovidio & Gaertner, 2010 ; Fiske, 1998 ; Stangor, 2009). Seulement, cette conception du préjugé a montré des difficultés à prédire la diversité des comportements discriminatoires réels (Smith, 1993 ; Cottrell & Neuberg, 2005). De ce fait, des chercheurs ont proposé une approche alternative dans laquelle ils considèrent que le préjugé est une émotion spécifique (e.g., colère, dégoût, peur) plutôt qu'une évaluation

globale négative (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002 ; Smith, 1993 ; Talaska, Fiske, & Chaiken, 2008). Cette approche émotionnelle du préjugé présente l'avantage de prédire de manière fine les comportements discriminatoires dans la mesure où les émotions spécifiques sont associées à une grande diversité de comportements (Frijda, 1986).<sup>4</sup>

Ainsi, si au niveau du ressenti subjectif, les réactions envers les groupes sociaux s'expriment à travers l'expression d'émotions spécifiques, il devrait en être de même pour les réactions affectives précoces. C'est pourquoi nous émettons l'hypothèse que les réactions affectives précoces déclenchées à la suite de la perception d'un membre de l'exogroupe sont déterminées par l'émotion spécifique évoquée par l'exogroupe plutôt que par une évaluation globale négative. En effet, bien que l'approche émotionnelle du préjugé décrite ci-dessus s'intéresse davantage à la composante de ressenti subjectif de l'émotion, nous proposons que les émotions spécifiques évoquées par les groupes s'expriment dès les premiers instants de la rencontre avec l'exogroupe. Ces réactions *émotionnelles précoces* (i.e., réactions expressives du visage, tendances comportementales) pourraient être considérées comme une forme précoce de préjugé qui s'activerait dès la perception d'un membre de l'exogroupe, influençant les comportements subséquents envers la personne (cf. Figure 1). Aussi, les réactions émotionnelles précoces joueraient le rôle de processus médiateurs dans l'impact des premiers instants de la rencontre avec un membre de l'exogroupe sur le comportement (ou le jugement) discriminatoire réel émis envers cette personne.

---

<sup>4</sup> Nous reviendrons sur cette approche de manière plus précise dans le chapitre 1.

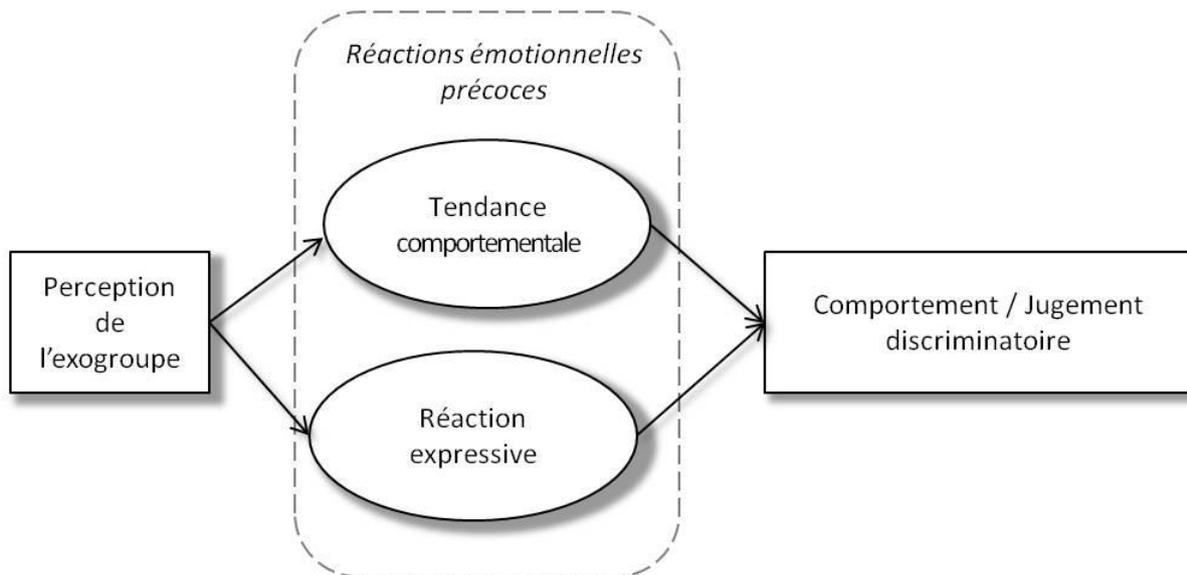


Figure 1. Modèle représentant le rôle médiateur des réactions émotionnelles précoces dans le processus de discrimination.

## Le rôle central des tendances comportementales dans les émotions

Comme nous l'avons vu, les réactions affectives précoces s'expriment sous plusieurs formes (i.e., réactions expressives du visage, tendances comportementales). Afin de tester notre hypothèse, nous avons choisi de focaliser notre attention sur les tendances comportementales précoces parce que la composante d'expression motrice se révèle être fondamentale dans le fonctionnement des émotions (Frijda, 1986, 2010 ; Frijda et al., 1989 ; Frijda & Parrott, 2011 ; Lang, 1995). En effet, plutôt que de considérer le ressenti subjectif comme l'élément central de l'émotion, certains théoriciens des émotions considèrent que l'émotion a pour fonction de pousser l'individu à agir dans son environnement (Lang, 1995 ; Lang & Bradley, 2010). Selon Lang et ses collaborateurs, l'expérience d'une émotion se traduirait par l'activation d'un circuit neuronal ayant deux buts précis: « d'un côté, ils engagent le système sensoriel qui augmente l'attention et facilite le traitement perceptif et, d'un autre coté, ils amorcent une réponse réflexe qui mobilise l'organisme et *pousse à l'action motrice* » (Lang & Bradley, 2010, p. 1). Cette impulsion motrice est généralement

appelée « disposition à l'action », « tendance à l'action », ou encore « tendance comportementale ». L'ensemble de ces terminologies relève toutefois d'une même définition, c'est-à-dire « une impulsion ou une inclinaison envers une action particulière » (Devos, Silver, Mackie, & Smith, 2002, p. 113) visant à modifier la relation des individus avec l'environnement (Frijda & Parrott, 2011). Par conséquent, si les tendances comportementales sont prioritaires dans le fonctionnement des émotions, alors la perception d'un stimulus évoquant une émotion spécifique, tel qu'un groupe social, devrait prioritairement entraîner l'activation d'une tendance comportementale. L'hypothèse de médiation des réactions émotionnelles précoces dans le processus de discrimination a donc été appliquée aux cas précis des tendances comportementales.

La suite de ce document est divisée en quatre chapitres. Le premier chapitre est consacré à l'approche émotionnelle du préjugé. Après avoir exposé des éléments théoriques en faveur de cette approche, nous présentons la première étude de ce travail de thèse investiguant le rôle médiateur des émotions dans le processus de discrimination. Dans le chapitre 2, nous postulons que les émotions évoquées par les groupes sociaux agissent également à un niveau très précoce et jouent le rôle de médiateur dans l'impact des premiers instants de la perception de l'exogroupe sur le comportement discriminatoire final. En s'appuyant sur une organisation en chaîne causale expérimentale (Spencer, Zanna, & Fong, 2005), nous présentons d'abord cinq études de laboratoire testant l'hypothèse selon laquelle la perception de groupes sociaux facilite l'émission de comportements spécifiques aux émotions qu'ils évoquent. La seconde partie du chapitre 2 présente deux études de laboratoire dans lesquelles nous avons manipulé les comportements spécifiques afin d'en observer les conséquences sur le comportement et le jugement subséquent. Enfin, le chapitre 3 est consacré à la discussion générale et à la conclusion.

## CHAPITRE 1 : PREJUGES ET SENTIMENTS

---

Il suffit d'observer la colère des écologistes contre les gendarmes suite à la mort de l'un des leurs lors de la manifestation contre le barrage de Sivens ou la peur des musulmans ressentie par de nombreux Français suite aux attentats de Charlie Hebdo pour constater la diversité des sentiments que les groupes ressentent les uns envers les autres. Cette diversité des émotions ressenties entre les groupes sociaux n'a pourtant pas toujours été prise en compte dans la compréhension des relations intergroupes. Aussi appelés « préjugés », ces sentiments intergroupes ont été longtemps étudiés à travers une approche globale, assimilant entre elles les différentes réactions émotionnelles spécifiques.

### **Le préjugé en tant qu'évaluation globale négative : un lien faible avec le comportement**

Le préjugé est généralement défini comme une évaluation globale négative envers l'exogroupe ou ses membres (e.g., Dixon, Levine, Reicher, & Durrheim, 2012 ; Dovidio & Gaertner, 2010 ; Fiske, 1998 ; Stangor, 2009). De part sa nature *globale*, cette définition implique que des groupes tels que les personnes obèses, les Arabes ou les clochards subissent une évaluation négative, sans distinction entre les groupes. Toutefois, cette conception du préjugé a été critiquée par un certain nombre de chercheurs, notamment sur ses difficultés à prédire les comportements discriminatoires réels émis envers l'exogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Dijker, 1987 ; Mackie & Smith, 2002 ; Smith, 1993). En effet, selon cette définition, l'émission d'un comportement discriminatoire devrait pouvoir être prédite par l'évaluation globale du groupe discriminé. Bien qu'à un niveau théorique ce lien puisse sembler évident, peu de preuves empiriques soutiennent cette approche.

En 1934, LaPiere était l'un des premiers à pointer du doigt l'écart entre l'évaluation négative d'un exogroupe et le comportement réel mis en place (LaPiere, 1934/2008). En effet, en parcourant les hôtels et les restaurants des Etats-Unis accompagné de deux Chinois, le chercheur a constaté que lui et ses compagnons avaient été accueillis par quasiment tous les établissements (250 sur 251 visités). Six mois après, LaPiere a envoyé un questionnaire aux propriétaires de ces établissements leur demandant s'ils accepteraient d'accueillir des clients chinois. Les résultats ont indiqué que plus de 90 % des répondants avaient répondu négativement. À travers cette recherche, LaPiere a révélé l'incohérence qui existait entre l'attitude négative des Américains envers les Chinois et leur comportement réel. Malgré leur attitude négative, les Américains avaient accepté de loger les deux amis Chinois de LaPiere.

Depuis cette étude, plusieurs méta-analyses ont mis en évidence un lien modéré, voire faible, entre le préjugé global et le comportement discriminatoire. Par exemple, Schutz et Six (1996) ont mené une méta-analyse sur 60 études de laquelle a émergé une corrélation faible à modérée ( $r = .29$ ) entre le préjugé et le comportement. La même année, Dovidio, Brigham, Johnson et Gaertner (1996) ont observé une corrélation de .32 entre l'attitude raciale négative et le comportement discriminatoire. À travers ces travaux, nous pouvons constater que le lien entre le préjugé en tant qu'évaluation globale négative et le comportement discriminatoire réel n'a pas été clairement établi. Plus généralement, la modération de ce lien reflète la difficulté de la psychologie sociale à prédire le comportement à partir de l'attitude (Wicker, 1969).

Partant de ce constat d'échec, des chercheurs ont critiqué cette conception du préjugé global en argumentant qu'elle masquerait la diversité à la fois des émotions ressenties et des comportements émis envers l'exogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Dijker, 1987 ; Mackie & Smith, 2002 ; Stangor, Sullivan, & Ford, 1991)

## Le préjugé en tant qu'émotion discrète

En considérant que le préjugé est *globalement* négatif, cette approche regroupe sous une même bannière l'ensemble des émotions négatives que les individus sont susceptibles de ressentir envers l'exogroupe. Par exemple, que les individus éprouvent spécifiquement du dégoût, de la colère ou de la peur envers un groupe, le comportement envers ce groupe sera constant, c'est-à-dire que les individus auront tendance à l'éviter (Smith, 1993). À l'encontre de cette idée, les théoriciens des émotions considèrent généralement que les émotions entraînent chacune des comportements distincts (Frijda, 1986 ; Lazarus, 1991 ; Plutchik, 1980). Par exemple, ressentir de la colère entraînerait de l'agressivité envers l'objet cible afin d'éliminer l'obstacle empêchant l'atteinte du but (Berkowitz, 2012) tandis que ressentir du dégoût entraînerait le rejet de l'objet cible (Rozin, Haidt, & McCauley, 2009). De ce point de vue, considérer que les individus ne font qu'une évaluation globalement négative de l'exogroupe revient à assimiler la diversité des émotions négatives (e.g., colère, peur, dégoût) ressenties envers l'exogroupe et, par voie de conséquence, la diversité des comportements découlant de ces réactions émotionnelles. Il n'est donc pas surprenant que le préjugé, en tant qu'évaluation globale négative, soit faiblement corrélé au comportement.

Afin d'illustrer notre propos, prenons pour exemple un chercheur qui souhaiterait mesurer les préjugés et les comportements discriminatoires envers les politiciens. Sur la base de l'approche du préjugé global, le chercheur mesurera l'évaluation globale des individus envers les politiciens ainsi que le comportement d'évitement associé. Dans la mesure où les politiciens évoquent de la colère (cf. Chapitre 2), la mesure d'évaluation des politiciens révélera une évaluation négative. En revanche, il est probable que la mesure comportementale ne permette pas de capter le comportement dans la mesure où la colère entraîne de l'agressivité, et non de l'évitement. Par conséquent, la corrélation préjugé-

comportement sera faible, voire nulle, en raison de la mesure comportementale qui n'aura pas ciblé le comportement spécifique associé à l'émotion évoquée par le groupe. Plus généralement, la faible corrélation préjugé-comportement pourrait s'expliquer par les mesures trop vagues des évaluations et des comportements envers l'exogroupe.

Les travaux de Talaska, Fiske et Chaiken (2008) soutiennent ce point de vue. Ces chercheurs ont mené une méta-analyse afin de déterminer quel était le meilleur prédicteur des comportements discriminatoires parmi les sentiments (i.e., émotions spécifiques, sentiment global), les stéréotypes et les croyances. Les auteurs ont sélectionné 57 études (provenant de 54 articles) testant le lien entre l'attitude générale déclarée envers les groupes ethniques et le comportement mis en place. Parmi ces études, l'attitude générale pouvait être mesurée via des émotions spécifiques (e.g., dégoût, colère), une évaluation positive ou négative générale (sans référence aux sentiments ; e.g., j'ai des préjugés vs. je n'ai pas de préjugé), un sentiment global positif ou négatif envers les groupes (e.g., « feelings thermometer », 0 = impression favorable, 100 = impression non favorable), une intention comportementale envers le groupe (e.g., je n'ai pas l'intention de recruter une personne obèse), des stéréotypes (e.g., ils sont paresseux), une combinaison des stéréotypes et de l'évaluation générale (e.g., gentils vs. pas gentils ; bons vs. mauvais), des croyances perçues (e.g., c'est leur faute si les obèses sont en surpoids) ou enfin via une combinaison des stéréotypes et des croyances perçues. Les auteurs faisaient l'hypothèse que les sentiments ressentis envers l'exogroupe seraient plus fortement liés aux comportements discriminatoires observés, comparés aux stéréotypes et aux croyances.

Conformément à la littérature, les chercheurs ont tout d'abord montré que la force du lien entre l'attitude générale (sans distinction entre les différentes catégories d'attitude) et le comportement était faible ( $r = .26$ ). Toutefois, les chercheurs ont constaté une forte

hétérogénéité des résultats en fonction de la catégorie d'attitude pris en compte. Le lien attitude-comportement était le plus fort lorsque l'attitude était mesurée via les intentions comportementales, suivi de près par les émotions spécifiques, puis par le sentiment global et enfin par les autres catégories de mesures. Ces résultats montrent donc que les émotions spécifiques et les intentions comportementales sont le plus fortement associées aux comportements discriminatoires.

Par ailleurs, les auteurs ont également montré que les émotions spécifiques ainsi que les stéréotypes et les croyances étaient corrélés aux mesures de discrimination auto-rapportées, mais que seules les émotions spécifiques étaient corrélées aux comportements discriminatoires réels. Ce résultat est particulièrement intéressant car il souligne, d'une part, l'importance des émotions spécifiques dans le lien préjugé-comportement et, d'autre part, le faible rôle des stéréotypes dans la prédiction des comportements discriminatoires réellement observés.

En résumé, les travaux présentés ci-dessus soutiennent l'idée selon laquelle le préjugé est basé sur les émotions spécifiques qu'évoquent les groupes plutôt que sur une évaluation globale. Considérer le préjugé comme une émotion se révèle donc être essentiel pour mieux comprendre la discrimination dans la mesure où cela permettrait d'expliquer une plus grande diversité de comportements discriminatoires que ne le permet l'approche du préjugé global.

Plusieurs modèles permettent d'apporter un éclairage théorique sur l'origine du préjugé émotionnel (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Smith, 1993). Par exemple, le modèle du contenu du stéréotype fonde l'existence du préjugé émotionnel sur les stéréotypes associés à l'exogroupe (Fiske, Cuddy, & Glick, 2002 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002).

## Modèle du contenu du stéréotype

Ce modèle repose sur l'idée que les groupes sociaux évoquent différentes émotions spécifiques, émergeant elles-mêmes des stéréotypes associés à ces groupes (Fiske, Cuddy, & Glick, 2002 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002). Selon Fiske et ses collaborateurs, le contenu de ces stéréotypes renvoie à deux principales dimensions orthogonales: la compétence (i.e., fort ou faible) et la chaleur (i.e., chaleureux ou froid) perçues. À partir de ces deux dimensions, les auteurs ont postulé l'existence de quatre formes de préjugés. Le premier est le préjugé nommé « paternaliste », incluant les groupes stéréotypés comme étant à la fois incompetents et chaleureux (e.g., femmes au foyer). Ce type de préjugé entraîne des sentiments de pitié ou de sympathie. Le deuxième est le préjugé nommé « enviable », et inclut les groupes stéréotypés à la fois comme compétents et froids (e.g., les « working girl » ; Cuddy, Fiske, & Glick, 2004). Celui-ci entraîne des sentiments d'envie ou de jalousie. Le troisième est le préjugé nommé « méprisable », incluant les groupes stéréotypés comme étant à la fois incompetents et froids (e.g., les toxicomanes). Ce type de préjugé entraîne des sentiments de mépris, de colère et de dégoût moral. Enfin, le dernier est le préjugé nommé « admirable », incluant les groupes stéréotypés comme étant à la fois compétents et chaleureux (e.g., endogroupe), entraînant des sentiments de fierté et d'admiration.

De nombreuses données soutiennent le modèle du contenu du stéréotype (voir Cuddy, Fiske, & Glick, 2008 pour une revue des recherches). Il a notamment été testé sur différents échantillons américains (e.g., Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002) ainsi que sur des échantillons internationaux (Cuddy et al., 2009 ; Eckes, 2002 ; Fiske & Cuddy, 2006). Récemment, les auteurs du modèle l'ont étendu en y intégrant les comportements.

Nommé le BIAS Map (*Behaviors from Intergroup Affect and Stereotypes Map* ; Cuddy, Fiske, & Glick, 2007 ; Cuddy et al., 2008), ce modèle indique que les stéréotypes (basés sur la

compétence et la chaleur) entraînent des émotions spécifiques qui, à leur tour, déclenchent les comportements qui leur sont associés. Les auteurs ont identifié quatre types de comportements : la facilitation active (e.g., aide), la facilitation passive (e.g., association obligée), le dommage actif (e.g., attaque) et le dommage passif (e.g., négligence). Ainsi, les préjugés paternalistes entraîneraient de la facilitation active et des dommages passifs, les préjugés enviables entraîneraient de la facilitation passive et des dommages actifs, les préjugés méprisables entraîneraient des dommages passifs et actifs et enfin, les préjugés admirables entraîneraient des facilitations actives et passives. Ces prédictions ont été confirmées par des données corrélationnelles et expérimentales (Cuddy, Fiske, & Glick, 2007).

En résumé, le modèle du contenu du stéréotype et son extension comportementale postulent l'existence d'une chaîne causale du processus de discrimination allant des stéréotypes aux comportements via les émotions spécifiques. De manière intéressante, ce modèle place les émotions au centre du processus de discrimination tout en offrant une vue d'ensemble assez complète du lien entre les croyances, les préjugés et le comportement. Ce modèle offre également une meilleure compréhension des préjugés en tant qu'émotions sociales (e.g., pitié, envie, jalousie, fierté ou dégoût moral) mais néglige totalement les préjugés en tant qu'émotions de peur et de dégoût physique qui sont pourtant centrales dans la protection de l'être humain. À un niveau basique, la peur a pour rôle de faciliter les comportements de protection vis-à-vis des dangers physiques (LeDoux, 1996) tandis que le dégoût permet de détecter les maladies potentielles qui pourraient mettre en danger l'être humain (Rozin, Haidt, & McCauley, 2009). Par conséquent, si ces émotions sont indispensables à la protection de l'individu, il est probable qu'elles le soient également dans la protection de l'individu face à la menace potentielle que représente l'exogroupe.

D'autres théories permettent également d'aborder la conception émotionnelle du préjugé, en abordant le préjugé non pas à partir des stéréotypes associés à l'exogroupe mais à partir de la menace que représente l'exogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Smith, 1993). L'une d'entre elles est la théorie des émotions intergroupes proposée par Smith (1993).

### **La théorie des émotions intergroupes**

Selon la théorie des émotions intergroupes (Mackie, Devos, & Smith, 2000 ; Smith, 1993, 1999 ; Smith, Seger, & Mackie, 2007), lorsque l'identité sociale d'un individu est saillante, celui-ci ressent et se comporte en fonction de son appartenance groupale. Plus spécifiquement, cette approche trouve ses fondements dans la théorie de l'auto-catégorisation (Turner, 2010 ; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) et les théories d'évaluation cognitive (Frijda, 1986 ; Roseman, 1994 ; Scherer, 1988 ; Smith & Ellsworth, 1985).

Selon la théorie de l'auto-catégorisation, lorsqu'un individu se catégorise comme étant membre d'un groupe, le soi n'est plus individuel mais devient social. En effet, si une personne se catégorise comme membre d'un groupe et que cette information est rendue saillante, alors le soi sera fortement lié à son groupe d'appartenance. Ceci implique que les individus ne seront plus attentifs aux menaces ou aux bénéfices possibles pour eux-mêmes mais pour leur endogroupe. Les théories d'évaluation cognitive, quant à elles, indiquent que les individus ressentent des émotions spécifiques s'ils évaluent une situation comme étant potentiellement menaçante ou bénéficiaire pour eux-mêmes. Par exemple, si Romain voit un chien lui montrant ses crocs, Romain ressentira un sentiment de peur lié au fait que le chien menace de le mordre. Dans ce cas, la peur ressentie sera née d'une évaluation individuelle.

L'originalité de la théorie des émotions intergroupes est d'appliquer les théories d'évaluation cognitive, non plus à l'identité individuelle, mais à l'identité sociale. L'idée est

que les individus ressentent des émotions spécifiques s'ils évaluent une situation comme étant potentiellement menaçante ou bénéficiaire, non seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour leur groupe d'appartenance. En effet, si, lorsqu'il est saillant, l'endogroupe est assimilé au soi, alors les situations menaçantes ou bénéficiaires pour l'endogroupe le seront également pour le soi. Par conséquent, les individus ressentiront des émotions spécifiques mais, cette fois-ci, sur la base de leur appartenance groupale. Par exemple, Jean se définit comme homosexuel. Bien qu'il ne désire pas se marier, Jean est particulièrement heureux de la légalisation du mariage homosexuel. Ici, Jean ressent un sentiment individuel de joie, mais celui-ci est né d'une situation qui implique son groupe d'appartenance et pas lui-même directement.

En somme, la théorie des émotions intergroupes implique que si l'exogroupe est évalué comme étant menaçant ou aidant pour l'endogroupe, alors des émotions spécifiques sont ressenties. De plus, certaines théories d'évaluation cognitive soutiennent l'idée que ressentir une émotion spécifique entraîne des conséquences comportementales spécifiques (Frijda, 1986 ; Roseman, 1994 ; Scherer, 1988 ; Smith & Ellsworth, 1985). Ainsi, ressentir une émotion sur la base de son appartenance groupale activerait le comportement relié à cette émotion. La théorie des émotions intergroupes est soutenue par un grand nombre de recherches empiriques (Devos et al., 2002 ; Kuppens & Yzerbyt, 2012 ; Mackie et al., 2000 ; Moons, Leonard, Mackie, & Smith, 2009 ; Rydell et al., 2008 ; Seger, Smith, & Mackie, 2009 ; Smith et al., 2007). Par exemple, Mackie et ses collaborateurs ont montré que, lorsque l'appartenance à un groupe particulier est saillante, les individus percevant leur groupe comme étant plus fort que l'exogroupe ressentent plus de colère et ont tendance à être plus agressifs envers l'exogroupe que s'ils perçoivent leur groupe comme étant plus faible (Mackie et al., 2000).

En résumé, la théorie des émotions intergroupes indique que lorsque l'appartenance à un groupe particulier est rendue saillante, l'évaluation de la situation est effectuée à travers le filtre de cette identité sociale. De cette évaluation naît une émotion spécifique entraînant en retour la mise en place d'un comportement associé à cette émotion. D'après cette théorie, les émotions associées aux exogroupes proviendraient donc d'une évaluation de la situation en termes de bénéfices ou de menaces posés par l'exogroupe. Un autre modèle s'avère être très proche de la théorie des émotions intergroupes, le modèle socio-fonctionnel des préjugés (Cottrell & Neuberg, 2005). Selon ce modèle, le préjugé émotionnel proviendrait d'un panel de menaces spécifiques représenté par l'exogroupe. Cependant, l'avantage de ce modèle par rapport au précédent est d'associer de manière très précise les menaces, les émotions et les conséquences comportementales qui en découlent. Il fournit, de cette manière, un large panel de profils menace-émotion-comportement permettant d'émettre des prédictions fines sur les comportements discriminatoires à l'égard de divers groupes sociaux.

### **Le modèle socio-fonctionnel des préjugés**

Le modèle socio-fonctionnel des préjugés (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Neuberg & Cottrell, 2002) indique que l'exogroupe représente une diversité de menaces pour l'endogroupe à partir desquelles naît une diversité de réactions émotionnelles. De manière plus précise, Cottrell et Neuberg suggèrent que l'être humain est par nature un « animal vivant en groupe » (Cottrell & Neuberg, 2005, p. 771). D'un point de vue évolutif, il aurait été préférable pour nos ancêtres de se regrouper afin de faciliter l'acquisition de ressources (e.g., nourriture) et de mieux se protéger des dangers potentiels de l'environnement. Parce que l'être humain a conservé ce fonctionnement, il serait particulièrement attentif aux indices signalant un bénéfice ou une menace potentielle pour son propre groupe. Or,

l'exogroupe pourrait représenter une source de danger pour l'endogroupe, par exemple, en le menaçant physiquement ou parce qu'il pourrait transmettre une maladie contagieuse. Ainsi, l'exogroupe représenterait un panel de menaces spécifiques à partir desquelles naîtraient des émotions et des tendances comportementales spécifiques (Frijda, 1986). Cottrell et Neuberg (2005) ont proposé une typologie de cinq catégories de menaces perçues auxquelles sont associées cinq émotions et cinq tendances comportementales associées (cf. Tableau 1).

Le premier profil est le profil « obstacle-colère-agression ». La colère émerge lorsque l'atteinte d'un but est entravée (Berkowitz, 2012). De ce fait, les auteurs proposent que la colère envers l'exogroupe survienne lorsque celui-ci empêche l'endogroupe d'atteindre son but. C'est le cas, par exemple, quand l'exogroupe menace les ressources économiques ou les droits et libertés de l'endogroupe, ainsi que lorsque l'exogroupe ne veut pas échanger de manière équilibrée avec l'endogroupe. Au niveau comportemental, la colère motive un comportement d'agression afin de supprimer l'obstacle empêchant l'atteinte du but (Berkowitz, 2012 ; Carver & Harmon-Jones, 2009 ; Cottrell & Neuberg, 2005).

Le dégoût survient quant à lui lorsque les individus rencontrent un contaminant physique ou moral (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Rozin et al., 2009). Dans le prolongement de cette idée, le modèle socio-fonctionnel indique que les membres de l'exogroupe déclenchent du dégoût lorsque ces derniers sont perçus comme une source de maladie (contaminant physique) ou lorsqu'ils défendent des idées opposées à celles de l'endogroupe (contaminant moral ; Cottrell & Neuberg, 2005). Ce sentiment se manifesterait à travers un comportement d'évitement actif ou de rejet de l'exogroupe et de ses attributs afin de prévenir la contamination potentielle (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Neuberg & Cottrell, 2002 ; Rozin et al., 2009). Ce profil est nommé « contamination-dégoût-rejet ».

Tableau 1. *Lien entre les menaces perçues, les émotions et les tendances comportementales (adapté de Cottrell & Neuberg, 2005)*

Abréviation des menaces	Menace spécifique	Réaction émotionnelle	Tendance comportementale
	<b>Obstacle:</b>		
Economie	Menace pour l'économie		
Bien	Menace pour les biens		
Droit	Menace pour les libertés personnelles et les droits	Colère	Agression
Choix	Menace pour les relations de réciprocité (par choix)		
Coordination	Menace pour la coordination sociale		
Confiance	Menace pour les relations de confiance		
	<b>Contamination:</b>		
Santé	Menace pour la santé	Dégoût	Evitement actif ou rejet de l'objet ou de l'idée nocifs
Valeur	Menace pour les valeurs		
	<b>Sécurité physique:</b>		
Sécurité	Menace pour la sécurité physique	Peur	Fuite
	<b>Non-réciprocité par incapacité:</b>		
Incapacité	Menace pour les relations de réciprocité (par incapacité)	Pitié	Comportement pro-social
	<b>Moralité:</b>		
Moralité	Menace pour la perception de la moralité de l'endogroupe	Culpabilité	Comportement de réconciliation

Le profil « sécurité physique-peur-fuite » représente le troisième profil. La peur survient lorsque les individus sont physiquement en danger (LeDoux, 1996). Par conséquent, les exogroupes perçus comme menaçants pour la sécurité physique de l'endogroupe déclencheraient de la peur qui se traduirait dans une tendance à fuir l'exogroupe (LeDoux, 1996 ; Neuberg & Cottrell, 2002).

Le quatrième profil est celui de « non-réciprocité par incapacité-pitié-comportement pro-social ». Selon le modèle socio-fonctionnel, la pitié survient lorsque l'exogroupe est perçu comme étant incapable d'avoir des relations d'échange équilibré (*to reciprocate*) avec l'endogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005). Au niveau comportemental, la pitié conduit à des

comportements pro-sociaux (Camps, Stouten, Tuteleers, & van Son, 2014) afin d'augmenter la capacité de l'exogroupe à rétablir des relations équilibrées avec l'endogroupe.

Enfin, le dernier profil est celui de « moralité-culpabilité-réparation ». Cottrell et Neuberg (2005) argumentent que la culpabilité émerge des exogroupes représentant une menace pour l'image morale de l'endogroupe, notamment lorsque cette atteinte morale est la conséquence de mauvaises actions de l'endogroupe envers l'exogroupe (Branscombe, Doosje, & MacGarty, 2002). En raison de la souffrance de l'exogroupe, les membres de l'endogroupe sont motivés à se comporter de manière à restaurer leur image de groupe moral, par exemple, en aidant les membres de l'exogroupe (Ketelaar & Au, 2003).

Afin de tester leur modèle, Cottrell et Neuberg (2005) ont demandé à des étudiants Américains d'évaluer les menaces et les émotions que représentaient différents groupes sociaux pour leurs groupes d'appartenance (i.e., Américains, chrétiens) par le biais d'un questionnaire. Les mesures de menaces étaient composées d'items représentant la menace globale (e.g., « Dans quelle mesure les Asiatiques représentent une menace pour les Américains ? ») et les menaces spécifiques (cf. Tableau 1 pour le détail des menaces). De la même manière, les mesures des émotions étaient composées d'items mesurant un sentiment global (« Dans quelle mesure avez-vous des sentiments positifs/négatifs envers les Asiatiques ? ») et les émotions spécifiques (cf. Tableau 1 pour le détail des émotions). Chaque participant évaluait sept exogroupes (i.e., féministes, Américains d'origine africaine, Asiatiques, Américains d'origine européenne, chrétiens fondamentalistes, homosexuels, Américains d'origine mexicaine) et deux endogroupes. Les résultats obtenus se sont révélés cohérents avec les prédictions des auteurs. D'une part, les groupes sociaux représentaient un pattern de menaces et d'émotions spécifiques masqué par les mesures globales de

préjugé et de menace. D'autre part, les menaces spécifiques prédisaient les émotions spécifiques, tel que supposé par le modèle.

Bien que soutenu par des données corrélationnelles (Cottrell, Richards, & Nichols, 2010 ; Johnson & Eagly, 1990 ; Johnston & Glasford, 2014 ; Kuppens & Yzerbyt, 2012), le modèle socio-fonctionnel, n'a été testé expérimentalement, à notre connaissance, qu'à deux reprises (Kamans, Otten, & Gordijn, 2011 ; Kuppens & Yzerbyt, 2012). Par exemple, Kamans et ses collaborateurs ont montré que la perception de menace pour les ressources économiques de l'endogroupe prédisait la tendance à vouloir défier l'exogroupe et que ce lien était médiatisé par le ressenti de colère (en contrôlant le niveau de peur). De plus, ces chercheurs ont montré que la perception de menace pour la sécurité physique de l'endogroupe prédisait la tendance à vouloir éviter l'exogroupe et que ce lien était médiatisé par le ressenti de peur (en contrôlant le niveau de colère).

Pour résumer, d'après le modèle socio-fonctionnel, la conception du préjugé en tant que sentiment global négatif est trop restreinte pour refléter la diversité des sentiments ressentis envers l'exogroupe. Selon ce modèle, chaque groupe représente un panel de menaces spécifiques, desquelles naissent des émotions spécifiques, entraînant alors une diversité de tendances comportementales. Outre la diversité des comportements qu'il permet d'expliquer, ce modèle permet également de prédire de manière précise les comportements associés à un large ensemble de groupes sociaux.

## **Conclusion**

Parmi les principales approches émotionnelles du préjugé, le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005) se révèle être le plus complet pour appréhender les émotions et les comportements perpétrés contre l'exogroupe. En comparaison avec la théorie des émotions intergroupes (Smith, 1993), il spécifie de manière très fine les profils

menace-émotion-comportement associés aux exogroupes. En comparaison avec le modèle du contenu du stéréotype (Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002), il intègre les émotions discrètes en se focalisant notamment sur la colère, le dégoût et la peur. Ce modèle cible ainsi les émotions fondamentales (et donc les comportements fondamentaux) pour le fonctionnement de l'être humain et de son groupe.

Toutefois, malgré la mise en évidence du lien entre les menaces et les émotions évoquées par l'exogroupe, le modèle socio-fonctionnel n'a pas été testé dans son intégralité par ses auteurs, c'est-à-dire en intégrant les menaces, les émotions ainsi que leurs conséquences comportementales. C'est pourquoi nous avons mené l'étude 1 qui ambitionnait de tester le modèle dans son ensemble.

### **Etude 1 : un test étendu du modèle socio-fonctionnel des préjugés**

Cette première étude avait pour objectif, d'une part, de répliquer les résultats obtenus par Cottrell et Neuberg dans leur recherche originelle (2005) et, d'autre part, de tester le modèle socio-fonctionnel dans son intégralité en mettant à l'épreuve l'ensemble de la chaîne discriminatoire, allant des menaces perçues aux comportements finaux envers l'exogroupe via les émotions spécifiques.

Peu de recherches ont étudié les conséquences comportementales des profils de menace-émotion émergeant des groupes sociaux. Il a été montré que ces profils prédisaient les attitudes politiques (Cottrell et al., 2010) ou encore, les intentions comportementales envers les groupes (Johnston & Glasford, 2014 ; Kamans et al., 2011 ; Kuppens & Yzerbyt, 2012). Par exemple, Johnson et Glasford ont montré que différents profils de menace-émotion étaient reliés à des dommages actifs ou passifs (Cuddy et al., 2007). Dans cette étude, des participants américains évaluaient trois groupes (i.e., activistes féministes,

homosexuels et Américains d'origine mexicaine) concernant les menaces (i.e., obstacle, contamination et sécurité physique), les émotions (i.e., colère, dégoût et peur) et les dommages (i.e., actifs et passifs) qu'évoquaient les groupes pour les Américains. Les résultats ont révélé que le profil d'obstacle-colère était relié aux dommages actifs (i.e., attaquer, harceler) alors que les profils de contamination-dégoût et de sécurité physique-peur étaient reliés aux dommages passifs (i.e., exclure, rabaisser). De plus, en montrant que chaque émotion médiatisait le lien attendu entre les menaces et le type de dommage, ces résultats fournissent des données empiriques soutenant le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005). Cette recherche présente toutefois plusieurs limites. Premièrement, les participants devaient répondre aux items en se plaçant du point de vue des « Américains en général ». Une telle formulation évalue probablement plus les connaissances partagées concernant les profils des groupes sociaux que l'adhésion individuelle à cette connaissance. Si tel est le cas, les réponses mesurées par les chercheurs ne reflèteraient pas les comportements réels des individus envers ces groupes. Deuxièmement, les mesures de menaces, d'émotions et de comportements étaient présentées dans un ordre fixe. Un tel format de présentation pourrait avoir contraint les réponses des participants. Ainsi, il est possible que la relation observée entre les différentes mesures soit, au moins partiellement, due à l'ordre de présentation de ces mesures. Au regard de ces limites, il apparaît que le lien entre les profils de menace-émotion et les comportements restent encore à démontrer.

Dans la présente étude, nous avons mesuré non seulement les menaces perçues et les émotions ressenties envers différents groupes sociaux, mais également les tendances comportementales émises envers ces groupes. À des fins de comparaison, nous avons étroitement suivi la procédure utilisée par Cottrell et Neuberg dans leur recherche originelle

(2005). C'est pourquoi nous avons utilisé des mesures globales de menace perçue, d'émotion (i.e., sentiment global) et de tendance comportementale (i.e., approche/éviter) ainsi que des mesures plus spécifiques, telles que décrites dans le Tableau 1. Nos quatre premières hypothèses (cf. Tableau 2) étaient identiques à celles de Cottrell et Neuberg (2005).

Tableau 2. *Résumé des hypothèses*

Abréviation	Hypothèses
Cottrell et Neuberg (2005)	
H1	Différents groupes peuvent évoquer différents profils de réactions émotionnelles.
H2	Les mesures de préjugé global masquent souvent la variation entre les groupes des profils d'émotions évoqués.
H3	Différents groupes peuvent évoquer différents profils de menaces perçues.
H4	Les mesures de menaces générales masquent souvent la variation entre les groupes des profils de menaces évoquées.
Extension	
H5	Différents groupes peuvent évoquer différents profils de tendances comportementales.
H6	Les mesures de tendances comportementales générales masquent souvent la variation entre les groupes des profils de tendances comportementales.
H7	Les profils de menace-émotion évoqués par les groupes prédisent les tendances comportementales envers ces groupes.

Nous émettions l'hypothèse que certains groupes évoqueraient différents profils de menaces et d'émotions spécifiques (H1 et H3). Si tel est le cas, les mesures globales de menace et de sentiment devraient masquer la diversité des menaces et des émotions spécifiques ressenties envers les groupes (H2 et H4). Ensuite, en appliquant le raisonnement de Cottrell et Neuberg (2005) aux tendances comportementales, nous proposons que les groupes évoquant différents profils de menace-émotion déclenchent différents types de

comportements (H5). Cette proposition est conforme aux modèles théoriques des émotions selon lesquels les conséquences comportementales varient grandement en fonction de l'émotion spécifique ressentie (e.g., Frijda, Kuipers, & ter Schure, 1989). Ainsi, les mesures générales de tendances comportementales (i.e., approche/évitement) pourraient masquer la diversité des comportements émis envers les groupes sociaux (H6). Par exemple, approcher quelqu'un peut refléter un comportement affiliatif ou un comportement agressif (Krieglmeyer & Deutsch, 2013). Pour autant, les mesures générales de comportement ne permettent pas de souligner cette différence. Nous n'affirmons pas que ce soit toujours le cas (e.g., quand le comportement mesuré est de la fuite, les mesures générales d'évitement coïncident avec les mesures spécifiques). Néanmoins, montrer que cela pouvait avoir lieu soutiendrait le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005).

En outre, l'inclusion de mesures spécifiques des tendances comportementales permettait de tester le modèle dans son intégralité. En effet, cela rendait possible l'évaluation du rôle médiateur des émotions spécifiques dans le lien entre la menace et la tendance comportementale (H7). De manière plus précise, nous nous attendions à ce que la colère médiatise le lien entre la catégorie de menace « obstacle » et la tendance à agresser les membres de l'exogroupe (i.e., afin d'éliminer l'obstacle posé par le groupe ; Carver & Harmon-Jones, 2009). Nous présumons que le dégoût médiatiserait le lien entre la catégorie de menace « contamination » et la tendance à rejeter des objets ou des idées provenant de l'exogroupe (i.e., afin de réduire la potentielle contamination ; Rozin et al., 2009). La peur était supposée médiatiser le lien entre la catégorie de menace « sécurité physique » et la tendance à fuir face à l'exogroupe (LeDoux, 1996 ; Neuberg & Cottrell, 2002). La pitié était présumée médiatiser le lien entre la menace de « non-réciprocité par incapacité » et la tendance à agir de manière pro-sociale avec l'exogroupe (e.g., en les aidant ; Camps et al.,

2014 ; Penner, Dovidio, Piliavin, & Schroeder, 2005). Enfin, la culpabilité était supposée médiatiser le lien entre la catégorie de menace « moralité » et la tendance à vouloir rétablir des relations d'échange équilibré avec les membres de l'exogroupe (e.g., en les aidant ; Ketelaar & Au, 2003). Enfin, à la différence de l'étude princeps de Cottrell et Neuberg (2005), dans laquelle chaque participant évaluait l'ensemble des groupes, les participants de notre étude n'évaluaient qu'un groupe social. Cette précision est importante dans la mesure où cela implique que chaque groupe était évalué de manière indépendante, réduisant ainsi l'influence des processus de comparaison et de demande expérimentale.

## **Méthode**

### *Participants*

Trois cent quatre-vingt-dix-sept participants ont complété le questionnaire. Tous déclaraient être étudiants, hormis 13 qui ont été exclus de l'échantillon avant de réaliser les analyses. Quinze autres ont été exclus parce qu'ils n'étaient pas de langue maternelle française et 9 autres parce qu'ils s'identifiaient fortement à l'exogroupe qu'ils devaient évaluer (i.e., score > 6 sur une échelle en 9 points). Au final, 360 participants ont été maintenus dans l'échantillon ( $M_{age} = 20.25$  ;  $ET_{age} = 2.90$  ; 325 femmes). Trente-quatre à 37 participants évaluaient chaque groupe. La proportion de femmes,  $\chi^2(11) = 10.20$ ,  $p = .51$ , et l'âge,  $F(11, 348) = 0.38$ ,  $p = .96$ , ne différait pas entre les groupes évalués. La plupart des participants étaient des étudiants en psychologie (95%), les autres participants provenant essentiellement des sciences sociales. Ils complétaient le questionnaire après avoir cliqué sur un lien déposé sur les pages facebook des étudiants en psychologie d'universités de Bordeaux, Paris et Toulouse.

### *Procédure*

Après avoir cliqué sur le lien, les participants acceptaient le formulaire de consentement puis complétaient le questionnaire. Chaque participant évaluait un groupe sélectionné aléatoirement parmi 10 exogroupes (i.e., Africains, Arabes, Asiatiques, chômeurs, clochards, membres du Front National, Gitans, handicapés physiques, obèses, séropositifs) et 2 endogroupes (i.e., Français d'origine et étudiants). De même que dans l'étude de Cottrell et Neuberg, les deux endogroupes ont été sélectionnés pour obtenir des données de base afin de les comparer avec celles des exogroupes. Les pré-tests ont montré que ces deux groupes n'étaient pas perçus comme menaçants par les étudiants français, et qu'ils évoquaient globalement des sentiments positifs.

Les exogroupes ont été sélectionnés en fonction des émotions et des menaces qu'ils étaient supposés évoquer pour notre échantillon. Nous souhaitions utiliser une large palette de groupes sociaux afin d'obtenir des profils variés de menaces, d'émotions et de comportements. Ces groupes ont été sélectionnés sur la base de travaux scientifiques mais également à partir de travaux provenant des institutions publiques (e.g., défenseur des droits), des associations luttant contre les préjugés (e.g., SOS racisme) et des articles de journaux (e.g., Le Monde, Libération).

Sur cette base, il apparaît que les Asiatiques évoquent une menace pour le travail et les ressources économiques. En effet, parce que de nombreux produits à bas coûts sont fabriqués en Chine, la délocalisation des emplois de France est souvent associée à une concurrence déloyale de la part des Chinois, et plus largement des Asiatiques. De leur côté, les chômeurs sont considérés comme étant responsables de leur situation, notamment parce qu'ils sont stéréotypés comme étant des personnes paresseuses (Milland & Flament, 2010). De ce fait, nous nous attendions à ce que les chômeurs soient perçus comme

menaçants pour la non-réciprocité par choix, ainsi que pour la coordination sociale et la relation de confiance avec la France.

Les membres du Front National promeuvent des idées protectionnistes et sont perçus comme racistes par les étudiants. Par conséquent, nous soupçonnions que ce groupe évoquerait une menace pour les droits et libertés ainsi que pour la coordination sociale et les valeurs des étudiants. Ensuite, parce qu'ils sont stéréotypiquement associés à la violence, nous supposons que les Arabes seraient perçus comme menaçants pour la sécurité physique. Les clochards, quant à eux, sont stéréotypiquement associés aux maladies mentales, aux drogues et à la consommation d'alcool, à la paresse et à la saleté. C'est pourquoi nous nous attendions à ce que les clochards soient perçus comme menaçants pour la sécurité physique des étudiants (i.e., « ils sont fous donc ils peuvent être violents »). De plus, nous supposons qu'ils seraient perçus comme menaçants pour les relations de réciprocité avec la France en raison de leur choix perçu de vivre en dehors du système (i.e., « ils sont fainéants»), ou de causes indépendantes de leur volonté (i.e., « ils sont fous »). Enfin, nous supposons qu'ils seraient perçus comme menaçants pour la santé des étudiants (i.e., « ils sont sales »). Les personnes obèses sont stéréotypiquement perçues comme des personnes ne prenant pas soin d'elles et ayant une mauvaise hygiène corporelle. Nous supposons donc que ce groupe poserait une menace de contamination physique (Rozin et al., 2009). De plus, les personnes obèses violent la norme de minceur, notamment parce que ces personnes n'exerceraient pas suffisamment de contrôle sur leur corps. C'est pourquoi ce groupe est perçu comme possédant de mauvaises valeurs morales (Vartanian, 2010). Il menacerait donc les valeurs morales des Français. Les séropositifs sont porteurs d'une maladie transmissible. Dans la mesure où ils peuvent être contaminants, nous supposons qu'ils évoqueraient une menace pour la santé et, par extension, pour la sécurité

physique. Les Gitans sont stéréotypiquement perçus comme étant anormaux et criminels (Guimelli & Deschamps, 2000 ; Goodman & Rowe, 2014). Ils étaient donc supposés évoquer une menace pour la propriété de l'endogroupe, pour sa sécurité et pour ses valeurs morales. Les handicapés physiques sont perçus comme étant incompetents mais courageux (Rohmer & Louvet, 2011). Parce qu'ils sont perçus comme ayant la volonté d'avoir des relations réciproques avec l'endogroupe mais en sont incapables du fait de leur invalidité, nous faisons l'hypothèse qu'ils évoqueraient de la pitié. De plus, il a été montré qu'ils évoquaient du dégoût du fait de leur anomalie physique (Park, Faulkner, & Schaller, 2003). Pour terminer, les Africains étaient supposés poser une menace pour la perception de moralité de l'endogroupe. Dans la mesure où de nombreux pays africains étaient des colonies françaises (e.g., Niger, Mali), les difficultés actuelles des Africains sont souvent perçues comme le résultat d'une longue exploitation des richesses africaines par la France.

Nous espérons que les groupes sélectionnés évoqueraient les menaces attendues. Toutefois, quand bien même ces prédictions s'avéraient erronées, cela n'aurait pas d'implication directe sur le test de nos hypothèses. En effet, notre principale hypothèse portait sur les liens entre les profils de menace-émotion évoqués par les groupes et les tendances comportementales vis-à-vis de ces groupes. Nos hypothèses se focalisaient donc sur le lien entre plusieurs variables caractérisant les groupes, et ce indépendamment du groupe considéré.

De même que dans l'étude de Cottrell et Neuberg (2005), le questionnaire comprenait des mesures générales et spécifiques des menaces et des sentiments (cf. Annexe 1). Nous avons également ajouté des mesures générales et spécifiques des tendances comportementales. Les items mesurant les menaces et les émotions ont été adaptés des travaux de Cottrell et Neuberg (2005). Chaque ensemble de mesures (menaces, émotions et

tendances comportementales) débutait systématiquement par la mesure générale, immédiatement suivie par les mesures spécifiques présentées dans un ordre aléatoire pour chaque participant. De même, l'ordre des groupes de mesures était présenté de manière aléatoire pour chaque participant.

#### *Mesure des menaces*

Dans un premier temps, les participants devaient indiquer dans quelle mesure le groupe cible était dangereux et représentait une menace pour la France et les Français (menace globale). Ensuite, ils indiquaient dans quelle mesure le groupe représentait chacune des menaces spécifiques (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout d'accord à 9 = tout à fait d'accord). Pour la catégorie de menace « obstacle », les participants indiquaient dans quelle mesure le groupe représentait une menace pour la France et les Français concernant a) l'emploi et les ressources économiques, b) la propriété, c) les droits et libertés, d) les relations de réciprocité par choix, e) la coordination sociale et f) les relations de confiance. Pour la catégorie « contamination », ils indiquaient dans quelle mesure le groupe était menaçant pour la santé physique et les valeurs. Pour la catégorie « sécurité physique », ils indiquaient dans quelle mesure le groupe était menaçant pour la sécurité physique. Pour la catégorie « non-réciprocité par incapacité », les participants indiquaient dans quelle mesure le groupe était menaçant pour la relation de réciprocité avec les Français du fait de leur incapacité à donner en retour ce dont ils avaient bénéficié. Enfin, pour la catégorie « moralité », ils indiquaient dans quelle mesure le groupe était menaçant pour l'image de moralité de l'endogroupe. Chaque menace était mesurée par deux items.

#### *Mesure des affects*

Les participants devaient indiquer dans quelle mesure ils ressentaient chaque sentiment proposé lorsqu'ils pensaient au groupe cible (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout,

9 = très fortement). Concernant le sentiment global, les participants indiquaient dans quelle mesure ils ressentaient des sentiments positifs et des sentiments négatifs envers le groupe par le biais de deux items distincts. Ensuite, les participants indiquaient dans quelle mesure ils ressentaient chaque émotion spécifique lorsqu'ils pensaient au groupe cible. De même que Cottrell et Neuberg (2005), nous avons mesuré les émotions directement pertinentes pour le modèle socio-fonctionnel (i.e., la colère et la peur avec 2 items pour chaque émotion ; le dégoût, la pitié et la culpabilité avec 1 item par émotion) tandis que les autres émotions (i.e., l'envie, la joie, le respect, le mépris, la tristesse, la fierté, la sécurité et la sympathie) étaient incluses en tant qu'items de remplissage afin de créer un contexte plus large.

#### *Mesure des tendances comportementales*

Les participants indiquaient dans quelle mesure ils avaient tendance à manifester chacune des tendances comportementales proposées envers le groupe (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout à 9 = très fortement). Nous avons tout d'abord mesuré la tendance générale à approcher et à éviter le groupe à l'aide de deux items distincts. Ensuite, nous avons mesuré les tendances comportementales spécifiques, c'est-à-dire la tendance a) à se comporter de manière agressive avec le groupe, b) à fuir le groupe, c) à rejeter les objets ou les idées provenant du groupe et d) à aider le groupe. Les quatre catégories de tendances comportementales ont été déterminées à partir des 5 profils de menace-émotion proposés par le modèle socio-fonctionnel plutôt qu'à partir de chacune des 11 menaces listées dans le Tableau 1. Le but de cette étude n'était pas d'inventorier toutes les possibilités de réactions comportementales envers les exogroupes mais de tester l'idée que différents profils de menace-émotion entraîneraient différents types de tendances comportementales, souvent masquées par les mesures trop générales de comportements. Afin de tester cette

hypothèse, il était nécessaire d'inclure des mesures de tendances comportementales contrastées mais pas nécessairement l'ensemble des possibilités de comportements.

Enfin, afin de s'assurer que les participants s'identifiaient à l'endogroupe et pas à l'exogroupe qu'ils devaient évaluer, les participants indiquaient le degré auquel ils s'identifiaient à l'exogroupe cible ainsi qu'à chacun des 2 endogroupes (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout à 9 = tout à fait).

## **Résultats**

### *Analyse préliminaire : analyse factorielle des menaces perçues*

Afin de valider la structure des menaces perçues, nous avons mené une analyse factorielle en utilisant la méthode d'extraction des moindres carrés car la distribution de nos données viole la loi normale. Dans la mesure où nous suspicions que les facteurs étaient corrélés, nous avons réalisé une rotation oblique (i.e., promax). Quatre facteurs ont émergé mais ils se sont révélés difficilement interprétables (cf. Analyse factorielle 1 dans le Tableau 3).

Nous avons donc conduit une seconde analyse à 3 facteurs contraints (cf. Analyse factorielle 2 dans le Tableau 3) qui explique 61,8 % de la variance totale. Le premier facteur explique 51,2 % de la variance et regroupe les 12 items représentant la catégorie de menace obstacle et de manière inattendue les 2 items reflétant la menace pour les valeurs de l'endogroupe, les 2 items de menace pour la sécurité physique et un item reflétant la menace de réciprocité par incapacité. Le deuxième facteur (5,9 % de la variance) renvoie à la menace pour la santé physique mais inclut également les 2 items de menace de sécurité physique. Enfin, le troisième facteur (4,7% de la variance) reflète la menace pour la perception de la moralité de l'endogroupe.

Tableau 3. *Coefficients de saturation des items mesurant les menaces perçues*

Items	Analyse factorielle 1				Analyse factorielle 2		
	Facteur				1	2	3
	1	2	3	4			
Travail 1	0.53				0.73		
Travail 2	0.68				0.78		
Bien 1		0.64			0.77		
Bien 2		0.89			0.56		
Droit 1	0.87				0.85		
Droit 2	0.90				0.85		
Choix 1	0.32	0.63			0.79		
Choix 2		0.64			0.76		
Coordination 1	0.91				0.90		
Coordination 2	0.92				0.94		
Confiance 1	0.35	0.59			0.78		
Confiance 2	0.88				1.01		
Santé 1			0.62			0.73	
Santé 2			0.88			0.79	
Valeur 1	0.79				0.89		
Valeur 2	0.64				0.80		
Sécurité 1			0.54		0.31	0.63	
Sécurité 2		0.67			0.43	0.37	
Incapacité 1	0.68				0.64		
Incapacité 2	0.38						
Moralité 1				0.87			0.87
Moralité 2				0.64			0.64

*Notes.* Les coefficients de saturation inférieurs à .30 ne sont pas présentés dans le tableau. Les coefficients reflètent la part de variance expliquée *uniquement* par l'item (la part de variance commune aux autres facteurs est contrôlée).

Cette structure factorielle des menaces diffère de la structure prédite par Cottrell et Neuberg, particulièrement concernant 4 items. Les deux items reflétant la menace pour la sécurité physique et les deux items reflétant la menace pour la non-réciprocité des relations par incapacité n'ont pas émergé de manière évidente sur un facteur. Pour les deux premiers items, nous avons constaté que 81% des scores au premier item et 84 % des réponses au deuxième étaient très bas (i.e., 1 ou 2). Ce constat pourrait s'expliquer par le fait qu'il n'est pas socialement désirable d'exprimer qu'une personne est potentiellement dangereuse pour son intégrité physique. Concernant les deux autres items, leur corrélation est modérée ( $r = .32, p < .01$ ). Il est possible que la formulation des items n'ait pas été suffisamment précise réduisant ainsi nos chances de capter les menaces perçues. Malgré ce constat, nous avons conservé ces 4 items dans les analyses dans la mesure où les résultats sont globalement semblables avec ou sans ces items.

Nos résultats ont également révélé une autre différence avec l'étude de Cottrell et Neuberg. Les items relatifs à la menace pour les valeurs de l'endogroupe ont saturé sur le facteur représentant la catégorie « obstacle » alors qu'ils auraient dû saturer sur le facteur représentant la catégorie « contamination ». Ces deux items renvoient à la contamination morale supposée déclencher du dégoût moral. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que menacer les valeurs peut être perçu comme de l'hostilité envers l'endogroupe (Gutierrez, Giner-Sorolla, & Vasiljevic, 2012), ce qui déclencherait plutôt un comportement agressif. Toutefois, inclure la menace perçue pour les valeurs dans la catégorie « obstacle » ne modifiait pas les conclusions présentées ci-dessous, c'est pourquoi nous avons mené les analyses statistiques sur la structure des menaces proposée par le modèle socio-fonctionnel. Nous reviendrons sur ce point en discussion.

### *Test des hypothèses*

Afin de calculer les scores composites et tester les hypothèses 1 à 6, nous avons étroitement suivi la stratégie utilisée par Cottrell et Neuberg (2005). L'hypothèse 7 examinant, quant à elle, le lien entre les profils de menace-émotion et les tendances comportementales a été testée avec des analyses de médiation multiple.

#### ***Scores composites et scores de différence***

Les deux items mesurant chaque menace ( $r_s > .54$ ,  $p < .01$ ) et les deux items mesurant la peur ( $r_s > .69$ ,  $p < .01$ ) ont montré une corrélation acceptable. En revanche, dans la mesure où la corrélation entre les deux items mesurant la colère était modérée ( $r_s > .40$ ,  $p < .01$ ), nous avons mené les analyses en incluant uniquement l'item mesurant clairement de la colère (i.e., indiquez dans quelle mesure vous ressentez de la colère lorsque vous pensez aux [nom du groupe]).<sup>5</sup> Ensuite, nous avons calculé les scores composites en moyennant les 2 items mesurant les 11 menaces perçues ainsi que les 2 items mesurant la peur.

La mesure générale du préjugé, quant à elle, a été calculée en soustrayant le score de l'item mesurant le sentiment positif global envers le groupe cible au score de l'item mesurant le sentiment négatif global. Plus le score est élevé, plus le préjugé global est négatif. Enfin, nous avons créé une mesure générale des tendances comportementales à l'approche/évitement en soustrayant le score d'approche au score d'évitement. Plus le score est élevé, plus les participants ont tendance à éviter le groupe.

---

<sup>5</sup> Le second item mesurait le « ressentiment » qu'éprouvaient les personnes envers chaque groupe. Bien qu'il ait été utilisé pour mesurer la colère dans l'étude de Cottrell et Neuberg (2005), il nous semble que ce terme renvoie également à un sentiment de dégoût. Par conséquent, nous avons mené les analyses en retirant cet item ambigu. Une note de bas de page précisera lorsque les résultats incluant cet item sont différents.

**Hypothèse 1 : différents groupes peuvent évoquer qualitativement différents profils**

**de réactions émotionnelles.**

Nous avons réalisé une ANOVA 12 (Groupe) x 5 (Emotion) avec la seconde variable traitée en intra-sujet. Les effets principaux du groupe,  $F(11, 348) = 20.43, p < .001, \eta_p^2 = .39$ , et de l'émotion,  $F(4, 1392) = 60.62, p < .001, \eta_p^2 = .15$ , se révèlent être significatifs. Plus intéressant pour notre propos, l'interaction est significative,  $F(44, 1392) = 14.79, p < .001, \eta_p^2 = .32$ . Le détail des moyennes est présenté dans le Tableau 4. Comme attendu, les groupes évoquent qualitativement différents patterns de réactions émotionnelles. Par exemple, les chômeurs, les Gitans et les clochards évoquent des patterns de réactions affectives très différents,  $F(8, 352) = 10.14, p < .001, \eta_p^2 = .19$ . Cela est également vrai pour les Arabes, les séropositifs et les personnes obèses,  $F(8, 324) = 9.88, p < .001, \eta_p^2 = .20$ .

Tableau 4. Moyennes et écarts-types des évaluations émotionnelles et du préjugé global

Groupe	Colère		Peur		Dégoût		Pitié		Culpa.		Préjugé global	
	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET
Africains	1,65	1,35	1,76	0,92	1,29	0,72	3,15	1,88	3,18	1,75	-3,71	2,17
Arabes	2,18	1,72	3,23	1,90	2,11	1,77	2,71	2,12	1,54	1,10	-1,07	3,23
Asiat.	1,52	1,16	1,44	1,03	1,63	1,42	1,93	1,41	1,52	1,09	-3,22	2,93
Gitans	2,84	2,13	4,47	2,00	3,13	2,09	3,69	1,93	2,63	1,72	1,03	3,31
Clochards	2,70	1,97	3,18	1,57	3,87	2,49	6,73	1,66	4,87	2,40	0,17	3,04
Séropos.	2,07	1,96	3,23	2,06	1,43	0,74	4,68	2,50	2,07	1,70	-1,86	2,53
Obèses	2,14	1,43	2,41	1,72	4,18	1,89	5,11	2,38	2,25	1,84	-0,93	3,05
Hand.Phy.	1,92	1,53	2,95	1,78	1,95	1,41	5,11	2,21	3,89	2,23	-3,43	2,13
F.N.	6,59	2,10	5,37	2,25	6,48	2,49	4,44	2,69	1,56	1,12	5,59	2,37
Chômeurs	3,03	2,08	3,76	2,18	2,17	1,79	4,62	1,82	2,38	1,76	0,24	2,64
Français	1,64	1,25	1,82	1,26	1,61	1,40	2,00	1,63	1,89	1,57	-2,46	2,96
Etudiants	1,38	0,79	2,19	1,61	1,25	0,67	1,78	1,01	1,59	1,04	-4,72	2,16

***Hypothèse 2 : les mesures de préjugé global masquent souvent la variation entre les groupes des profils d'émotions évoqués.***

Afin de montrer que le préjugé global est susceptible de masquer le pattern d'émotions évoquées par les groupes, nous avons suivi les deux étapes proposées par Cottrell et Neuberg (2005). Tout d'abord, nous souhaitons montrer que les groupes évoquent un sentiment global négatif. Pour cela, nous avons comparé les scores de préjugé global des exogroupes utilisés en exemple dans l'hypothèse 1 à celui des étudiants.<sup>6</sup> Comme attendu, les scores de préjugé global de ces groupes sont supérieurs à ceux des étudiants (chômeurs,  $t(59) = 8.06, p < .001, \eta^2 = .53$  ; Gitans,  $t(62) = 8.24, p < .001, \eta^2 = .52$  ; clochards,  $t(60) = 7.33, p < .001, \eta^2 = .47$  ; Arabes,  $t(58) = 5.20, p < .001, \eta^2 = .32$  ; séropositifs,  $t(58) = 4.72, p < .001, \eta^2 = .28$  ; obèses,  $t(58) = 5.60, p < .001, \eta^2 = .35$ ).<sup>7</sup>

Ensuite, nous souhaitons tester l'hypothèse selon laquelle les groupes manifesteront un niveau de préjugé global similaire alors qu'ils évoqueraient une diversité d'émotions spécifiques. Nous constatons que les scores de préjugé global des chômeurs, des Gitans et des clochards ne diffèrent pas significativement les uns des autres,  $F(2, 87) = 0.51, p = .60, \eta^2 = .02$ , malgré leurs patterns différents d'émotions spécifiques (cf. Hypothèse 1). Cela est également vrai pour les Arabes, les séropositifs et les obèses,  $F(2, 81) = 0.80, p = .45, \eta^2 = .02$ .

---

<sup>6</sup> Les comparaisons n'ont pas été menées avec les Français d'origine (mais uniquement avec les étudiants) parce que leurs évaluations étaient ambivalentes. Ceci est probablement lié à l'ambiguïté de l'appellation du groupe. Le nom « Français d'origine » peut avoir conduit les participants à penser à un sous-groupe de la population française perçu de manière négative (les conservateurs). Toutefois, lorsque les résultats des comparaisons avec les Français seront différents des comparaisons avec les étudiants, nous le préciserons en note de bas de page.

<sup>7</sup> Les comparaisons entre les Français et le groupe des Arabes,  $t(54) = -1.68, p = .10$ , et des séropositifs,  $t(54) = -0.82, p = .41$ , ne sont pas significatives.

***Hypothèse 3 : différents groupes peuvent évoquer différents profils de menaces perçues.***

Nous avons réalisé une ANOVA 12 (Groupe) x 11 (Menaces perçues) avec la deuxième variable traitée en intra-sujet. Nous observons un effet principal du groupe,  $F(11, 348) = 25.92$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .45$ , et des menaces perçues,  $F(10, 3480) = 123.01$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .26$ . Comme attendu, l'interaction est significative,  $F(110, 3480) = 11.86$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .27$ , indiquant un pattern de menaces perçues différent en fonction du groupe social considéré. Le détail des moyennes est présenté dans le Tableau 5. Nous constatons, par exemple, que les clochards, les séropositifs et les obèses évoquent différents patterns de menaces perçues,  $F(20, 830) = 4.38$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .09$ . Ceci est également vrai pour les Arabes, les chômeurs et les Gitans,  $F(20, 860) = 4.33$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .09$ .

***Hypothèse 4 : les mesures de menace globale masquent la variation entre les groupes des profils de menaces évoquées.***

Pour montrer que la menace perçue générale peut masquer la diversité des menaces spécifiques perçues envers les groupes, nous avons suivi le même raisonnement que pour l'hypothèse 2. Tout d'abord, nous souhaitons montrer que les exogroupes évoquent de la menace globale. Comme attendu, les scores de menace globale sont plus élevés pour les exogroupes que pour les étudiants (clochards,  $t(60) = 2.24$ ,  $p < .03$ ,  $\eta^2 = .08$  ; séropositifs,  $t(58) = 2.43$ ,  $p < .02$ ,  $\eta^2 = .09$  ; obèses,  $t(58) = 2.51$ ,  $p < .02$ ,  $\eta^2 = .10$  ; Arabes,  $t(58) = 4.43$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .25$  ; chômeurs,  $t(59) = 4.59$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .26$  ; Gitans,  $t(62) = 4.99$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .29$ ).<sup>8</sup> Ensuite, nous souhaitons montrer que les exogroupes évoquent un niveau de menace globale similaire malgré la diversité de menaces spécifiques qu'ils évoquent. Les

---

<sup>8</sup> Les comparaisons entre les Français et le groupe des clochards,  $t(56) = 0.36$ ,  $p = .72$ , des séropositifs,  $t(54) = 0.11$ ,  $p = .91$ , et des obèses,  $t(54) = -0.25$ ,  $p = .80$ , ne sont pas significatives.

comparaisons des scores de menace globale des clochards, des séropositifs et des obèses ne révèlent pas de différence,  $F(2, 83) = 0.17, p = .84, \eta^2 = .00$ . Ceci est également vrai pour les Arabes, les chômeurs et les Gitans,  $F(2, 86) = 0.25, p = .78, \eta^2 = .01$ .

***Hypothèse 5 : différents groupes peuvent évoquer différents profils de tendances comportementales.***

En appliquant le raisonnement de Cottrell et Neuberg (2005) aux tendances comportementales, nous avons testé l'hypothèse selon laquelle les groupes sociaux déclenchent différents patterns de tendances comportementales. Pour cela, nous avons réalisé une ANOVA 12 (Groupe) x 4 (Tendances comportementales) avec la deuxième variable traitée en intra-sujet. Nous avons observé un effet principal du groupe,  $F(11, 348) = 14.17, p < .001, \eta^2 = .31$ , et des tendances comportementales,  $F(3, 1044) = 121.59, p < .001, \eta^2 = .26$ . Comme attendu, l'interaction est significative,  $F(33, 1044) = 24.07, p < .001, \eta_p^2 = .43$ , indiquant que les patterns de tendances comportementales sont différents en fonction du groupe considéré. Le détail des moyennes est présenté dans le Tableau 6. Par exemple, les Arabes, les handicapés physiques et les obèses évoquent différents patterns de tendances comportementales,  $F(6, 270) = 7.71, p < .001, \eta_p^2 = .15$ , de même que les clochards, les membres du Front National et les Gitans,  $F(6, 258) = 15.70, p < .001, \eta_p^2 = .27$ .

Tableau 5. Moyennes et écarts-types des menaces perçues spécifiques et globale

Groupe	Travail		Bien		Droit		Choix		Coordinat.		Confiance		Santé		Valeur		Sécurité		Incapacité		Moralité		Menace globale	
	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET
Africains	2.04	1.25	1.34	0.56	1.24	0.50	2.25	1.53	1.66	1.01	1.62	0.84	1.21	0.43	2.10	1.00	1.34	0.50	2.03	1.15	5.09	2.32	1.54	1.00
Arabes	2.79	1.87	3.00	1.81	2.59	2.12	4.00	2.41	2.95	2.00	3.27	2.14	1.39	0.88	3.23	1.88	2.63	2.09	2.61	1.55	4.07	2.37	2.91	2.00
Asiatiques	3.81	1.94	1.78	1.42	1.59	1.45	1.59	1.24	1.69	1.29	1.57	1.14	1.17	0.50	2.67	1.66	1.19	0.48	1.59	0.83	3.57	2.15	2.13	1.81
Gitans	2.59	1.70	3.95	2.54	2.50	1.76	3.81	2.58	3.25	2.24	3.84	2.28	1.78	1.13	3.80	2.48	2.86	1.85	3.16	1.77	5.02	2.10	3.30	2.22
Clochards	2.00	1.49	1.92	1.42	1.58	1.00	1.57	1.19	2.42	1.50	1.82	1.16	1.43	0.85	2.15	1.53	1.92	1.03	3.65	1.51	4.52	2.26	1.80	1.19
Séropos.	1.25	0.55	1.23	0.48	1.21	0.52	1.27	0.59	1.32	0.67	1.29	0.53	2.46	1.77	1.16	0.45	1.54	0.93	1.86	1.19	3.86	2.46	1.88	1.25
Obèses	2.14	1.16	1.30	0.53	1.46	1.04	1.45	0.90	1.95	1.53	1.41	0.85	1.96	1.40	2.21	1.70	1.59	0.98	1.84	1.21	3.71	2.16	2.00	1.52
Hand. Phy.	1.28	0.51	1.00	0.00	1.04	0.25	1.22	0.45	1.11	0.31	1.12	0.36	1.00	0.00	1.26	0.48	1.22	0.91	2.50	1.72	4.82	2.45	1.12	0.40
F.N.	4.93	1.64	3.37	1.57	6.76	1.76	4.70	1.92	6.93	1.51	5.91	1.44	1.98	1.52	5.81	1.53	3.17	1.94	5.67	1.81	4.00	1.25	6.93	2.23
Chômeurs	3.47	1.87	1.76	0.94	1.52	0.78	3.57	1.95	3.31	1.93	2.47	1.83	1.19	0.52	1.98	1.44	1.53	1.09	2.88	1.24	3.36	1.69	3.09	2.15
Français	1.96	1.61	2.27	1.69	2.43	1.89	2.95	2.16	2.16	1.62	2.20	1.58	1.75	1.32	1.70	1.05	2.13	1.64	2.43	1.42	4.09	2.58	1.91	1.16
Etudiants	1.58	0.97	1.31	0.50	1.14	0.32	1.36	0.65	1.16	0.32	1.23	0.47	1.06	0.17	1.34	0.72	1.11	0.33	2.47	1.10	3.08	1.73	1.27	0.62

Tableau 6. Moyennes et écarts-types des tendances comportementales spécifiques et globales

Groupe	Agression		Rejet		Fuite		Aide		Tendance Comport. globale	
	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET	M	ET
Africains	1.12	0.33	1.44	1.08	0.75	0.13	4.35	2.55	-1.82	2.26
Arabes	1.79	1.34	2.79	1.79	2.22	0.42	4.46	2.03	0.29	3.42
Asiatiques	1.37	1.04	1.96	1.56	1.22	0.23	4.85	1.94	-2.67	2.43
Gitans	2.22	1.70	4.00	2.50	2.32	0.41	2.38	1.43	3.72	2.95
Clochards	1.30	0.92	3.77	2.39	2.43	0.44	3.40	1.83	2.63	3.16
Séropos.	1.36	0.87	1.82	1.83	1.45	0.27	3.50	2.24	-0.61	2.04
Obèses	1.54	1.04	1.79	1.47	1.71	0.32	3.71	1.84	-0.25	2.50
Hand. Phy.	1.05	0.23	1.54	1.26	1.78	0.29	5.86	1.51	-0.35	3.28
F.N.	3.89	2.38	7.48	2.10	2.58	0.50	1.00	0.00	4.44	2.93
Chômeurs	2.41	2.04	2.59	2.16	2.07	0.38	3.31	1.87	-0.10	2.53
Français	1.39	1.13	1.82	1.36	1.43	0.27	5.21	2.30	-2.21	2.74
Etudiants	1.25	0.57	1.31	0.97	1.11	0.20	5.50	1.68	-4.00	2.02

**Hypothèse 6 : les mesures de tendances comportementales globales masquent souvent la variation entre les groupes des profils de tendances comportementales.**

De même que pour les hypothèses 2 et 4, nous souhaitons tester l'hypothèse selon laquelle les groupes évoquent une tendance globale à l'évitement en comparant le niveau de tendance comportementale globale pour chacun des groupes donnés en exemple dans l'hypothèse 5 à celui des étudiants. Comme attendu, les participants ont déclaré avoir plus tendance à éviter les exogroupes que le groupe des étudiants (Arabes,  $t(58) = 6.00$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .38$  ; handicapés physiques,  $t(67) = 5.45$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .31$  ; obèses,  $t(58) = 6.42$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .42$  ; clochards,  $t(60) = 9.92$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .62$  ; membres du Front National,  $t(59) = 9.44$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .61$  ; Gitans,  $t(64) = 8.59$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .54$ ). Ensuite, nous souhaitons montrer que les exogroupes évoquent un niveau similaire de tendance globale à l'évitement malgré la diversité des tendances comportementales spécifiques qu'ils activent. Nous avons constaté que les scores de tendances comportementales globales pour les Arabes, les handicapés physiques et les obèses ne diffèrent pas significativement les uns des autres,

$F(2, 90) = 0.36, p = .69, \eta_p^2 = .01$ . Nous avons observé le même résultat pour les clochards, les membres du Front National et les Gitans,  $F(2, 86) = 2.62, p = .08, \eta_p^2 = .06$ .

***Hypothèse 7 : les profils de menace-émotion évoqués par les groupes prédisent la tendance comportementale envers ces groupes.***

Pour chaque chaîne causale menace-émotion-tendance comportementale, nous avons testé un modèle de médiation multiple avec un échantillon de 5000 bootstraps (Preacher & Hayes, 2008). La menace était incluse dans le modèle en tant que prédicteur, la tendance comportementale en tant que variable dépendante et les cinq émotions en tant que médiateurs. L'avantage de cette méthode est qu'elle permet de tester le poids médiateur de chaque émotion dans le lien menace-tendance comportementale. En effet, nous nous attendions à ce que chaque catégorie de menace guide la tendance comportementale envers les groupes via l'émotion spécifique. Toutefois, étant donné que la perception d'une menace spécifique peut impliquer la présence d'une autre menace (e.g., la menace de santé implique une menace pour la sécurité physique), il est possible qu'une même menace déclenche une émotion dominante ainsi que des émotions secondaires (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Neuberg & Cottrell, 2002). Nous pourrions alors suspecter que les émotions secondaires jouent un rôle médiateur dans le lien menace-tendance comportementale attendu. En résumé, afin de valider le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005), les résultats doivent non seulement montrer que chaque menace spécifique prédit l'émotion présumée, mais aussi que l'émotion présumée médiatise le lien menace-tendance comportementale plus fortement que les autres émotions. La Figure 2 représente les résultats.

Pour la chaîne causale « obstacle-colère-agression » (Figure 2A), la catégorie de menace « obstacle » prédit la colère,  $b = 0.81, p < .001$ , et l'agression,  $b = 0.50, p < .001$ , de

manière significative. De plus, comme attendu, l'effet indirect de la colère joue un rôle médiateur dans le lien menace-tendance comportementale,<sup>9</sup>  $b = 0.12$ , 95% CI [0.04, 0.23]. Il indique que plus la menace d'obstacle est forte, plus les participants expriment de la colère et plus ils ont tendance à agresser le groupe cible. Aucun autre effet indirect ne contribue de manière importante à la médiation,  $bs < |0.05|$ , 95% CIs [-0.03, 0.14].<sup>10</sup>

Pour la chaîne causale « contamination-dégoût-rejet » (Figure 2B), la catégorie de menace « contamination » prédit significativement le dégoût,  $b = 1.07$ ,  $p < .001$ , et le rejet,  $b = 1.25$ ,  $p < .001$ . De plus, l'effet indirect du dégoût est significatif,<sup>11</sup>  $b = 0.37$ , 95% CI [0.20, 0.57]. Autrement dit, plus la menace de contamination est forte, plus les participants expriment du dégoût, et plus ils ont tendance à rejeter l'exogroupe. Aucun autre effet ne contribue de manière importante à la médiation,  $bs < |0.15|$ , 95% CIs [-0.08, 0.32].

Pour la chaîne causale « sécurité physique-peur-fuite » (Figure 2C), la catégorie de menace « sécurité physique » prédit significativement la peur,  $b = 0.70$ ,  $p < .001$  et la fuite,  $b = 0.86$ ,  $p < .001$ . De plus, l'effet indirect de la peur révèle son rôle médiateur,  $b = 0.20$ , 95% CI [0.10, 0.32]. Plus la menace de sécurité physique est forte, plus la peur est ressentie fortement et plus les participants ont tendance à fuir l'exogroupe. L'effet indirect du dégoût est également important,  $b = 0.29$ , 95% CI [0.17, 0.43]. Les analyses de contraste (1 = effet indirect du dégoût ; -1 = effet indirect de la peur) ont montré que les deux tailles d'effets indirects semblent ne pas être différentes, 95% CI [-0.08, 0.26]. Aucun autre effet indirect ne contribue à la médiation de manière substantielle,  $bs < |0.05|$ , 95% CIs [-0.06, 0.15].

<sup>9</sup> Nous avons également testé le même modèle de médiation multiple avec chaque menace appartenant à la catégorie de menace obstacle. L'effet indirect de la colère s'est révélé être significatif pour chacune des 6 menaces,  $bs > 0.09$ , 95% CIs[0.03, 0.22].

<sup>10</sup> Lorsque les analyses incluent l'item mesurant le ressentiment, l'effet indirect de la colère n'est pas maintenu,  $b = 0.03$ , 95% CIs[-0.04, 0.12].

<sup>11</sup> Les effets indirects du dégoût contribuaient à la médiation de manière substantielle lorsque la menace pour la santé,  $b = 0.26$ , 95% CI[0.14, 0.43], ou la menace pour les valeurs de l'endogroupe,  $b = 0.22$ , 95% CI[0.12, 0.46], était incluse en tant que prédicteur.

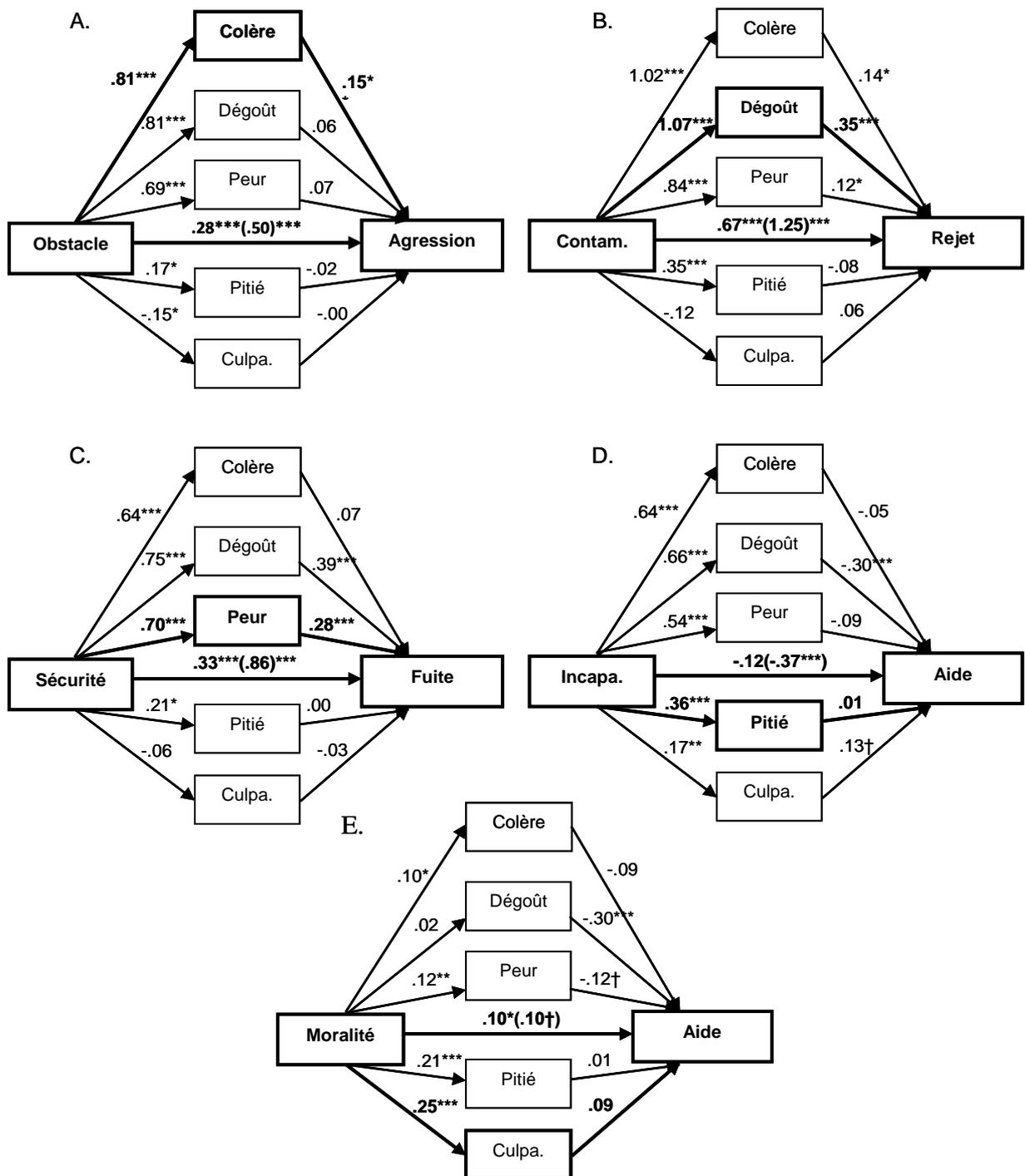


Figure 2. Modèles de médiations multiples comprenant la catégorie de menace en tant que prédicteur, les émotions spécifiques en tant que médiateurs et la tendance comportementale en tant que variable dépendante. Les liaisons en gras représentent les liens prédits par le modèle socio-fonctionnel. Les coefficients de régression ne sont pas standardisés. \*\*\* $p < .001$ , \*\* $p < .01$ , \* $p < .05$ , † $p < .10$ .

Pour la chaîne causale « non-réciprocité par incapacité-pitié-aide » (Figure 2D), les résultats ont montré que la menace prédit la pitié,  $b = 0.36$ ,  $p < .001$ , et la tendance à aider,  $b = -0.37$ ,  $p < .001$ , de manière significative. En revanche, l'effet indirect de la pitié ne semble pas peser dans le lien menace-tendance comportementale,  $b = -0.001$ , 95% CI [-0.03, 0.04], alors que les effets indirects de dégoût,  $b = -0.19$ , 95% CI [-0.31, -0.10], et de culpabilité,  $b = 0.02$ , 95% CI [0.00, 0.06], jouent un rôle. Plus les participants perçoivent l'exogroupe comme étant incapable d'échanger de manière équilibrée avec eux, plus ils ressentent du dégoût (culpabilité) et moins (plus) ils ont tendance à aider l'exogroupe. Les analyses de contrastes (1 = effet indirect de dégoût ; -1 = effet indirect de culpabilité) ont montré que l'effet de dégoût est plus fort que l'effet de la culpabilité, 95% CI [-0.32, -0.12]. Les autres effets indirects ne contribuent pas à la médiation de manière substantielle,  $bs < |0.04|$ , 95% CIs [-0.14, 0.07].

Pour la dernière chaîne causale « moralité-culpabilité-aide » (Figure 2E), la catégorie de menace « moralité » prédit significativement la culpabilité,  $b = 0.25$ ,  $p < .001$ , et marginalement la tendance à aider l'exogroupe,  $b = 0.10$ ,  $p = .06$ . En revanche, aucune émotion ne médiate le lien moralité-aide,  $bs < |0.03|$ , 95% CIs [-0.04, 0.06].

## Discussion

L'objectif premier de cette étude était de répliquer et d'étendre les résultats obtenus par Cottrell et Neuberg (2005) visant à soutenir leur modèle socio-fonctionnel. Nos résultats confortent l'idée que mesurer les préjugés en tant que *sentiment global* est problématique car cela ne permet pas de saisir les perceptions intergroupes subtiles. Bien qu'ils soient associés à un niveau similaire de préjugé global, les groupes sociaux évoquent différents profils d'émotions spécifiques. Il en est de même pour la menace globale. Bien que les groupes sociaux puissent poser un niveau similaire de menace globale, d'importantes

différences sont observées dès lors que le contenu spécifique des menaces est considéré. Ces résultats sont importants car ils fournissent une réplique des résultats fondamentaux du modèle socio-fonctionnel dans une culture différente, et contribuent ainsi à la généralisation du modèle.

Nos résultats montrent également que les réactions comportementales envers les exogroupes sont diverses. Par conséquent, les mesures globales de comportements d'approche et d'évitement peuvent potentiellement masquer la diversité des comportements intergroupes. De ce fait, considérer les comportements uniquement en terme de valence (Chen & Bargh, 1999 ; Paladino & Castelli, 2008 ; Wyer & Calvini, 2011) pourrait mener à des conclusions erronées. Un tel résultat devrait encourager les chercheurs à utiliser des mesures plus spécifiques dans leurs recherches sur les comportements intergroupes.

En ce qui concerne les analyses portant sur les liens entre les menaces, les émotions et les comportements, nos résultats soutiennent partiellement le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005). De manière conforme au modèle, les données montrent que la colère, le dégoût et la peur médiatisent respectivement les liens « obstacle-agression », « contamination-dégoût » et « sécurité physique-peur ». Ce résultat est cohérent avec les précédentes recherches soulignant le rôle des émotions dans le processus de discrimination (Cuddy et al., 2007 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Mackie et al., 2000). Par exemple, selon le modèle du contenu du stéréotype, les stéréotypes de compétence et de chaleur activent des émotions spécifiques se traduisant dans des comportements différenciés envers les groupes. Malgré le fait que le modèle socio-fonctionnel et le modèle du contenu du stéréotype s'accordent sur le rôle majeur des émotions dans l'expression de comportements discriminatoires, ils diffèrent sur la façon dont ils combinent les croyances stéréotypées (i.e.,

stéréotypes, menace perçues) et les émotions. Le modèle du contenu du stéréotype indique qu'un même profil de stéréotype (i.e., faible chaleur et faible compétence) peut activer de la colère et du dégoût moral (Cuddy, Fiske, & Glick, 2008 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002). En comparaison, le modèle socio-fonctionnel indique que la menace d'obstacle active de la colère alors que la menace de contamination conduit à ressentir du dégoût. De manière plus précise, la menace des valeurs morales conduirait à ressentir du dégoût (moral) afin de maintenir le système de valeur de l'endogroupe alors que la menace de la santé entrainerait du dégoût physique afin de se protéger des maladies contagieuses. Alors que le modèle socio-fonctionnel regroupe ensemble le dégoût moral et le dégoût physique, le modèle du contenu du stéréotype associe le dégoût moral à la colère. Ce point est important car si le dégoût moral et la colère sont étroitement associés, alors ces deux émotions devraient conduire à des comportements d'agression. En revanche, si le dégoût moral est associé au dégoût physique, ces deux émotions devraient conduire à des comportements de rejet.

L'examen de la littérature révèle que les liens entre colère, dégoût moral et dégoût physique font encore débat. Certains chercheurs argumentent que le dégoût moral est une extension sociale du dégoût physique et que tous deux devraient déclencher des tendances au rejet (Rozin et al., 2009). D'autres argumentent que le dégoût moral n'est pas une émotion réelle mais la métaphore d'une forte indignation ou d'une désapprobation (e.g., Jones, 2007). Conformément à cette approche, des recherches récentes ont montré que le dégoût moral ressemblait à la colère, particulièrement dans les tendances à l'action qu'il déclenche (i.e., agression ; Lee & Ellsworth, 2013). En lien avec ces travaux, les résultats de l'analyse factorielle menée sur notre échelle des menaces ont révélé une association entre la colère et le dégoût moral. Les items mesurant la menace pour les valeurs morales ont émergé sur le facteur reflétant la menace d'obstacle (associé à la colère) et pas sur le facteur

reflétant la menace de contamination. De ce fait, il est possible que, dans cette étude, les groupes perçus comme menaçants pour les valeurs morales aient évoqué du dégoût moral. Ce résultat vient questionner le regroupement des menaces concernant les valeurs morales et la santé physique sous une même catégorie (i.e., contamination), tel que suggéré par Cottrell et Neuberg (2005). En revanche, en cohérence avec le modèle du contenu du stéréotype (Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002), ce résultat soutient l'idée d'une association entre les émotions de colère et de dégoût moral.

À présent, portons notre attention sur le lien « sécurité physique-fuite » émergeant des analyses de médiation. Les résultats ont révélé qu'en plus de la peur, la relation est médiatisée par le dégoût. Plus l'exogroupe est perçu comme menaçant pour la sécurité physique, plus il évoque du dégoût et plus les participants ont tendance à fuir le groupe. Ce résultat n'est pas totalement surprenant et cela pour deux raisons. D'une part, la violence physique blesse le corps humain. Or les recherches ont montré que la violation de l'enveloppe corporelle par des blessures est une source importante de dégoût (Haidt, McCauley, & Rozin, 1994 ; Rozin et al., 2009). Ceci implique que les groupes perçus comme étant physiquement violents évoqueraient du dégoût physique pour la simple raison qu'ils menaceraient l'enveloppe corporelle des membres de l'endogroupe. D'autre part, les comportements de violence intergroupe impliquent une violation des valeurs morales de notre échantillon d'étudiants. Or, étant donné que la violation des valeurs morales provoque du dégoût (Moll et al., 2005 ; Rozin et al., 2009), particulièrement lorsque l'autre souffre en raison d'un acte immoral, les groupes perçus comme violents évoqueraient du dégoût moral car ils violeraient les valeurs morales de l'endogroupe. En résumé, la menace de sécurité physique pourrait avoir évoqué du dégoût moral et du dégoût physique en raison de la violation morale et corporelle qu'elle entraîne, résultant alors dans une tendance à

augmenter la distance avec le groupe perçu comme violent (e.g., fuite). Bien que ce résultat n'ait pas été attendu, il peut facilement être intégré dans le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005).

Ensuite, les données sur les profils « non-réciprocité par incapacité-pitié-aide » et « moralité-culpabilité-aide » n'ont pas révélé les résultats attendus. Comme présenté dans la Figure 1, nous constatons que les deux menaces prédisent chacune l'émotion et la tendance comportementale attendue. En revanche, les analyses de médiation ont échoué. Concernant la pitié, une explication pourrait être que les comportements d'aide sont trop restrictifs pour capter les tendances comportementales liées à cette émotion. En effet, les groupes évoquant de la pitié peuvent motiver des comportements d'aide mais également des comportements négligents (Cuddy et al., 2007). Par conséquent, il est possible que les comportements pro-sociaux prédits par le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005) soient trop restrictifs pour refléter l'ensemble des comportements que peut générer la pitié.

Concernant la culpabilité, cette émotion est typiquement associée à des comportements de réparation (e.g., Cryder, Springer, & Morewedge, 2012 ; Harth, Leach, & Kessler, 2013). Par exemple, si Aurélien oublie l'anniversaire de sa mère, il va réparer le préjudice causé à sa mère en lui offrant un bouquet de fleurs. Par conséquent, demander aux participants d'évaluer leur tendance à « aider » le groupe cible pourrait avoir été trop vague pour capter le comportement associé à la culpabilité. Pour de futures recherches, il pourrait être intéressant d'interroger les participants à propos de comportements plus concrets dans des situations plus spécifiques de manière à ce qu'ils soient interprétés (ou pas) comme une possibilité de réparer le préjudice causé.

De plus, les analyses sur le lien entre la menace de non-réciprocité par incapacité et la tendance à aider ont révélé une médiation inattendue. Plus le groupe représente une menace de non-réciprocité pour les participants, plus ce groupe évoque du dégoût et plus la réticence à aider ce groupe est forte. Une possible explication de ce constat serait que la réciprocité soit considérée comme étant une caractéristique typiquement humaine. Être considéré comme étant incapable d'échanger de manière équilibrée pourrait être perçu comme une façon de disqualifier les membres du groupe de l'humanité, ce qui se traduirait par un sentiment de dégoût et une réticence à aider. Ceci suggère que le dégoût pourrait jouer un rôle important dans les conséquences du processus de déshumanisation. Cette analyse est conforme à des recherches récentes suggérant que le dégoût est associé à la déshumanisation de l'exogroupe (Buckels & Trapnell, 2013 ; Harris & Fiske, 2006). Toutefois, cette proposition reste spéculative et nécessite davantage d'investigations.

Pour résumer, la présente étude réplique les données princeps du modèle socio-fonctionnel sur une population issue d'une culture différente de celle testée par Cottrell et Neuberg (2005). De plus, l'utilisation d'un plan inter-sujet a permis d'évaluer les groupes de manière totalement indépendante, prévenant ainsi la comparaison inter-groupale. Enfin, cette étude met en exergue le rôle des menaces perçues dans le processus de discrimination. À la différence des théories alternatives (e.g., Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Mackie et al., 2000), le modèle socio-fonctionnel fournit un panel détaillé des menaces facilitant ainsi les prédictions émotionnelles et comportementales d'un grand nombre d'exogroupes.

## **Conclusion sur le rôle des émotions déclarées dans le processus de discrimination**

Au cours de ce chapitre, nous avons vu que l'approche du préjugé global qui le définit comme un sentiment négatif envers l'exogroupe pose problème, notamment lorsqu'il s'agit de prédire les comportements réellement émis envers les groupes sociaux. Ce lien modeste entre préjugé et comportement pourrait s'expliquer par le fait que cette approche trop globale masquerait la diversité des sentiments ressentis envers l'exogroupe et réduirait ainsi la possibilité de prédire les comportements. Plutôt que de déclencher un sentiment global négatif qui guiderait le comportement, la rencontre avec un Gitan, une personne obèse ou un Arabe ferait naître une émotion spécifique qui guiderait le comportement mis en place envers ces groupes. En allant plus loin dans ce raisonnement, nous pouvons penser que si les préjugés explicites sont basés sur les émotions évoquées par les groupes, il devrait en être de même pour les réactions émotionnelles plus subtiles émises envers l'exogroupe.

## CHAPITRE 2 :

# LES PREJUGES PRECOCES À TRAVERS LES TENDANCES COMPORTEMENTALES

---

### **A. Les tendances comportementales précoces envers l'exogroupe : une question de valence ou d'émotion spécifique ?**

Parmi les réactions affectives précoces déclenchées par la perception de l'exogroupe (i.e., réactions expressives, tendances comportementales), nous avons choisi d'investiguer plus spécifiquement les tendances comportementales précoces du fait de leur rôle central dans le fonctionnement des émotions (Frijda, 1986). De nombreux travaux ont montré que la simple perception de groupes sociaux déclenche des tendances comportementales précoces en fonction de l'évaluation positive ou négative du groupe sociale. La majorité de ces travaux s'est centrée sur l'étude de deux tendances fondamentales pour l'être humain, celles d'approche et d'évitement. Selon ces recherches, les groupes perçus positivement déclenchent une tendance précoce à l'approche alors que les groupes perçus négativement déclenchent une tendance précoce à l'évitement (Clow & Olson, 2010 ; Paladino & Castelli, 2008 ; Vaes et al., 2003). Cependant, plusieurs travaux critiquent cette approche binaire des tendances comportementales précoces (e.g., Alexopoulos & Ric, 2007 ; Carver & Harmon-Jones, 2009), notamment en insistant sur le fait que l'ensemble des émotions à valence négative n'entraîneraient pas systématiquement de l'évitement. C'est pourquoi, après avoir décrit l'approche majoritaire des tendances à l'approche et à l'évitement (i.e., basée sur la valence des groupes), nous détaillerons des travaux soutenant l'idée selon laquelle ces

tendances comportementales précoces peuvent être activées sur la base de l'émotion spécifique évoquée par le groupe. Ceci nous conduira à la présentation des études visant à tester l'hypothèse d'activation émotionnelle des tendances comportementales.

### **La conception majoritaire : j'approche les stimuli positifs, j'évite les négatifs**

Selon cette conception, les tendances à l'approche et à l'évitement sont fortement liées à l'évaluation positive ou négative des stimuli (Cacioppo et al., 1993). La tendance à l'approche serait la résultante d'une motivation à réduire la distance entre le soi et un stimulus positif (e.g., un gâteau). À l'inverse, la tendance à l'évitement résulterait d'une motivation à augmenter la distance entre le soi et un stimulus négatif (e.g., un serpent ; Eder, Elliot, & Harmon-Jones, 2013 ; Elliot, 2006 ; Lang, 1995 ; Lang & Bradley, 2010 ; Strack & Deutsch, 2004). Ces deux orientations motivationnelles auraient pour rôle de préparer l'individu à réagir aux stimuli affectifs présents dans l'environnement. En effet, les comportements d'approche et d'évitement sont des comportements de base indispensables à la survie (Bargh, 1997 ; Zajonc, 1980). Par exemple, se nourrir implique de s'approcher de la nourriture pour la saisir. En revanche, se protéger d'un danger implique de s'enfuir rapidement. L'être humain serait donc particulièrement attentif aux stimuli potentiellement bénéfiques ou menaçants pour sa survie (Lang & Bradley, 2010). De nombreuses recherches ont notamment montré que les stimuli positifs facilitaient une tendance précoce à l'approche alors que les stimuli négatifs facilitaient une tendance précoce à l'évitement (e.g., Chen & Bargh, 1999 ; Krieglmeier, Deutsch, De Houwer, & De Raedt, 2010 ; Solarz, 1960). Par exemple, dans sa recherche princeps, Solarz (1960) a demandé à des participants de pousser un levier (qui implique une extension du bras visant à éloigner l'objet de soi) ou tirer un levier (qui implique une flexion du bras visant à rapprocher l'objet de soi) afin d'éloigner

ou de rapprocher une carte d'eux. La tâche était présentée comme étant une tâche d'apprentissage. Sur chaque carte, un mot positif ou négatif était écrit. À chaque présentation d'un nouveau mot, les participants décidaient par eux-mêmes de pousser ou tirer la carte, et l'expérimentateur indiquait si leur réponse était correcte. Pour certains mots, la réponse correcte était de tirer le levier lorsque le mot était positif et pousser le levier lorsque le mot était négatif. Pour d'autres mots, la réponse correcte était inversée (i.e., pousser-négatif, tirer-positif). Les participants devaient alors mémoriser la réponse correcte associée au mot cible et fournir la même réponse lors de la présentation suivante du mot. De cette manière, Solarz a obtenu les temps de réponse d'approche et d'évitement pour des mots positifs et négatifs. Les résultats ont révélé que les participants étaient plus rapides pour approcher d'eux les cartes positives plutôt que négatives alors qu'ils étaient plus rapides pour éloigner d'eux les cartes négatives plutôt que positives. Cette recherche était la première à montrer expérimentalement une compatibilité entre la valence d'un stimulus et le mouvement d'approche ou d'évitement.

Dans une recherche plus récente, Chen et Bargh (1999) ont demandé à des participants de pousser un levier lorsque le mot présenté sur l'écran d'ordinateur était négatif et de tirer le levier lorsque le mot était positif (condition essais congruents). Pour d'autres participants, la consigne était inversée (i.e., pousser-positif, tirer-négatif ; condition essais incongruents). Les résultats ont révélé que les participants étaient plus rapides lorsque les essais étaient congruents plutôt que lorsqu'ils étaient incongruents. Au-delà des mots (Chen & Bargh, 1999 ; Krieglmeier & Deutsch, 2010 ; Krieglmeier et al., 2010 ; Neumann & Strack, 2000 ; Solarz, 1960 ; Wentura, Rothermund, & Bak, 2000), ces effets ont été reproduits avec de nombreux types de stimuli, tels que des visages exprimant une émotion positive ou négative (Roelofs, Minelli, Mars, van Peer, & Toni, 2009 ; Rotteveel &

Phaf, 2004 ; Stins et al., 2011 ; van Peer, Rotteveel, Spinhoven, Tollenaar, & Roelofs, 2010 ; mais voir Rotteveel & Phaf, 2004), des personnes célèbres (i.e., Einstein vs Hitler ; Zhang, Proctor, & Wegener, 2012), des images affectives (De Houwer, Crombez, Baeyens, & Hermans, 2001 ; Klein, Becker, & Rinck, 2011 ; Rinck & Becker, 2007 ; Saraiva, Schüür, & Bestmann, 2013), des dessins abstraits (Duckworth, Bargh, Garcia, & Chaiken, 2002), ou encore des images de nourriture (i.e., chocolat vs non-chocolat ; Kemps, Tiggemann, Martin, & Elliott, 2013).

Plus directement en lien avec notre thèse, ces effets ont également été obtenus avec des groupes sociaux (Castelli et al., 2004 ; Clow & Olson, 2010 ; Neumann, Hülsenbeck, & Seibt, 2004 ; Paladino & Castelli, 2008 ; Seibt, Neumann, Nussinson, & Strack, 2008 ; Vaes et al., 2003 ; Wyer, 2010). De manière générale, ces travaux montrent que la perception d'un membre d'un groupe perçu positivement facilite une tendance à l'approche. À l'inverse, la perception brève d'un membre d'un groupe perçu négativement facilite une tendance à l'évitement. Par exemple, Seibt et ses collaborateurs (Seibt et al., 2008) ont montré que des participants étaient plus rapides à émettre un mouvement d'extension du bras comparé à un mouvement de flexion pour catégoriser un visage comme étant celui d'une personne âgée tandis que l'effet était inversé lorsqu'ils devaient catégoriser un visage comme celui d'une personne jeune. Ces effets ont été observés sur différents types de groupes, tels que les homosexuels/hétérosexuels (Clow & Olson, 2010), pédophiles/enseignants de maternelle (Castelli et al., 2004), personnes blanches/personnes noires, prénom italien/prénom slave, leader politique de l'endogroupe/leader politique de l'exogroupe ainsi qu'avec des groupes minimaux (Paladino & Castelli, 2008).

Au-delà du niveau conscient, ces effets ont également été observés avec des noms de groupes présentés de manière non consciente (Wyer, 2010). Dans cette étude, des

participants effectuaient une tâche de décision lexicale composée de non-mots et de mots liés à l'approche (e.g., approche, contact, aide) et à l'évitement (e.g., évitement, fuite, refuser). Chaque mot cible était précédé du mot « gay » (étude 1) ou « noir » (étude 2) présenté de manière non-consciente. Globalement, les résultats ont indiqué que pour les essais compatibles gay-/noir-éviter, les participants à haut niveau de préjugé répondaient plus rapidement que leurs camarades à faible niveau de préjugés. En revanche, les résultats étaient inversés pour les essais incompatibles gay-/noir-approcher. L'intérêt particulier de cette recherche est que la présentation non consciente des noms de groupes empêchait toute intervention volontaire du participant sur ses réponses, dans le but, par exemple, de fournir des réponses socialement désirables.

En résumé, l'ensemble de ces recherches indique que la perception de visages de groupes sociaux (ou de leur nom) active, de manière précoce, des tendances à l'approche ou à l'évitement en fonction de la valence associée au groupe. La majorité de ces recherches se sont focalisées sur la catégorisation endo/exogroupes (Clow & Olson, 2010 ; Paladino & Castelli, 2008 ; Seibt et al., 2008 ; Vaes et al., 2004). D'autres se sont centrées sur la catégorisation groupes positifs/groupes négatifs (Castelli et al., 2004) ou sur un exogroupe spécifique (Neumann et al., 2004 ; Wyer, 2010). Quelle que soit la nature de la catégorisation, les tendances à l'approche et à l'évitement ont été systématiquement associées à la valence des stimuli (e.g., Cacioppo et al., 1993 ; Lang, 1995). Malgré de très nombreux travaux qui la soutiennent, cette approche a été récemment remise en question sur le plan théorique (Carver & Harmon-Jones, 2009 ; Harmon-Jones & Sigelman, 2001) et empirique (Alexopoulos & Ric, 2007 ; Bossuyt, Moors, & De Houwer, 2014 ; Cesario, Plaks, Hagiwara, Navarrete, & Higgins, 2010 ; Krieglmeier & Deutsch, 2013 ; Mayan & Meiran,

2011 ; Wilkowski & Meier, 2010), conduisant à une nouvelle conception des tendances comportementales.

### **Une nouvelle approche : une définition basée sur l'émotion associée aux stimuli**

L'idée principale de cette approche est que les tendances à l'approche et à l'évitement seraient découplées de l'aspect évaluatif des stimuli (Carver & Harmon-Jones, 2009). Selon ces chercheurs, le comportement d'approche n'est pas spécifique aux émotions positives mais peut être également déclenché par des émotions négatives. C'est, par exemple, le cas de la colère. Malgré sa valence négative, la colère est associée à un comportement d'approche parce que son but est « la suppression de la situation aversive, prioritairement en détruisant la source aversive » (Berkowitz, 2012, p. 326 ; voir aussi, Berkowitz & Harmon-Jones, 2004 ; Cottrell & Neuberg, 2005 ; Frijda, 1986). C'est pourquoi, afin d'éliminer la source aversive, la colère produit un comportement d'agression impliquant une réduction de la distance entre le soi et le stimulus cible (Aarts et al., 2010 ; Bossuyt et al., 2014 ; Cesario et al., 2010 ; Krieglmeier & Deutsch, 2012 ; Mayan & Mairan, 2011 ; Wilkowski & Meier, 2010).

Plusieurs recherches empiriques viennent soutenir cette approche à différents niveaux. Au niveau cortical, des études ont montré que ressentir de la colère entraînait plus d'activité dans l'hémisphère antérieur gauche (associé à la motivation à l'approche) plutôt que dans l'hémisphère droit (associé à la motivation à l'évitement ; Harmon-Jones & Sigelman, 2001 ; Harmon-Jones, Vaughn-Scott, Mohr, Sigelman, & Harmon-Jones, 2004). Par ailleurs, un score élevé sur une échelle de colère « trait » corrèle avec une activation plus forte de l'hémisphère antérieur gauche comparé au droit (Harmon-Jones, 2004 ; Harmon-Jones & Allen, 1998 ; Harmon-Jones & Peterson, 2008). Au niveau comportemental, Mayan

et Mairan (2011) ont montré que des participants qui ressentait de la colère pendant une tâche d'approche/évitement étaient plus rapides à faire un pas en avant plutôt qu'un pas en arrière comparé au groupe neutre ou au groupe qui ressentait de l'anxiété. Dans la même lignée, des études ont montré que la perception brève de visages en colère facilitait une tendance à approcher, en comparaison avec des visages neutres ou exprimant de la peur (Krieglmeyer & Deutsch, 2012 ; Wilkowski & Meier, 2010 ; mais voir Marsh, Ambady, & Kleck, 2005 pour des résultats contradictoires). Enfin, Alexopoulos et Ric (2007) ont montré que la flexion du bras (associée à l'approche) était facilitée par la perception non consciente de mots associés à la colère et à la joie comparée à la perception de mots associés à la peur ou à la tristesse. En revanche, le pattern était inversé pour le mouvement d'extension du bras (associé à l'évitement).

Dans l'ensemble, ces travaux suggèrent que, malgré sa valence négative, la colère entraîne une tendance à approcher le stimulus source. Ces résultats sont difficilement explicables par l'approche majoritaire des tendances à l'approche et à l'évitement puisqu'elle stipule que les émotions négatives activent de l'évitement.

Une vision alternative est de considérer les tendances comportementales en fonction de l'émotion spécifique évoquée par le stimulus source, plutôt que par sa simple valence. Comme nous l'avons vu à un niveau théorique (cf. Introduction), les émotions spécifiques se manifesteraient à travers les tendances comportementales de manière très précoce. Comme le soulignent Elliot et ses collaborateurs (Elliot, Eder, & Harmon-Jones, 2013, p. 309) : « les émotions spécifiques sont couramment présentées comme étant basées sur l'approche et sur l'évitement ». De ce fait, les tendances à l'approche et à l'évitement envers un stimulus seraient déclenchées en fonction de l'émotion spécifique qu'évoque ce stimulus, plutôt qu'en fonction de sa valence comme l'indique l'approche majoritaire.

De plus, nous avons vu au cours du chapitre 1 que les préjugés étaient définis comme des émotions spécifiques ressenties envers les groupes sociaux. Bien que les travaux sur les tendances comportementales et les préjugés proviennent de champs de recherche distincts, la combinaison de leurs deux conclusions incite à penser que les tendances précoces à l'approche et à l'évitement envers les groupes sociaux sont déclenchées à partir des émotions spécifiques qu'ils évoquent. À notre connaissance, cette hypothèse n'a pas été testée dans le champ de la perception intergroupe. Afin de combler ce vide, nous avons mené 5 études mesurant les tendances comportementales envers divers groupes sociaux à l'aide de 3 tâches d'approche et d'évitement différentes (i.e., tâche du joystick, tâche du bonhomme, tâche du jeu vidéo).

### ***Etude menée avec la tâche du joystick***

L'étude 2 avait pour objectif de mesurer les tendances à l'approche et à l'évitement envers des groupes sociaux évoquant différentes émotions. Dans ce but, nous avons mesuré les tendances comportementales à l'aide de la tâche du joystick avec feedback (Rinck & Becker, 2007). Dans cette tâche, une série de lettres était présentée au centre de l'écran, et les participants avaient pour consigne de pousser ou tirer le joystick le plus rapidement possible en fonction de la présence ou de l'absence d'une lettre majuscule dans la série de lettres. Pousser le joystick entraînait une réduction de la taille de la série de lettres donnant l'impression visuelle qu'elle s'éloigne du participant, alors que tirer le joystick entraînait un accroissement de la taille de la série de lettres donnant l'impression visuelle qu'elle s'approche. De plus, juste avant chaque série de lettres, les participants étaient exposés de manière non consciente à des noms de groupes sociaux évoquant différentes émotions (i.e., joie, colère, dégoût, peur). Les groupes étaient présentés de manière non consciente afin

d'éviter toute intervention volontaire des participants sur leurs réponses, due, par exemple, à la volonté de ne pas se montrer discriminant.

Nous posons l'hypothèse que les groupes déclencheraient des tendances comportementales précoces sur la base de l'émotion spécifique qu'ils évoquent. Si cette hypothèse s'avère juste, la tendance à approcher les groupes évoquant de la joie ou de la colère (i.e., émotions associées à l'approche) et la tendance à éviter les groupes évoquant du dégoût ou de la peur (i.e., émotions associées à l'évitement) devraient être facilitées. En revanche, si la valence évoquée par les groupes est prioritairement extraite, la tendance à approcher les groupes évoquant de la joie (i.e., émotion positive) et la tendance à éviter les groupes évoquant de la colère, du dégoût ou de la peur (i.e., émotions négatives) devraient être facilitées.

De plus, il semble légitime de se demander si les tendances comportementales précoces sont également activées chez des personnes motivées à ne pas être discriminantes. Les résultats obtenus dans la littérature à ce propos varient en fonction des recherches. Par exemple, Vanman et ses collaborateurs (Vanman et al., 2004) ont montré que les réactions expressives faciales, déclenchées lors de la perception de l'exogroupe, étaient indépendantes de la motivation des participants à contrôler leurs préjugés. D'autres ont montré que la motivation à contrôler ses préjugés prédisait l'attitude implicite, mesurée par l'IAT, envers les groupes sociaux (Hausmann & Ryan, 2004). Cependant, les mesures telles que l'IAT semblent être soumises à des processus stratégiques (e.g., Fiedler, Bluemke, & Unkelbach, 2011). Ainsi, le fait que la motivation à contrôler ses préjugés puisse altérer les réactions comportementales précoces envers les groupes sociaux n'a pas été clairement mis en évidence. C'est pourquoi nous avons ajouté l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés (Plant & Devine, 1998) afin de tester son potentiel rôle modérateur dans

l'activation des tendances comportementales précoces envers les groupes sociaux. Nous suspectons également que le degré d'identification à son groupe d'appartenance puisse jouer un rôle de modérateur. Parce que l'identification à son groupe d'appartenance impliquerait un biais comportemental envers l'exogroupe (Ellemers, Spears, & Doosje, 2002 ; Leonardelli & Brewer, 2001), il est possible que les tendances comportementales soient d'autant plus activées que l'identification à l'endogroupe est forte. Pour cette raison, nous avons mesuré le degré d'identification aux endogroupes mais aussi aux exogroupes. En effet, il semblait important de s'assurer que les participants ne s'identifiaient pas de manière forte aux exogroupes afin que ces derniers ne soient pas perçus comme des endogroupes.

Avant de commencer la première étude, une étude pilote a été conduite afin de s'assurer des émotions associées aux groupes sociaux utilisés dans les études suivantes. Pour cela, nous avons mesuré les émotions ressenties vis-à-vis de différents groupes présumés évoquer principalement de la joie, de la colère, du dégoût physique ou de la peur.

### *Etude pilote*

#### **Méthode**

##### *Participants*

Cinquante huit étudiants en psychologie ont pris part volontairement à l'étude ( $M_{age} = 19.55$  ;  $ET_{age} = 2.04$  ; 55 femmes).

##### *Procédure*

Le questionnaire a été proposé par internet via un lien déposé sur la page facebook des étudiants en psychologie de l'université de Bordeaux. Lorsqu'ils cliquaient sur le lien, les participants répondaient à un questionnaire (cf. Annexe 2) mesurant l'évaluation globale et les émotions vis-à-vis de différents groupes sociaux. Le questionnaire mesurait les

sentiments ressentis du point de vue « de la plupart des Français » afin de mettre à distance le participant de ses propres perceptions et réduire ainsi le biais de désirabilité sociale. Cette procédure de mise à distance est couramment utilisée dans les recherches sur les préjugés (e.g., Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Johnston & Glasford, 2014). Chaque participant évaluait l'ensemble des groupes. Pour chaque groupe, il devait indiquer dans quelle mesure la plupart des Français apprécie le groupe cible et ressentent de la colère, de la joie, du dégoût physique, du dégoût moral et de la peur envers le groupe cible (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout, 9 = beaucoup).<sup>12</sup> L'ordre de présentation de l'évaluation globale et des émotions était fixe. En revanche, les groupes étaient présentés dans un ordre aléatoire.

Nous avons pré-testé des groupes pour lesquels nous présumions qu'ils évoqueraient principalement de la joie, de la colère, du dégoût physique ou de la peur. Deux groupes pour chaque émotion ont été préalablement sélectionnés. Pour le dégoût, nous avons choisi les obèses et les clochards. Les obèses sont perçus comme étant des personnes fainéantes, négligées et peu séduisantes (Vartanian, Thomas, & Vanman, 2013). De plus, parce qu'ils possèdent une enveloppe corporelle déformée, les recherches ont montré que les obèses évoquaient du dégoût car le système d'évitement des maladies dont est doté l'être humain les détecterait comme une source potentielle de contamination (Park, Schaller, & Crandall, 2007 ; Vartanian et al., 2013). Les clochards, quant à eux, sont stéréotypés comme étant sales et infestés de microbes (Breakey, Fischer, Nestadt, & Romanoski, 1992). De plus, parce qu'ils ont peu d'accès aux structures de soins (Belcher & Deforge, 2012), les clochards sont perçus comme souffrant de mauvaises conditions d'hygiène et possèdent un fort taux de maladies, telles que le sida ou encore la tuberculose (Hwang, Tolomiczenko, Kouyoumdjian,

---

<sup>12</sup> Parce que dans l'étude 1, le dégoût moral s'est révélé être lié à la colère, nous avons ajouté une mesure du dégoût moral afin de s'assurer que les groupes présumés évoquer principalement de la colère (i.e., politiciens et chômeurs) étaient associés au dégoût moral mais pas au dégoût physique.

& Garner, 2005). Les clochards sont donc associés au dégoût (Harris & Fiske, 2006) parce qu'ils représentent une potentielle source de contamination. Pour la peur, nous avons sélectionné les Gitans et les schizophrènes. Les Gitans sont stéréotypés comme étant voleurs et criminels (Echebarria Echabe & Fernandez Guede, 2006 ; Goodman & Rowe, 2014 ; Guimelli & Deschamps, 2000). Parce que ces stéréotypes évoquent une menace pour la sécurité physique de l'endogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005), les Gitans devraient activer un sentiment de peur. Quant aux schizophrènes, ils sont stéréotypés comme menaçants, dangereux et incontrôlables (Rusch, Corrigan, Todd, & Bodenhausen, 2011), ce qui évoque un sentiment de peur (Hayward, 1997). Pour la colère, nous avons choisi les politiciens et les chômeurs. Les politiciens subissent une forte crise de confiance de la part des Français (Le Roux et al., 2011) et particulièrement chez les jeunes adultes (Muxel, 2002). Plusieurs scandales ont éclaté ces dernières années, tels que les affaires « Cahusac » ou encore « Thévenoux », renforçant le climat de méfiance envers les politiciens. Cette transgression de la confiance que les Français accordent aux politiciens pourrait avoir pour conséquence un sentiment de colère envers ce groupe (Cottrell & Neuberg, 2005). Les chômeurs, quant à eux, sont stéréotypés comme étant fainéants, incompetents et profiteurs (Bourguignon, Desmette, Yzerbyt, & Herman, 2007 ; Herman, 2007 ; Milland & Flament, 2010). Ces stéréotypes véhiculent l'idée que les chômeurs ne veulent pas travailler et profitent du système français. Or, le modèle socio-fonctionnel (Cottrell & Neuberg, 2005) a montré que lorsque la relation de réciprocité des échanges (avec les Français) était menacée, alors cela entraînait un sentiment de colère. C'est pourquoi nous soutenons que les chômeurs évoquent de la colère.

Pour la joie, nous avons choisi 4 groupes dont 2 étaient des exogroupes pour les participants et 2 autres étaient des endogroupes. En effet, nous souhaitons mesurer les

tendances comportementales envers l'endogroupe afin d'obtenir un pattern comportemental de base à partir duquel nous pourrions comparer les réactions envers les exogroupes. Toutefois, en plus de représenter le groupe d'appartenance des participants, l'endogroupe évoque également de la joie. Or, dans la mesure où nous posions l'hypothèse que les groupes déclenchent des tendances comportementales à partir de l'émotion évoquée (et non à partir de l'appartenance groupale), nous avons ajouté des exogroupes associés à la joie (i.e., les humanitaires et les sportifs). Parce qu'ils sont investis dans des actions visant à aider les autres, les humanitaires sont valorisés dans la société française et sont présumés évoquer de la joie. De même, les sportifs devraient évoquer de la joie dans la mesure où les sportifs de haut niveau sont souvent source d'admiration en France et la pratique du sport est fortement valorisée. Enfin, pour les endogroupes, nous avons choisi les Français et les étudiants.

Finalement, le degré d'identification aux groupes était mesuré afin de s'assurer que les participants ne s'identifiaient pas aux groupes évalués et s'identifiaient au groupe des Français (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout à 9 = tout à fait).

## **Résultats**

### *Mesures d'identification*

Les participants s'identifiaient fortement aux groupes des Français ( $M_{franç.} = 6.59$ ,  $ET_{franç.} = 2.33$ ) et des étudiants ( $M_{etud.} = 8.45$ ,  $ET_{etud.} = 1.11$ ) en comparaison avec les 8 exogroupes ( $ts > 6.49$ ,  $ps < .001$ ).

### *Mesures des émotions*

Nous avons mené les analyses en trois étapes (cf. Tableau 7 pour le détail des moyennes). La première étape consistait à comparer l'évaluation globale de chaque groupe que nous présumions être perçu positivement à l'évaluation globale de chaque groupe que

nous présumions être perçu négativement. Les analyses ont révélé que les groupes présumés positifs sont plus appréciés que les groupes présumés négatifs,  $ts > 7.03$ ,  $ps < .001$ ,  $\eta_{ps}^2 > .08$ .

La deuxième étape consistait à comparer les scores de chaque groupe sur l'émotion présumée aux scores des autres groupes sur cette même émotion. Par exemple, nous avons comparé le score de colère relatif aux politiciens aux scores de colère relatif aux clochards, aux Gitans, etc. Globalement, les comparaisons se sont révélées significatives,  $ts > 2.28$ ,  $ps < .03$ ,  $\eta_{ps}^2 > .19$ . Seul le groupe des Gitans évoque un niveau similaire de colère au groupe des chômeurs ( $M_{chomeurs} = 5.44$ ,  $M_{Gitans} = 6.03$ ),  $t(57) = -1.45$ ,  $p = .15$ ,  $\eta_p^2 = .04$ .

La troisième étape consistait à comparer le score de l'émotion pertinente présumée pour chaque groupe aux autres émotions évoquées par ce groupe. Par exemple, nous avons comparé le score de colère relatif aux politiciens aux scores de joie, de dégoût et de peur relatifs à ce groupe. Globalement, les comparaisons se sont révélées significatives,  $ts > 2.99$ ,  $ps < .004$ ,  $\eta_{ps}^2 > .14$ .<sup>13</sup> Seuls les clochards n'évoquent pas plus de dégoût physique que de peur ( $M_{degphy} = 6.19$ ,  $M_{peur} = 6.28$ ,  $t(57) = -0.39$ ,  $p = .70$ ). Malgré ce résultat, ce groupe évoque néanmoins deux émotions associées à la tendance à l'évitement.

---

<sup>13</sup> Comme attendu, les politiciens et les chômeurs évoquent plus de dégoût moral que de dégoût physique,  $ts > |5.72|$ ,  $ps < .001$ ,  $\eta_{ps}^2 > .36$ .

Tableau 7. Moyennes (et écarts-types) des émotions évoquées par les groupes sociaux.

Groupes	Emotions											
	Joie		Colère		Dégoût moral		Dégoût physique		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>5,47</b>	(1,43)	3,07	(1,50)	2,60	(1,59)	1,84	(1,11)	2,72	(1,66)	5,86	(1,36)
Français	<b>5,81</b>	(1,65)	4,60	(2,03)	4,29	(2,14)	2,21	(1,21)	3,50	(2,05)	6,00	(1,60)
Humanitaires	<b>6,34</b>	(1,92)	2,05	(1,21)	1,93	(1,18)	1,55	(0,94)	1,88	(1,29)	6,69	(1,38)
Sportifs	<b>6,78</b>	(1,40)	3,03	(1,97)	2,91	(1,82)	1,78	(1,03)	1,57	(0,88)	7,17	(1,23)
Chômeurs	2,24	(1,33)	<b>5,45</b>	(2,24)	<b>4,98</b>	(2,34)	2,62	(2,00)	2,52	(1,73)	3,09	(1,42)
Politiciens	2,84	(1,35)	<b>7,03</b>	(1,38)	<b>6,66</b>	(1,75)	2,86	(1,88)	4,90	(2,13)	2,95	(1,23)
Clochards	1,81	(1,06)	4,05	(2,03)	5,16	(2,15)	<b>6,19</b>	(1,99)	6,28	(1,99)	2,74	(1,28)
Obèses	2,86	(1,55)	3,05	(2,27)	4,33	(2,17)	<b>6,34</b>	(1,87)	2,09	(1,64)	4,12	(1,62)
Gitans	2,59	(1,32)	6,03	(1,99)	5,86	(1,97)	4,74	(2,15)	<b>7,28</b>	(1,45)	2,69	(1,23)
Schizophrènes	1,86	(1,26)	2,55	(1,97)	4,14	(2,44)	2,78	(2,25)	<b>7,36</b>	(1,80)	2,58	(1,45)

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe pour l'émotion présumée.

### Discussion

Dans l'ensemble, cette étude révèle que les groupes prétestés évoquent les émotions attendues. Nous les avons donc utilisé pour les études 2, 3 et 4. Seul le groupe des Gitans évoque un fort niveau de colère, indiquant une ambiguïté quant aux émotions qu'il suscite. Compte tenu des difficultés que nous avons rencontrées pour trouver des groupes évoquant principalement de la peur, nous avons utilisé ce groupe dans les trois études suivantes. Toutefois, l'ensemble des analyses statistiques a également été mené en excluant les données liées au groupe des Gitans. À l'exception de quelques différences mineures que nous précisons en note de bas de page, les résultats étaient globalement similaires à ceux des analyses menées sur les données de l'ensemble des groupes.

## *Etude 2*

### **Méthode**

#### *Participants*

Trente-deux étudiants en sciences humaines de l'université de Bordeaux ( $M_{age} = 20.53$  ;  $ET_{age} = 3.05$  ; 23 femmes) ont participé volontairement à l'étude ou dans le cadre de la validation de leurs travaux dirigés en méthodologie expérimentale. Leur vue était normale ou corrigée.

#### *Procédure*

Lors de leur arrivée au laboratoire, les participants signaient un formulaire de consentement puis étaient installés face à un écran cathodique 21" (fréquence de 100 Hz). L'expérimentateur lançait ensuite le programme et sortait de la pièce. Le programme leur indiquait qu'ils allaient prendre part à deux études indépendantes l'une de l'autre.

La première « étude » consistait à répondre à la tâche du joystick avec feedback (Rinck & Becker, 2007). Pour chaque essai, une série de lettres contenant ou pas une lettre majuscule (e.g., 'sefirigutTb' ; adaptée de Marien, Custers, Hassin, & Aarts, 2012) apparaissait au centre de l'écran (cf. Figure 3). La tâche consistait à détecter le plus rapidement et le plus précisément possible si la série de lettres contenait ou pas une lettre majuscule. La moitié des essais présentait des séries de lettres contenant une lettre majuscule, l'autre moitié ne contenait que des lettres minuscules. Les participants étaient informés qu'ils devaient répondre à l'aide du joystick. Dès que le participant poussait ou tirait le joystick, la série de lettres rétrécissait ou s'agrandissait de 10 points supplémentaires par rapport à la typographie initiale (Arial, 37) et cela, à 4 reprises. Dans le premier bloc, les participants avaient pour consigne de pousser le joystick vers l'avant si la série de lettres

contenait une majuscule et de tirer le joystick vers eux-mêmes si la série de lettres ne contenait pas de majuscule, et cela le plus rapidement et le plus exactement possible. Dans le deuxième bloc, la consigne était inversée. L'ordre des consignes était contrebalancé entre les participants. Les participants commençaient par une série d'entraînement de 20 essais (contenant les 10 noms de groupes présentés 1 fois en approche et 1 fois en évitement) puis complétaient deux blocs de 120 essais chacun. Pour chaque essai, un point de fixation apparaissait pendant 1000, 1250, 1500, 1750 ou 2000 ms (la durée était aléatoirement déterminée). Puis, le participant voyait la série de lettres précédée par le nom d'un groupe présenté de manière très brève (20 ms). Le nom de groupe était pré- et post-masqué pendant 50 ms par une série de signes (#@#@#@#@#@). La série de lettres restait affichée jusqu'à ce que le participant déclenche le joystick. Les noms de groupes correspondaient à ceux pré-testés dans l'étude pilote (i.e., étudiants et Français pour la joie associée à l'endogroupe ; humanitaires et sportifs pour la joie associée à l'exogroupe ; politiciens et chômeurs pour la colère ; obèses et clochards pour le dégoût ; Gitans et schizophrènes pour la peur). Dans chaque bloc, chaque groupe apparaissait 6 fois en approche et 6 fois en évitement, soit 24 fois par émotion.

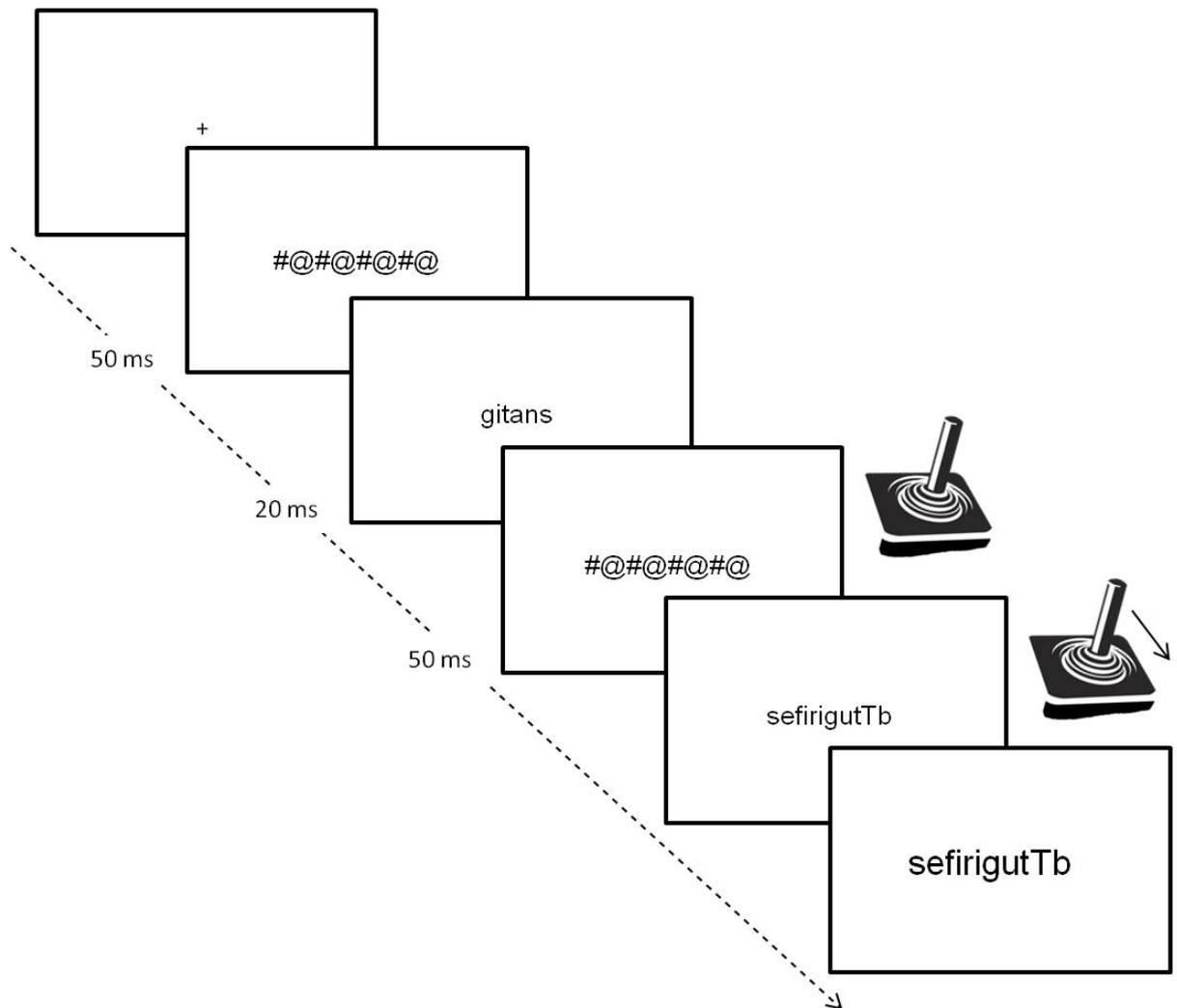


Figure 3. Tâche du joystick avec feedback utilisée dans l'étude 2.

Après la tâche d'approche / évitement, la « deuxième étude » commençait. Nous avons mesuré les sentiments qu'évoquait chaque groupe pour notre échantillon de participants. Pour cela, les participants devaient indiquer dans quelle mesure ils appréciaient chacun des groupes présentés dans la tâche 1 (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout, 9 = beaucoup). Puis, ils devaient indiquer dans quelle mesure ils ressentaient de la colère, du dégoût,<sup>14</sup> de la peur ou de la joie envers chaque groupe (échelle en 9 points ; 1 = pas du tout,

<sup>14</sup> Dans l'étude pilote, nous avons fait la distinction entre le « dégoût physique » et le « dégoût moral » afin de s'assurer que les groupes présumés évoquer de la colère n'étaient pas associés au dégoût physique mais au dégoût moral. Dans la mesure où dans la présente étude, nous nous intéressons uniquement au dégoût

9 = beaucoup). Ces mesures personnelles offraient une seconde possibilité de tester l'hypothèse d'activation émotionnelle des tendances comportementales. En effet, nos groupes ont été sélectionnés à partir de données normatives. Or, il est probable que, parmi notre échantillon, certains participants ont évalué les groupes de manière différente de la norme, du fait de leurs relations particulières (directes ou indirectes) avec eux. Aussi, les scores d'évaluation personnelle devraient varier entre les participants. De ce fait, si l'hypothèse d'activation émotionnelle des tendances comportementales est juste, l'émotion personnellement ressentie envers un groupe devrait guider la tendance comportementale individuelle déclenchée envers ce groupe. Précisons que les groupes étaient présentés dans un ordre aléatoire et que l'ordre des items mesurant les émotions était fixe au sein de chaque groupe (i.e., ordre alphabétique ; colère, dégoût, joie, peur).

Ensuite, les participants indiquaient dans quelle mesure ils s'identifiaient à chaque groupe (1 = pas du tout ; 9 = beaucoup ; les groupes étaient présentés dans un ordre aléatoire) et remplissaient l'échelle de mesure de motivation à contrôler ses préjugés (Plant & Devine, 1998 ; cf. Annexe 3). Les participants répondaient sur une échelle en 9 points (1 = pas du tout d'accord ; 9 = tout à fait d'accord) et les items étaient présentés dans un ordre aléatoire. Les échelles d'identification et de motivation à contrôler ses préjugés étaient contrebalancées.

À la fin de l'étude, la conscience des amorces était vérifiée par une tâche de discrimination. La même séquence masque/amorce/masque que celle présentée dans la tâche 1 était proposée aux participants. Cependant, la consigne indiquait cette fois-ci de déterminer quel mot avait été présenté parmi deux propositions. Les mots étaient les noms de groupes ou des mots ressemblant dans la forme aux noms de groupes mais avec une

---

physique, il nous semblait que le terme de « dégoût » se suffisait à lui-même pour évoquer du dégoût physique.

signification différente (e.g., schizophrènes / stratosphères). Chacun des 20 mots était présenté 2 fois, produisant un total de 40 essais. Finalement, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

## **Résultats**

### *Vérification de la non-conscience*

Les scores d'exactitude ne diffèrent pas significativement du niveau de chance (50 %),  $M = .51$ ,  $ET = 0.04$ ,  $t(31) = 0.77$ ,  $p = .45$ . Il est donc peu probable que les participants aient perçu les amorces de manière consciente.

### *Temps de réponse*

Les réponses incorrectes (3.22 %) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (0.98 %) ont été exclus des analyses, après quoi nous avons inversé les temps de réponse.<sup>15</sup> Nous avons ensuite créé un score par émotion en moyennant les temps de réponses des deux groupes composant chaque émotion. À partir de ce score moyen, nous avons calculé quatre scores distincts. Les deux premiers ont été calculés en fonction de la compatibilité ou de l'incompatibilité entre l'émotion évoquée par les groupes et la tendance comportementale associée (*compatible* : joie-tirer, colère-tirer, dégoût-pousser, peur-pousser / *incompatible* : joie-pousser, colère-pousser, dégoût-tirer, peur-tirer). Les deux autres scores ont été calculés en fonction de la compatibilité ou de l'incompatibilité entre la valence évoquée par les groupes et la tendance comportementale associée (*compatibilité* : joie-tirer, colère-pousser, dégoût-pousser, peur-pousser / *incompatibilité* : joie-pousser, colère-tirer, dégoût-tirer, peur-tirer).

---

<sup>15</sup> Les temps de réponse ont été inversés parce que cette méthode de transformation permet d'améliorer leur distribution, et ainsi réduire l'impact des temps de réponse extrêmes sur les analyses (Ratcliff, 1993). Les temps de réponse ont été également inversés dans les études 3 à 5 pour cette même raison. Afin d'améliorer la lisibilité des résultats, les indices statistiques (i.e.,  $M$ ,  $ET$ ,  $b$ ) sont reportés sans transformation.

Les analyses statistiques ont été réalisées en deux temps. Une première analyse a été menée sur les scores de compatibilité-incompatibilité « émotion », puis une deuxième analyse a été menée sur les scores de « valence ». Si les tendances comportementales sont activées sur la base de l'émotion évoquée par les groupes, les participants devraient être plus rapides pour les essais compatibles « émotion » que pour les essais incompatibles « émotion ». En revanche, ils devraient être plus rapides pour les essais compatibles « valence » que pour les essais incompatibles « valence » si les tendances comportementales sont activées sur la base de la valence évoquée.

Nous avons conduit la première ANOVA sur les temps de réponse inversés 2 (Ordre de la consigne : tirer-majuscule dans bloc 1/tirer-minuscule dans bloc 2 vs. tirer-minuscule dans bloc 1/tirer-majuscule dans bloc 2) x 2 (Bloc : bloc 1 vs. bloc 2) x 2 (Compatibilité émotion : compatible vs. incompatible) avec les deux dernières variables en intra-sujet. Les résultats indiquent que les participants ont été plus rapides pour répondre dans le bloc 2 ( $M = 620$  ms,  $ET = 103$  ms) que dans le bloc 1 ( $M = 637$  ms,  $ET = 102$  ms ;  $F(1,30) = 5.70$ ,  $p = .02$ ,  $\eta_p^2 = .16$ ). Cet effet est modéré par l'ordre de la consigne,  $F(1,30) = 4.57$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .13$ , indiquant qu'il émerge uniquement dans la condition « tirer-minuscule dans bloc 1/tirer-majuscule dans bloc 2 »,  $F(1,30) = 10.91$ ,  $p = .002$ ,  $\eta_p^2 = .27$ . Concernant plus précisément le test de nos hypothèses, l'effet de compatibilité en fonction de l'émotion n'est pas significatif,  $F(1,30) = 0.04$ ,  $p = .84$ .<sup>16</sup> Aucun autre effet n'a émergé de l'analyse,  $F_s < 0.55$ ,  $p_s > .46$ .<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Nous avons également testé cet effet sans les participants qui déclaraient s'identifier fortement à au moins un des exogroupes évoquant des émotions négatives (score > 6). Le pattern de résultats reste similaire,  $F(1,25) = 0.02$ ,  $p = .89$ .

<sup>17</sup> L'interaction Compatibilité x Bloc x Ordre de la consigne est néanmoins tendancielle,  $F(1,30) = 3.72$ ,  $p = .06$ ,  $\eta_p^2 = .11$ . Dans le bloc 1, l'interaction Compatibilité x Ordre,  $F(1,30) = 5.18$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .15$ , indique des temps de réponse tendanciellement plus rapides pour les essais incompatibles que pour les essais compatibles, mais uniquement en condition « tirer-minuscule dans bloc 1/tirer-majuscule dans bloc 2 »,  $F(1,30) = 3.69$ ,  $p = .06$ ,  $\eta_p^2 = .11$ . Dans le bloc 2, l'interaction n'est pas significative,  $F(1,30) = 0.62$ ,  $p = .44$ .

La seconde ANOVA, identique à la précédente mais menée sur les scores de valence, indique que l'effet de compatibilité « valence » n'est pas significatif,  $F(1,30) = 2.45$ ,  $p = .13$ . Aucun autre effet n'a émergé des analyses,  $F_s > 1.13$ ,  $p_s > .29$ .<sup>18</sup>

### *Analyses de modération*

Avant de mener une régression testant l'effet modérateur de l'identification aux endogroupes et de la motivation à contrôler ses préjugés sur l'effet de compatibilité, nous avons vérifié que les participants s'identifiaient fortement à leurs endogroupes ( $M_{etud} = 8.44$ ,  $ET_{etud} = 1.01$  ;  $M_{franç.} = 6.97$ ,  $ET_{franç.} = 1.87$ ) en comparaison avec les 8 exogroupes ( $t_s > 4.03$ ,  $p_s < .001$ ). Ensuite, nous avons conduit une analyse factorielle en extrayant les facteurs par la méthode du maximum de vraisemblance associée à une rotation varimax sur les dix items de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés (après avoir renversé le score d'un item inversé). Un item ne saturait sur aucun facteur<sup>19</sup> et un autre item saturait à un niveau similaire sur les deux dimensions de l'échelle.<sup>20</sup> Nous avons donc exclu ces deux items des analyses. Une nouvelle analyse avec les huit items restants a fait émerger deux facteurs reflétant les dimensions internes (36% de la variance ;  $\omega = .68$ ) et externes (23% de la variance ;  $\omega = .84$ ) de l'échelle. Ensuite, nous avons créé 2 scores composites en moyennant les items de la dimension interne et les items de la dimension externe.

Enfin, nous avons régressé la différence entre les scores compatibles et incompatibles « émotion » ( $D_{emo}$ ) sur les scores d'identification aux étudiants, les scores

---

<sup>18</sup> Seule l'interaction Compatibilité x Bloc x Ordre de la consigne a émergé des analyses,  $F(1,30) = 9.76$ ,  $p = .003$ ,  $\eta_p^2 = .24$ . Dans le bloc 1, l'interaction Compatibilité x Ordre de la consigne est significative,  $F(1,30) = 9.48$ ,  $p = .004$ ,  $\eta_p^2 = .24$ , indiquant des réponses plus rapides pour les essais incompatibles en comparaison aux essais compatibles, et cela uniquement dans la condition « tirer-MAJ dans bloc 1/tirer-MIN dans bloc 2 »,  $F(1,30) = 9.44$ ,  $p = .004$ ,  $\eta_p^2 = .24$ . Dans le bloc 2, l'interaction Compatibilité x Ordre de la consigne n'est pas significative,  $F(1,30) = 1.01$ ,  $p = .32$ .

<sup>19</sup> « J'essaie de ne pas agir de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur en raison de la pression sociale ».

<sup>20</sup> « Si j'agissais de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur, je serais préoccupé par le fait que les gens puissent m'en vouloir ».

d'identification aux Français, les deux scores de motivation (les prédicteurs ont été préalablement centrés) ainsi que sur leurs interactions. Ni les effets principaux de la motivation interne et externe, ni ceux de l'identification aux Français et aux étudiants ne modèrent l'effet de compatibilité émotion,  $bs < |11.78|$ ,  $ts < |1.17|$ ,  $ps > .25$ .<sup>21</sup> Nous avons ensuite mené une seconde régression sur la différence entre les scores compatibles et incompatibles « valence » ( $D_{val}$ ) en incluant les mêmes prédicteurs. De nouveau, aucun effet principal ne s'est révélé être significatif,  $bs < |14.31|$ ,  $ts < |1.09|$ ,  $ps > .29$ .

### *Evaluations personnelles*

Afin de tester dans quelle mesure les évaluations personnelles des groupes prédisent les tendances comportementales déclenchées au niveau individuel, nous avons mené des analyses multi-niveaux. Les réponses incorrectes (3.22 %) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (0.98 %) ont été exclus des analyses, après quoi les temps de réponse ont été inversés. Nous avons testé un modèle multi-niveaux incluant les temps de réponse en tant que variable dépendante, le comportement (code de contraste : approche = 0.5 ; évitement = -0.5), les évaluations émotionnelles (i.e., global, colère, dégoût, peur, joie ; préalablement centrées) et les cinq interactions entre le comportement et chaque évaluation émotionnelle en tant que facteurs fixes, ainsi que les groupes et les participants en facteurs aléatoires (intercept et pente en fonction du facteur fixe Comportement).<sup>22</sup> Les analyses révèlent que l'effet principal du comportement est significatif,  $b = -10.74$ ,  $t(628) = 2.16$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .007$ , indiquant une facilitation pour

<sup>21</sup> Etant donné que nous n'avions pas d'hypothèse sur les effets d'interaction, l'ensemble des résultats ne sont pas précisés dans le texte principal. Ces derniers sont disponibles en Annexe 4.

<sup>22</sup> Afin d'obtenir le modèle le plus parcimonieux, nous avons testé les effets aléatoires et retiré du modèle ceux qui n'avaient pas d'impact sur la variance. Le test de ces effets a révélé que l'intercept,  $\chi^2(1) = 1050.5$ ,  $p < .001$ , et la pente,  $\chi^2(1) = 53.34$ ,  $p < .001$ , des participants variaient de manière significative. En revanche, leur corrélation n'était pas significative,  $\chi^2(1) = 0.32$ ,  $p = .57$ , de même que l'intercept et la pente des groupes,  $\chi_s^2(1) < 0.18$ ,  $ps > .67$ . Par conséquent, le facteur groupe ainsi que le paramètre estimant la corrélation entre la pente et l'intercept des participants ont été retirés du modèle final.

l'approche ( $M = 623$  ms,  $ET = 104$  ms) en comparaison à l'évitement ( $M = 634$  ms,  $ET = 110$  ms). De plus, l'effet principal de l'évaluation du dégoût est marginal,  $b = -2.65$ ,  $t(628) = 1.70$ ,  $p = .09$ ,  $\eta_p^2 = .004$ . Plus les participants ressentent du dégoût, plus ils répondent rapidement. Concernant plus spécifiquement le test de nos hypothèses, les résultats indiquent que l'interaction entre le comportement et la colère est significative,  $b = 3.80$ ,  $t(628) = -2.30$ ,  $p = .02$ ,  $\eta_p^2 = .008$ . Nous avons donc testé l'effet du comportement en centrant la colère à un écart-type au dessus de la moyenne, puis à un écart-type en dessous de la moyenne. Les résultats révèlent que la colère prédit significativement la différence entre l'approche et l'évitement, qu'elle soit centrée à - 1 écart-type,  $b = -33.05$ ,  $t(628) = 3.10$ ,  $p = .002$ ,  $\eta_p^2 = .01$ , ou à + 1 écart-type,  $b = -14.39$ ,  $t(628) = 2.66$ ,  $p = .01$ ,  $\eta_p^2 = .004$ . Les participants vont donc plus vite pour approcher plutôt qu'éviter et cet effet diminue lorsque le niveau de colère augmente. En revanche, aucun autre effet n'a émergé des analyses,  $bs < |2.27|$ ,  $ts < |1.31|$ ,  $ps > .19$ .

### **Discussion**

Cette étude avait pour but de tester l'activation émotionnelle des tendances comportementales envers les groupes sociaux à l'aide de la tâche du joystick, tâche classiquement utilisée pour mesurer les tendances à l'approche et à l'évitement (e.g., Chen & Bargh, 1999 ; Rinck & Becker, 2007). Malheureusement, les résultats n'ont pas révélé les effets attendus, que ce soit pour l'analyse des tendances comportementales basée sur les groupes sélectionnés à partir de l'émotion majoritaire qu'ils évoquent, ou pour l'analyse basée sur les évaluations émotionnelles personnelles. Seule l'émotion de colère s'est révélée être prédictrice des tendances comportementales. Toutefois, le fait que ce résultat soit isolé le rend peu interprétable dans la mesure où, selon notre hypothèse, chaque émotion spécifique aurait dû prédire le score d'approche-évitement.

Il est possible que l'échec de cette étude soit en partie dû à la présentation très brève des groupes. En effet, un simple clignement de l'œil peut empêcher la perception de l'amorce. Par conséquent, certains essais pourraient ne pas avoir été perçus, réduisant ainsi la probabilité d'obtenir des effets d'amorçage. Une autre explication pourrait provenir de la tâche du joystick que nous avons mise en place. En effet, l'enregistrement des temps de réponse n'était déclenché qu'à partir du moment où le joystick atteignait un certain angle d'inclinaison (environ 15°). Cette programmation visait à éviter que les temps de réponse ne soient enregistrés à chaque micromouvement du bras des participants. Ce léger décalage a pu réduire la précision des mesures et conduire ainsi à l'échec de cette étude. Bien que cette interprétation reste spéculative, nous avons abandonné cette tâche pour tester de nouveau nos hypothèses en utilisant la tâche du bonhomme (Krieglmeyer & Deutsch, 2010). Cette tâche s'est révélée être particulièrement efficace pour mesurer les tendances comportementales d'approche et d'évitement (Krieglmeyer & Deutsch, 2010).

### ***Etudes menées avec la tâche du bonhomme***

La tâche du bonhomme consiste à rapprocher ou éloigner un bonhomme d'un stimulus présenté au centre de l'écran, et cela, le plus rapidement possible. La première étude présentait les noms de groupes de manière consciente mais la consigne n'orientait pas le participant vers le traitement sémantique du nom. Cette nouvelle consigne permettait de limiter le contrôle des réponses lié au biais de désirabilité sociale tout en optimisant la perception des groupes. Ensuite, la deuxième étude mesurait également les tendances comportementales envers les groupes sociaux mais en présentant les groupes de manière non consciente. Au préalable, une étude pilote a été menée afin de s'assurer de la validité de la tâche du bonhomme.

## *Etude pilote*

### **Méthode**

#### *Participants*

Quinze participants ont pris part volontairement à l'étude pilote ( $M_{age} = 23.20$  ;  $ET_{age} = 2.65$  ; 10 femmes). Tous avaient une vue normale ou corrigée.

#### *Procédure*

Dès leur arrivée au laboratoire, les participants remplissaient un formulaire de consentement, puis étaient installés devant un écran d'ordinateur 21" (fréquence de 100Hz). L'expérimentateur lançait le programme et quittait la pièce. L'étude pilote avait pour but de valider la tâche du bonhomme adaptée de Krieglmeyer et Deutsch (2010 ; cf. Figure 4). Pour chaque essai, un mot était présenté au centre de l'écran assorti d'un bonhomme placé aléatoirement à gauche ou à droite du mot (à une distance de 12 cm du centre du mot). Le bonhomme apparaissait à droite pour la moitié des essais et à gauche pour l'autre moitié. La tâche consistait à identifier le plus rapidement et le plus précisément possible si le mot était positif ou négatif. Dans un bloc d'essais, la consigne indiquait de déplacer le bonhomme vers le mot lorsque celui-ci était positif et déplacer le bonhomme loin du mot lorsque celui-ci était négatif. Dans un autre bloc, la consigne était inversée (i.e., éviter-positif, approcher-négatif). L'ordre des blocs était contrebalancé.

Afin d'approcher ou éloigner le bonhomme, les participants devaient appuyer plusieurs fois sur la flèche de droite ou sur la flèche de gauche du clavier selon l'emplacement du bonhomme. La flèche de droite déplaçait le bonhomme vers la droite tandis que la flèche de gauche déplaçait le bonhomme vers la gauche. Chaque appui provoquait un mouvement alternatif des jambes du bonhomme donnant l'impression qu'il marchait. Les participants devaient appuyer 3 fois sur la touche, à la suite de quoi l'essai

suisant démarrait. La variable dépendante était le temps de latence entre l'apparition du mot et le premier appui sur la touche. Les participants commençaient par une série de 4 essais, puis répondaient à chaque bloc composé de 40 essais chacun. Pour chaque essai, un point de fixation apparaissait pendant 1000, 1250, 1500, 1750 ou 2000 ms (le temps de présentation du point de fixation était déterminé de manière aléatoire). Puis le mot et le bonhomme s'affichaient et le participant donnait sa réponse.

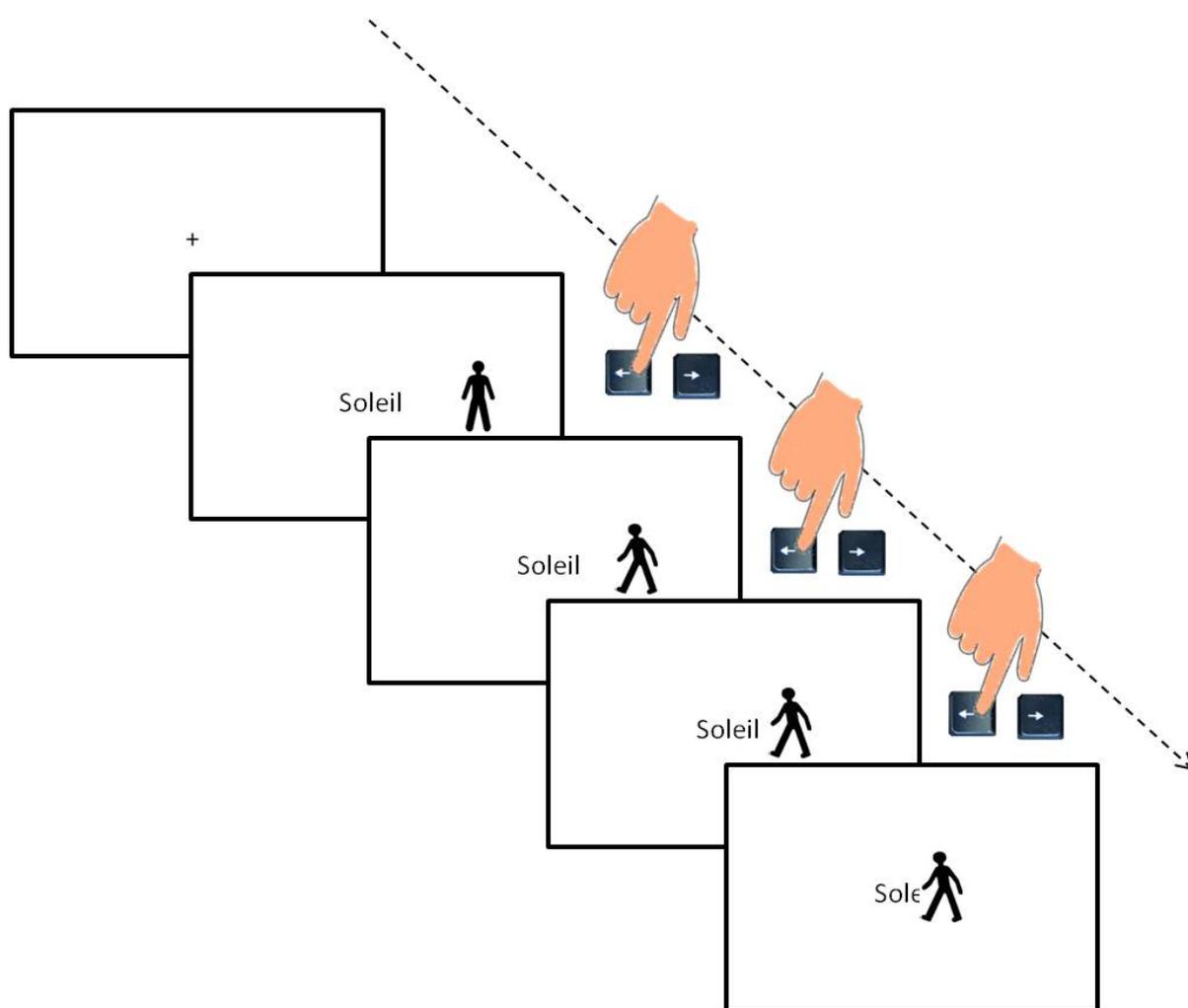


Figure 4. Tâche du bonhomme adapté de Krieglmeyer et Deutsch (2010). La figure représente la condition dans laquelle la consigne indiquait de « déplacez le bonhomme vers le mot positif » ou « déplacez le bonhomme loin du mot négatif ».

Les mots utilisés étaient 10 mots négatifs (i.e., guerre, accident, maladie, torture, misère, malheur, mort, cercueil, tombe, meurtre) et 10 mots positifs (i.e., soleil, santé, réussite, sourire, beauté, joie, bonheur, plaisir, plage, vacances). Ces mots ont été prétestés auprès d'un échantillon d'étudiants indépendants de l'étude ( $N = 57$  ;  $M_{age} = 20.28$  ;  $ET_{age} = 2.66$  ; 56 femmes) sur la dimension de valence (échelle en 9 points ; - 4 = très négatif ; + 4 = très positif). Les mots présumés positifs ont été jugés significativement plus positifs,  $M = 3.11$ ,  $ET = 0.42$ , que les mots présumés négatifs,  $M = -3.49$ ,  $ET = 0.46$ ,  $t(55) = 68.96$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .57$ .<sup>23</sup> Le nombre moyen de lettres des mots positifs ( $M = 6.2$ ,  $ET = 1.32$ ) ne différait pas significativement du nombre moyen de lettres des mots négatifs ( $M = 6.5$ ,  $ET = 1.27$ ),  $t(18) = 0.52$ ,  $p = .52$ , de même que la fréquence de chaque groupe de mots ( $M_{nég} = 95.54$ ,  $ET_{nég} = 113.90$ ,  $M_{pos} = 75.99$ ,  $ET_{pos} = 46.97$ ),  $t(18) = 0.50$ ,  $p = .62$ . Dans chaque bloc, chaque mot était présenté 2 fois en condition approche et 2 fois en condition évitement. Avant de partir, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

## **Résultats**

### *Temps de réponse*

Les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (1.92%) ainsi que les erreurs (6%) ont été retirés des analyses. Nous avons conduit une ANOVA (sur les temps de réponse inversés) 2 (Valence des mots : positive vs. négative) x 2 (Comportement : approche vs. évitement) x 2 (Ordre de la consigne : approche-positif dans le bloc 1 / approche-négatif dans le bloc 2 vs. approche-négatif dans le bloc 1 / approche-positif dans le bloc 2). Les analyses révèlent que les participants ont été plus rapides pour approcher

---

<sup>23</sup> Seul le mot « beauté » ne figurait pas dans le prétest. Toutefois, les résultats présentés ci-dessous sont maintenus lorsque les temps de réponse relatifs à ce mot sont exclus des analyses (effet d'interaction Valence x Comportement,  $F(1, 13) = 17.91$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .58$ ).

( $M = 749$  ms,  $ET = 73$  ms) plutôt que pour éviter les mots ( $M = 794$  ms,  $ET = 86$  ms),  $F(1, 13) = 17.45$ ,  $p = .006$ ,  $\eta_p^2 = .57$ . L'interaction entre l'ordre de la consigne et la valence,  $F(1, 13) = 9.77$ ,  $p = .008$ ,  $\eta_p^2 = .43$ , indique que les participants ont été plus rapides pour répondre aux mots négatifs ( $M = 739$  ms,  $ET = 90$  ms) plutôt que positifs ( $M = 781$  ms,  $ET = 77$  ms) dans la condition « approche-positif dans le bloc 1 / approche-négatif dans le bloc 2 »,  $F(1, 13) = 10.77$ ,  $p = .006$ ,  $\eta_p^2 = .45$ . En revanche, cet effet n'apparaît pas dans la condition « approche-négatif dans le bloc 1 / approche-positif dans le bloc 2 »,  $F(1, 13) = 1.14$ ,  $p = .30$ .

Plus intéressant pour notre propos, l'interaction Valence des mots x Comportement est significative,  $F(1, 13) = 18.81$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .59$  (cf. Figure 5). Les participants ont été plus rapides pour approcher les mots positifs ( $M = 706$  ms,  $ET = 50$  ms) que les mots négatifs ( $M = 770$  ms,  $ET = 129$  ms),  $F(1, 13) = 10.77$ ,  $p = .006$ ,  $\eta_p^2 = .45$ , alors qu'ils ont été plus rapides pour éviter les mots négatifs ( $M = 707$  ms,  $ET = 78$  ms) que les mots positifs ( $M = 858$  ms,  $ET = 129$  ms),  $F(1, 13) = 23.36$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .64$ . Aucun autre effet ne s'est révélé significatif,  $F_s < 2.79$ ,  $p_s > .12$ .

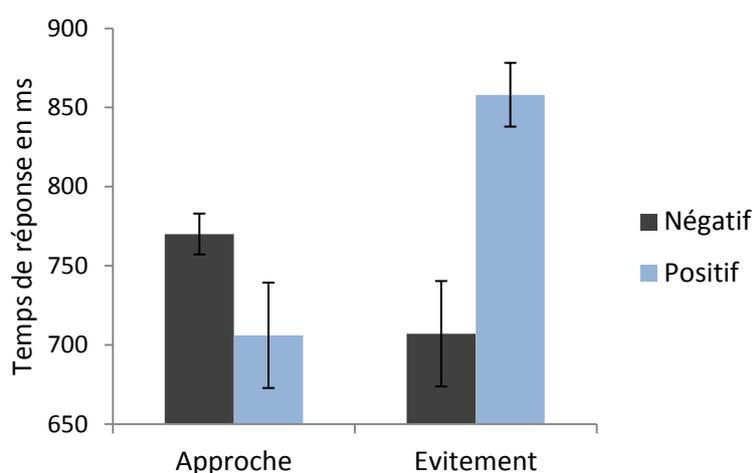


Figure 5. Temps de réponse (en millisecondes) en fonction du comportement et de la valence des mots. Les barres représentent les erreurs standards.

## **Discussion**

L'étude pilote avait pour but de valider la tâche du bonhomme comme outil de mesure des tendances précoces à l'approche et à l'évitement. Les résultats ont répliqué les effets classiquement observés dans la littérature (e.g., Krieglmeyer, De Houwer, & Deutsch, 2011 ; Neumann & Strack, 2000), c'est-à-dire une facilitation pour les comportements d'approche envers les mots positifs et pour les comportements d'évitement envers les mots négatifs. Nous avons donc utilisé cette tâche dans les études 3 et 4.

## **Etude 3**

### **Méthode**

#### *Participants*

Trente participants ont pris part volontairement à l'étude ou dans le cadre de la validation de leurs travaux dirigés de méthodologie expérimentale ( $M_{age} = 19.62$  ;  $ET_{age} = 2.64$  ; 19 femmes). Tous avaient une vue normale ou corrigée.

#### *Procédure*

Comme dans l'étude précédente, les participants étaient installés dans un box d'expérimentation face à un écran cathodique 21" (fréquence de 100 Hz) après avoir signé un formulaire de consentement. L'expérimentateur lançait ensuite le programme et sortait de la pièce. Le programme leur indiquait qu'ils allaient prendre part à deux études indépendantes l'une de l'autre, la première étant une tâche de détection de lettres et l'autre une étude d'opinion.

La « première étude » avait pour but de mesurer les tendances comportementales. La tâche consistait à détecter le plus rapidement et le plus précisément possible si le mot présenté à l'écran contenait ou non une lettre majuscule. Le mot était un nom de groupe

social. Pour la moitié des participants, la consigne était de déplacer le bonhomme vers le mot si celui-ci contenait une majuscule (50% des essais) et de déplacer le bonhomme loin du mot si celui-ci ne contenait pas de majuscule. La consigne était inversée pour l'autre moitié des participants. Après avoir effectué une série de 20 essais, les participants complétaient deux blocs identiques entrecoupés d'une pause. Chaque bloc comprenait 120 essais. La série d'essais contenait les 10 noms de groupes présentés 1 fois en approche et 1 fois en évitement.

Les groupes étaient identiques à ceux utilisés dans l'étude précédente. Ils évoquaient majoritairement de la colère (i.e., politiciens, chômeurs), du dégoût (i.e., obèses, clochards), de la peur (i.e., Gitans, schizophrènes) ou de la joie (i.e., associée à l'exogroupe : humanitaires, sportifs ; associée à l'endogroupe : étudiants, Français). Dans chaque bloc, chaque groupe était présenté 6 fois en approche et 6 fois en évitement, soit 24 essais par émotion.

Immédiatement après la tâche du bonhomme, la « deuxième étude » commençait. Les émotions envers les groupes, l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés et l'identification aux groupes étaient mesurées de la même manière que dans l'étude 2. Finalement, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

## **Résultats**

### *Temps de réponse*

Les réponses incorrectes (4.58%) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (3.87%) ont été exclus des analyses. La procédure de traitement statistique suivait strictement celle décrite dans l'étude 2 (section Résultats – Temps de réponse). Nous avons conduit une première ANOVA (sur les temps de réponse inversés) 2 (Consigne : approche-majuscules / évitement-minuscules vs. approche-minuscules /

évitement-majuscules) x 2 (Bloc : bloc 1 vs. bloc 2) x 2 (Compatibilité émotion : compatibles vs. incompatibles) avec les deux dernières variables en intra-sujet. Les analyses révèlent que les participants ont été plus rapides dans le bloc 2 ( $M = 719$  ms,  $ET = 109$  ms) comparé au bloc 1, ( $M = 735$  ms,  $ET = 104$  ms),  $F(1, 28) = 5.95$ ,  $p = .02$ ,  $\eta_p^2 = .17$ . De plus, l'effet principal de la consigne est tendanciel,  $F(1, 28) = 3.85$ ,  $p = .06$ ,  $\eta_p^2 = .12$ , indiquant que les participants ont été plus rapides dans la condition « approcher-majuscule » ( $M = 692$  ms,  $ET = 101$  ms) comparée à la condition « approcher-minuscule » ( $M = 761$  ms,  $ET = 101$  ms).

Quant au test de nos hypothèses, l'effet de compatibilité « émotion » s'est révélé être significatif,  $F(1, 28) = 7.40$ ,  $p = .01$ ,  $\eta_p^2 = .21$ . Les participants ont été plus rapides lorsque les essais étaient compatibles ( $M = 723$  ms,  $ET = 109$  ms) plutôt qu'incompatibles ( $M = 731$  ms,  $ET = 102$  ms).<sup>24</sup> Les autres effets ne sont pas significatifs,  $F_s < 1.69$ ,  $p_s > .20$ .

La seconde ANOVA a été menée avec les temps de réponse moyennés en fonction de la compatibilité « valence ». L'effet de compatibilité « valence » s'est révélé être significatif,  $F(1, 28) = 5.48$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .12$ , mais dans un sens non attendu. Les participants ont été plus rapides pour les essais incompatibles ( $M = 723$  ms,  $ET = 98$  ms) que pour les essais compatibles ( $M = 730$  ms,  $ET = 104$  ms).<sup>25</sup> Aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.80$ ,  $p_s > .19$ .

### *Analyses de modération*

De même que dans l'étude 2, nous avons testé l'effet modérateur de l'identification aux endogroupes et de la motivation à contrôler ses préjugés sur l'effet de compatibilité « émotion » et « valence ». Auparavant, nous avons vérifié que les participants s'identifiaient

<sup>24</sup> Sans les temps de réponse liés au groupe des Gitans, cet effet est maintenu,  $F(1, 28) = 10.30$ ,  $p = .003$ ,  $\eta_p^2 = .27$ . Ceci est également le cas lorsque les participants fortement identifiés à au moins un des exogroupes négatifs (score > 6) sont exclus des analyses,  $F(1, 23) = 5.14$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .18$ .

<sup>25</sup> Cet effet est similaire sans les participants fortement identifiés aux exogroupes négatifs,  $F(1, 23) = 4.36$ ,  $p = .05$ ,  $\eta_p^2 = .16$ .

fortement à leurs endogroupes ( $M_{etud.} = 8.40$ ,  $ET_{etud.} = 1.07$  ;  $M_{franç.} = 7.50$ ,  $ET_{franç.} = 1.66$ ) en comparaison avec les 8 exogroupes ( $ts > 5.09$ ,  $ps < .001$ ).

Ensuite, nous avons mené une analyse factorielle en extrayant les facteurs par la méthode du maximum de vraisemblance avec une rotation varimax sur les 10 items de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés (après avoir renversé le score d'un item inversé). Un item prévu pour mesurer la motivation interne saturait sur la dimension externe.<sup>26</sup> Nous avons donc exclu cet item et mené une nouvelle analyse factorielle sur les 9 items restants. Deux facteurs ont émergé reflétant les dimensions internes (21% de la variance ;  $\omega = .77$ ) et externes (31% de la variance ;  $\omega = .84$ ) de l'échelle, à partir desquels nous avons créé deux scores composites. Puis, nous avons régressé chaque différence entre les temps de réponse compatibles et incompatibles ( $D_{emo}$  puis  $D_{val}$ ) sur l'identification aux étudiants, aux Français, sur les deux dimensions de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés (après avoir centré les prédicteurs) et sur leurs interactions. Pour la compatibilité « émotion », aucun facteur ne modère l'effet de compatibilité,  $bs < |4.08|$ ,  $ts < |0.88|$ ,  $ps > .39$ .<sup>27</sup> Pour la compatibilité « valence », l'identification au groupe des Français modère l'effet de compatibilité « valence »,  $M_{Dval} = 10.77$ ,  $b = -7.62$ ,  $t(29) = 2.37$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .16$ . Moins l'identification au groupe des Français est forte, plus la facilitation pour les essais incompatibles comparés aux essais compatibles est importante.<sup>28</sup> Les autres variables ne modèrent pas l'effet de compatibilité,  $bs < |4.15|$ ,  $ts < |1.55|$ ,  $ps > .14$ .

---

<sup>26</sup> « Selon mes valeurs personnelles, il est acceptable d'utiliser les stéréotypes à l'égard des personnes de couleur ».

<sup>27</sup> Les résultats des effets d'interactions sont disponibles en Annexe 5.

<sup>28</sup> Dans la mesure où il n'a été observé dans aucune des études suivantes, ce résultat semble plutôt être dû au hasard qu'à un réel effet modérateur de l'identification.

### *Evaluations personnelles*

Nous avons retiré les réponses incorrectes (4.58%) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (3.87%), puis nous avons inversé les temps de réponse. Ensuite, nous avons testé un modèle multi-niveaux incluant les temps de réponse en tant que variable dépendante, le comportement (code de contraste : approche = 0.5 ; évitement = -0.5), les évaluations émotionnelles (i.e., globale, colère, dégoût, peur, joie; préalablement centrées) et les cinq interactions entre le comportement et chaque évaluation émotionnelle en tant que facteurs fixes, ainsi que les groupes et les participants en tant que facteurs aléatoires (intercept et pente en fonction du facteur fixe Comportement).<sup>29</sup> L'effet principal du comportement s'est révélé significatif,  $b = -44.36$ ,  $t(588) = 6.73$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .07$ . Les participants ont été plus rapides pour répondre lorsqu'ils devaient approcher ( $M = 705$  ms,  $ET = 117$  ms) plutôt qu'éviter ( $M = 749$  ms,  $ET = 115$  ms). En revanche, ni les autres effets principaux,  $bs < |1.33|$ ,  $ts < |1.45|$ ,  $ps > .14$ , ni les effets d'interaction,  $bs < |2.77|$ ,  $ts < |0.84|$ ,  $ps > .40$ , n'ont émergé des analyses.

### **Discussion**

Conformément à notre hypothèse, cette étude révèle que la perception brève d'un groupe social déclenche des tendances comportementales précoces basées sur l'émotion évoquée par le groupe. Il apparaît que les groupes évoquant de la joie ou de la colère facilitent une tendance à l'approche alors que les groupes évoquant du dégoût ou de la peur facilitent de l'évitement. L'émotion spécifique semble donc orienter le comportement mis en place envers les groupes sociaux de manière très précoce, et cela quelle que soit la

---

<sup>29</sup> Les effets aléatoires pour l'intercept,  $\chi^2(1) = 828.24$ ,  $p < .001$ , et pour la pente,  $\chi^2(1) = 42.92$ ,  $p < .001$ , des participants étaient significatifs, de même que leur corrélation,  $r = .39$ ,  $\chi^2(1) = 3.75$ ,  $p = .05$ . Concernant l'effet aléatoire des groupes, l'intercept et la pente corrélaient fortement ( $r = 1$ ), ce qui indique que le modèle estimait un trop grand nombre de paramètres (Baayen, Davidson, & Bates, 2008). Nous avons donc simplifié le modèle en retirant l'effet aléatoire pour la pente des groupes tout en conservant le paramètre estimant l'effet aléatoire pour l'intercept des groupes,  $\chi^2(1) = 28.09$ ,  $p < .001$ . Le modèle final n'incluait donc pas l'effet aléatoire de la pente des groupes.

motivation à contrôler ses préjugés ou le degré d'identification à l'endogroupe. En conséquence, considérer que les tendances comportementales envers les groupes ne s'expriment qu'à travers des comportements d'approche affiliative ou d'évitement semble très restrictif et ne reflèterait pas la diversité des impulsions comportementales activées par la perception des exogroupes.

Les résultats révèlent également une facilitation pour l'approche des groupes perçus négativement et l'évitement des groupes perçus positivement. Bien que ce résultat puisse paraître surprenant, il s'explique simplement par le fait que les différences observées entre les scores de compatibilité « émotion » et « valence » proviennent uniquement des temps de réponse des groupes associés à la colère. Par conséquent, ce résultat signifie que les participants ont été plus rapides pour approcher (plutôt qu'éviter) les groupes évoquant de la colère au point d'inverser l'effet de compatibilité « valence ». L'effet obtenu avec le score de compatibilité « valence » n'infirme donc pas l'effet observé avec la compatibilité « émotion ».

En outre, les émotions que les individus déclarent personnellement ressentir envers les groupes ne prédisent pas les tendances comportementales déclenchées au niveau individuel. Cet échec pourrait être dû au fait que les réactions affectives précoces et les émotions déclarées envers les groupes sont le fruit de deux systèmes distincts l'un de l'autre. Selon le modèle APE (Associative Propositional Evaluation Model ; Gawronski & Bodenhausen, 2006, 2011), la réaction affective immédiate déclenchée par la perception d'un stimulus coïncide avec l'évaluation explicite de ce stimulus uniquement dans le cas où les croyances des individus sont cohérentes avec la réaction affective immédiate. En revanche, si les croyances ne s'accordent pas avec la réaction affective immédiate, l'état de dissonance créé par cette situation pousse l'individu à restaurer un état de consonance, par

exemple, en rejetant la réaction affective immédiate. Dans ce cas, l'évaluation explicite du stimulus est dissociée de la réaction affective immédiate. Par exemple, lorsque les individus revendiquent de fortes valeurs égalitaires et se perçoivent comme n'étant pas racistes, l'évaluation implicite du groupe des personnes noires (mesurée à l'aide de l'IAT) s'avère être négativement corrélée à l'évaluation explicite du groupe (mesurée à l'aide du feeling thermometer ; Gawronski, Peters, Brochu, & Strack, 2008). En revanche, la corrélation est positive lorsque les individus ne revendiquent pas de valeurs égalitaires ou se déclarent racistes.

Cette idée se retrouve dans la théorie du racisme aversif (Dovidio & Gaertner, 1986) qui stipule que les individus déclarant sincèrement être motivés à ne pas discriminer expriment malgré eux des réactions négatives implicites (Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson, & Howard, 1997 ; Dovidio, Kawakami, & Gaertner, 2002). Mais il semblerait que l'évaluation implicite n'ait pas les mêmes conséquences sur le comportement que l'évaluation explicite. L'évaluation captée par les mesures implicites guiderait le comportement non verbal alors que l'évaluation captée par les mesures explicites guiderait le comportement verbal envers l'exogroupe (Dovidio et al., 2002).

Dans l'ensemble, ces travaux indiquent que l'évaluation implicite de l'exogroupe est dissociée de l'évaluation explicite lorsque les individus possèdent des valeurs égalitaires. Nous pensons que c'est le cas pour la présente étude. En effet, les participants sont des étudiants pour lesquels les valeurs égalitaires sont, en général, importantes. En conséquence, les tendances comportementales précoces ne corrèleraient pas avec les évaluations émotionnelles auto-rapportées car les valeurs égalitaires défendues par les étudiants entreraient en conflit avec les réactions affectives précoces négatives. Dans ce cas, les réactions négatives précoces ne seraient pas transférées dans les évaluations

émotionnelles explicites (Gawronski et al., 2008), ce qui expliquerait l'échec de prédiction des évaluations émotionnelles personnelles.

Au soutien de cette hypothèse, l'examen des scores moyens des évaluations émotionnelles des différents groupes indique que les scores de mesures personnelles des groupes (cf. Annexe 6) évoquant une émotion négative sont globalement inférieurs aux scores mesurés dans l'étude pilote. Aussi, lorsqu'elles sont données d'un point de vue personnel, les évaluations émotionnelles se révèlent être moins extrêmes que lorsqu'elles sont données du point de vue des Français. Ceci laisse penser que les participants ont répondu de façon à ne pas se montrer discriminants. Finalement, si les évaluations émotionnelles personnelles ne prédisent pas les réactions affectives précoces, les évaluations implicites, telles que mesurées par des tâches associatives (e.g., IAT), seraient probablement plus efficaces car ce type de tâche réduit les possibilités de contrôle des réponses (e.g., liée à la volonté de ne pas être discriminant). Cette piste reste à investiguer dans de futures recherches.

Pour finir, il semble que les tendances comportementales précoces s'activent quelle que soit la motivation des individus à contrôler leurs préjugés. En accord avec la recherche de Vanman et ses collaborateurs (2004), les réactions comportementales face à l'exogroupe seraient impulsées même chez les individus motivés à ne pas être discriminants, ce qui ne serait pas le cas de l'attitude implicite mesurée à l'aide de l'IAT (Hausmann & Ryan, 2004). Cependant, étant donné que, dans la première tâche, les groupes sociaux étaient présentés de manière consciente et que les émotions explicites étaient mesurées avant l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés, les participants pouvaient facilement deviner qu'ils participaient à une tâche portant sur les préjugés. Il faut donc envisager qu'ils aient modifié leurs réponses à l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés afin de donner des

réponses socialement désirables. Ceci expliquerait le fait que la motivation à contrôler ses préjugés ne modère pas le biais comportemental.

En somme, cette étude apporte les premières preuves de l'extraction très précoce des émotions évoquées par les groupes. Néanmoins, le fait que les noms de groupes aient été présentés de manière consciente peut poser deux limites majeures. Premièrement, bien qu'aucun participant n'ait deviné le but réel de l'étude, tous ont déclaré qu'ils se doutaient que nous menions une étude sur le thème des préjugés lors du débriefing final. Ceci pourrait les avoir conduit à contrôler leurs réponses pendant la tâche d'approche et d'évitement. Deuxièmement, il est possible que les tendances comportementales ne soient impulsées que lorsque l'individu a conscience d'être face à un membre d'un groupe social. Si tel est le cas, cela implique qu'une fois la tendance comportementale déclenchée, les individus pourraient prendre conscience du lien entre le comportement initié et la catégorie d'appartenance de la personne, et ainsi rectifier volontairement leur comportement afin de ne pas se montrer discriminant. En revanche, si les tendances comportementales se déclenchent avant même d'avoir conscience de la présence de l'exogroupe, alors le comportement serait affecté sans que l'individu ne puisse agir sur celui-ci.

Etant donné que la tâche du bonhomme s'est révélée efficace pour mesurer les tendances comportementales à l'approche et à l'évitement, il était alors possible de tester l'activation non consciente des tendances comportementales, auparavant expérimentée dans l'étude 2. L'étude 4 était donc similaire à la précédente hormis le fait que les groupes étaient présentés de manière non consciente. Nous nous attendions à répliquer les résultats obtenus dans l'étude 3, c'est-à-dire une facilitation pour l'approche des groupes évoquant de la joie et de la colère et pour l'évitement des groupes évoquant du dégoût ou de la peur. En effet, l'extraction non consciente d'informations affectives a été montrée à plusieurs

reprises (e.g., Murphy & Zajonc, 1993 ; Winkielman, Berridge, & Wilbarger, 2005 ; Wyer & Calvini, 2011). Alors que dans la plupart de ces études la valence négative évoquée par les stimuli utilisés est confondue avec l'émotion spécifique (e.g., un groupe menaçant est associé à une valence négative et une émotion de peur), Alexopoulos et Ric (2007) ont montré que l'exposition non consciente à des stimuli évoquant une émotion spécifique entraînait des tendances comportementales congruentes avec l'émotion évoquée. En cohérence avec une vision incarnée des émotions (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005 ; Winkielman et al., 2015), cette étude indique que l'émotion spécifique peut être extraite avant même que l'individu n'ait conscience de la présence du stimulus.

#### *Etude 4*

##### **Méthode**

###### *Participants*

Quarante et un participants ont pris part volontairement à l'étude ou dans le cadre de la validation de leurs travaux dirigés de méthodologie expérimentale ( $M_{age} = 20.61$  ;  $ET_{age} = 2.68$  ; 34 femmes). Tous avaient une vue normale ou corrigée.

###### *Procédure*

Dès leur arrivée au laboratoire, les participants remplissaient un formulaire de consentement et étaient installés dans un box expérimental face à un écran cathodique de 21" (fréquence de 100 Hz). L'expérimentateur lançait ensuite le programme et sortait du box. La procédure était identique à l'étude précédente, hormis le fait que les groupes étaient présentés de manière subliminale. Les participants étaient exposés à une série de lettres contenant ou non une lettre majuscule (e.g., 'sefirigutTb'). Dans une première série d'essais, leur tâche consistait à déplacer le bonhomme vers la série de lettres si celle-ci contenait une

majuscule (50% des essais) et à l'éloigner de la série de lettres si celle-ci n'en contenait pas (50% des essais), et cela le plus rapidement et le plus exactement possible. Ces instructions étaient inversées dans la deuxième série d'essais. Tous les participants répondaient aux deux instructions et l'ordre des instructions était contrebalancé. Pour chaque série d'essais, les participants s'entraînaient en répondant à une série de 20 essais (composée d'un essai par groupe en approche et d'un essai par groupe en évitement), suivie de la série test composée de 120 essais. Chaque essai commençait par un point de fixation d'une durée aléatoire de 1000, 1250, 1500, 1750 ou 2000 ms. Puis, une série de lettres apparaissait, précédée par un nom de groupe présenté très brièvement (20 ms). Les noms de groupe étaient pré- et post-masqués pendant 50 ms par une série de # et de @ (i.e., #@#@#@#@#@). La série de lettres demeurait à l'écran jusqu'à ce que le participant donne sa réponse. Les noms des groupes et le nombre d'essais étaient les mêmes que pour l'étude précédente (i.e., par bloc, 6 essais en approche et 6 essais en évitement pour chaque groupe, soit 24 essais par émotion et par bloc). Les questionnaires proposés en seconde partie étaient identiques aux études 2 et 3.<sup>30</sup>

Finalement, la non-conscience des amorces était vérifiée à l'aide d'une tâche de discrimination. De même que dans la première tâche, les participants étaient exposés à un mot pré- et post-masqué, mais cette fois-ci avec le but de détecter quel mot était présenté parmi deux propositions. Les mots étaient les noms de groupes ou des mots de remplissage (mots de forme similaire aux noms de groupes mais de sens différent ; e.g., schizophrènes / stratosphères) présentés 2 fois chacun (soit 40 essais au total). Finalement, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

---

<sup>30</sup> La seule différence portait sur le fait que dans le questionnaire de mesure des émotions personnelles envers les groupes, les groupes ainsi que les émotions étaient présentés dans un ordre aléatoire alors que dans les études précédentes, seuls les groupes étaient présentés dans un ordre aléatoire.

## Résultats

### Vérification de la non-conscience

Les scores d'exactitude ne diffèrent pas significativement du niveau de chance (50 %),  $M = .50$ ,  $ET = .06$ ,  $t(40) = 0.45$ ,  $p = .65$ . Il est donc peu probable que les participants aient perçu les amorces de manière consciente.

### Temps de réponse

Les réponses incorrectes (4.50%) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (2.04%) ont été exclus des analyses. La procédure de traitement statistique suivait strictement celle décrite dans l'étude 2 (section Résultats – Temps de réponse). Nous avons conduit une première ANOVA sur les temps de réponse inversés 2 (Ordre de la consigne : approche-majuscule dans bloc 1/évitement-minuscule dans bloc 2 vs. approche-minuscule dans bloc 1/évitement-majuscule dans bloc 2) x 2 (Bloc : bloc 1 vs. bloc 2) x 2 (Compatibilité émotion : compatibles vs. incompatibles) avec les deux dernières variables en intra-sujet.

En cohérence avec nos hypothèses, les analyses indiquent que l'effet de compatibilité « émotion » est significatif,  $F(1, 39) = 4.50$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .10$ . Les participants ont été plus rapides pour les essais compatibles ( $M = 695$  ms,  $ET = 100$  ms) comparés aux essais incompatibles ( $M = 703$  ms,  $ET = 104$  ms).<sup>31</sup> Aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.22$ ,  $p_s > .27$ .<sup>32</sup>

<sup>31</sup> Cet effet reste similaire lorsque le niveau de conscience des amorces est contrôlé,  $F(1, 39) = 4.58$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .10$ . C'est également le cas lorsque les participants fortement identifiés à au moins un des exogroupes négatifs (score > 6) sont exclus des analyses,  $F(1, 32) = 3.49$ ,  $p = .07$ ,  $\eta_p^2 = .10$ .

<sup>32</sup> L'interaction Compatibilité x Bloc x Ordre de la consigne était néanmoins tendancielle,  $F(1, 39) = 3.21$ ,  $p = .08$ ,  $\eta_p^2 = .08$ . Cependant, l'interaction Compatibilité x Ordre de la consigne n'était significative ni dans le bloc 1,  $F(1, 39) = 1.30$ ,  $p = .26$ , ni dans le bloc 2,  $F(1, 39) = 2.16$ ,  $p = .15$ .

L'analyse conduite sur le score de compatibilité « valence » ne révèle ni l'effet de compatibilité,  $F(1, 39) = 1.90, p = .14, \eta_p^2 = .08,$ <sup>33</sup> ni aucun autre effet,  $F_s < 1.39, p_s > .24.$

### *Analyses de modération*

Les participants s'identifient fortement à leurs endogroupes ( $M_{\text{etud.}} = 8.39, ET_{\text{etud.}} = 1.14$  ;  $M_{\text{franç.}} = 7.22, ET_{\text{franç.}} = 2.26$ ) en comparaison aux 8 exogroupes ( $t_s > 5.51, p_s < .001$ ). Ensuite, l'analyse factorielle conduite avec la méthode d'extraction du maximum de vraisemblance (avec rotation varimax) sur les 10 items de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés (après avoir renversé le score d'un item inversé) a indiqué que deux items prévus pour mesurer la motivation interne saturaient sur la dimension externe de l'échelle.<sup>34</sup> La seconde analyse factorielle menée en excluant les deux items ambigus a révélé deux facteurs reflétant les dimensions internes (20% de la variance ;  $\omega = .78$ ) et externes (22% de la variance ;  $\omega = .70$ ) de l'échelle, à partir desquels 2 scores composites ont été créés.

La régression du score de compatibilité « émotion » sur l'identification aux étudiants, aux Français, la motivation interne et externe à contrôler ses préjugés et sur leurs interactions révèle un effet modérateur de l'identification aux étudiants,  $b = -8.16, t(40) = 2.25, p = .03, \eta_p^2 = .11.$  Plus l'identification au groupe des étudiants est forte, plus l'effet de compatibilité « émotion » est important.<sup>35</sup> Aucun autre effet principal n'émerge

---

<sup>33</sup> Bien que cet effet ne soit pas significatif, la taille d'effet est malgré tout substantielle. Cet effet indique que les temps de réponses sont plus rapides pour les essais incompatibles,  $M = 698$  ms,  $ET = 104$  ms, que pour les essais compatibles,  $M = 701$  ms,  $ET = 103$  ms.

<sup>34</sup> « Selon mes valeurs personnelles, il est acceptable d'utiliser les stéréotypes à l'égard des personnes de couleur » et « En raison de mes valeurs personnelles, je pense qu'il n'est pas acceptable d'utiliser les stéréotypes envers les personnes de couleur. »

<sup>35</sup> Cependant, cet effet apparaît peu stable dans la mesure où il n'émerge plus lorsque les temps de réponse liés au groupe des Gitans sont exclus des analyses,  $b = -8.29, t(40) = 1.50, p = .15, \eta_p^2 = .05.$  C'est pourquoi nous n'interpréterons pas ce résultat.

des analyses,  $bs < |12.34|$ ,  $ts < |1.27|$ ,  $ps > .21$ . Ceci est également le cas lorsque la variable dépendante est le score de compatibilité « valence »,  $bs < |4.36|$ ,  $ts < |0.53|$ ,  $ps > .60$ .<sup>36</sup>

### *Evaluations personnelles*

Nous avons suivi la même procédure que celle décrite dans l'étude 2. Les réponses incorrectes (4.50%) et les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (2.04%) ont été exclus des analyses. Nous avons testé un modèle multi-niveaux incluant les temps de réponse préalablement inversés en tant que variable dépendante, le comportement (code de contraste : approche = 0.5 ; évitement = -0.5), les évaluations émotionnelles (i.e., globale, colère, dégoût, peur, joie; préalablement centrées) et les cinq interactions entre le comportement et chaque évaluation émotionnelle en tant que facteurs fixes, ainsi que les groupes et les participants en facteurs aléatoires (intercept et pente en fonction du facteur fixe Comportement).<sup>37</sup> Les analyses révèlent un effet principal du comportement,  $b = -27.65$ ,  $t(808) = 6.92$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .06$ , indiquant des réponses plus rapides pour l'approche ( $M = 685$  ms,  $ET = 107$  ms) que pour l'évitement ( $M = 712$  ms,  $ET = 113$  ms). En revanche, aucun autre effet n'a émergé des analyses,  $bs < |1.63|$ ,  $ts < |0.77|$ ,  $ps > .44$ .<sup>38</sup>

### **Discussion**

Cette étude réplique les résultats obtenus dans l'étude 3 tout en écartant une possibilité d'interprétation liée au contrôle des réponses de la part des participants. Il

---

<sup>36</sup> Les résultats de l'ensemble des interactions sont disponibles en Annexe 7.

<sup>37</sup> Les analyses des effets aléatoires ont révélé un effet significatif pour l'intercept des participants,  $\chi^2(1) = 1298.5$ ,  $p < .001$ , et la pente,  $\chi^2(1) = 29.40$ ,  $p < .001$ . En revanche, la corrélation intercept/pente des participants n'était pas significative,  $r = .17$ ,  $\chi^2(1) = 0.75$ ,  $p = .38$ , ni les effets aléatoires du groupe,  $\chi_s^2(1) < 0.49$ ,  $ps = .48$ . Par conséquent, le facteur groupe et la corrélation intercept/pente des participants ont été retirés du modèle final à partir duquel les effets fixes ont été testés.

<sup>38</sup> Tel qu'expliqué dans la discussion de l'étude 3, les mesures des émotions auto-rapportées ne corrèlent pas avec les mesures des tendances comportementales car nous pensons que l'expression des valeurs égalitaires des étudiants prédominent les évaluations personnelles des groupes. Les scores moyens des évaluations personnelles sont disponibles en Annexe 6.

apparaît qu'au-delà de la perception consciente des groupes, les tendances comportementales s'activent également lorsque le groupe n'est pas perçu de manière consciente. Ces effets sont cohérents avec la recherche de Wyer et Calvini (2011) montrant que la perception non consciente d'un groupe perçu comme menaçant pour la sécurité physique (i.e., « jeune à capuche ») déclenche un comportement d'évitement réel, visant à éviter la potentielle menace. Cependant, l'étude de Wyer et Calvini ne permet pas de distinguer dans quelle mesure l'activation comportementale est basée sur l'émotion spécifique évoquée par le groupe (i.e., peur) ou sur sa valence négative globale. Les résultats des études 3 et 4 apportent des éléments de réponse à cette question. En cohérence avec l'idée de l'existence d'émotions non conscientes (Winkielman & Berridge, 2004), l'émotion évoquée par les groupes sociaux semble être extraite dès les premières millisecondes de la perception du groupe, et cela, avant même d'avoir conscience de la présence du groupe. Il ne serait donc pas nécessaire d'avoir conscience de la catégorie d'appartenance de la personne rencontrée pour que la tendance comportementale soit déclenchée.

En somme, les études 3 et 4 apportent des preuves de l'activation émotionnelle des tendances comportementales précoces. Cependant, la limite commune à ces deux études se trouve dans le fait que la tâche du bonhomme n'est pas une mesure directe des tendances comportementales. Cette tâche abstraite nécessite de se projeter dans le bonhomme. Par conséquent, elle ne reproduit pas de manière réaliste les sensations d'approche et d'évitement mais présente uniquement la vision d'une réduction (ou d'une augmentation) de la distance entre le stimulus et le bonhomme. Or lorsque nous interagissons avec un objet ou une personne, notre corps et nos sensations corporelles sont directement impliqués dans le comportement. Par conséquent, la généralisation des résultats observés dans les études 3 et 4 à des situations réelles n'est pas évidente.

Afin de combler cette limite, l'étude suivante avait pour objectif de répliquer les résultats précédemment obtenus à l'aide d'une tâche d'approche et d'évitement plus réaliste. Pour cela, nous avons utilisé la tâche du jeu vidéo (Rougier, Muller, Ric, Alexopoulos, & Aubé, 2015). Dans cette tâche, les participants voient un couloir présenté sur l'écran. Un mot cible (e.g., nom de groupe) est situé au centre de ce couloir et les participants peuvent avancer ou reculer en appuyant sur les touches du clavier. Dès le premier appui, le couloir et le mot s'agrandissent ou rétrécissent donnant l'illusion au participant qu'il avance ou recule dans le couloir. Ce procédé permet de reproduire les sensations visuelles impliquées lors de l'exécution de mouvements d'approche ou d'évitement.

Du point de vue de la cognition incarnée, les sensations corporelles vécues lors de la rencontre avec un groupe social sont réactivées par la simple perception d'un nom ou d'une image de groupe social (Niedenthal, Barsalou, Winkielman, et al., 2005). Par conséquent, une tâche impliquant directement le corps (et ses sensations corporelles) est supposée optimiser la capture des tendances comportementales. Si l'hypothèse d'activation des tendances comportementales basée sur l'émotion évoquée par les groupes est juste, nous devrions répliquer les effets obtenus dans les études précédentes avec cette nouvelle tâche.

### ***Etude menée avec la tâche du jeu vidéo***

#### ***Etude 5***

L'étude 5 combinait les études 3 et 4. Pour la moitié des participants, les noms de groupes étaient présentés de manière subliminale (étude 3), et pour l'autre moitié, de manière supraliminale mais avec une consigne n'orientant pas sur le traitement sémantique du mot (étude 4). Nous avons conservé ces deux conditions de présentation dans le but de

répliquer les résultats dans l'une et l'autre condition et ainsi, améliorer la fiabilité de nos résultats. Enfin, afin d'évacuer les difficultés liées à l'ambiguïté des émotions évoquées par le groupe des Gitans (cf. Etude pilote), nous avons sélectionné un groupe par émotion pour lesquels l'émotion évoquée était claire.

## **Méthode**

### *Participants*

Soixante et un participants ( $M = 18.84$  ;  $ET = 2.06$  ; 53 femmes) ont pris part volontairement à l'étude ou dans le cadre de la validation de leur travaux dirigés de méthodologie. Tous avaient une vue normale ou corrigée. Un participant a été exclu du fait de ses temps de réponse atypiques (pour 52% des essais, les temps de réponse étaient supérieurs à 1500 ms).

### *Procédure*

Après avoir rempli le formulaire de consentement, les participants étaient installés dans un box d'expérimentation face à un écran 21" (fréquence de 100 Hz). L'expérimentateur lançait ensuite le programme et sortait du box. Les participants répondaient à la tâche du jeu vidéo (Rougier et al., 2015 ; cf. Figure 6). Un couloir était présenté sur l'ensemble de l'écran. La tête d'un personnage représenté de dos était placée en position centrale en bas de l'écran donnant l'illusion que ce personnage se situait dans le couloir. La consigne indiquait aux participants que, comme dans un jeu vidéo, ils allaient incarner ce personnage.

Les participants étaient aléatoirement répartis dans l'une des deux conditions expérimentales (conscient vs. non conscient). Dans la condition « conscient », les participants devaient appuyer sur la touche « départ » (située entre la touche « avancer » et

la touche « reculer » de la boîte de réponse du logiciel Eprime) dès l'apparition du symbole « o » au centre de l'écran. Ils devaient maintenir l'appui jusqu'à ce que le point de fixation (+ ; présenté pendant 2000 ms) puis le nom du groupe apparaissent au centre de l'écran. Le nom de groupe comprenait ou non une lettre majuscule. La moitié des essais contenait une majuscule, l'autre moitié n'en contenait pas. La moitié des participants avait pour consigne d'« aller vers les mots qui contenaient une majuscule » et de « s'éloigner des mots qui ne contenaient pas de majuscule ». La consigne était inversée pour l'autre moitié des participants. Ces derniers répondaient à l'aide de la boîte de réponse en appuyant plusieurs fois sur la touche la plus proche de l'écran étiquetée « avancer » ou sur la touche la plus éloignée de l'écran étiquetée « reculer ». À chaque appui sur la touche « avancer », le couloir bougeait de sorte à donner l'impression aux participants qu'ils avançaient dans le couloir vers le mot central. À l'inverse, l'appui sur la touche « reculer » entraînait un mouvement du couloir de sorte à donner l'impression aux participants qu'ils reculaient dans le couloir et s'éloignaient du mot central. La variable dépendante était le temps de réponse entre l'apparition du nom de groupe et l'appui sur la touche « avancer » ou « reculer ».

Dans la condition « non conscient », la tâche était identique, hormis le fait que les noms de groupes étaient présentés de manière non consciente (selon la séquence présentée dans l'étude 4). Lorsque le symbole « o » apparaissait au centre du couloir, les participants appuyaient sur la touche « départ », ce qui entraînait l'affichage du point de fixation (+) présenté pendant 2000 ms. Ensuite, le nom de groupe (20 ms) pré- et post-masqué (#@#@@#@#@ ; 50 ms par masque) était présenté au participant, immédiatement suivi de la série de lettres. Les participants devaient aller vers (vs. s'éloigner de) la série de lettres si elle contenait (ou non) une lettre majuscule. La consigne était inversée pour la moitié des participants.

Les groupes sélectionnés évoquaient majoritairement de la joie liée à l'endogroupe ou liée à l'exogroupe, de la colère ou de la peur. Pour la peur, la colère et la joie associée à l'endogroupe, nous avons sélectionné respectivement les groupes des schizophrènes, des politiciens et des étudiants dans la mesure où, parmi les groupes prétestés, ces groupes évoquaient le plus fortement l'émotion cible. Pour l'exogroupe évoquant de la joie, nous avons sélectionné un nouveau groupe (i.e., les musiciens) afin d'améliorer la généralisation de nos résultats.<sup>39</sup> Après une série d'entraînement de 16 essais (2 essais par groupe en approche et 2 en évitement), les participants effectuaient deux blocs identiques (entrecoupés d'une pause) de 96 essais chacun (12 essais par groupe en approche et 12 en évitement, soit 24 essais par émotion).

Ensuite, les émotions envers les groupes, la motivation à contrôler ses préjugés et l'identification aux groupes étaient mesurées de manière identique à l'étude précédente.<sup>40</sup> L'ordre de l'échelle de motivation et d'identification était contrebalancé entre les participants.

---

<sup>39</sup> Seul l'exogroupe lié à la joie a été renouvelé parce qu'il est nettement plus difficile de sélectionner de nouveaux exogroupes évoquant de la colère ou de la peur du fait de leur rareté. Par ailleurs, le groupe des musiciens a été évalué lors d'un prétest mené en passation collective. Le questionnaire était identique à l'étude pilote ( $N = 32$ ), hormis le fait que les étudiants évaluaient une série de 16 groupes du point de vue des « gens en général ». Parmi ces groupes, les étudiants, les musiciens, les politiciens et les schizophrènes ont été évalués. Les analyses ont révélé que les musiciens ( $M = 7.00$ ,  $ET = 1.37$ ) sont perçus de manière plus positive que les politiciens ( $M = 3.37$ ,  $ET = 1.56$ ) et les schizophrènes ( $M = 2.75$ ,  $ET = 1.87$ ),  $ts > |9.88|$ ,  $ps < .001$ ,  $\eta_{ps}^2 < .76$ . De plus, les musiciens ( $M = 7.03$ ,  $ET = 1.69$ ) évoquent, d'une part, plus de joie que les politiciens ( $M = 2.97$ ,  $ET = 1.40$ ) et les schizophrènes ( $M = 2.44$ ,  $ET = 1.78$ ),  $ts > |10.31|$ ,  $ps < .001$ ,  $\eta_{ps}^2 < .77$ , et d'autre part, évoquent plus de joie que de colère ( $M = 2.09$ ,  $ET = 1.28$ ), de dégoût physique ( $M = 2.12$ ,  $ET = 1.43$ ) ou moral ( $M = 2.34$ ,  $ET = 1.89$ ) et de peur ( $M = 1.81$ ,  $ET = 1.28$ ),  $ts > |9.32|$ ,  $ps < .001$ ,  $\eta_{ps}^2 < .74$ .

<sup>40</sup> A la fin de l'étude, les participants ont également rempli l'échelle de conscience de soi privée (Fenigstein, Scheier, & Buss, 1975). Des recherches ont montré que la conscience de soi privée modérait les effets d'amorçage comportemental (Wheeler, Morrison, DeMarree, & Petty, 2008). Nous soupçonnions qu'elle puisse également modérer l'activation des tendances comportementales, c'est pourquoi nous l'avons ajoutée en fin d'étude à titre exploratoire. Or, étant donné que l'analyse factorielle de cette échelle a montré une très faible validité interne, nous ne présenterons aucune analyse liée à cette échelle. Dans la mesure où elle était placée en fin d'étude, il est peu probable qu'elle ait influencé les réponses des participants sur les autres mesures.

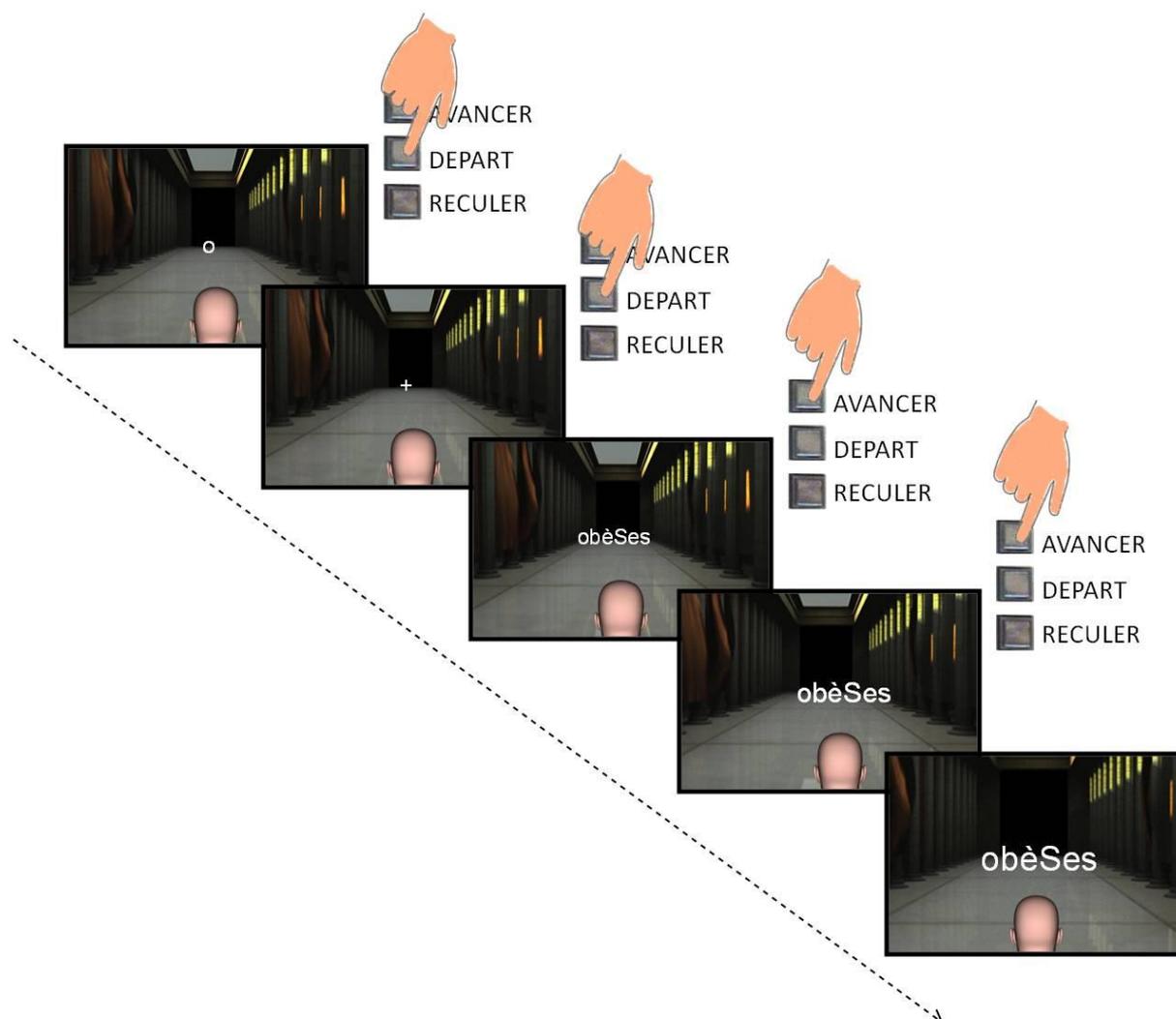


Figure 6. Tâche du jeu vidéo dans la condition « conscience des amorces » de l'étude 5. La figure représente la condition dans laquelle la consigne indiquait d'« aller vers les mots qui contenaient une majuscule » et de « s'éloigner des mots qui ne contenaient pas de majuscule ».

## Résultats

### Vérification de la non-conscience

Dans la condition de présentation non consciente des groupes, les scores d'exactitude ne différaient pas significativement du niveau de chance (50 %),  $M = .52$ ,  $ET = 0.07$ ,  $t(30) = 1.45$ ,  $p = .16$ . Il est donc peu probable que les participants aient perçu les amorces de manière consciente.

### *Temps de réponse*

Les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (3.12%) ainsi que les erreurs (3.21%) ont été retirés des analyses. Nous avons ensuite suivi la démarche d'analyse statistique menée dans les études 2, 3 et 4. Une première ANOVA 2 (Consigne : approche-majuscules / évitement-minuscules vs. approche-minuscules / évitement-majuscules) x 2 (Conscience des amorces : conscient vs. non conscient) x 2 (Bloc : bloc 1 vs. bloc 2) x 2 (Compatibilité émotion : compatibles vs. incompatibles) a été menée sur les temps de réponse inversés avec les deux dernières variables en intra-sujet. Les analyses révèlent un effet principal du bloc,  $F(1, 56) = 16.16, p < .001, \eta_p^2 = .22$ , indiquant que les participants ont été plus rapides dans le bloc 2 ( $M = 744$  ms,  $ET = 87$  ms) que dans le bloc 1 ( $M = 778$  ms,  $ET = 112$  ms). Cet effet est modéré de façon marginale par la variable Conscience des amorces,  $F(1, 56) = 3.63, p = .06, \eta_p^2 = .06$ , indiquant que l'effet du bloc n'émerge que dans la condition « non conscient ».

En ce qui concerne le test de nos hypothèses, les résultats révèlent que l'effet principal de compatibilité « émotion » est tendanciellement significatif,  $F(1, 56) = 3.28, p = .07, \eta_p^2 = .06$ . Les participants ont été plus rapides pour les essais compatibles ( $M = 757$  ms,  $ET = 101$  ms) que pour les essais incompatibles ( $M = 765$  ms,  $ET = 96$  ms).<sup>41</sup> Aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.84, p_s > .18$ .

La seconde ANOVA a été menée sur les scores de compatibilité « valence ». En plus de l'effet principal du bloc et de son interaction avec la variable conscience des amorces décrits ci-dessus, les analyses révèlent que l'interaction Compatibilité x Bloc x Conscience des amorces est significative,  $F(1, 56) = 4.67, p = .03, \eta_p^2 = .08$ . Dans le bloc 1, l'interaction Compatibilité x Conscience des amorces n'est pas significative,  $F(1, 56) = 0.07, p = .79$ , alors

---

<sup>41</sup> L'effet reste similaire lorsque les participants fortement identifiés à au moins un des exogroupes négatifs (score > 6) sont exclus des analyses,  $F(1, 54) = 3.44, p = .07, \eta_p^2 = .06$ .

qu'elle l'est dans le bloc 2,  $F(1, 56) = 7.02, p = .01, \eta_p^2 = .11$ . Dans le bloc 2, l'interaction indique que les participants ont été plus rapides pour les essais compatibles ( $M = 731$  ms,  $ET = 75$  ms) plutôt qu'incompatibles ( $M = 743$  ms,  $ET = 72$  ms) dans la condition « conscient »,  $F(1, 56) = 5.98, p = .02, \eta_p^2 = .10$ , mais pas dans la condition « non conscient »,  $F(1, 56) = 1.69, p = .20$ .<sup>42</sup> Aucun autre effet n'a émergé des analyses,  $F_s < 1.88, p_s > .17$ .

### *Analyses de modération*

Concernant l'identification, les participants s'identifient plus fortement au groupe des étudiants,  $M = 7.98, ET = 1.64$ , comparé au groupe des musiciens,  $M = 4.87, ET = 2.58, t(59) = 7.88, p < .001, \eta_p^2 = .51$ , des politiciens,  $M = 1.87, ET = 1.59, t(59) = 21.05, p < .001, \eta_p^2 = .88$  et des schizophrènes,  $M = 1.90, ET = 1.54, t(59) = 19.44, p < .001, \eta_p^2 = .86$ .

Ensuite, l'analyse factorielle conduite à l'aide de la méthode du maximum de vraisemblance (et rotation varimax) sur les 10 items de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés a révélé 2 facteurs, le premier regroupant les items liés à la dimension externe de la motivation et le second regroupant seulement 3 items parmi les 5 reflétant la dimension interne.<sup>43</sup> À partir des 8 items restants, nous avons mené une seconde analyse factorielle. Le premier facteur reflétant la dimension externe expliquait 22% de la variance ( $\omega = .57$ ) et le second reflétant la dimension interne expliquait 17% de la variance ( $\omega = .84$ ).

Enfin, nous avons régressé le score de compatibilité « émotion » sur les deux dimensions de la motivation, l'identification au groupe des étudiants (après avoir centré les prédicteurs), la variable Conscience des amorces (codée en contraste ; condition

<sup>42</sup> L'effet d'interaction Compatibilité x Bloc x Consigne est également significatif,  $F(1, 56) = 7.88, p = .007, \eta_p^2 = .12$ . Dans le bloc 1, l'interaction Compatibilité x Consigne n'est pas significative,  $F(1, 56) = 1.96, p = .17$ , mais cette interaction émerge dans le bloc 2,  $F(1, 56) = 4.80, p = .03, \eta_p^2 = .08$ . En condition approche-minuscule, les participants ont été plus rapides pour les essais compatibles plutôt qu'incompatibles,  $F(1, 56) = 4.37, p = .04, \eta_p^2 = .07$ . En condition approche-majuscule, l'effet de compatibilité n'est pas significatif,  $F(1, 56) = 0.98, p = .33$ .

<sup>43</sup> Les 2 autres items ne saturaient sur aucun facteur (« Selon mes valeurs personnelles, il est acceptable d'utiliser les stéréotypes à l'égard des personnes de couleur.» et « En raison de mes valeurs personnelles, je pense qu'il n'est pas acceptable d'utiliser les stéréotypes envers les personnes de couleur. »)

« conscient » = 1, condition « non-conscient » = -1) ainsi que sur leurs interactions. Les analyses ne révèlent aucun effet principal de la motivation interne, externe ou de l'identification,  $bs < |3.70|$ ,  $ts < |1.48|$ ,  $ps > .14$ . En revanche, l'interaction de la motivation interne avec le niveau de conscience est significative,  $b = 7.56$ ,  $t(44) = -2.09$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .09$ . En condition « non-conscient », la motivation ne modère pas l'effet de compatibilité,  $t(22) = 0.44$ ,  $p = .66$ . En condition « conscient », la modération est significative,  $b = 9.73$ ,  $t(22) = -2.85$ ,  $p = .009$ ,  $\eta_p^2 = .27$ , indiquant que plus les participants sont motivés à contrôler leurs préjugés, plus l'effet de compatibilité « émotion » diminue. En revanche, la régression du score de compatibilité « valence » ne révèle aucun effet,  $bs < |4.84|$ ,  $ts > 0.99$ ,  $ps > .32$ .<sup>44</sup>

#### *Evaluations personnelles*

Nous avons suivi la même procédure que celle décrite dans l'étude 2. Les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (3.12%) ainsi que les erreurs (3.21%) ont été retirés des analyses, après quoi les temps de réponse ont été inversés. Ensuite, nous avons testé un modèle multi-niveaux incluant les temps de réponse en tant que variable dépendante, le comportement (code de contraste : approche = 0.5 ; évitement = -0.5), les évaluations émotionnelles (i.e., globale, colère, dégoût, peur, joie; préalablement centrées) et les cinq interactions entre le comportement et chaque évaluation émotionnelle en tant que facteurs fixes, ainsi que les groupes et les participants en facteurs aléatoires (intercept et pente en fonction du facteur fixe Comportement).<sup>45</sup> L'analyse des effets fixes indique que

<sup>44</sup> L'ensemble des résultats des interactions sont disponibles en Annexe 8.

<sup>45</sup> Le test des effets aléatoires a révélé que les effets des participants pour l'intercept,  $\chi^2(1) = 580.73$ ,  $p < .001$ , la pente,  $\chi^2(1) = 160.38$ ,  $p < .001$ , et leur corrélation,  $r = .35$ ,  $\chi^2(1) = 6.75$ ,  $p < .001$ , étaient significatifs. Nous avons donc conservé le facteur aléatoire des participants dans le modèle final. Concernant l'effet aléatoire des groupes, l'intercept et la pente corrélaient fortement ( $r = 1$ ), ce qui indiquait que le modèle estimait un trop grand nombre de paramètres (Baayen et al., 2008). Nous avons donc simplifié le modèle final en retirant l'effet aléatoire pour la pente des groupes parce qu'il n'était pas significatif,  $\chi^2(1) = 0$ ,  $p = 1$ , alors que l'intercept l'était,  $\chi^2(1) = 7.69$ ,  $p = .005$ .

l'interaction entre le comportement et l'évaluation de colère est significative,  $b = -7.34$ ,  $t(468) = 2.51$ ,  $p < .02$ ,  $\eta_p^2 = .01$ . Nous avons testé l'effet du comportement en centrant la colère à un écart-type au dessus de la moyenne, puis à un écart-type en dessous de la moyenne. Qu'elle soit centrée à + 1 écart-type,  $b = 1.34$ ,  $t(468) = 0.62$ ,  $p = .54$ ,  $\eta_p^2 = .004$ , ou à - 1 écart-type,  $b = 35.67$ ,  $t(468) = -1.40$ ,  $p = .16$ , la colère ne prédit pas significativement les différences entre l'approche et l'évitement. Aucun autre effet n'émerge des analyses,  $bs < |4.08|$ ,  $ts < |1.24|$ ,  $ps > .21$ .

### **Discussion**

La présente étude réplique de nouveau les résultats précédemment observés, indiquant une facilitation pour les tendances comportementales précoces basées sur l'émotion évoquée par le groupe. Ce résultat a été obtenu avec une tâche simulant de manière plus réaliste les comportements d'approche et d'évitement comparée à la tâche du bonhomme. En reproduisant les sensations visuelles des comportements réels d'approche et d'évitement, cette étude renforce la validité des effets observés dans les études précédentes. L'émotion, plus que la valence, semble bien guider le comportement des individus face à l'exogroupe. Néanmoins, les résultats ont également montré que l'effet de compatibilité basé sur la valence évoquée par les groupes émergeait dans le bloc 2 de la condition dans laquelle les groupes étaient présentés de manière consciente. Parce que cet effet n'est apparu que dans un second temps, cela pourrait signifier que cet effet nécessiterait une phase d'entraînement pour émerger.

Les résultats révèlent également que la motivation à contrôler ses préjugés influence la réaction comportementale, mais uniquement lorsque les groupes sont présentés de manière consciente. Parce qu'il n'émerge pas lorsque les groupes sont présentés de manière non consciente, ce résultat laisse penser que les participants les plus motivés à contrôler

leurs préjugés ont répondu de manière stratégique à la tâche du jeu vidéo, par exemple, pour ne pas se montrer discriminants. Cependant, l'interprétation de ce résultat isolé reste à envisager avec prudence. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 3 consacré à la discussion générale.

En outre, de manière surprenante, l'effet de compatibilité « émotion », mesuré par le biais de la tâche du jeu vidéo, s'est révélé être moins important ( $\eta_p^2 = .06$ ) que lorsqu'il a été mesuré via la tâche du bonhomme (Etude 3,  $\eta_p^2 = .21$  ; Etude 4,  $\eta_p^2 = .10$ ). Ceci est étonnant car la tâche du jeu vidéo s'est montrée plus efficace que la tâche du bonhomme pour mesurer les tendances comportementales envers des mots positifs et négatifs (Rougier et al., 2015). Cependant, le couloir dans lequel les noms de groupe étaient présentés paraissait particulièrement austère. Par conséquent, il est possible que la perception de ce couloir associé au nom de groupe ait entraîné la réactivation d'un contexte particulier associé au groupe. Par exemple, le fait de percevoir le mot « musiciens » dans un couloir austère pourrait avoir activé l'image d'un musicien dans un couloir du métro. Or, ce sous-groupe de musiciens est probablement perçu de manière moins positive que le groupe des musiciens en général. Ainsi, l'activation de ce sous-groupe aurait atténué l'activation comportementale positive associée aux musiciens en général. En revanche, ceci aurait moins été le cas pour les mots plus abstraits (e.g., bonheur, plaisir, réussite) utilisés par Rougier et ses collaborateurs (2015) parce que ces mots seraient moins associés à l'environnement du couloir. Cette interprétation reste toutefois spéculative et nécessiterait de tester la tâche du jeu vidéo dans un environnement plus neutre que celui utilisé dans la présente étude.

### *Méta-analyse*

Afin de nous assurer de la validité de nos résultats, nous avons mené deux méta-analyses (une pour l'émotion évoquée et l'autre pour la valence évoquée) à partir des

études 2, 3, 4 et 5. Pour cela, nous avons utilisé le module ESCI et suivi la procédure proposée par Cumming (2012). Pour la première méta-analyse, la variable dépendante est la différence entre les scores de compatibilité et d'incompatibilité entre l'émotion évoquée et la tendance comportementale. Pour la seconde méta-analyse, la variable dépendante est la différence entre les scores de compatibilité et d'incompatibilité entre la valence évoquée et la tendance comportementale. Pour chaque méta-analyse, nous avons utilisé un modèle à effets fixes car les études ne sont pas hétérogènes ( $Q_s < 4.32$ ,  $p_s > .23$ ). De même que dans les études précédentes, la méta-analyse a été menée sur les temps de réactions inversés. Plus le score est élevé, plus les réponses sont rapides pour les essais compatibles comparés aux essais incompatibles. Nous nous attendions à obtenir un intervalle de confiance supérieur à zéro uniquement lorsque la compatibilité est calculée en fonction de l'émotion évoquée par les groupes.

Les résultats révèlent que l'intervalle de confiance ressortant du cumul des quatre études pour la compatibilité « émotion » est supérieur à zéro,  $CI[5.1^{E-06}, 1.9^{E-05}]$ ,  $M_{Demo} = 1.2^{E-05}$ ,  $t(162) = 3.37$ ,  $p < .001$  (cf. Figure 7A). Pour la compatibilité « valence », l'intervalle de confiance est inférieur à zéro,  $CI[-1,5^{E-05}, -1,4^{E-06}]$ ,  $M_{Dval} = -8.1^{E-06}$ ,  $t(162) = -2.37$ ,  $p = .02$  (cf. Figure 7B), ce qui signifie que les participants ont été plus rapides pour les essais incompatibles comparés aux essais compatibles. Comme expliqué dans l'étude 3, les différences observées entre les scores de compatibilité « émotion » et « valence » proviennent uniquement des temps de réponse des groupes associés à la colère. Les participants ont donc été plus rapides pour approcher (plutôt qu'éviter) les groupes évoquant de la colère au point d'inverser l'effet de compatibilité « valence ». Par conséquent, l'effet obtenu avec les scores de compatibilité « valence » n'infirme pas l'effet observé avec la compatibilité « émotion ».

Pour conclure, les méta-analyses menées sur les études 2, 3, 4 et 5 apportent des preuves de l'activation émotionnelle des tendances comportementales. Les groupes déclenchent des tendances comportementales précoces sur la base de l'émotion qu'ils évoquent plutôt que sur leur valence.

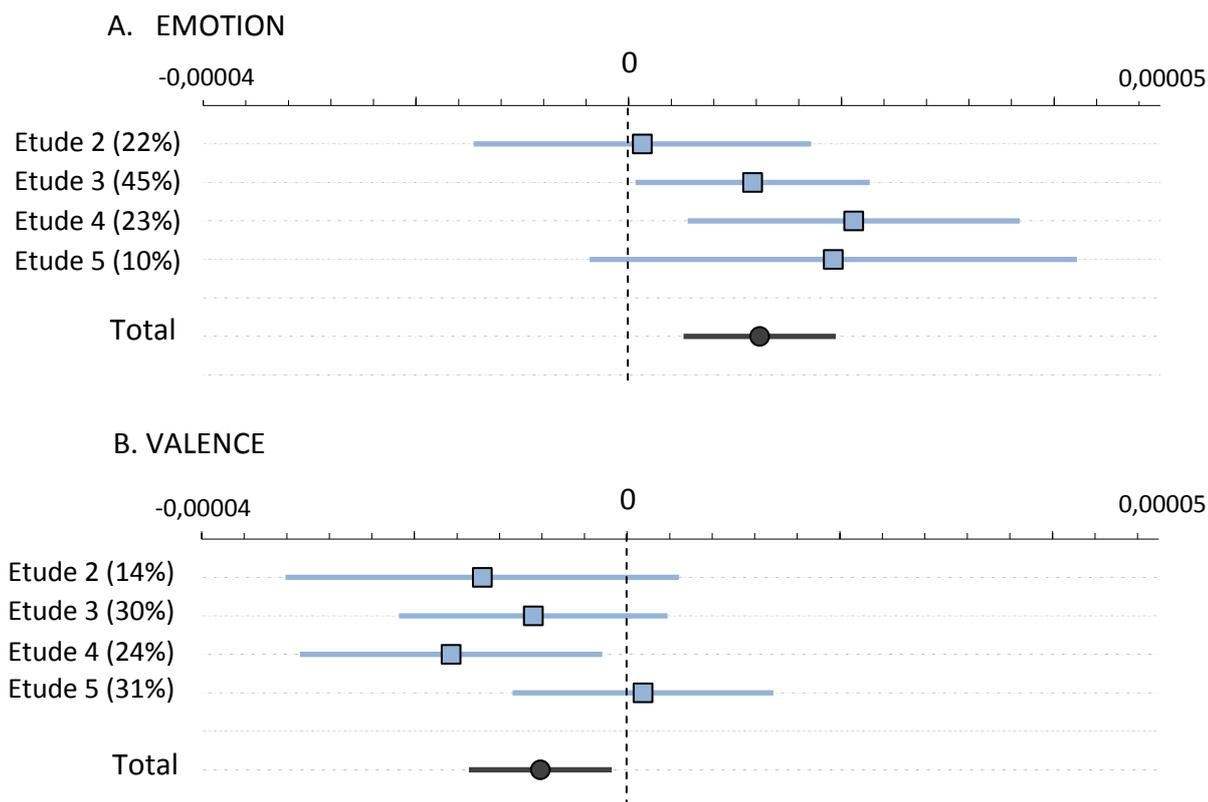


Figure 7. Intervalles de confiance des études 2, 3, 4, 5 et des 4 études cumulées (N = 163). L'échelle de mesure représente les temps en milliseconde inversés. La Figure 7A représente les scores moyens de différence entre la compatibilité et l'incompatibilité « émotion ». La Figure 7B représente les scores moyens de différence entre la compatibilité et l'incompatibilité « valence ». Le poids en pourcentage de chaque étude impliqué dans la méta-analyse est indiqué entre-parenthèse.

### Etude 6

Au regard des résultats relativement solides obtenus dans les études précédentes, l'étude suivante avait pour but d'investiguer l'influence du contexte sur les tendances comportementales précoces. En général, les recherches menées sur les tendances

comportementales abordent ces dernières uniquement sous l'angle d'une vision binaire (i.e., approche-groupes positifs vs. évitement-groupes négatifs ; e.g., Paladino & Castelli, 2008 ; Seibt et al., 2008). Dans ces recherches, la consigne indique généralement aux participants d'approcher l'endogroupe et d'éviter l'exogroupe, ou encore d'approcher les personnes jeunes et d'éviter les personnes âgées (Paladino & Castelli, 2008). Cette consigne contraint les individus à catégoriser les groupes en fonction de leur appartenance groupale, soit en termes d'approche des groupes positifs et d'évitement des groupes négatifs. Or, les résultats obtenus dans nos précédentes études suggèrent que lorsque l'individu ne subit aucune contrainte sur l'expression des tendances comportementales, celles-ci se déclenchent en fonction de l'émotion évoquée par les groupes. Pour cette raison, nous pensons que la consigne utilisée dans les recherches classiques force les tendances comportementales à s'exprimer à travers deux tendances, c'est à dire l'approche des groupes positifs et l'évitement des groupes négatifs. Si tel est le cas, les tâches d'approche et d'évitement dont la consigne contraint l'expression comportementale ne reflèteraient pas nécessairement les comportements réels, comme cela a déjà été avancé (Krieglmeyer & Deutsch, 2013).

Afin de tester cette possibilité, l'objectif de l'étude 6 était de mesurer les tendances comportementales précoces envers des groupes sociaux mais en orientant explicitement la consigne sur la valence évoquée par les groupes. Nous avons conservé les mêmes groupes que dans l'étude précédente. Nous émettions l'hypothèse que la consigne forcerait les catégorisations « approche-positif » et « évitement-négatif ». De manière plus précise, nous nous attendions à ce que les groupes évoquant de la joie (i.e., étudiants, musiciens) facilitent la tendance à l'approche, et inversement, à ce que les groupes évoquant de la colère ou de la peur (i.e., politiciens, schizophrènes) facilitent la tendance à l'évitement. En effet, si la consigne de catégorisation en fonction de la valence force les participants à approcher les

groupes positifs et éviter les groupes négatifs, les participants devraient être plus rapides pour éviter le groupe des politiciens alors même qu'il évoque de la colère. En revanche, si la consigne ne contraint pas l'activation des tendances comportementales, l'effet de compatibilité « émotion » observé dans les études précédentes devrait de nouveau émerger.

### **Méthode**

#### *Participants*

Vingt sept participants ( $M = 18.96$  ;  $ET = 2.29$  ; 24 femmes) ont pris part à l'étude volontairement ou dans le cadre de la validation de travaux dirigés de méthodologie. Tous avaient une vue normale ou corrigée. Les données de deux participants ont été exclues des analyses. Un participant, parce que, en plus de dégager une forte odeur d'alcool, ne s'identifiait pas aux étudiants et les évaluait négativement (score égal à 3 sur l'échelle d'évaluation globale alors que le score moyen est égal à 6.80) et un autre, en raison d'une mauvaise compréhension de la consigne (dans le bloc « approcher les groupes négatifs », le participant a répondu par le mouvement d'évitement pour les 24 essais du groupe des politiciens).

#### *Procédure*

Dès leur arrivée au laboratoire, les participants remplissaient le formulaire de consentement puis étaient installés dans un box d'expérimentation. L'expérimentateur lançait le programme puis quittait la pièce. Les participants commençaient l'étude en répondant à la tâche du jeu vidéo (Rougier et al., 2015 ; voir Etude 5 pour le détail de la tâche). Pour chaque essai, un nom de groupe apparaissait au centre du couloir. Dans un bloc, la consigne indiquait aux participants qu'ils devaient « aller vers les groupes sociaux perçus en général comme positifs » et « s'éloigner des groupes sociaux perçus en général comme négatifs », et cela, le plus rapidement et le plus exactement possible. Dans l'autre

bloc, la consigne était inversée (i.e., approcher-négatifs, éviter-positifs). Une croix rouge indiquait au participant lorsque sa réponse était fautive, et ceci uniquement dans la série d'entraînement. L'ordre des blocs était contrebalancé entre les participants. Pour chaque essai, les participants devaient appuyer sur la touche « départ » de la boîte de réponse dès l'apparition du symbole « o » au centre de l'écran. Ils devaient maintenir l'appui jusqu'à ce que le point de fixation (+ ; présenté pendant 2000 ms) puis le nom du groupe apparaissent au centre de l'écran, après quoi ils répondaient par l'approche ou l'évitement en fonction de la valence du groupe social. Les noms des groupes, sélectionnés en fonction de l'émotion principale qu'ils évoquent, étaient identiques à ceux de l'étude précédente à des fins de comparaison. Les groupes perçus de manière positive étaient les groupes des « étudiants » et des « musiciens ». Les groupes perçus de manière négative étaient les groupes des « politiciens » et des « schizophrènes ».

Après une série d'entraînement comprenant 16 essais au total (deux essais par groupe en approche et deux en évitement par groupe), les participants répondaient aux deux blocs composés chacun de 96 essais. Chaque groupe était présenté à 24 reprises par bloc (12 essais en approche et 12 essais en évitement).

Puis, comme dans les études précédentes, les émotions envers les groupes, l'identification et la motivation à contrôler ses préjugés étaient mesurées. L'ordre des deux dernières étant contrebalancé entre les participants.<sup>46</sup> Enfin, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

---

<sup>46</sup> De même que dans l'étude précédente, les participants ont rempli l'échelle de conscience de soi privée en fin d'étude (Fenigstein et al., 1975) car nous soupçonnions qu'elle puisse modérer l'activation des tendances comportementales. De nouveau, l'analyse factorielle de cette échelle a montré une très faible validité interne ce qui nous a conduit à exclure ces données des analyses.

## Résultats

### Temps de réponse

Les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (2.83%) ainsi que les erreurs (2.37%) ont été retirés des analyses. Comme dans les études précédentes, nous avons mené une première analyse sur les temps de réponse calculés en fonction de la compatibilité « valence » et une seconde analyse sur les temps de réponse calculés en fonction de la compatibilité « émotion ».

L'ANOVA 2 (Ordre de la consigne : approcher-positif dans bloc 1/éviter-négatif dans bloc 2 vs. approcher-négatif dans bloc 1/éviter-positif dans bloc 2) x 2 (Compatibilité valence : compatibles vs. incompatibles) menée sur les temps de réponse inversés avec la dernière variable en intra-sujet révèle que l'effet de compatibilité est tendanciellement significatif,  $F(1, 23) = 3.23, p = .08, \eta_p^2 = .12$ .<sup>47</sup> Les participants tendent à être plus rapides pour les essais compatibles ( $M = 641$  ms,  $ET = 80$  ms) que pour les essais incompatibles ( $M = 668$  ms,  $ET = 120$  ms). Les autres effets ne sont pas significatifs,  $F_s < 2.24, p_s > .14$ .

Ensuite, contrairement à nos attentes, l'ANOVA menée sur les temps de réponse calculés en fonction de la compatibilité émotion révèle un effet principal de la compatibilité,  $F(1, 23) = 10.78, p = .003, \eta_p^2 = .32$ .<sup>48</sup> Les participants ont été plus rapides pour les essais compatibles ( $M = 639$  ms,  $ET = 86$  ms) que pour les essais incompatibles ( $M = 671$  ms,  $ET = 112$  ms). Aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.05, p_s > .31$ .

### Analyses de modération

Concernant l'identification, les analyses indiquent que les participants s'identifient plus fortement au groupe des étudiants ( $M = 8.12, ET = 1.36$ ) en comparaison aux groupes

<sup>47</sup> Lorsque les participants fortement identifiés aux exogroupes négatifs (score > 6) sont retirés des analyses, cet effet n'atteint plus le seuil de significativité,  $F(1, 22) = 1.99, p = .17, \eta_p^2 = .08$ .

<sup>48</sup> Lorsque les participants fortement identifiés aux exogroupes négatifs (score > 6) sont retirés des analyses, l'effet est maintenu,  $F(1, 22) = 8.62, p = .008, \eta_p^2 = .28$ .

des musiciens,  $M = 4.20$ ,  $ET = 2.06$ ,  $t(24) = 7.69$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .70$ , des politiciens,  $M = 2.20$ ,  $ET = 1.82$ ,  $t(24) = 12.53$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .86$ , et des schizophrènes,  $M = 2.08$ ,  $ET = 1.85$ ,  $t(24) = 10.14$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .80$ .

L'analyse factorielle, conduite avec la méthode d'extraction du maximum de vraisemblance et une rotation varimax sur les 10 items de l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés, a fait ressortir deux facteurs l'un correspondant à la motivation interne et l'autre à la motivation externe. Néanmoins, seulement 3 items sur les 5 mesurant la dimension externe de la motivation saturaient sur le premier facteur.<sup>49</sup> De même, 2 items sur les 5 mesurant la dimension interne de la motivation saturaient faiblement sur le second facteur.<sup>50</sup> En conséquence, une seconde analyse factorielle a été menée en retirant les quatre items montrant de faibles coefficients de saturation. Sur cette nouvelle version de l'échelle, le premier facteur reflétant la dimension externe expliquait 31% de la variance ( $\omega = .77$ ) et le deuxième facteur reflétant la dimension interne expliquait 25 % de la variance ( $\omega = .77$ ).

Nous avons alors régressé le score de compatibilité « valence » sur les deux dimensions de la motivation, sur l'identification au groupe des étudiants (après avoir centré ces trois variables) ainsi que sur leurs interactions. Les analyses ne révèlent aucun effet principal,  $ts < |1.37|$ ,  $ps > .18$  (les résultats des interactions sont disponibles en Annexe 9). De même, la régression du score de compatibilité « émotion » ne révèle aucun effet modérateur,  $ts < |1.43|$ ,  $ps > .17$ .

---

<sup>49</sup> Les 2 items ayant des saturations très faibles sont « J'essaie de ne pas agir de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur en raison de la pression sociale. » et « Si j'agissais de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur, je serais préoccupé(e) par le fait que les gens puissent m'en vouloir. ».

<sup>50</sup> « J'essaie d'agir sans préjugés envers les personnes de couleur car c'est important pour moi sur le plan personnel. » et « Me conduire sans préjugé à l'égard des personnes de couleur est important pour l'image que j'ai de moi. ».

### *Evaluations personnelles*

Les temps de réponse inférieurs à 200 ms et supérieurs à 1500 ms (2.83%) ainsi que les erreurs (2.37%) ont été retirés des analyses. Nous avons testé un modèle multi-niveaux incluant les temps de réponse en tant que variable dépendante, le comportement (code de contraste : approche = 0.5 ; évitement = -0.5), les évaluations émotionnelles (i.e., globale, colère, dégoût, peur, joie; les évaluations ont été préalablement centrées) et les cinq interactions entre le comportement et chaque évaluation émotionnelle en tant que facteurs fixes, ainsi que les groupes et les participants en facteurs aléatoires (intercept et pente en fonction du facteur fixe Comportement).<sup>51</sup> Les analyses des effets fixes révèlent un effet principal du comportement,  $b = -12.69$ ,  $t(188) = 3.17$ ,  $p = .002$ ,  $\eta_p^2 = .05$ , indiquant des réponses plus rapides pour l'approche ( $M = 649$  ms,  $ET = 112$  ms) que pour l'évitement ( $M = 661$  ms,  $ET = 111$  ms). Aucun autre effet principal n'a émergé des analyses,  $bs < |2.84|$ ,  $ts < |1.32|$ ,  $ps > .18$ . Quant aux effets d'interaction, les résultats indiquent un effet significatif de l'interaction Comportement x Joie,  $b = -11.21$ ,  $t(190) = 3.31$ ,  $p = .001$ ,  $\eta_p^2 = .05$  (les autres effets d'interaction n'émergent pas,  $bs < |2.06|$ ,  $ts < |0.59|$ ,  $ps > .55$ ).<sup>52</sup> Nous avons donc testé l'effet du comportement en centrant la joie à un écart-type au dessus de la moyenne, puis à un écart-type en dessous de la moyenne. Les analyses ont révélé que la différence entre les temps d'approche et d'évitement est significative lorsque le niveau de

<sup>51</sup> Les analyses des effets aléatoires des participants indiquent que l'effet était significatif pour l'intercept uniquement,  $\chi^2(1) = 214.41$ ,  $p < .001$  (pente,  $\chi^2(1) = 0.03$ ,  $p = .86$ ). Concernant les effets aléatoires des groupes, seul l'effet pour l'intercept a émergé,  $\chi^2(1) = 12.48$ ,  $p < .001$  (pente,  $\chi^2(1) = 0.00$ ,  $p = 1$ ). Nous avons donc conservé uniquement les paramètres estimant les intercepts des participants et des groupes dans le modèle final.

<sup>52</sup> Cet effet a été testé après avoir retiré du modèle le facteur fixe d'évaluation globale et son interaction avec le comportement. En effet, les résultats obtenus à partir du modèle complet indiquaient que l'interaction Comportement x Global,  $b = 15.09$ ,  $t(188) = -2.55$ ,  $p = .01$ , et Comportement x Joie,  $b =$ ,  $t(188) = 4.17$ ,  $p < .001$ , étaient significatives. Cependant, l'examen des corrélations des effets fixes révélait que ces deux facteurs d'interaction étaient fortement corrélés ( $r = -.71$ ). Afin de résoudre ce problème, nous avons testé deux nouveaux modèles, le premier excluant l'estimation de l'interaction Comportement x Joie et le second excluant l'estimation de l'interaction Comportement x Global. Pour le premier modèle, aucun effet n'était maintenu,  $bs < |6.47|$ ,  $ts < |1.22|$ ,  $ps > .22$ , alors que le second modèle révélait de nouveau l'effet d'interaction Comportement x Joie, comme précisé dans le texte principal.

joie est centré à  $-1$  écart-type,  $b = 70.06$ ,  $t(196) = -2.53$ ,  $p = .01$ ,  $\eta_p^2 = .03$ , ce qui n'est pas le cas lorsque le niveau de joie est centré à  $+1$  écart-type,  $b = 6.99$ ,  $t(196) = 0.61$ ,  $p = .54$ . Autrement dit, les participants vont plus vite pour éviter plutôt qu'approcher et cet effet diminue lorsque le niveau de joie augmente.<sup>53</sup>

### ***Discussion***

L'étude 6 avait pour but de montrer que la facilitation pour l'approche des groupes positifs et l'évitement des groupes négatifs étaient en partie explicables par la consigne imposée dans la tâche d'approche/évitement. Les résultats n'ont pas confirmé nos hypothèses. De manière intéressante, il apparaît néanmoins que l'effet de compatibilité « émotion » émerge à nouveau. L'effet d'activation émotionnelle des tendances comportementales semble donc à ce point important qu'il apparaît quelle que soit la prescription de la consigne. Ce résultat souligne l'importance de tenir compte des émotions spécifiques dans la mesure des réactions comportementales envers l'exogroupe. En négligeant le fait que certains groupes évoquent, par exemple, de la colère, le chercheur prend le risque de ne pas obtenir de résultats et conclure, à tort, que le groupe n'active aucune tendance comportementale particulière. En effet, plutôt que de faciliter la tendance à l'évitement, le groupe facilitera la tendance à l'approche (agressive) et réduira ainsi les différences de temps de réponse entre l'approche et l'évitement pour les groupes perçus négativement.

---

<sup>53</sup> De même que dans l'étude précédente, le résultat isolé sur la joie apparaît peu interprétable car nous aurions dû observer que chaque émotion prédisait de manière systématique les tendances comportementales, ce qui n'est pas le cas. Tel qu'expliqué dans la discussion de l'étude 3, les mesures des émotions auto-rapportées ne corrèleraient pas avec les mesures des tendances comportementales car l'expression des valeurs égalitaires des étudiants prédominerait les évaluations personnelles des groupes. Les scores moyens des évaluations personnelles sont disponibles en Annexe 6.

## **Conclusion sur les tendances comportementales : une question d'émotion spécifique...**

Dans la lignée des théories émotionnelles du préjugé (e.g., Cottrell & Neuberg, 2005 ; Smith, 1993), nous avons émis l'hypothèse selon laquelle les groupes sociaux déclencheraient à un niveau basique des réactions émotionnelles précoces telles que les tendances comportementales d'approche ou d'évitement. Les études présentées au cours de ce chapitre soutiennent cette hypothèse en montrant que la perception, même non consciente, de groupes sociaux déclenche précocement des tendances comportementales d'approche et d'évitement sur la base de l'émotion spécifique évoquée par les groupes.

Nous avons testé cette hypothèse à l'aide de trois tâches d'approche / évitement différentes, c'est-à-dire avec la tâche du joystick avec feedback (Etude 2), la tâche du bonhomme (Etude 3 et 4) et la tâche du jeu vidéo (Etude 5 et 6). Nous avons tout d'abord montré que, lorsque la consigne ne conduisait pas l'individu à focaliser son attention sur le traitement sémantique de la catégorie sociale, les tendances comportementales révélaient une diversité de patterns comportementaux. Plutôt que d'observer une tendance à l'approche des groupes positifs (ou de l'endogroupe) et à l'évitement des groupes négatifs (ou de l'exogroupe), nous avons montré que la perception de groupes sociaux déclenche une tendance à l'affiliation, à l'agression ou encore à la fuite ou au rejet. Au-delà de la perception consciente des groupes, ces études révèlent également que ces impulsions comportementales sont activées lorsque les groupes ne sont pas perçus de manière consciente. Cela implique que les premiers instants de la rencontre avec un membre de l'exogroupe suffiraient à déclencher une tendance comportementale précoce spécifique.

## **B. Rôle des tendances comportementales dans le processus de discrimination**

La seconde partie de ce chapitre est consacrée à l'investigation du potentiel rôle causal des tendances comportementales dans le processus de discrimination. L'idée que les tendances comportementales puissent guider le comportement réel n'a pas été clairement démontrée dans la littérature. En effet, les recherches sur les comportements d'approche et d'évitement étudient généralement les tendances comportementales de manière dissociée des comportements réels. D'un côté, de nombreuses preuves ont été accumulées démontrant un lien entre la perception d'un stimulus et l'activation de tendances comportementales précoces (cf. Chapitre 2A). D'un autre côté, il a été montré à plusieurs reprises que la perception d'un stimulus émotionnel entraîne la mise en place d'un comportement réel d'approche ou d'évitement (e.g., Wyer & Calvini, 2010 ; Dotsch & Wigboldus, 2008). Néanmoins, les relations qu'entretiennent les tendances comportementales et le comportement réel ne sont pas encore clairement établies (Eder et al., 2013). Afin de contribuer à cet éclaircissement, nous proposons de tester l'idée selon laquelle les tendances comportementales impulsées dès les premiers instants de la perception de l'exogroupe seraient à l'origine du comportement réellement émis envers l'exogroupe. En s'appuyant sur une vision incarnée des émotions, nous suggérons que l'activation des tendances comportementales spécifiques entraîne la simulation multimodale de l'émotion correspondante, venant alors influencer le comportement (ou le jugement subséquent). Si tel est le cas, reproduire les états corporels associés aux tendances comportementales spécifiques devrait entraîner la simulation de l'émotion incarnée, et ainsi influencer la réponse comportementale subséquente.

## **Influence des états corporels sur le fonctionnement cognitif et le comportement**

De nombreux travaux ont montré que le fait d'expérimenter des états corporels émotionnels, telles qu'une posture du corps (e.g., s'asseoir avec le dos droit ou le dos arrondi), une expression faciale (e.g., contraction des zygomatiques ou des sourciliers), ou encore un mouvement du corps (e.g., faire un pas en avant ou en arrière), influence le ressenti émotionnel (Duclos et al., 1989 ; Hawk, Fischer, & Van Kleef, 2012 ; Stepper & Strack, 1993), les préférences des individus envers les stimuli neutres (Cacioppo et al., 1993), le style de traitement de l'information (Friedman & Förster, 2000), l'attention (Förster, Friedman, Özelsel, & Denzler, 2006), la motivation (Harmon-Jones, Gable, & Price, 2011 ; Harmon-Jones & Peterson, 2009 ; Riskind & Gotay, 1982), le contrôle cognitif (Koch, Holland, & van Knippenberg, 2008 ; Koch, Holland, Hengstler, & van Knippenberg, 2009), le jugement (Cacioppo et al., 1993 ; Fayant, Muller, Nurra, Alexopoulos, & Palluel-Germain, 2011 ; Kawakami, Phills, Steele, & Dovidio, 2007 ; Kawakami, Steele, Cifa, Phills, & Dovidio, 2008 ; Labroo & Nielsen, 2010 ; Strack, Martin, & Stepper, 1988 ; Wells & Petty, 1980) ou le comportement (Kawakami et al., 2007 ; Peterson, Shackman, & Harmon-Jones, 2008 ; Van den Bergh, Schmitt, & Warlop, 2011). Par exemple, Strack et ses collaborateurs (1988) ont montré que des participants jugeaient un dessin animé plus amusant lorsque la contraction, plutôt que l'inhibition, des muscles zygomatiques était facilitée (i.e., en tenant un stylo entre les dents vs. à l'aide des lèvres).

D'un point de vue théorique, la théorie des symboles perceptifs (Barsalou, 1999) permet d'expliquer ces effets. Les états corporels, tels qu'adopter une posture particulière ou contracter les zygomatiques, serviraient d'indices permettant de guider la reconnaissance et donc la représentation d'une émotion spécifique (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005).

Lorsque le pattern d'indices fourni correspondrait le mieux à une émotion spécifique, celle-ci serait représentée. Dès lors qu'une émotion dominerait, sa simulation entrainerait une réactivation des autres sensations perceptives, motrices et introspectives associées à cette émotion, venant alors influencer non seulement le ressenti émotionnel, mais aussi le jugement et le comportement de manière congruente (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005).

### **Hypothèse d'influence des états corporels émotionnels sur le comportement (ou le jugement)**

Dans la lignée de ces travaux, nous proposons que la reproduction d'états corporels émotionnels influence le jugement et le comportement subséquent dans le sens de l'émotion simulée. Par exemple, reproduire une expression faciale de joie ou de colère devrait entrainer un comportement (et/ou un jugement) joyeux ou agressif. Ou encore, reproduire subtilement des mouvements d'approche agressive ou d'approche affiliative devrait produire les mêmes effets.

En soutien à cette hypothèse, des chercheurs ont montré l'influence sur le jugement et le comportement de la reproduction subtile de mouvements d'approche et d'évitement. Sur le jugement, par exemple, Cacioppo et ses collaborateurs (1993) ont montré que maintenir le bras fléchi (i.e., mouvement associé à l'approche) pendant l'observation d'idéogrammes chinois entraînait une évaluation subséquente plus positive des idéogrammes en comparaison à l'extension du bras (i.e., mouvement associé à l'évitement). Des effets similaires ont été obtenus sur l'évaluation du soi (Fayant et al., 2011). Effectuer un mouvement d'approche en même temps que l'on traite des informations sur une personne cible entraîne un effet d'assimilation du soi avec la personne cible alors que le mouvement d'évitement entraîne un effet de contraste. Ces recherches montrent que lorsque le

mouvement d'approche ou d'évitement est associé à des stimuli neutres ou à un traitement d'informations nouvelles, le jugement subséquent est biaisé dans le sens de la valence associée au mouvement.

Quant aux effets sur le comportement, Föster (2003) a montré que des participants consommaient plus de bonbons au chocolat (étude 1) et de jus d'oranges (étude 2) lorsqu'ils fléchissaient le bras plutôt que lorsqu'ils le tendaient. Dans la même lignée, des chercheurs ont montré que fléchir le bras conduisait les participants à préférer une faible récompense immédiate plutôt qu'une forte récompense plus tardive (Van den Bergh et al., 2011). Ces recherches montrent que reproduire un mouvement d'approche ou d'évitement en même temps que réaliser un comportement entraîne un biais comportemental congruent avec le mouvement effectué.

Ces effets ont également été observés sur des comportements plus éloignés dans le temps, c'est à dire mesurés après la phase de manipulation des mouvements d'approche ou d'évitement. Kawakami et ses collaborateurs (Kawakami et al., 2007) ont montré que des participants préalablement entraînés à approcher des visages de personnes noires (i.e., en tirant un joystick) émettaient des comportements non verbaux subséquents plus ouverts lors d'une interaction avec une personne noire comparés aux participants entraînés à éviter les visages de personnes noires (i.e., en poussant un joystick). De même, des femmes appréciant peu les mathématiques avaient une meilleure performance dans une tâche de mathématiques après avoir suivi un entraînement à approcher des symboles de mathématiques en comparaison avec un entraînement à les éviter (Kawakami et al., 2008). En cohérence avec les études mesurant les effets des mouvements d'approche et d'évitement sur le jugement, il apparaît que le fait de modifier l'association entre un

stimulus et un mouvement influence le comportement émis par la suite envers le stimulus cible.

Cependant, les travaux décrits ci-dessus ont manipulé les mouvements d'approche et d'évitement en se plaçant du point de vue de la conception majoritaire des comportements d'approche et d'évitement, c'est-à-dire en définissant l'approche comme un mouvement positif et l'évitement comme un mouvement négatif. Par exemple, dans la recherche de Kawakami et ses collaborateurs (2007), le mouvement d'évitement envers les visages de personnes noires n'était pas supposé réduire les préjugés envers cette catégorie dans la mesure où les personnes noires étaient auparavant associées au mouvement négatif d'évitement. Le mouvement d'approche, en revanche, était supposé réduire les préjugés du fait de la valence positive du mouvement. Conformément à cette idée, nous pensons que dans la plupart des situations, nous émettons des mouvements d'approche dans un but positif. Dans la vie quotidienne, l'approche est généralement associée à une valence positive (e.g., satisfaire sa faim, câliner un enfant, boire un verre avec ses amis). Cependant, comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, ceci n'est pas toujours le cas. Par exemple, la fessée que subissent certains enfants suite à la colère de leurs parents ou le client s'approchant vivement de l'hôtesse d'accueil du supermarché en brandissant un plat périmé sont des exemples illustrant le caractère agressif que peuvent revêtir certains mouvements d'approche.

Au regard de la littérature, l'idée que la reproduction de mouvements d'approche et d'évitement pourrait influencer le comportement dans le sens d'une émotion spécifique plutôt que dans le sens de la valence globale ne semble pas déraisonnable. En effet, plusieurs recherches ont mis en évidence des effets des états corporels *émotionnels* (i.e., reproduisant les états du corps associés à une émotion spécifique) sur le comportement

subséquent. Par exemple, Peterson et ses collaborateurs (Peterson et al., 2008) ont montré que des participants qui avaient au préalable serré une balle dans la main droite (afin d'activer l'hémisphère gauche associé à l'approche) émettaient des comportements subséquents plus agressifs envers un participant fictif comparés à leurs camarades qui avaient serré la balle de la main gauche (afin d'activer l'hémisphère droit associé à l'évitement ; Harmon-Jones, 2006). Plus récemment, Marzoli et ses collaborateurs (Marzoli, Custodero, Pagliara, & Tommasi, 2013) ont montré que des participants déclaraient se sentir plus agressifs lorsqu'ils venaient de marcher face au soleil sans lunettes de soleil en comparaison aux participants venant de marcher dos au soleil. En revanche, cet effet disparaissait lorsque les participants portaient des lunettes de soleil. En effet, l'éblouissement causé par le soleil implique un froncement des sourcils ce qui n'est pas le cas lorsque les individus marchent dos au soleil ou portent des lunettes de soleil. Cette contraction des muscles sourciliers entrainerait alors la simulation de l'émotion de colère, venant par la suite influencer le jugement dans le sens de la colère. À travers ces recherches, nous pouvons constater que le comportement d'agressivité peut être induit par la reproduction de mouvements associés à la colère. Il semble donc qu'au-delà de la simulation de sentiments positifs ou négatifs, les mouvements corporels peuvent induire une simulation des émotions spécifiques (Price, Peterson, & Harmon-Jones, 2012).

Sur la base de ces travaux, nous avons mené deux études visant à tester l'hypothèse selon laquelle reproduire des états corporels typiques d'une émotion entraîne un biais de jugement et/ou de comportement dans le sens de l'émotion simulée. À l'aide de deux méthodologies différentes, nous avons manipulé les états corporels émotionnels émis envers un personnage pour en observer les conséquences sur le jugement (Etude 7 et 8) et sur le comportement (Etude 8) subséquent émis envers ce personnage. Nous émettions

l'hypothèse que si la reproduction de ces états corporels émotionnels entraîne la simulation multi-modale de l'émotion spécifique associée, alors le jugement et le comportement émis envers le personnage associé à ces états seraient influencés dans le sens de l'émotion simulée.

### *Etude 7*

Dans cette étude, les participants devaient tout d'abord approcher ou éviter un personnage inconnu, après quoi ils devaient émettre un jugement envers ce personnage. Afin d'orienter l'interprétation du mouvement d'approche vers de l'approche affiliative ou agressive, nous avons ajouté un indice émotionnel interne manipulé à travers la contraction musculaire faciale. Les participants devaient contracter les muscles sourciliers ou les muscles zygomatiques afin que le mouvement soit reconnu comme un mouvement d'approche agressive ou affiliative. Nous émettions l'hypothèse que la production conjointe du mouvement d'approche et de la contraction musculaire faciale produirait un état corporel émotionnel distinct selon les conditions, conduisant alors à la simulation d'une émotion spécifique pour chaque condition. Plus spécifiquement, nous émettions l'hypothèse que lorsqu'il est associé à la contraction des muscles zygomatiques, le mouvement d'approche conduirait à un jugement plus favorable (i.e., jugement dans le sens de l'émotion de joie) que le mouvement d'évitement. En revanche, lorsqu'il est associé à la contraction des muscles sourciliers, le mouvement d'approche conduirait à un jugement plus agressif (i.e., jugement dans le sens de l'émotion de colère) que le mouvement d'évitement.

Concernant l'évitement, les hypothèses étaient moins centrales dans la mesure où l'étude avait été élaborée de manière à tester les effets de la reproduction des mouvements d'approche. Nous nous attendions néanmoins à ce que l'état corporel émotionnel associant l'évitement et les muscles zygomatiques conduise à un jugement basé sur le mépris. En

effet, les recherches ont montré que le mépris était associé à des comportements d'évitement (Harald G. Wallbott, 1998 ; Ufkes, Otten, van der Zee, Giebels, & Dovidio, 2012) et à la contraction unilatérale des muscles zygomatiques (Matsumoto, 2005 ; Matsumoto & Ekman, 1989). Bien que dans notre étude, la contraction des muscles zygomatiques ait été bilatérale, le cumul de ces mouvements reste proche de l'état corporel associé à cette émotion. Enfin, l'état corporel émotionnel associant l'évitement et la contraction des muscles sourciliers était présumé entraîner un jugement basé sur un sentiment de dégoût. Cette émotion est caractérisée par le froncement des sourcils, du nez et le retoussement de la lèvre supérieure (Ekman & Friesen, 1975 ; Widen & Russell, 2008) ainsi que par un comportement d'évitement (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Rozin et al., 2009). C'est pourquoi nous nous attendions à ce que la reproduction de deux des composantes du pattern corporel associé au dégoût entraîne la simulation de cette émotion spécifique.

### **Méthode**

#### *Participants*

Quatre-vingts participants ont pris part volontairement à l'étude ou dans le cadre de la validation de leur travaux dirigés de méthodologie expérimentale ( $M_{age} = 20.70$  ;  $ET_{age} = 2.83$  ; 65 femmes).

#### *Procédure*

Dès son arrivée au laboratoire, le participant signait le formulaire de consentement et l'expérimentatrice<sup>54</sup> lui expliquait qu'il allait participer à une étude sur « l'activité physique et les fonctions cérébrales ». Puis la tâche visant à reproduire les mouvements d'approche et d'évitement débutait. Les participants étaient aléatoirement attribués à l'une

---

<sup>54</sup> De chaleureux remerciements à Sandrine Paviel pour son aide dans la réalisation de cette étude.

des 4 conditions expérimentales (i.e., approche-sourire, approche-froncement, évitement-sourire, évitement-froncement). Cette tâche se déroulait de la manière suivante.

Sur un des murs de la salle d'expérimentation était affichée une feuille de format A3 avec un dessin représentant un bonhomme de manière schématique prénommé « Alex » (cf. Annexe 10A). Une table avec un ordinateur et une chaise étaient également positionnés le long d'un des murs de la salle (soit sur le même mur qu'« Alex » pour les conditions d'approche, soit sur le mur opposé pour les conditions d'évitement) et la position de départ des participants variait selon les conditions (cf. Figure 8). Les participants étaient équipés d'écouteurs connectés à un baladeur MP3 permettant de leur faire entendre un enregistrement audio tout en autorisant le déplacement. Des informations décrivant Alex (par une voix de femme, cf. Annexe 10B) étaient diffusées (l'enregistrement durait 47 s). De cette manière, les participants étaient en possession d'informations sur Alex, bien que peu pertinentes, afin qu'ils « s'autorisent » à le juger dans la tâche suivante (Yzerbyt, Schadron, Leyens, & Rocher, 1994). De plus, l'enregistrement audio était entrecoupé de cinq « bip ». Tous les participants avaient pour consigne de regarder Alex pendant toute la durée de l'enregistrement.

Pour la condition « approche », les participants étaient placés le long du mur faisant face à Alex (à 5 m de distance d'Alex) et avaient pour consigne d'avancer d'un pas dans la direction d'Alex à chaque fois qu'ils entendaient un bip. Ils faisaient donc un total de cinq pas vers Alex, après quoi ils se trouvaient à une distance à peu près égale à 120 cm d'Alex. Ils avaient alors pour consigne de s'installer face à l'écran d'ordinateur situé juste à côté d'eux pour continuer la suite de l'expérience.

Pour la condition « évitement », l'ordinateur était placé sur le mur opposé à Alex et les participants étaient placés, de face, juste devant Alex (à une distance de 118 cm). Ils

avaient pour consigne de reculer d'un pas à chaque fois qu'ils entendaient un bip. Ils reculaient donc de cinq pas au total avant de se retrouver au fond de la salle à côté de l'ordinateur. Ils avaient alors pour consigne de s'installer face à l'écran d'ordinateur situé juste à côté d'eux pour continuer la suite de l'expérience.

Dans chacune des conditions, l'ordinateur était placé de telle sorte que les participants n'avaient pas à faire de pas supplémentaires pour s'asseoir.

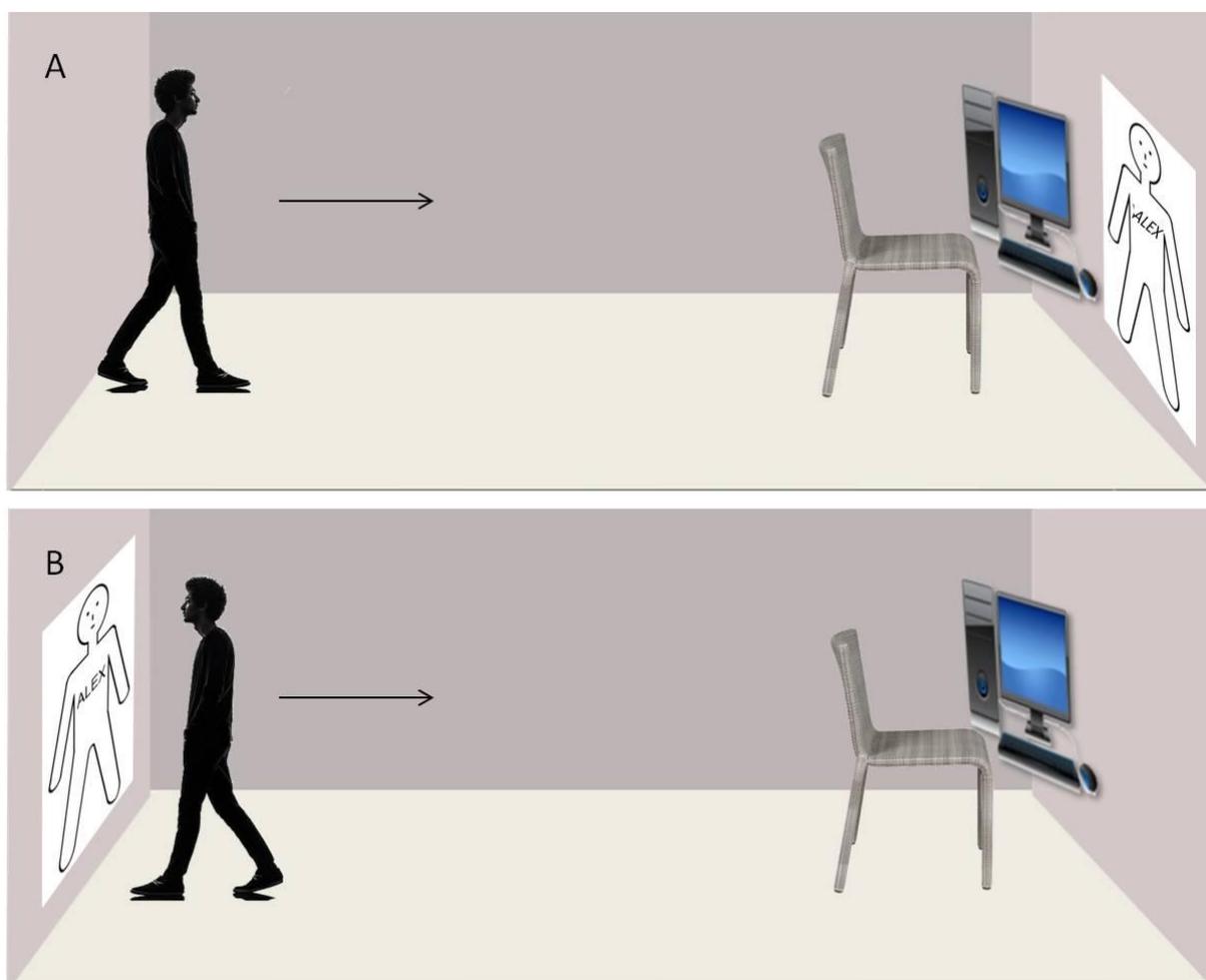


Figure 8. Représentation de la salle d'expérimentation utilisée dans l'étude 7. La figure A représente la condition « approche » et la figure B représente la condition « évitement ».

De plus, en même temps qu'ils approchaient ou évitaient, la contraction musculaire faciale était manipulée de manière subtile. Pour cela, la moitié des participants avaient pour

consigne d'essayer de toucher les bords d'une gommette collée au dessus de leur nez avec leurs sourcils (cf. Annexe 10C). De cette manière, les participants contractaient les muscles sourciliers (Niedenthal, 2007). Pour l'autre moitié des participants, une gommette était collée de chaque côté de la bouche. L'expérimentatrice indiquait qu'ils devaient essayer de toucher chaque patch avec la commissure des lèvres. Par ce procédé, les participants contractaient les muscles zygomatiques. Les participants exécutaient un essai cumulant le mouvement (approche vs. évitement) et la contraction musculaire faciale (sourciliers vs. zygomatiques) à partir duquel l'expérimentatrice corrigeait, si nécessaire, le mouvement. Les participants produisaient ensuite l'essai cible avec l'enregistrement audio.

Après avoir effectué cette première tâche, les participants prenaient alors place devant l'ordinateur, l'expérimentatrice lançait le programme et sortait de la pièce. Les participants répondaient à une série de huit items qui avait pour but de mesurer leur jugement envers Alex. Chaque item mesurait un jugement correspondant à l'une des quatre émotions manipulées dans la première tâche (i.e., joie, colère, dégoût, mépris ; 2 items de jugement par émotion ; cf.

Tableau 8). La présentation des items était aléatoire et les participants répondaient à l'aide d'une échelle en 7 points (1 = pas du tout ; 7 = totalement). Finalement, les participants étaient débriefés et remerciés pour leur participation.

Tableau 8. *Items mesurant le jugement d' Alex dans l'étude 7*

Emotion associée	Items
	<i>Indiquez dans quelle mesure...</i>
Joie	...vous considérez Alex comme étant une personne sympathique ...vous pensez que vous pourriez être ami(e) avec Alex
Colère	...vous considérez Alex comme étant une personne irritante ...vous auriez des difficultés à vous entendre avec Alex
Dégoût	...vous considérez Alex comme étant une personne saine ...vous éviteriez tout contact physique avec Alex
Mépris	...vous considérez Alex comme étant une personne compétente ...vous accorderiez de l'importance à l'avis d'Alex

*Note.* Les participants répondaient sur une échelle en 7 points (1 = pas du tout ; 7 = totalement).

## **Résultats**

### *Analyse corrélacionnelle et scores composites*

Nous avons vérifié les corrélations entre les deux items mesurant les différentes catégories de jugement (le tableau récapitulant l'ensemble des corrélations inter-items est disponible en Annexe 11). Les corrélations sont significatives pour les items mesurant le jugement basé sur la joie ( $r = .57, p < .001$ ), sur la colère ( $r = .27, p = .01$ ) et sur le mépris ( $r = .45, p < .001$ ). En revanche, pour le jugement basé sur le dégoût, la corrélation est quasiment nulle ( $r < .01, p = .93$ ). Etant donné que le rejet du contact physique est l'une des principales caractéristiques du dégoût physique (Rozin et al., 2009), nous avons mené les analyses en conservant uniquement l'item impliquant une mesure du contact physique (i.e., « dans quelle mesure vous éviteriez tout contact physique avec Alex »). Après avoir inversé les deux items de la catégorie « mépris », nous avons créé un score composite par catégorie de jugement en moyennant les deux items compris dans chaque catégorie (sauf pour le

dégoût). Plus les scores sont importants, plus le jugement est fortement orienté vers l'émotion cible.

### *Jugement*

Nous avons mené une ANOVA 2 (Mouvement : approche vs. évitement) x 2 (Expression : sourire vs. froncement) x 4 (Catégorie de jugement : joie vs. colère vs. mépris vs. dégoût) avec la dernière variable traitée en intra-sujet. Les scores moyens sont présentés dans le Tableau 9.

Tableau 9. Scores moyens (et écarts-types) pour chaque catégorie de jugement en fonction du type de mouvement et de l'expression faciale.

	Sourire				Froncement			
	Approche		Évitement		Approche		Évitement	
	<i>M</i>	( <i>ET</i> )	<i>M</i>	( <i>ET</i> )	<i>M</i>	( <i>ET</i> )	<i>M</i>	( <i>ET</i> )
Joie	5,30	(0,91)	4,82	(1,00)	4,82	(0,86)	4,55	(1,19)
Colère	2,52	(1,17)	1,95	(0,69)	2,52	(1,04)	2,52	(1,07)
Mépris	3,30	(0,89)	3,67	(1,14)	3,65	(1,06)	3,90	(1,08)
Dégoût	1,85	(1,22)	1,85	(1,14)	1,95	(1,39)	2,65	(1,39)

Les analyses révèlent un effet principal de la Catégorie de jugement,  $F(3, 228) = 101.36$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .57$ , et un effet tendanciel de l'interaction Catégorie de jugement x Mouvement,  $F(3, 228) = 2.28$ ,  $p = .08$ ,  $\eta_p^2 = .03$ . Concernant plus spécifiquement nos hypothèses, l'interaction Mouvement x Expression x Catégorie de jugement ne révèle malheureusement pas les effets attendus,  $F(3, 228) = 0.54$ ,  $p = .65$ . Cette absence d'effet est confirmée par les analyses testant l'effet d'interaction Mouvement x Expression sur chaque catégorie de jugement (indépendamment les unes des autres),  $F_s < 1.62$ ,  $p_s > .20$ . Aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 2.07$ ,  $p_s > .10$ .

## ***Discussion***

L'étude 7 avait pour but de tester si la reproduction d'états corporels émotionnels influençait le jugement dans le sens de l'émotion cible. Malheureusement, l'état corporel émotionnel associé à Alex ne semble pas avoir influencé le jugement envers la cible.

Plusieurs limites peuvent être soulevées dans cette étude. Tout d'abord, le personnage d'Alex était représenté par un bonhomme dessiné de manière schématique, très différente d'une personne réelle. Par conséquent, la situation peu réaliste a pu atténuer l'association de l'état corporel émotionnel au personnage. Une deuxième limite se trouve dans le fait que lorsqu'ils produisaient les mouvements d'approche et d'évitement, les participants se tenaient le dos droit. Or, cette posture ne correspond pas à celle associée à la colère. La posture typique de la colère est l'abaissement des épaules et l'avancée de la tête par rapport aux épaules (e.g., Duclos et al., 1989). Par conséquent, il est possible que l'incongruence de la posture du corps avec l'émotion de colère ait atténué la simulation de l'émotion, réduisant alors l'impact sur le jugement subséquent. Enfin, il faut noter que les participants ne produisaient que cinq pas vers le personnage cible, ce qui pourrait avoir été insuffisant pour associer clairement le personnage au mouvement. Pour ces raisons, nous avons décidé de mener une deuxième expérience dans laquelle nous résolvions la plupart de ces limites.

## ***Etude 8***

Dans cette étude, les participants reproduisaient des mouvements d'approche ou d'évitement mais cette fois-ci envers la photo d'une personne réelle. Les mouvements étaient simulés à l'aide de la tâche du jeu vidéo (Rougier et al., 2015 ; voir description ci-avant étude 5) dans laquelle les participants devaient avancer ou reculer vers la personne cible qui était située dans un couloir. La tâche du jeu vidéo permet de simuler des

mouvements d'approche et d'évitement à travers la sensation visuelle de marche en avant ou de recul dans le couloir. Etant donné que dans l'étude précédente, les mouvements d'approche et d'évitement étaient contraints par la dimension de la salle, la tâche du jeu vidéo permettait d'augmenter le nombre de pas virtuels des participants et ainsi renforcer la sensation d'approche ou d'évitement. Afin d'orienter l'interprétation du mouvement d'approche vers de la colère ou de la joie, un son désagréable (vs. neutre) était associé au mouvement, à la suite de quoi, le comportement d'agressivité et le jugement envers la personne cible étaient mesurés.

Nous émettions l'hypothèse que lorsque le son était désagréable, le mouvement d'approche entraînerait un jugement et un comportement plus agressif que le mouvement d'évitement. En effet, un même état corporel peut revêtir différentes interprétations en fonction des affordances de l'environnement (Schubert & Semin, 2009). Or, un son désagréable provenant de l'environnement « afforde » l'action de stopper l'émission du son. Par conséquent, un mouvement d'approche répondrait aux affordances du son désagréable dans la mesure où ce mouvement faciliterait l'arrêt du son. Dans ce cas, le mouvement d'approche serait interprété en terme d'agression afin d'éliminer le son, conduisant alors à la simulation de l'émotion de colère. Le mouvement d'évitement serait, quant à lui, moins adapté aux affordances du son désagréable. Plutôt que de faciliter l'arrêt du son, ce mouvement favoriserait plutôt l'éloignement vis-à-vis de la source désagréable. Dans cette condition, le jugement et le comportement devraient être moins agressif que dans la condition d'approche.

Lorsque le son était neutre, en revanche, nous nous attendions à ce que le mouvement d'approche soit interprété dans le sens de l'affiliation. Etant donné que dans la majorité des situations, nous approchons les personnes pour échanger de manière positive,

alors l'approche devrait, par défaut, entraîner la simulation d'une émotion positive (e.g., joie) et résulter sur un jugement et un comportement basés sur la joie. À l'inverse, le mouvement d'évitement est généralement associé aux émotions négatives (e.g., dégoût, peur, tristesse ; Frijda, 1986) et devrait donc entraîner un jugement et un comportement dans ce sens. Bien que nous n'ayons pas eu d'hypothèses particulières sur l'émotion spécifique qui pourrait être simulée dans cette condition, nous nous attendions à ce que le jugement et le comportement soient plus négatifs dans la condition « évitement-son neutre » comparée à la condition « approche-son neutre ».

### **Méthode**

#### *Participants*

Quatre-vingt quatre participants ont pris part à l'étude volontairement ou dans le cadre de la validation de leur travaux dirigés en méthodologie expérimentale ( $M_{age} = 20.40$  ;  $ET_{age} = 3.90$  ; 62 femmes). Les données de deux participants ont été exclues des analyses : un participant n'avait pas répondu à la mesure principale d'agressivité (i.e, attribution du son), et l'autre présentait une réponse atypique sur cette mesure ( $RSS = 4.81$ ).

#### *Procédure*

Lors de leur recrutement, les participants étaient informés qu'ils devaient fournir une photographie de leur visage exprimant une émotion neutre et remplir un questionnaire par internet leur demandant leurs habitudes de vie et la description d'une journée typique de leur vie. Il leur était précisé qu'ils devaient fournir ces informations au moins une semaine avant la passation de l'expérience parce qu'elles seraient exploitées dans le cadre de l'étude.

Lors du rendez-vous pour la passation, les participants signaient le formulaire de consentement, puis commençaient l'étude présentée comme « une étude sur la pratique du jeu vidéo et l'attention auditive ». L'expérimentatrice leur indiquait de se placer debout face

à un mur sur lequel était projetée une image à l'aide d'un vidéoprojecteur (taille de l'image, 170 cm x 130 cm ; distance de 3 mètres entre le participant et le mur). Les participants restaient debout pendant toute la durée de la première tâche. L'image représentait le couloir de la tâche du jeu vidéo dans lequel le visage d'une personne était présenté. Pour l'ensemble des participantes femmes, le visage cible était une jeune femme dont le prénom, Laura, était inscrit sous le visage alors que pour les participants hommes, le visage était celui d'un jeune homme prénommé Thomas (cf. Annexe 12). Un bureau (avec un écran d'ordinateur et un clavier) et une chaise étaient placés à la droite des participants. De cette manière, ils pouvaient appuyer sur les touches du clavier pour répondre aux consignes de la tâche du jeu vidéo. Juste avant de répondre à la tâche du jeu vidéo, l'expérimentatrice fournissait aux participants un casque audio et leur indiquait qu'ils allaient entendre un enregistrement audio dans lequel des « bips » allaient être diffusés.

Pour la moitié des participants, la consigne était d'avancer d'un pas en appuyant sur la barre d'espace du clavier à chaque fois qu'ils entendaient un « bip ». Dans cette condition, le visage cible apparaissait au fond du couloir (cf. Annexe 12B) puis le couloir et le visage cible grossissaient de 7% à chaque appui, donnant ainsi l'impression aux participants qu'ils s'approchaient du visage cible. Pour l'autre moitié des participants, la consigne indiquait de reculer d'un pas à chaque « bip » en appuyant sur la barre d'espace. Le visage cible apparaissait également au fond du couloir mais le couloir et le visage cible étaient suffisamment grands pour donner l'impression aux participants qu'ils étaient proches du visage (cf. Annexe 12A). À chaque appui, le couloir et le visage cible rétrécissaient de 7%, donnant l'impression de s'éloigner du visage cible. Après une série d'essais de 5 bips, ils répondaient à une série de 25 bips, ce qui correspondait à 25 simulations de pas. Afin de

s'assurer de la bonne conduite de la tâche, l'expérimentatrice restait dans le fond de la salle pendant toute la durée de la tâche.

De plus, la moitié des participants entendait des « bips » désagréables (40 Db) alors que l'autre moitié entendait des « bips » neutres (10 Db).<sup>55</sup> Afin de nous assurer du choix des « bips », nous avons demandé aux participants, à la fin de l'étude d'indiquer dans quelle mesure ils « avaient trouvé le BIP de la première partie de l'expérience (tâche du jeu vidéo) agréable » (échelle en 9 points, 1 = très agréable, 5 = neutre, 9 = très désagréable).

Une fois la tâche achevée, l'expérimentatrice proposait aux participants de s'asseoir face au bureau situé juste à côté d'eux. Elle expliquait que l'étude était terminée et procédait à un faux débriefing, afin d'amener subtilement la mesure du comportement d'agressivité. Elle indiquait que la tâche du jeu vidéo avait en fait pour but d'étudier l'impact de la diffusion d'informations subliminales sur les temps de réactions. En effet, en plus des « bips », l'enregistrement audio diffusait également un fond sonore dans lequel une journée typique de Laura (ou Thomas) était décrite. Le fond sonore était identique pour tous les participants excepté le prénom de la personne cible. Toutefois, la qualité du message avait été modifiée de sorte à ce que le message ne soit pas compréhensible. L'expérimentatrice expliquait qu'en fait Laura (Thomas) était une future participante qui avait rempli comme eux le questionnaire par internet, et que ce qu'ils avaient entendu en fond sonore pendant la tâche du jeu vidéo étaient les réponses de Laura (Thomas) au questionnaire sur les habitudes de vie et la journée typique. Ce procédé avait pour but de faire croire aux participants qu'ils avaient des informations individualisées sur Laura (Thomas) sans qu'ils ne sachent réellement lesquelles. Grâce cette induction subtile, nous faisons croire aux

---

<sup>55</sup> L'intensité des « bips » a été déterminée à partir d'un prétest informel. Nous avons fait écouter plusieurs « bips » à un échantillon de 10 personnes, indépendants de la présente étude, qui devaient nous indiquer à l'oral, les sons qu'ils trouvaient neutres ou désagréables.

participants qu'ils étaient en possession d'une quantité d'informations suffisante pour émettre un jugement (Yzerbyt et al., 1994).

Puis, afin d'amener la mesure d'agressivité, l'expérimentatrice indiquait au participants que le bip qu'ils avaient entendu au cours de la tâche du jeu vidéo avait été déterminé par un participant précédent et qu'elle souhaiterait qu'ils déterminent à leur tour l'intensité du son pour Laura (Thomas). L'expérimentatrice justifiait cette demande en expliquant que l'intensité du son devait être déterminée par une personne ignorant les hypothèses de l'expérience et qu'elle avait donc besoin de leur aide.

La mesure se déroulait comme suit. Les participants entendaient une série de « bips » dans le casque audio et ajustaient l'intensité du son qu'ils souhaitaient attribuer à Laura (Thomas) en déplaçant un curseur sur une échelle d'intensité allant de 0 à 100 décibels. Lorsqu'ils avaient fait leur choix, les participants écrivaient l'intensité choisie sur une feuille qu'ils plaçaient dans une enveloppe qu'ils cachetaient (ce procédé permettait de réduire la visibilité des réponses et ainsi réduire le biais de désirabilité sociale). Pendant toute la durée de cette tâche, l'expérimentatrice sortait du box et revenait quelques minutes après.

Finalement, les participants répondaient à plusieurs échelles dont on leur expliquait qu'elles avaient pour but de vérifier certains paramètres de la première tâche. La première mesurait le jugement des participants vis-à-vis de Laura (Thomas). Les items avaient été formulés de sorte à capter un jugement basé sur les émotions associées aux états corporels émotionnels reproduits dans la première phase de l'étude (i.e., joie, colère, peur, dégoût, tristesse). Nous nous attendions à observer un jugement basé sur la joie dans la condition « approche-bip neutre » en comparaison à la condition « évitement-bip neutre » et un jugement basé sur la colère dans la condition « approche-bip désagréable » en comparaison à la condition « évitement-bip désagréable ». En revanche, nous n'avions pas d'hypothèse

précise pour les conditions d'évitement. Dans la mesure où plusieurs émotions négatives sont associées à l'évitement, nous en avons sélectionné trois qui nous semblaient être les plus pertinentes (i.e., dégoût, peur, tristesse). Chaque catégorie de jugement était mesurée avec deux items (cf. Tableau 10). Les participants répondaient à l'aide d'une échelle en 9 points allant de 1 (pas du tout) à 9 (totalement). L'ordre des items était aléatoire.

Tableau 10. *Items mesurant le jugement de Thomas (Laura) dans l'étude 8*

Emotion associée	Items
	<i>Indiquez dans quelle mesure...</i>
Joie	vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne sympathique. vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne agréable.
Colère	vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne irritante. vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne agaçante.
Dégoût	vous éviteriez tout contact physique avec Thomas (Laura). vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne soignée.
Peur	vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne effrayante. vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne rassurante.
Tristesse	vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne déprimée. vous considérez Thomas (Laura) comme étant une personne pessimiste.

*Note.* Les participants répondaient sur une échelle en 9 points (1 = pas du tout ; 9 = totalement).

L'échelle suivante mesurait les émotions ressenties par les participants. Les émotions mesurées étaient celles potentiellement simulées par les états corporels émotionnels manipulés lors de la tâche du jeu vidéo (i.e., joie, colère, peur, dégoût, tristesse). Etant donné que la reproduction d'états corporels émotionnels (e.g., contraction des zygomatiques) peut entraîner la simulation partielle de sentiments introspectifs (e.g., je me sens joyeux ; Barsalou, 1999), il est possible que les émotions ressenties par les participants aient été affectées par la manipulation des états corporels. Si tel est le cas, les émotions

déclarées devraient être congruentes avec les états corporels manipulés. Chaque émotion était mesurée à l'aide de deux items. Les participants indiquaient dans quelle mesure ils ressentaient sur l'instant de la joie/gaïeté, de la colère/l'irritation, de la peur/l'anxiété, du dégoût/de la répugnance, de la tristesse/du chagrin (1 = pas du tout, 9 = totalement). Enfin, les participants étaient débriefés et remerciés.

## **Résultat**

### *Vérification des outils*

#### *Analyse corrélacionnelle et scores composites*

Comme dans l'étude précédente, nous avons vérifié les corrélations entre les deux items mesurant les différentes catégories de jugement (Le tableau récapitulant l'ensemble des corrélations est disponible en Annexe 13). Les corrélations sont significatives pour les items mesurant le jugement basé sur la joie ( $r = .72, p < .001$ ), sur la colère ( $r = .77, p < .001$ ), sur le dégoût ( $r = -.25, p = .03$ ) et sur la tristesse ( $r = .45, p < .001$ ). En revanche, pour les deux items mesurant le jugement basé sur la peur, la corrélation est très faible ( $r < .08, p = .48$ ). Par conséquent, nous avons exclu l'item inversé « rassurant » et conservé l'item « effrayant » qui, par sa formulation directe, reflète mieux le jugement associé à la peur. Après avoir inversé les scores de deux items renversés, nous avons créé un score composite par catégorie de jugement en moyennant les deux items compris dans chaque catégorie (sauf pour la peur). Plus le score est élevé, plus le jugement est fortement orienté vers l'émotion correspondante.

Nous avons également vérifié les corrélations entre les deux items mesurant chaque émotion. Toutes les corrélations sont significatives (joie,  $r = .87, p < .001$  ; colère,  $r = .87, p < .001$  ; dégoût,  $r = .30, p = .005$  ; peur,  $r = .51, p < .001$  ; tristesse,  $r = .73, p < .001$ ). Nous

avons donc moyenné deux à deux les items mesurant une même émotion afin de créer un score composite par émotion.

#### *Impression sur le « bip »*

Les participants placés dans la condition « bip désagréable » ont jugé le « bip » diffusé lors de la tâche du jeu vidéo plus désagréable ( $M = 6.64$ ,  $ET = 1.39$ ) que les participants de la condition « bip neutre » ( $M = 4.82$ ,  $ET = 1.61$ ),  $t(81) = -5.46$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .27$ . De plus, dans la condition « bip désagréable », le score moyen est significativement supérieur au score neutre (i.e., 5),  $t(41) = 7.64$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .64$ , alors que dans la condition « bip neutre », cette différence n'est pas significative,  $t(81) = -0.68$ ,  $p = .50$ .

#### *Attribution du son*

Nous avons mené une ANOVA 2 (Mouvement : approche vs. évitement) x 2 (Type de bip : désagréable vs. neutre) en inter-sujet. Les analyses révèlent un effet principal du Type de bip,  $F(1, 78) = 17.70$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .18$ , indiquant que les participants ont attribué un son plus fort lorsque le bip était désagréable ( $M = 28.47$ ,  $ET = 13.66$ ) plutôt que neutre ( $M = 16.80$ ,  $ET = 11.29$ ). En revanche, ni l'effet principal du Mouvement,  $F(1, 78) = 0.19$ ,  $p = .66$ , ni l'effet d'interaction,  $F(1, 78) = 1.80$ ,  $p = .18$ , n'est significatif.<sup>56</sup>

#### *Jugement*

Nous avons réalisé une ANOVA 2 (Mouvement : approche vs. évitement) x 2 (Type de bip : désagréable vs. neutre) x 5 (Catégorie de jugement : joie vs. colère vs. peur vs. dégoût vs. tristesse) avec la dernière variable traitée en intra-sujet. Les scores moyens sont présentés dans le Tableau 11.

<sup>56</sup> Le sexe des participants n'interagit ni avec la variable Type de son,  $F(1, 74) = 2.23$ ,  $p = .14$ , ni avec la variable Comportement,  $F(1, 74) = 0.24$ ,  $p = .62$ , ni avec l'interaction de ces deux variables,  $F(1, 74) = 0.11$ ,  $p = .74$ .

Les résultats révèlent un effet principal du type de bip,  $F(1, 78) = 5.18$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .06$ , indiquant que les participants ont attribué des scores supérieurs dans la condition bip désagréable ( $M = 3.96$ ,  $ET = 0.75$ ) par rapport à la condition bip neutre ( $M = 3.58$ ,  $ET = 0.75$ ). De plus, l'effet principal de la catégorie de jugement est significatif,  $F(1, 78) = 51.39$ ,  $p < .001$ ,  $\eta_p^2 = .40$ , ce qui indique une variabilité du jugement à travers les différentes catégories. Malheureusement, aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.13$ ,  $p_s > .29$ ,<sup>57</sup> ni aucun autre effet lorsque les analyses sont menées séparément sur chaque catégorie de jugement,  $F_s < 1.28$ ,  $p_s > .26$ .

Tableau 11. Scores moyens (et écarts-types) pour chaque catégorie de jugement en fonction du type de mouvement et du type de bip.

Jugement	Bip désagréable				Bip neutre			
	Approche		Évitement		Approche		Évitement	
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>
Joie	5.50	(1.30)	5.67	(1.36)	5.58	(1.47)	5.25	(1.36)
Colère	3.33	(1.54)	2.90	(1.69)	2.48	(1.55)	2.33	(1.44)
Dégoût	3.55	(1.33)	3.69	(1.31)	3.68	(1.73)	3.18	(0.95)
Peur	4.07	(1.02)	4.00	(1.19)	3.88	(1.55)	3.65	(0.95)
Tristesse	3.33	(1.65)	3.55	(1.61)	3.18	(1.26)	2.63	(1.55)

### Ressenti émotionnel

Nous avons mené une ANOVA 2 (Mouvement : approche vs. évitement) x 2 (Type de bip : désagréable vs. neutre) x 5 (Emotion : joie vs. colère vs. peur vs. dégoût vs. tristesse) avec la dernière variable traitée en intra-sujet (cf. Tableau 12 pour le détail des moyennes).

<sup>57</sup> Les analyses révèlent également un effet du sexe sur l'interaction Mouvement x Type de bip x Emotion,  $F(4, 296) = 2.64$ ,  $p = .03$ ,  $\eta_p^2 = .03$ . Pour les jugements de colère, de peur et de tristesse, l'interaction Mouvement x Type de bip x Sexe n'est pas significative,  $F_s < 1.59$ ,  $p_s > .21$ . En revanche, elle l'est pour les jugements de dégoût,  $F(1, 74) = 4.27$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .20$ , et de joie,  $F(1, 74) = 4.51$ ,  $p = .04$ ,  $\eta_p^2 = .22$ . Pour la joie, l'interaction Mouvement x Type de bip n'est significative ni pour les hommes,  $F = 2.46$ ,  $p = .12$ , ni pour les femmes,  $F = 0.09$ ,  $p = .76$ . Pour le dégoût, l'interaction Mouvement x Type de bip n'est pas significative pour les femmes,  $F = 0.03$ ,  $p = .86$ , mais elle l'est pour les hommes,  $F(1, 74) = 6.07$ ,  $p = .02$ ,  $\eta_p^2 = .33$ . Cependant, aucun effet simple n'est significatif,  $F_s < 1.57$ ,  $p_s > .21$ .

Tableau 12. Scores moyens (et écarts-types) aux items mesurant les émotions ressenties en fonction du type de mouvement et du type de bip.

	Bip désagréable				Bip neutre			
	Approche		Evitement		Approche		Evitement	
	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>	<i>M</i>	<i>ET</i>
Joie	4,62	(1,99)	4,55	(1,99)	5,35	(1,86)	5,20	(1,84)
Colère	2,36	(1,39)	1,62	(0,91)	1,93	(1,37)	1,70	(1,12)
Dégoût	1,36	(0,64)	1,43	(0,84)	1,43	(0,71)	1,20	(0,44)
Peur	3,38	(1,69)	2,79	(1,37)	2,58	(1,96)	1,95	(1,07)
Tristesse	2,67	(1,95)	2,50	(1,59)	2,30	(1,86)	1,75	(1,24)

Les analyses révèlent un effet principal de l'Emotion,  $F(4, 312) = 82.95, p < .001, \eta_p^2 = .51$ . De plus, l'effet principal du Mouvement est tendanciel,  $F(1, 78) = 3.21, p = .08, \eta_p^2 = .04$ , indiquant un plus fort ressenti émotionnel global en condition d'approche ( $M = 2.79, ET = 0.83$ ) par comparaison à la condition d'évitement ( $M = 2.47, ET = 0.83$ ). De plus, l'interaction entre le Type de bip et l'Emotion est significative,  $F(4, 312) = 3.63, p = .007, \eta_p^2 = .04$ . Les comparaisons entre les conditions « bip désagréable » et « bip neutre » sur chaque émotion révèlent que les participants ont déclaré ressentir plus de peur en condition « bip désagréable » ( $M = 3.08, ET = 1.55$ ) qu'en condition « bip neutre » ( $M = 2.26, ET = 1.59 ; F(1, 78) = 5.69, p = .02, \eta_p^2 = .07$ ). Les autres comparaisons ne sont en revanche pas significative,  $F_s < 2.65, p_s > .10$ .<sup>58</sup> Enfin, aucun autre effet n'est significatif,  $F_s < 1.06, p_s > .30$ , ni aucun effet d'interaction Mouvement x Type de bip lorsque les analyses sont menées séparément sur chaque catégorie de jugement,  $F_s(1, 78) < 0.92, p_s > .34$ .

### Discussion

Cette étude visait à tester de nouveau l'hypothèse selon laquelle la reproduction des états corporels émotionnels influence le jugement et le comportement subséquent dans le

<sup>58</sup> Le sexe des participants n'a pas d'effet sur l'interaction Type de son x Comportement x Emotion,  $F(4, 296) = 0.67, p = .61$ .

sens de l'émotion incarnée, tout en résolvant les limites méthodologiques de l'étude 7. Malheureusement, cette étude ne réplique pas l'effet principal du mouvement observé dans l'étude précédente et ne révèle pas non plus les effets attendus sur le comportement et le jugement.

Cet échec pourrait provenir des confusions quant à la cible d'attribution du son. En effet, lors de la passation, certains participants comprenaient qu'ils devaient attribuer le son à la personne qui leur avait attribué à eux-mêmes le son, ce qui n'était en réalité pas le cas. Lorsqu'ils exprimaient ce doute, l'expérimentateur clarifiait l'ambiguïté. Néanmoins, il est probable que certains participants n'aient pas osé exprimer leur doute. Par conséquent, pour ces participants, la mesure du son refléterait plus la réaction au bip qu'ils ont eux-mêmes reçu qu'une mesure directe des effets de la reproduction des états corporels émotionnels.

Cependant, au regard des échecs successifs des études 7 et 8, il apparaît nécessaire de se questionner sur la réalité du rôle causal des tendances comportementales. En effet, ces deux études ne fournissent aucun élément en faveur de l'influence des états corporels émotionnels sur le comportement et le jugement final. En conséquence, considérer que les tendances comportementales spécifiques (e.g., agression, affiliation, rejet) impulsées dès les premiers instants de la perception de l'exogroupe sont à l'origine des comportements discriminatoires réels semble prématuré. De ce fait, il apparaît nécessaire de reconsidérer le rôle et le statut des tendances comportementales précoces (mesurées dans les études 3 à 6) dans le processus de discrimination. Nous discuterons de ce point central au cours du chapitre 3, consacré à la discussion générale de ce travail de thèse.

## CHAPITRE 3 :

# DISCUSSION GENERALE ET CONCLUSION

---

### **Rappel des propositions théoriques**

Ce travail de thèse avait pour objectif global d'investiguer le rôle des émotions dans la mise en place des comportements discriminatoires. Le préjugé est généralement considéré comme étant une évaluation globale négative d'un groupe et de ses membres (Dovidio & Gaertner, 2010). Aussi utile qu'elle ait pu être cette définition pour mieux comprendre les attitudes envers les exogroupes, celle-ci a malgré tout montré ses limites dans sa capacité à prédire les comportements discriminatoires (Dovidio et al., 1996 ; Schütz & Six, 1996). Par la suite, les émotions spécifiques ont été intégrées à la définition du préjugé. Parce qu'elles sont connues pour la diversité des comportements qu'elles entraînent (e.g., Frijda, 1986), les émotions évoquées par les exogroupes sembleraient mieux prédire les comportements discriminatoires (Talaska et al., 2008).

En s'appuyant sur une vision émotionnelle du préjugé, l'hypothèse au centre de cette thèse était que les exogroupes évoquent des émotions spécifiques se manifestant parfois à travers le ressenti subjectif, et le plus souvent, à travers des réactions précoces. Nous soutenions que les premiers instants de la rencontre avec un membre de l'exogroupe étaient décisifs pour la suite de l'interaction (Willis & Todorov, 2006). La perception de l'exogroupe déclencherait une réaction précoce sur la base de l'émotion qu'il évoque, entraînant, à son tour, un comportement discriminatoire.

Jusqu'à présent, les recherches ont montré que la perception de l'exogroupe déclenchait des réactions précoces positives ou négatives (e.g., Paladino & Castelli, 2008 ;

Vanman et al., 1997). La limite de ces travaux est qu'ils intègrent peu ces réactions au sein d'une vision plus globale du processus de discrimination, c'est-à-dire, partant de la perception de l'exogroupe jusqu'à l'émission des comportements discriminatoires. Une seconde limite est que ces travaux prennent peu en compte les modèles théoriques portant sur le lien préjugé-discrimination, indiquant que les émotions seraient à l'origine des comportements discriminatoires (e.g., Cottrell & Neuberg, 2005 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Smith, 1993). La plupart des recherches ayant testé ces modèles se sont focalisées sur la composante de ressenti subjectif des émotions (e.g., Cottrell & Neuberg, 2005 ; Mackie et al., 2000). Pourtant, l'idée que les émotions puissent être non conscientes semble être de plus en plus plausible (Winkielman & Berridge, 2004 ; Winkielman et al., 2005 ; Winkielman et al., 2015). Les émotions non conscientes seraient même, pour certains, à l'origine du ressenti affectif (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005). En tenant compte de ces deux limites, nous avons donc proposé l'existence d'un préjugé émotionnel précoce qui serait à l'origine des comportements et des jugements discriminatoires.

Afin d'expliquer les mécanismes sous-jacents à notre hypothèse, nous nous sommes appuyés sur une conception incarnée des émotions (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005). À notre connaissance, peu de travaux ont investigué le lien croyance-préjugé-discrimination à travers le prisme de la cognition incarnée (e.g., Niedenthal, Barsalou, Winkielman, et al., 2005 ; Rotella & Richeson, 2013 ; Soliman, Gibson, & Glenberg, 2013). Pourtant, cette approche nous semble expliquer de manière pertinente *comment* les émotions non conscientes peuvent entraîner des comportements (ou des jugements) discriminatoires. La rencontre avec un membre de l'exogroupe activerait un pattern de réactions émotionnelles de manière précoce à partir duquel une émotion serait simulée. Cette simulation

multimodale influencerait alors le comportement (ou le jugement) subséquent amenant l'individu à émettre un comportement discriminatoire à son insu.

En résumé, le premier enjeu de cette thèse était d'aborder les réactions provoquées par la perception de l'exogroupe sous l'angle d'une vision émotionnelle du préjugé. A travers le chapitre 1, nous avons mis en avant plus particulièrement le modèle socio-fonctionnel des préjugés (Cottrell & Neuberg, 2005) pour investiguer le rôle des menaces et des émotions dans la mise en place des comportements discriminatoires.

Le deuxième enjeu était d'investiguer le préjugé émotionnel, non plus au niveau du ressenti subjectif, mais au niveau des réactions précoces. Dans la première partie du chapitre 2, nous avons donc testé dans quelle mesure la perception d'un exogroupe active une tendance comportementale précoce spécifique à l'émotion majoritaire qu'il évoque.

Enfin, le dernier enjeu de cette thèse était d'étudier le rôle médiateur du préjugé émotionnel précoce dans le processus de discrimination. La seconde partie du chapitre 2 était donc consacré à l'investigation du rôle causal des réactions émotionnelles précoces dans la mise en place des comportements discriminatoires.

## **A. Validation partielle du modèle socio-fonctionnel du préjugé**

Cette thèse était fondée sur l'idée que le préjugé est une émotion spécifique plutôt qu'une évaluation globale négative. Plusieurs modèles théoriques permettent d'expliquer à partir de quelles caractéristiques propres aux exogroupes émergent les émotions envers eux (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Smith, 1993). Parmi ces modèles, le modèle socio-fonctionnel présente l'avantage de fournir des indications très précises des liens entre les croyances vis-à-vis de l'exogroupe, les émotions et les comportements associés (Cottrell & Neuberg, 2005). Les auteurs ont proposé que les

exogroupes évoquent un panel de menaces spécifiques à partir desquelles découlent des émotions entraînant, à leur tour, des comportements discriminatoires spécifiques. Ce modèle offre l'opportunité de mieux comprendre l'existence d'un large panel de comportements discriminatoires. Afin de renforcer la validité de ce modèle, pour lequel seul le lien menace-émotion a été clairement mis en évidence (Cottrell & Neuberg, 2005), nous avons mené la première étude.

Cette étude a tout d'abord montré que les mesures globales masquent la diversité des menaces perçues, des sentiments ressentis et des comportements émis envers les exogroupes. En cohérence avec la recherche originelle de Cottrell et Neuberg (2005), ce résultat confirme l'importance d'utiliser des mesures précises pour investiguer les relations intergroupes, au risque d'émettre des conclusions approximatives voire erronées.

L'étude 1 a également montré que trois profils de menace-émotion (parmi les 5) suggérés dans le modèle socio-fonctionnel prédisent les comportements discriminatoires présagés. Ce résultat vient pallier le manque de données fiables attestant de la validité des profils complets (i.e., menace-émotion-comportement) proposés par Cottrell et Neuberg (2005) et contribue ainsi à renforcer la validité du modèle socio-fonctionnel.

Ce succès reste malgré tout à modérer du fait de l'échec de la validation de deux des profils « menace-émotion-comportement », le profil « non réciprocité par incapacité-pitié-aide » et le profil « moralité-culpabilité-aide ». Selon nous, cet échec pourrait être dû à la mesure du comportement d'aide, trop « caricaturale » pour capter le comportement associé à la culpabilité et la pitié. En effet, le modèle socio-fonctionnel indique que la pitié entraîne des comportements pro-sociaux permettant « d'apaiser la détresse de l'autre » ou « de s'obliger à faire de l'autre un potentiel allié » (Cottrell & Neuberg, 2005, p. 772). La culpabilité, quant à elle, pousse à des comportements de réconciliation permettant la

restauration « des relations avec les individus victimes » ou la restauration « de la perception de soi en tant que personne morale » (p. 772). Ces émotions pourraient donc se manifester à travers la mise en place d'une diversité d'actions réelles, dont l'action d'aider ne serait qu'une des possibilités. En revanche, les comportements associés aux émotions primaires (i.e., agression/colère, rejet/dégoût, fuite/peur) nous semblent laisser moins de possibilités d'actions, ce qui expliquerait le succès des analyses de médiation pour ces émotions.

Une des limites majeures de notre étude, et plus largement des études ayant testé le modèle socio-fonctionnel, se trouve dans leur design corrélationnel (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Cottrell et al., 2010 ; Johnston & Glasford, 2014 ; Kuppens & Yzerbyt, 2012). A notre connaissance, seule une étude a testé ce modèle de manière expérimentale (Kamans et al., 2011). Cette limite fragilise la validité de ce modèle, et cela d'autant plus que certains chercheurs ont proposé une organisation inverse, c'est-à-dire que les menaces permettraient de justifier le fait de ressentir des émotions envers l'exogroupe (Bahns, 2012 ; Crandall, Bahns, Warner, & Schaller, 2011) et non de déclencher les émotions. Un moyen éthique de tester ce modèle pourrait être de réduire la perception de menace associée à différents exogroupes dans le but d'observer si cette manipulation diminuerait les émotions négatives ressenties envers ces groupes ainsi que les comportements discriminatoires.

Une seconde limite de cette étude concerne la nature auto-rapportée de nos mesures. En effet, les études sur les préjugés sont fortement soumises au biais de désirabilité sociale. Nous ne savons pas si les réponses captées par les mesures auto-rapportées reflètent les opinions sincères des personnes ou des réponses normatives. De plus, nous ne savons pas non plus si les individus ont réellement accès à leur états internes (Nisbett & Wilson, 1977). Les réponses captées par les mesures auto-rapportées pourraient

être le reflet de métacognitions ou de théories naïves, n'indiquant alors pas grand-chose des émotions ou des comportements réellement associés aux exogroupes.

## **B. Les réactions émotionnelles précoces dans le champ des relations intergroupes**

### **Apports et implications**

Au-delà du ressenti subjectif envers les exogroupes, ce travail de thèse avait pour objectif d'investiguer les réactions émotionnelles à un niveau précoce de la perception intergroupe. Ces réactions émotionnelles sont de plus en plus considérées comme étant centrales dans la mise en place des comportements (e.g., Frijda, 2010 ; Lang & Bradley, 2010). Plutôt que de placer le ressenti subjectif au cœur de la définition des émotions, certains théoriciens des émotions soutiennent que ce sont les réactions émotionnelles non conscientes (e.g., réponses du système autonome, réponses physiologiques, attentionnelles, tendances comportementales) qui occupent une place centrale. Les études 3 à 6 de ce travail de thèse ont permis d'investiguer une des formes de la manifestation des émotions dans les réactions précoces, celle des tendances comportementales. Parce qu'elles pousseraient l'individu à agir dans son environnement, les tendances comportementales sont considérées par certains théoriciens comme étant centrales dans le fonctionnement des émotions (Frijda, 1986 ; Lang, 1995 ; Lang & Bradley, 2010). Dans ces études, nous avons montré que les participants étaient plus rapides pour approcher les groupes associés à la joie et à la colère et éviter les groupes associés au dégoût et à la peur plutôt que l'inverse (i.e., évitement/joie-colère ; approche/dégoût-peur). A notre connaissance, ces études sont les premières à montrer une activation des tendances comportementales précoces basée sur l'émotion évoquée par les groupes. De plus, ces tendances comportementales sont activées

sans que l'interlocuteur n'en ait l'intention (étude 3, étude 5, étude 6) ni même qu'il n'ait conscience de la présence de l'exogroupe (étude 4, étude 5).

Ces résultats indiquent d'une part, qu'étudier les tendances comportementales uniquement sous l'angle de la valence évoquée par les groupes sociaux (e.g., Paladino & Castelli, 2008) masque la diversité des réactions réellement suscitées par la présence d'un membre de l'exogroupe. D'autre part, appliqués à une situation réelle de rencontre intergroupe, ces résultats impliquent que la rencontre avec un membre d'un groupe social déclenche une réaction émotionnelle sur la base de la catégorie d'appartenance de la personne, et cela, dès les premiers instants de la rencontre. Cette réaction pourrait alors influencer la suite de l'interaction sans que l'interlocuteur n'ait conscience de cette influence, la rendant difficilement contrôlable.

Nos travaux participent également à combler le manque de recherches portant sur des groupes autres que les personnes noires et les personnes blanches. Bien que des efforts aient été fournis pour diversifier les groupes étudiés (e.g., Cuddy et al., 2009 ; Paladino & Castelli, 2008), la majorité des études portant sur les préjugés se sont focalisées (et se focalisent encore) sur les relations entre ces deux groupes (Cuddy et al., 2008), limitant alors la généralisation des effets observés. En testant les tendances comportementales sur une diversité de groupes sociaux, nos études participent à une meilleure généralisation des effets constatés sur les tendances comportementales.

Cependant, une limite de ces études est d'avoir utilisé des noms de groupes plutôt que des visages de membres de groupes, fragilisant, de fait, la validité écologique des résultats obtenus. En dehors du laboratoire, nous sommes plus confrontés aux visages de l'exogroupe qu'au nom de leur groupe (Macrae & Quadflieg, 2010). Ainsi, nous ne savons pas si les réactions survenant face aux noms de groupes sont identiques aux réactions

survenant face à un membre de l'exogroupe. Afin de combler cette limite, nous avons mené récemment une recherche mesurant les tendances comportementales (via la tâche du jeu vidéo) envers des visages provenant de différents groupes sociaux (i.e., Endogroupe/jeunes caucasiens, colère/politiciens, peur/islamistes). Les résultats ont confirmé les effets obtenus avec les noms de groupes, c'est-à-dire une facilitation des comportements d'approche et d'évitement basée sur l'émotion évoquée par le groupe (plutôt que sur leur valence).

Investiguer les conséquences précoces de la perception des visages est d'autant plus important que les recherches ont montré que les traits du visage jouent un rôle fondamental dans la formation des impressions sur les personnes (Todorov, Dotsch, Porter, Oosterhof, & Falvello, 2013). Nos impressions se forment très rapidement à partir des traits du visage que possède l'interlocuteur (Macrae & Quadflieg, 2010 ; Todorov et al., 2013). Selon Todorov et ses collaborateurs, l'individu juge très rapidement autrui sur les dimensions d'attractivité, de compétence, de dominance, d'extraversion, de sympathie, de menace et de confiance. Ainsi, pour aller plus loin dans l'investigation de la perception intergroupe, il pourrait être intéressant d'étudier dans quelle mesure la possession de traits physiques prototypiques de dimensions socialement valorisées pour l'endogroupe pourraient réduire ou annuler les réactions précoces négatives envers les membres de l'exogroupe possédant ces traits.

Selon certains chercheurs, les effets des traits physiques sur le jugement seraient en partie dus à la ressemblance des traits du visage avec les expressions émotionnelles (Oosterhof & Todorov, 2008). Par exemple, des visages exprimant une émotion neutre mais jugés comme inspirant confiance sont également ceux qui ressemblent le plus à des visages exprimant de la joie (Oosterhof & Todorov, 2008). En revanche, des visages exprimant une émotion neutre mais jugés menaçants ressemblent à des visages exprimant une émotion de colère (Said, Sebe, & Todorov, 2009).

D'un point de vue théorique, les chercheurs expliquent ces effets par le fait que la capacité (adaptative) des individus à détecter les expressions émotionnelles serait surgénéralisée aux visages neutres ressemblant aux expressions émotionnelles (Said et al., 2009). Selon ces auteurs, les expressions émotionnelles faciales ont joué un rôle central dans la survie des individus en les informant du comportement à adopter envers l'émetteur de l'émotion (e.g., approche, fuite). En conséquence, les traits du visage ressemblant à une expression émotionnelle spécifique signaleraient le comportement à adopter, quand bien même ce signal amènerait le plus souvent à un jugement erroné. Ces travaux suggèrent donc que les traits prototypiques de dimensions socialement importantes (e.g., confiance, menace) déclencheraient des effets similaires à des visages exprimant une émotion du fait de leurs ressemblances. Il semble alors légitime de se demander quelle réaction provoquerait la perception d'un membre de l'exogroupe possédant des traits prototypiques de dimensions socialement importantes pour l'observateur.

Quelques recherches récentes fournissent des éléments de réponse à cette question (Kubota & Ito, 2014 ; Livingston & Pearce, 2009). Par exemple, Livingston et Pearce (2009) ont montré que des directeurs noirs d'entreprises internationales possédaient plus de traits du visage ressemblant aux bébés (*baby face*) que des directeurs d'entreprises blancs. Selon ces auteurs, le fait de posséder des traits proches des traits de bébé (renvoyant à l'image d'une personne chaleureuse) contredit la menace que représentent les personnes noires, facilitant ainsi le succès de ces personnes. Dans la même lignée, Kubota et Ito (2014) ont montré que des participants étaient plus rapides pour détecter un pistolet (plutôt qu'un outil) suite à la perception d'une personne noire exprimant une expression de colère comparé à une personne blanche exprimant cette même émotion. En revanche, cet effet disparaissait lorsque les visages exprimaient une émotion de joie. Selon les auteurs,

percevoir une personne noire souriante « désarmerait » l'observateur en contrariant la menace représentée par le groupe.

Ces travaux montrent que les conséquences négatives liées au fait d'appartenir à un groupe social particulier pourraient être annulées (ou pour le moins réduites) par l'expression d'une émotion positive ou par la possession de traits prototypiques de dimensions socialement importantes (e.g., chaleur). Ceci laisse penser que les membres de l'exogroupe possédant des traits renvoyant à des dimensions sociales importantes pour l'endogroupe (e.g., sympathie, confiance) déclencheraient des réactions précoces moins négatives et seraient donc moins victimes de comportements discriminatoires subtils.

### **La motivation à contrôler ses préjugés : quelle conclusion ?**

Nos résultats concernant la motivation à contrôler ses préjugés (Plant & Devine, 1998) révèlent une certaine hétérogénéité. Lorsque les groupes sont présentés de manière non consciente (étude 4 et condition « non conscient » de l'étude 5), aucun effet modérateur de la motivation à contrôler ses préjugés n'émerge. En revanche, lorsque les groupes sont présentés de manière consciente (étude 3 et condition « conscient » de l'étude 5), il apparaît que la motivation modère l'effet de compatibilité « émotion » uniquement lorsque les tendances comportementales sont mesurées via la tâche du jeu vidéo. Plus la motivation interne à contrôler ses préjugés est importante, moins le biais comportemental est fort. Le fait que cet effet n'émerge que lorsque les participants ont conscience de la présence des noms de groupes laisse penser que les participants les plus motivés à contrôler leurs préjugés pourraient avoir répondu de manière stratégique à la tâche du jeu vidéo, afin, par exemple, de ne pas se montrer discriminants. En cohérence avec cette idée, Hausmann et Ryan (2004) ont montré que l'attitude implicite mesurée par le biais de l'IAT était modérée par la motivation à contrôler ses préjugés. Au regard de ces résultats, il se pourrait

que lorsque les participants ont conscience de répondre à une tâche mesurant des préjugés, des stratégies de réponses sont à l'œuvre. En revanche, dès lors que les participants n'ont plus de raison de mettre en place des processus stratégiques (i.e., lorsque les groupes sont présentés de manière non consciente), le biais comportemental émergerait.

Cette suggestion doit néanmoins être considérée avec prudence, et cela, pour quatre raisons. Premièrement, l'effet modérateur de la motivation n'a été observé que dans une seule de nos études. Ce résultat n'a pas été répliqué dans l'étude 3 dans laquelle les groupes étaient présentés de manière consciente. De plus, Vanman et ses collaborateurs (Vanman et al., 2004) n'ont pas observé d'effet modérateur de la motivation sur un autre type de réactions comportementales (i.e., les réactions expressives faciales) alors même que les images des groupes étaient présentées de manière consciente.

Deuxièmement, dans nos études, l'échelle de motivation à contrôler ses préjugés était systématiquement placée après les mesures d'émotions explicites. Bien qu'aucun participant n'ait rapporté avoir deviné le but réel des études, ils savaient qu'ils participaient à une recherche sur les préjugés. Ceci a pu les conduire à modifier leurs réponses de manière à donner des réponses socialement désirables. Si tel est le cas, la mesure de motivation à contrôler ses préjugés ne reflèterait pas la motivation réelle des participants, pouvant alors expliquer l'échec de l'effet modérateur de cette échelle dans la plupart de nos études.

Troisièmement, dans l'ensemble des études, un à trois items, sur les dix composant l'échelle complète, ont été retirés des analyses parce qu'ils ne saturaient pas sur le facteur attendu ou qu'ils montraient de faibles saturation. La structure factorielle, telle que démontrée par les auteurs de l'échelle (Plant & Devine, 1998), n'a donc jamais été totalement retrouvée. Les analyses de modulation ont parfois été menées avec des scores

de motivation calculés à partir de deux ou trois items. Il convient donc de se demander si ces scores reflètent réellement les dimensions de motivation interne et externe décrites par Plant et Devine.

Quatrièmement, l'échelle mesurait la motivation à contrôler ses préjugés envers « les personnes de couleur ». Nous avons choisi d'adapter cette échelle à un seul groupe car il semblait difficile, pour des raisons méthodologiques, de mesurer la motivation à contrôler ses préjugés envers chaque groupe utilisé dans nos études. Nous avons sélectionné ce groupe car nous pensions qu'il était prototypique des groupes pour lesquels les individus sont généralement motivés à contrôler leurs préjugés. Cependant, il est probable que tous les groupes ne soient pas égaux quant à la motivation qu'ils inspirent. Par exemple, une personne peut être motivée à contrôler ses préjugés envers les personnes de couleurs mais pas envers les politiciens. Si tel est le cas, les scores de motivation obtenus dans nos études ne reflèteraient pas la motivation réelle des participants à contrôler leur préjugé envers l'ensemble des groupes.

### **Mesures auto-rapportées vs. mesures implicites : quel lien ?**

D'après les théories émotionnelles du préjugé (Cottrell & Neuberg, 2005 ; Fiske, Cuddy, Glick, et al., 2002 ; Smith, 1993), les émotions ressenties envers les groupes guideraient les comportements émis envers eux. Par conséquent, l'émotion qu'un individu associe personnellement à un groupe devrait se manifester à travers le ressenti subjectif envers ce groupe ainsi qu'au niveau des réactions plus subtiles. Les évaluations émotionnelles personnelles des groupes devraient donc être associées aux réactions émotionnelles précoces de chaque individu envers ces groupes. C'est ce que nous avons testé à travers les études 3 à 6. En plus de mesurer les tendances comportementales des participants envers les groupes sociaux, nous avons également mesuré les évaluations

émotionnelles des participants envers chaque groupe. Les résultats n'ont toutefois pas été concluants. Aucune des évaluations émotionnelles explicites n'a prédit de manière systématique les tendances comportementales déclenchées au niveau individuel.

Comme nous l'avons abordé au cours du chapitre 2, cet échec pourrait être dû au fait que les réponses explicites et implicites seraient produites via deux systèmes distincts, n'étant pas toujours en accord l'un avec l'autre. D'après le modèle APE (Gawronski & Bodenhausen, 2006), les attitudes implicites sont guidées par un système associatif (qui déclenche les réponses automatiques) alors que les attitudes explicites sont guidées par un système propositionnel (qui entraîne des réponses délibérées). Le fait que les attitudes implicites et explicites soient (ou pas) corrélées dépend de la validation (non validation) des réponses automatiques par les croyances à l'œuvre dans le système propositionnel. Par exemple, si une personne défend des valeurs égalitaires (système propositionnel), l'attitude explicite envers l'exogroupe ne sera pas liée à l'attitude implicite car les croyances de la personne ne valideront pas la réponse automatique négative associée à l'exogroupe. Or, étant donné que nos participants, en tant qu'étudiants en psychologie, portent généralement des valeurs égalitaires, il n'est, de ce point de vue, pas étonnant que leurs réactions émotionnelles précoces (i.e., attitude implicite) ne soient pas corrélées avec leurs évaluations émotionnelles personnelles (i.e., attitude explicite).

Cependant, comme nous l'avons abordé précédemment, nous ne pouvons pas non plus écarter une justification de cet échec en termes d'incapacité des individus à accéder à leurs états internes (Nisbett & Wilson, 1977). Les réponses captées par les mesures auto-rapportées seraient alors plus le reflet de métacognitions ou de théories naïves que le reflet des émotions réellement ressenties envers les exogroupes.

## **C. Les réactions émotionnelles précoces au delà du champ des relations intergroupes**

### **Les tendances comportementales : valence vs. émotion**

Nos résultats révélant l'activation émotionnelle des tendances comportementales contredisent les recherches précédemment menées dans le domaine intergroupe (Castelli et al., 2004 ; Clow & Olson, 2010 ; Neumann et al., 2004 ; Paladino & Castelli, 2008 ; Seibt et al., 2008 ; Vaes et al., 2003 ; Wyer, 2010) mais également la majorité des recherches menées au-delà du champ spécifique des relations intergroupes (e.g., Chen & Bargh, 1999 ; Krieglmeier & Deutsch, 2010 ; Krieglmeier et al., 2010 ; Neumann & Strack, 2000 ; Solarz, 1960 ; Wentura et al., 2000).

La plupart de ces recherches ont montré que la perception d'un stimulus négatif facilite les comportements d'évitement, alors que la perception d'un stimulus positif facilite les comportements d'approche (e.g., Chen & Bargh, 1999 ; Rinck & Becker, 2007). Selon nous, ces résultats peuvent être interprétés dans le sens d'une conception basée sur une distinction émotionnelle des stimuli. En effet, les stimuli positifs pourraient s'apparenter à des stimuli évoquant de la joie, tandis que les stimuli négatifs pourraient s'apparenter à des stimuli évoquant de la peur ou du dégoût. Par exemple, Zhang et ses collaborateurs (2012) ont montré que l'image d'Einstein, perçue positivement, facilitait le comportement d'approche alors que l'image de Hitler, perçue négativement, facilitait le comportement d'évitement. Une autre interprétation pourrait être que Einstein est associé à la joie alors que Hitler est associé à la peur, ce qui expliquerait la facilitation respective pour l'approche et l'évitement. Si cette hypothèse est juste, il conviendrait d'être prudent quant à l'utilisation des tâches d'approche et d'évitement. Ces tâches seraient adaptées pour mesurer les réactions comportementales envers des stimuli évoquant des émotions

associées à des tendances comportementales menant à une réduction de distance entre le soi et le stimulus cible (e.g., approche affiliative vs. évitement), mais pas à des stimuli évoquant des émotions associées à des tendances comportementales menant à une augmentation de distance entre le soi et le stimulus (e.g., approche affiliative vs. approche agressive).

Nous avons également proposé, au cours du chapitre 2, une seconde interprétation des résultats obtenus dans la littérature, en lien avec la consigne des tâches d'approche et d'évitement. Nous avons proposé que les instructions données aux participants les contraignent à catégoriser les stimuli en fonction de la valence qu'ils évoquent. Par exemple, le fait de demander à des participants d'approcher l'endogroupe et éviter l'exogroupe contraindrait une catégorisation des réponses en termes d'approche-positif et d'évitement-négatif. L'étude 6 avait pour but de tester cette hypothèse mais les résultats ne l'ont pas validée. De manière intéressante, les résultats ont malgré tout indiqué que les tendances comportementales précoces étaient facilitées en fonction de l'émotion qu'évoquaient les groupes, et cela, quelles que soient les injonctions de la consigne. Bien que ce résultat demande à être répliqué, il laisse penser que les caractéristiques émotionnelles des stimuli sont suffisamment importantes pour être extraites au-delà de la prescription de la consigne.

### **Automaticité des tendances comportementales**

Tout au long de cette thèse, nous avons pris garde de ne pas qualifier les tendances comportementales d'« automatiques ». Le fait de qualifier un processus d'automatique implique que ce processus satisfasse les caractéristiques généralement utilisées pour définir l'automatisme, c'est-à-dire la non-intentionnalité (*unintentionality*), la non-conscience (*unconsciousness*), la non-contrôlabilité (*uncontrollability*) et enfin, l'efficacité (*efficiency*; Bargh, 1994 ; Moors & De Houwer, 2006). Bien que tester l'aspect automatique des

tendances comportementales n'ait pas fait l'objet direct de cette thèse, nos études ont montré que les tendances comportementales satisfaisaient deux de ces critères, la non-conscience et la non-intentionnalité. De manière plus précise, l'étude 3 et la condition « conscient » de l'étude 5 ont montré que les tendances comportementales étaient non intentionnelles. Puisque la consigne n'orientait pas sur l'approche ou l'évitement des groupes, les tendances comportementales observées ont été activées sans intention de la part des participants de les déclencher. L'étude 4 et la condition « non conscient » de l'étude 5 ont, quant à elles, montré que les tendances comportementales étaient non conscientes. Puisque les groupes étaient présentés de manière non consciente, les participants n'ont pas eu conscience de la source déclenchant les tendances comportementales.

Ces données participent à combler le manque de recherches visant à tester l'aspect « automatique » des comportements d'approche et d'évitement, et particulièrement sur la caractéristique de non conscience (Krieglmeyer, De Houwer, & Deutsch, 2013). En effet, peu d'études ont testé cette caractéristique (Cesario et al., 2010 ; Wyer, 2010 ; Wyer & Calvini, 2011 ; Wyer, Calvini, Nash, & Miles, 2010) et pour 2 d'entre elles, la mesure d'approche et d'évitement n'était pas comportementale mais cognitive (i.e., mesure d'accessibilité des concepts d'approche et d'évitement ; Cesario et al., 2010 ; Wyer, 2010). La mesure des comportements n'était donc pas directe.

### **Les émotions non conscientes**

Plus largement, nos travaux répondent à un appel récent de Winkielman et Berridge (2004) à prouver l'existence d'émotions non conscientes : « Si des futures recherches montrent que des expressions de peur, de colère, de dégoût ou de tristesse peuvent créer qualitativement différentes réactions physiologiques et comportementales, sans aucune expérience consciente, alors il peut effectivement exister des processus affectifs implicites

méritant le label 'émotion inconsciente' dans son sens le plus fort » (p. 122). Les études 4 et la condition « non conscient » de l'étude 5, mesurant l'activation non consciente des tendances comportementales envers les groupes sociaux, apportent des preuves de l'existence d'émotions non conscientes. Les stimuli utilisés dans nos études n'étaient, certes, pas des visages exprimant une émotion, mais les stimuli que nous avons utilisés (i.e., noms de groupes) présentent l'avantage d'être clair quant à l'émotion qu'ils évoquent, ce qui n'est pas toujours le cas des visages exprimant une émotion (e.g., un visage en colère peut évoquer de la colère ou de la peur).

### **Diversité des tâches d'approche et d'évitement**

Cependant, les résultats sur les mesures des tendances comportementales n'ont pas été obtenus avec l'ensemble des tâches d'approche et d'évitement. Avec la tâche du bonhomme (étude 3 et 4) et la tâche du jeu vidéo (étude 5 et 6), nos hypothèses ont été confirmées. Ce ne fût, en revanche, pas le cas avec la tâche du joystick avec feedback (étude 2), alors même que la méthodologie était globalement identique aux études 3 à 5. Comme nous l'avons abordé au cours du chapitre 2, cet échec pourrait provenir d'un problème au niveau du matériel. Afin d'éviter que chaque micromouvement du bras et de la main ne déclenche le joystick, nous l'avons paramétré de façon à ce que les temps de réponses ne soient enregistrés qu'à partir du moment où le joystick atteignait un angle d'inclinaison d'environ 15°. Il est donc possible que la mesure, trop approximative, ait conduit à l'échec de cette étude.

Bien qu'un problème lié au matériel puisse être envisagé, nous ne pouvons pas non plus rejeter une explication portant sur la méthodologie de la tâche du joystick, et cela pour deux raisons. Premièrement, les trois tâches d'approche et d'évitement sont toutes fondées sur une définition des comportements d'approche et d'évitement en termes de changement

de distance (e.g., Kozlik, Neumann, & Lozo, 2015 ; Krieglmeier & Deutsch, 2010 ; Markman & Brendl, 2005). Le comportement d'approche viserait à réduire la distance entre le stimulus et le soi alors que l'évitement viserait à augmenter cette distance. Toutefois, les deux premières tâches diffèrent de la troisième dans les mouvements d'approche et d'évitement qu'ils simulent. La tâche du bonhomme et la tâche du jeu vidéo simulent le déplacement du *soi* vers ou loin du stimulus cible. Ce type de comportement survient lorsque, par exemple, nous voulons échapper à une situation menaçante ou lorsque nous embrassons une personne. La tâche du joystick avec feedback, quant à elle, simule un déplacement du *stimulus cible* vers ou loin du soi. En éloignant le joystick de soi, le stimulus s'éloigne du participant alors qu'en tirant le joystick vers soi, le stimulus s'approche du participant. Ce type de comportement survient, par exemple, pour attraper un objet ou le jeter. Dans nos études, les stimuli étaient des noms de groupes et faisaient donc référence à des personnes. Or, les mouvements d'approche et d'évitement les plus fortement associés aux personnes sont probablement ceux pour lesquels le soi se déplace vers la personne cible plutôt que les mouvements pour lesquels l'autre est ramené à soi. Par exemple, lorsque nous voulons embrasser une personne, nous avons plus l'habitude d'approcher notre joue vers cette personne que d'attraper la personne pour la rapprocher de notre joue. Par conséquent, l'action d'approcher ou d'éviter associée aux personnes coïnciderait avec les mouvements simulés par les tâches du bonhomme et la tâche du jeu vidéo mais pas avec les mouvements simulés dans la tâche du joystick avec feedback. Cette interprétation semble globalement cohérente avec la littérature mesurant les tendances comportementales envers des groupes sociaux (mais voir Clow & Olson, 2010), sans pour autant rendre possible l'intégration des recherches utilisant la tâche du joystick avec feedback pour mesurer les comportements

d'approche et d'évitement envers les visages exprimant une expression émotionnelle (e.g., Enter, Spinhoven, & Roelofs, 2014 ; Vrijssen, van Oostrom, Speckens, Becker, & Rinck, 2013).

Deuxièmement, la littérature indique que la colère entraîne des comportements agressifs (e.g., Berkowitz & Harmon-Jones, 2004). Il est donc probable que les stimuli évoquant de la colère sont associés à des schémas d'actions agressives, dont le plus prototypique serait l'action de donner un coup de poing. Or, dans la tâche du joystick, le mouvement d'évitement nécessite de pousser le joystick vers l'avant en tendant le bras. Ce mouvement s'apparente clairement à celui de donner un coup de poing. De ce fait, le mouvement d'évitement imposé par la tâche du joystick correspondrait à un mouvement d'approche pour les groupes évoquant de la colère et serait alors incohérent avec le feedback du mouvement simulant l'éloignement du stimulus. Cette situation incongrue pourrait avoir créé une confusion dans l'interprétation des mouvements d'approche et d'évitement de la tâche du joystick.

Bien que ces pistes explicatives soient spéculatives et demandent à être démontrées, il n'en reste pas moins que celles-ci révèlent un certain nombre de limites associées à la tâche du joystick qui pourraient avoir contribué à l'échec de notre étude.

#### **D. Quel rôle des tendances comportementales précoces ?**

L'un des enjeux de cette thèse était d'investiguer le rôle médiateur des réactions émotionnelles précoces dans l'impact des premiers instants de la perception de l'exogroupe sur les comportements discriminatoires. En s'appuyant sur une organisation en chaîne causale expérimentale (Spencer et al., 2005), ce travail de thèse ambitionnait de tester, dans un premier temps, si les premiers instants de la perception des exogroupes étaient suffisants pour déclencher des tendances comportementales spécifiques à l'émotion qu'ils évoquent

(e.g., approche agressive, approche affiliative, évitement ; Chapitre 2A), et dans un deuxième temps, dans quelle mesure ces tendances comportementales spécifiques influencent le comportement et le jugement subséquents. Le premier pont entre la perception de l'exogroupe et les tendances comportementales spécifiques a été mis en évidence dans les études 3 à 6. Le deuxième pont entre les tendances comportementales spécifiques et le comportement discriminatoire a été testé dans les études 7 et 8. Dans ces études, nous avons manipulé les mouvements d'approche affiliative, agressive et d'évitement, pour en observer les conséquences sur le jugement et le comportement subséquents. Les résultats n'ont pas été concluants et n'ont donc pas permis de valider nos hypothèses. Il convient alors de s'interroger sur les potentielles causes à l'origine de ces deux échecs successifs.

### **Simulation de l'émotion**

En ce qui concerne les causes méthodologiques, nous avons opérationnalisé les tendances comportementales par des mouvements d'approche et d'évitement auxquels ont été associés des indices internes (i.e., expressions faciales ; étude 7) ou externes (i.e., son ; étude 8). Ces indices avaient pour rôle d'orienter l'interprétation des mouvements (généraux) d'approche et d'évitement vers des mouvements spécifiques (e.g., approche agressive, approche affiliative, évitement). D'après la théorie du système perceptif (Barsalou, 1999), lorsque le pattern d'états corporels ressemble à celui d'une émotion spécifique, celle-ci est alors simulée et influence le comportement émis par la suite (Niedenthal, Barsalou, Ric, et al., 2005). Par conséquent, nous nous attendions à ce que les différents patterns d'états corporels manipulés facilitent la simulation d'émotions distinctes. Toutefois, la notion théorique de « simulation d'une émotion » laisse plusieurs questions en suspens sur les conditions nécessaires au succès de cette simulation. Par exemple, nous ne

savons pas combien de temps l'état corporel émotionnel doit être maintenu pour entraîner la simulation de l'émotion, ou combien de temps la simulation de l'émotion reste suffisamment active pour influencer le comportement, ou encore quelle quantité d'indices est nécessaire pour qu'une émotion soit simulée. Autrement dit, nous ne savons pas exactement quelles sont les conditions nécessaires (ou suffisantes) à la simulation d'une émotion. Par exemple, il est possible que les mouvements effectués par les participants des études 7 et 8 n'aient pas été suffisamment puissants (e.g., contraction musculaire insuffisante, durée de contraction trop faible) pour influencer le comportement, ou, avant cela, pour entraîner la simulation de l'émotion. Investiguer ces éléments pourrait aider à mieux comprendre les conditions nécessaires (ou suffisantes) aux états corporels pour influencer le comportement (Meier, Schnall, Schwarz, & Bargh, 2012).

### **Et la motivation... ?**

Par ailleurs, nous avons pris le parti d'opérationnaliser les tendances comportementales spécifiques à travers les mouvements d'approche et d'évitement. Puisque les tendances à l'approche et à l'évitement poussent à réduire ou augmenter la distance entre le soi et le stimulus, manipuler les sensations corporelles impliquées dans les changements de distance s'apparentait à manipuler les tendances à l'approche et à l'évitement. Cependant, il est possible que le fait d'émettre des mouvements d'approche et d'évitement ne soit pas suffisamment « motivant » pour influencer le comportement subséquent.

En effet, de nombreuses recherches ont montré que la perception brève d'un membre de l'exogroupe entraîne des réactions au niveau comportemental (e.g., Paladino & Castelli, 2008), mais également au niveau neuronal (Phelps et al., 2000), attentionnel (Ito & Urland, 2003, 2005), physiologique (e.g., Dotsch & Wigboldus, 2008 ; pour une revue de la

littérature voir Guglielmi, 1999) et expressif (Stewart et al., 2013 ; Vanman et al., 1997 ; Vanman et al., 2004). Par exemple, Dotsch et Wigboldus (2008) ont montré que des participants immergés dans un environnement virtuel plaçaient plus de distance entre eux et un avatar de type maghrébin qu'entre eux et un avatar de type caucasien. Ces chercheurs ont également montré qu'un indicateur physiologique de la réaction de peur (i.e., la conductance de la peau) médiatisait le lien entre l'évaluation implicite des maghrébins (mesurée à l'aide de l'IAT) et le comportement envers l'avatar maghrébin. Plus l'évaluation implicite du groupe des maghrébins était négative, plus le niveau de conductance de la peau augmentait et plus la distance avec l'avatar maghrébin était grande. Cette recherche met en évidence que des réactions, autres que les tendances comportementales, sont impliquées dans le processus de discrimination et pourrait jouer un rôle important dans la production des comportements discriminatoires.

Bien que les réactions neuronales, physiologiques, expressives et comportementales soient généralement mesurées indépendamment les unes des autres afin d'étudier leurs effets respectifs, il est probable que dans une situation réelle de rencontre intergroupe, l'ensemble de ces composantes soit mobilisé afin de préparer l'individu à agir. Si tel est le cas, la composante comportementale ne serait qu'une des composantes mobilisées lors de situation de rencontres intergroupes. Par conséquent, l'opérationnalisation des tendances comportementales à travers des mouvements d'approche et d'évitement pourrait ne pas avoir été efficace parce qu'elle n'aurait pas permis de « motiver » suffisamment l'organisme pour influencer le comportement. Aussi, nous suggérons que l'aspect motivationnel des tendances comportementales est un élément central dans la mise en place des comportements discriminatoires.

En soutien à cette interprétation, certains théoriciens des émotions défendent l'idée que la motivation joue un rôle central dans les émotions (Frijda, 2007, 2010 ; Harmon-Jones, Gable, & Peterson, 2009 ; Lang & Bradley, 2010). L'expérience d'une émotion se manifesterait à travers un état motivationnel ayant pour but de pousser l'individu à agir dans son environnement. Cet état motivationnel serait caractérisé par deux éléments, l'« energization » et la direction du comportement (Elliot, 2006). L'« energization » est décrit comme étant une mise sous tension de l'individu le préparant à agir sans orientation particulière dans son environnement. La direction du comportement, quant à elle, fait référence à l'orientation de l'individu vers un comportement précis (Elliot, 2006). Or, les mouvements d'approche et d'évitement que nous avons manipulés dans les études 7 et 8 pourraient ne correspondre qu'à la composante directionnelle de la motivation. L'« energization » n'aurait, dans ce cas, pas été suffisante pour entraîner la mise en place du comportement. Seule la combinaison motivationnelle « energization » et direction produirait le comportement discriminatoire.

L'idée de tester l'implication de la motivation dans la mise en place des comportements discriminatoires se révèle néanmoins assez complexe. L'examen de la littérature indique que deux catégories de motivation seraient centrales dans le fonctionnement des émotions : la motivation à l'approche et la motivation à l'évitement. Cependant, l'organisation fonctionnelle de ces deux systèmes s'avère assez floue, notamment parce qu'il existe de nombreuses approches théoriques.

De manière plus précise, nous avons proposé, au cours de ce travail de thèse, que les tendances comportementales précoces s'activent en fonction de l'émotion évoquée par le groupe social. Cette idée se fondait principalement sur les travaux de Harmon-Jones (Carver & Harmon-Jones, 2009 ; Harmon-Jones & Allen, 1998 ; Harmon-Jones, Schmeichel, Mennitt,

& Harmon-Jones, 2011 ; Harmon-Jones & Sigelman, 2001) qui a montré que le système motivationnel d'approche (i.e., système motivant à réduire la distance entre le soi et le stimulus cible) était déclenché par des stimuli ou des événements associés à la joie ou à la colère. Ceci suggère que les tendances comportementales d'approche proviendraient de l'activation plus générale d'un système motivationnel d'approche alors que les tendances comportementales d'évitement proviendraient de l'activation plus générale d'un système motivationnel d'évitement (i.e., visant à augmenter la distance entre le soi et le stimulus).

De la même manière, la conception des tendances à l'approche et à l'évitement basée sur la valence associée aux stimuli (cf. Chapitre 2A), est fondée sur l'idée que les tendances comportementales à l'approche et à l'évitement proviennent de l'activation respective d'un système motivationnel d'approche ou d'évitement (Frijda, 2010 ; Krieglmeier et al., 2011 ; Lang & Bradley, 2010). La principale différence de cette conception avec la précédente est que les systèmes motivationnels se déclencheraient en fonction de la valence des stimuli plutôt qu'en fonction de l'émotion. Néanmoins, que l'une ou l'autre de ces deux propositions soit juste, toutes deux associent les tendances comportementales d'approche et d'évitement aux systèmes motivationnels respectifs d'approche et d'évitement. Selon ces conceptions, la motivation à l'approche conduit à une tendance comportementale à l'approche alors que la motivation à l'évitement conduit à une tendance comportementale à l'évitement. De ces points de vue, il est donc possible de déduire le système motivationnel activé à partir de l'observation des tendances comportementales mesurées à l'aide des tâches d'approche et d'évitement.

En revanche, ce n'est pas le cas pour toutes les conceptions théoriques (Frijda, 2010 ; Lang & Bradley, 2010). Par exemple, Lang et Bradley suggèrent que les systèmes motivationnels d'approche et d'évitement fonctionnent en cascade. Selon ces chercheurs, il

existerait deux systèmes motivationnels généraux, l'un appétitif et l'autre défensif.<sup>59</sup> Le premier système réagirait aux stimuli positifs tandis que l'autre réagirait aux stimuli négatifs. Cependant, Frijda (2010) précise que leurs stimulations respectives entraîneraient des réactions en cascade conduisant au déclenchement de sous-systèmes motivationnels d'approche (e.g., motivation à approcher, à construire) ou d'évitement (e.g., motivation à agresser, à rejeter).<sup>60</sup> Ces sous-systèmes se manifesteraient par l'activation soit de tendances comportementales à l'approche, soit de tendances comportementales à l'évitement selon les besoins de la situation. Par exemple, un stimulus évoquant de la colère activerait le système motivationnel défensif, lui-même déclenchant le système motivationnel d'approche agressive, se manifestant par l'activation d'une tendance à insulter, à se retourner etc.

De ce point de vue, il semble difficile de déduire l'activation du système motivationnel défensif ou appétitif à partir de l'observation des tendances comportementales mesurées par les tâches d'approche et d'évitement dans la mesure où les tendances comportementales peuvent être activées par l'un ou l'autre système. Selon la conception considérée, nous pourrions déduire que la tendance à l'agression déclenchée par la perception d'un groupe évoquant de la colère fait appel aussi bien au système motivationnel d'approche qu'au système motivationnel d'évitement. Par conséquent, étudier les systèmes motivationnels par le biais de l'observation des tendances comportementales ne semble pas être tout à fait adapté. Comme le souligne Elliot et ses collaborateurs, la « définition et l'opérationnalisation de la motivation à l'approche et à l'évitement peuvent devenir circulaires » (Elliot et al., 2013, p. 309).

---

<sup>59</sup> Ces systèmes sont généralement considérés comme étant les équivalents des systèmes motivationnels d'approche et d'évitement (Elliot et al., 2013).

<sup>60</sup> Selon Frijda (2010), ces sous-systèmes motivationnels seraient les émotions spécifiques.

En somme, il semble y avoir consensus sur le fait que les motivations à l'approche et à l'évitement jouent un rôle central dans les émotions. La perception d'un stimulus émotionnel déclencherait prioritairement l'un des systèmes motivationnels afin de mettre l'organisme sous tension et de l'orienter vers une action spécifique. Appliquée à une situation de rencontre intergroupe, nous pouvons penser que la perception d'un groupe social activerait un système motivationnel d'approche ou d'évitement se manifestant à travers différentes réactions physiologiques (e.g., augmentation du rythme cardiaque, du niveau de conductance de la peau, dilatation de la pupille), expressives (e.g., plissement du nez, froncement) et comportementales (e.g., tendance à rejeter, à agresser), conduisant alors à la mise en place d'un comportement discriminatoire dans la direction de la tendance comportementale activée. Bien que la clarification de l'organisation des systèmes motivationnels soit nécessaire, nous pensons que le rôle de médiateur joué par la motivation est une piste de recherche prometteuse pour mieux comprendre le processus de discrimination.

### **Conclusion finale**

S'asseoir à distance d'une personne obèse, ne pas prêter attention à un « clochard », ou encore parler un peu sèchement à un chômeur, sont des exemples de comportements discriminatoires. Parce qu'ils sont inhérents au groupe d'appartenance de ces personnes, ces comportements inéluctables seraient très fréquents dans la mesure où ils seraient déclenchés à chaque rencontre intergroupe. Par leurs formes invisibles, ces comportements s'immisceraient dans les rencontres intergroupes à l'insu des interlocuteurs eux-mêmes et rongeraient discrètement la qualité de leurs échanges. Bien que ces comportements soient moins choquants qu'une déclaration raciste délibérée, leurs effets n'en sont pas moins

nuisibles pour les victimes (Sue et al., 2007). L'investigation des tenants et des aboutissants de ces comportements nous semble donc primordiale, non seulement pour rendre ces comportements plus visibles et identifiables pour les personnes qui en sont victimes, mais aussi pour mieux les combattre (voire, avec un peu d'utopie, pour mieux les éradiquer...).

## Références

- Aarts, H., Ruys, K. I., Veling, H., Renes, R. A., de Groot, J. H. B., van Nunen, A. M., & Geertjes, S. (2010). The art of anger: Reward context turns avoidance responses to anger-related objects into approach. *Psychological Science, 21*(10), 1406-1410.
- Alexopoulos, T., & Ric, F. (2007). The evaluation-behavior link: Direct and beyond valence. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*(6), 1010-1016. doi: 10.1016/j.jesp.2006.10.017
- Baayen, Davidson, & Bates. (2008). Mixed-effects modeling with crossed random effects for subjects and items. *Journal of Memory and Language, 59*(4), 390-412. doi: 10.1016/j.jml.2007.12.005
- Bahns. (2012). *Feelings tell us friend or foe: Threat as justification for prejudice. 72*, ProQuest Information & Learning, US.
- Bargh. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In Robert S. Wyer, Jr. & Thomas K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition, Vol. 1: Basic processes; Vol. 2: Applications (2nd ed)*. (pp. 1-40). Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In R. S. Wyer, Jr. (Ed.), *The automaticity of everyday life: Advances in social cognition, Vol. 10*. (pp. 1-61). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Barsalou, L. W. (1999). Perceptual symbol systems. *Behavioral and Brain Sciences, 22*(4), 577-660. doi: 10.1017/s0140525x99002149
- Barsalou, L. W. (2008). Grounded cognition. *Annual Review of Psychology, 59*, 617-645.
- Belcher, J. R., & Deforge, B. R. (2012). Social stigma and homelessness: The limits of social change (English). *Journal of Human Behavior in the Social Environment, 22*(5-8), 929-946.
- Berkowitz, L. (2012). A different view of anger: The cognitive-neoassociation conception of the relation of anger to aggression. *Aggressive Behavior, 38*(4), 322-333.
- Berkowitz, L., & Harmon-Jones, E. (2004). Toward an understanding of the determinants of anger. *Emotion, 4*(2), 107-130.

- Bossuyt, E., Moors, A., & De Houwer, J. (2014). On angry approach and fearful avoidance: The goal-dependent nature of emotional approach and avoidance tendencies. *Journal of Experimental Social Psychology, 50*, 118-124.
- Bourguignon, D., Desmette, D., Yzerbyt, V., & Herman, G. (2007). Activation du stéréotype, performance intellectuelle et intentions d'action : Le cas des personnes sans emploi (French) = Stereotype activation, intellectual performance and action tendencies : The case of unemployed people (English). *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 20*(4), 123-153.
- Branscombe, N. R., Doosje, B., & MacGarty, C. (2002). Antecedents and consequences of collective guilt. . In D. M. Mackie and E. R. Smith (Ed.), *From prejudice to intergroup relations: Differentiated reactions to social groups* (pp. pp.49-66). New York: Psychology Press.
- Breakey, W. R., Fischer, P. J., Nestadt, G., & Romanoski, A. (1992). Stigma and stereotype: Homeless mentally ill persons. In P. J. Fink & A. Tasman (Eds.), *Stigma and mental illness*. (pp. 97-112). Arlington, VA, US: American Psychiatric Association.
- Brown, L. M., Bradley, M. M., & Lang, P. J. (2006). Affective reactions to pictures of ingroup and outgroup members. *Biological Psychology, 71*(3), 303-311.
- Buckels, E. E., & Trapnell, P. D. (2013). Disgust facilitates outgroup dehumanization. *Group Processes & Intergroup Relations, 16*(6), 771-780.
- Cacioppo, J. T., Bush, L. K., & Tassinari, L. G. (1992). Microexpressive facial actions as a function of affective stimuli: Replication and extension. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*(5), 515-526.
- Cacioppo, J. T., Gardner, W. L., & Berntson, G. G. (1999). The affect system has parallel and integrative processing components: Form follows function. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*(5), 839-855. doi: 10.1037/0022-3514.76.5.839
- Cacioppo, J. T., Priester, J. R., & Berntson, G. G. (1993). Rudimentary determinants of attitudes: II. Arm flexion and extension have differential effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(1), 5-17. doi: 10.1037/0022-3514.65.1.5
- Camps, J., Stouten, J., Tuteleers, C., & van Son, K. (2014). Smells like cooperation? Unpleasant body odor and people's perceptions and helping behaviors. *Journal of Applied Social Psychology, 44*(2), 87-93.

- Carver, C. S., & Harmon-Jones, E. (2009). Anger is an approach-related affect: Evidence and implications. *Psychological Bulletin, 135*(2), 183-204. doi: 10.1037/a0013965
- Castelli, L., Zogmaister, C., Smith, E. R., & Arcuri, L. (2004). On the automatic evaluation of social exemplars. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*(3), 373-387.
- Cesario, J., Plaks, J. E., Hagiwara, N., Navarrete, C. D., & Higgins, E. T. (2010). The ecology of automaticity: How situational contingencies shape action semantics and social behavior. *Psychological Science, 21*(9), 1311-1317.
- Chen, M., & Bargh, J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*(2), 215-224. doi: 10.1177/0146167299025002007
- Clow, K. A., & Olson, J. M. (2010). Conceptual-motor compatibility and homonegativity: Approaching and avoiding words associated with homosexuality. *Canadian Journal of Behavioural Science, 42*(4), 222-233.
- Codispoti, M., Bradley, M. M., & Lang, P. J. (2001). Affective reactions to briefly presented pictures. *Psychophysiology, 38*(3), 474-478.
- Codispoti, M., Mazzetti, M., & Bradley, M. M. (2009). Unmasking emotion: Exposure duration and emotional engagement. *Psychophysiology, 46*(4), 731-738. doi: 10.1111/j.1469-8986.2009.00804.x
- Cottrell, C. A., & Neuberg, S. L. (2005). Different emotional reactions to different groups: A sociofunctional threat-based approach to 'prejudice'. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(5), 770-789. doi: 10.1037/0022-3514.88.5.770
- Cottrell, C. A., Richards, D. A. R., & Nichols, A. L. (2010). Predicting policy attitudes from general prejudice versus specific intergroup emotions. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(2), 247-254. doi: 10.1016/j.jesp.2009.10.008
- Crandall, Bahns, Warner, & Schaller. (2011). Stereotypes as justifications of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*(11), 1488-1498. doi: 10.1177/0146167211411723
- Cryder, C. E., Springer, S., & Morewedge, C. K. (2012). Guilty feelings, targeted actions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38*(5), 607-618. doi: 10.1177/0146167211435796

- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2004). When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Journal of Social Issues, 60*(4), 701-718. doi: 10.1111/j.0022-4537.2004.00381.x
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*(4), 631-648. doi: 10.1037/0022-3514.92.4.631
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology, Vol 40*. (Vol. 40, pp. 61-149). San Diego, CA, US: Elsevier Academic Press.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Kwan, V. S. Y., Glick, P., Demoulin, S., Leyens, J.-P., . . . Ziegler, R. (2009). Stereotype content model across cultures: Towards universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology, 48*(1), 1-33.
- Cumming, G. (2012). *Understanding the new statistics: Effect sizes, confidence intervals, and meta-analysis*. New York, NY, US: Routledge/Taylor & Francis Group.
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. : New York: Grosset/Putnam.
- De Houwer, Crombez, Baeyens, & Hermans. (2001). On the generality of the affective Simon effect. *Cognition and Emotion, 15*(2), 189-206. doi: 10.1080/0269993004200051
- Decety, J., & Grèzes, J. (2006). The power of simulation: Imagining one's own and other's behavior. *Brain Research, 1079*(1), 4-14. doi: 10.1016/j.brainres.2005.12.115
- Devos, T., Silver, L., Mackie, D. M., & Smith, E. R. (2002). Experiencing intergroup emotions. In D. M. Mackie & E. R. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups*. (pp. pp. 111-134): Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Dijker, A. J. M. (1987). Emotional reactions to ethnic minorities. *European Journal of Social Psychology, 17*(3), 305-325.
- Dimberg, U. (1997). Facial reactions: Rapidly evoked emotional responses. *Journal of Psychophysiology, 11*(2), 115-123.
- Dimberg, U., Thunberg, M., & Elmehed, K. (2000). Unconscious facial reactions to emotional facial expressions. *Psychological Science, 11*(1), 86-89. doi: 10.1111/1467-9280.00221

- Dimberg, U., Thunberg, M., & Grunedal, S. (2002). Facial reactions to emotional stimuli: Automatically controlled emotional responses. *Cognition and Emotion, 16*(4), 449-472. doi: 10.1080/02699930143000356
- Dixon, J., Levine, M., Reicher, S., & Durrheim, K. (2012). Beyond prejudice: Are negative evaluations the problem and is getting us to like one another more the solution? *Behavioral and Brain Sciences, 35*(6), 411-425. doi: 10.1017/s0140525x11002214
- Dotsch, R., & Wigboldus, D. H. J. (2008). Virtual prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(4), 1194-1198. doi: 10.1016/j.jesp.2008.03.003
- Dovidio, J. F., Brigham, J. C., Johnson, B. T., & Gaertner, S. L. (1996). Stereotyping, prejudice and discrimination: Another look. In C.N. Macrae, C. Stangor, & M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and stereotyping*, pp. 276-319. New York: Guilford.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2010). Intergroup bias. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology, Vol 2 (5th ed.)*. (pp. 1084-1121). Hoboken, NJ US: John Wiley & Sons Inc.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., & Gaertner, S. L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(1), 62-68. doi: 10.1037/0022-3514.82.1.62
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., & Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*(5), 510-540. doi: 10.1006/jesp.1997.1331
- Duckworth, K. L., Bargh, J. A., Garcia, M., & Chaiken, S. (2002). The automatic evaluation of novel stimuli. *Psychological Science, 13*(6), 513-519.
- Duclos, S. E., Laird, J. D., Schneider, E., Sexter, M., Stern, L., & Van Lighten, O. (1989). Emotion-specific effects of facial expressions and postures on emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*(1), 100-108. doi: 10.1037/0022-3514.57.1.100
- Echebarria Echabe, A., & Fernandez Guede, E. (2006). Crossed-categorization and stereotypes: class and ethnicity. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 19*(2), 81-101.
- Eckes, T. (2002). Paternalistic and envious gender stereotypes: Testing predictions from the stereotype content model. *Sex Roles, 47*(3-4), 99-114. doi: 10.1023/a:1021020920715

- Eder, A. B., Elliot, A. J., & Harmon-Jones, E. (2013). Approach and avoidance motivation: Issues and advances. *Emotion Review*, 5(3), 227-229.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Oxford, England: Prentice-Hall.
- Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (2002). Self and the social identity. *Annual Review of Psychology*, 53(1), 161.
- Elliot, A. J. (2006). The hierarchical model of approach-avoidance motivation. *Motivation and Emotion*, 30(2), 111-116.
- Elliot, A. J., Eder, A. B., & Harmon-Jones, E. (2013). Approach–avoidance motivation and emotion: Convergence and divergence. *Emotion Review*, 5(3), 308-311.
- Enter, Spinhoven, & Roelofs. (2014). Alleviating social avoidance: Effects of single dose testosterone administration on approach–avoidance action. *Hormones and Behavior*, 65(4), 351-354. doi: 10.1016/j.yhbeh.2014.02.001
- Fayant, M.-P., Muller, D., Nurra, C., Alexopoulos, T., & Palluel-Germain, R. (2011). Moving forward is not only a metaphor: Approach and avoidance lead to self-evaluative assimilation and contrast. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 241-245. doi: 10.1016/j.jesp.2010.07.013
- Fenigstein, A., Scheier, M. F., & Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43(4), 522-527.
- Fiedler, K., Bluemke, M., & Unkelbach, C. (2011). On the adaptive flexibility of evaluative priming. *Memory & Cognition*, 39(4), 557-572.
- Fiske, S. T. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology, Vols. 1 and 2 (4th ed.)*. (pp. 357-411). New York, NY US: McGraw-Hill.
- Fiske, S. T., & Cuddy, A. J. C. (2006). Stereotype content across cultures as a function of group status. In S. Guimond (Ed.), *Social comparison and social psychology: Understanding cognition, intergroup relations, and culture*. (pp. 249-263). New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., & Glick, P. (2002). Emotions up and down: Intergroup emotions result from perceived status and competition. In D. M. Mackie & E. R. Smith (Ed.), *From Prejudice to Intergroup Emotions: Differentiated Reactions to Social Groups*. (pp. 247–264.): Psychology Press, Philadelphia, PA.

- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(6), 878-902. doi: 10.1037/0022-3514.82.6.878
- Förster, J. (2003). The influence of approach and avoidance motor actions on food intake. *European Journal of Social Psychology, 33*(3), 339-350. doi: 10.1002/ejsp.150
- Förster, J., Friedman, R. S., Özelsel, A., & Denzler, M. (2006). Enactment of approach and avoidance behavior influences the scope of perceptual and conceptual attention. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*(2), 133-146. doi: 10.1016/j.jesp.2005.02.004
- Friedman, R. S., & Förster, J. (2000). The effects of approach and avoidance motor actions on the elements of creative insight. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*(4), 477-492. doi: 10.1037/0022-3514.79.4.477
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. (2007). *The laws of emotion*. Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Frijda, N. H. (2010). Impulsive action and motivation. *Biological Psychology, 84*(3), 570-579.
- Frijda, N. H., Kuipers, P., & ter Schure, E. (1989). Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*(2), 212-228. doi: 10.1037/0022-3514.57.2.212
- Frijda, N. H., & Parrott, W. G. (2011). Basic emotions or ur-emotions? *Emotion Review, 3*(4), 406-415.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism*. (pp. 61-89). San Diego, CA, US: Academic Press.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132*(5), 692-731. doi: 10.1037/0033-2909.132.5.692
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). The associative-propositional evaluation model: Theory, evidence, and open questions. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology, Vol 44*. (pp. 59-127). San Diego, CA, US: Academic Press.

- Gawronski, B., Peters, K. R., Brochu, P. M., & Strack, F. (2008). Understanding the relations between different forms of racial prejudice: A cognitive consistency perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(5), 648-665. doi: 10.1177/0146167207313729
- Goodman, S., & Rowe, L. (2014). 'Maybe it is prejudice ... but it is NOT racism': Negotiating racism in discussion forums about Gypsies. *Discourse & Society*, 25(1), 32-46.
- Guglielmi, R. S. (1999). Psychophysiological assessment of prejudice: Past research, current status, and future directions. *Personality and Social Psychology Review*, 3(2), 123-157. doi: 10.1207/s15327957pspr0302\_3
- Guimelli, C., & Deschamps, J.-C. (2000). Effets de contexte sur la production d'associations verbales: Le cas des représentations sociales des Gitans. = Context effects on verbal association production: Social representations of Gypsies. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 47-48, 44-54.
- Haidt, J., McCauley, C., & Rozin, P. (1994). Individual differences in sensitivity to disgust: A scale sampling seven domains of disgust elicitors. *Personality and Individual Differences*, 16(5), 701-713.
- Harald G. Wallbott, D. J. (1998). Bodily expression of emotion. *European Journal of Social Psychology*, 28(6), 879-896.
- Harmon-Jones, C., Schmeichel, B. J., Mennitt, E., & Harmon-Jones, E. (2011). The expression of determination: Similarities between anger and approach-related positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(1), 172-181. doi: 10.1037/a0020966
- Harmon-Jones, E. (2004). On the relationship of frontal brain activity and anger: Examining the role of attitude toward anger. *Cognition & Emotion*, 18(3), 337-361. doi: 10.1080/02699930341000059
- Harmon-Jones, E. (2006). Unilateral right-hand contractions cause contralateral alpha power suppression and approach motivational affective experience. *Psychophysiology*, 43(6), 598-603. doi: 10.1111/j.1469-8986.2006.00465.x
- Harmon-Jones, E., & Allen, J. J. B. (1998). Anger and frontal brain activity: EEG asymmetry consistent with approach motivation despite negative affective valence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1310-1316.
- Harmon-Jones, E., Gable, P. A., & Peterson, C. K. (2009). The role of regional cortical activations in emotional experience, expression, and perception. In: Hassin, Uleman,

- J.S., Bargh, J.A. (Eds.), *Biological Psychology, The New Unconscious.*: Oxford: Oxford University Press.
- Harmon-Jones, E., Gable, P. A., & Price, T. F. (2011). Leaning embodies desire: Evidence that leaning forward increases relative left frontal cortical activation to appetitive stimuli. *Biological Psychology*, *87*(2), 311-313. doi: 10.1016/j.biopsycho.2011.03.009
- Harmon-Jones, E., & Peterson, C. K. (2008). Effect of trait and state approach motivation on aggressive inclinations. *Journal of Research in Personality*, *42*(5), 1381-1385.
- Harmon-Jones, E., & Peterson, C. K. (2009). Supine body position reduces neural response to anger evocation. *Psychological Science*, *20*(10), 1209-1210. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02416.x
- Harmon-Jones, E., & Sigelman, J. (2001). State anger and prefrontal brain activity: Evidence that insult-related relative left-prefrontal activation is associated with experienced anger and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*(5), 797-803.
- Harmon-Jones, E., Vaughn-Scott, K., Mohr, S., Sigelman, J., & Harmon-Jones, C. (2004). The Effect of manipulated sympathy and anger on left and right frontal cortical activity. *Emotion*, *4*(1), 95-101. doi: 10.1037/1528-3542.4.1.95
- Harris, L. T., & Fiske, S. T. (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme out-groups. *Psychological Science (Wiley-Blackwell)*, *17*(10), 847-853. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01793.x
- Harth, N. S., Leach, C. W., & Kessler, T. (2013). Guilt, anger, and pride about in-group environmental behaviour: Different emotions predict distinct intentions. *Journal of Environmental Psychology*, *34*, 18-26.
- Hausmann, L. R. M., & Ryan, C. S. (2004). Effects of external and internal motivation to control prejudice on implicit prejudice: The mediating role of efforts to control prejudiced responses. *Basic and Applied Social Psychology*, *26*(2-3), 215-225. doi: 10.1207/s15324834basp2602&3\_8
- Hawk, S. T., Fischer, A. H., & Van Kleef, G. A. (2012). Face the noise: Embodied responses to nonverbal vocalizations of discrete emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *102*(4), 796-814. doi: 10.1037/a0026234
- Hayward, P. J. A. (1997). Stigma and mental illness: A review and critique. *Journal of Mental Health*, *6*(4), 345.

- Herman, G. (2007). *Travail, chômage et stigmatisation. Une analyse psychosociale*. Bruxelles: De Boeck Supérieur « Économie, Société, Région ».
- Hwang, S. W., Tolomiczenko, G., Kouyoumdjian, F. G., & Garner, R. E. (2005). Interventions to improve the health of the homeless: A systematic review. *American Journal of Preventive Medicine, 29*(4), 311-319.
- Ito, T. A., & Urland, G. R. (2003). Race and gender on the brain: Electrocortical measures of attention to the race and gender of multiply categorizable individuals. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*(4), 616-626. doi: 10.1037/0022-3514.85.4.616
- Ito, T. A., & Urland, G. R. (2005). The influence of processing objectives on the perception of faces: An ERP study of race and gender perception. *Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience, 5*(1), 21-36. doi: 10.3758/cabn.5.1.21
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. (1990). Involvement and persuasion: Types, traditions, and the evidence. *Psychological Bulletin, 107*(3), 375-384. doi: 10.1037/0033-2909.107.3.375
- Johnston, B. M., & Glasford, D. E. (2014). A threat-emotion profile approach to explaining active versus passive harm in intergroup relations. *Social Psychology, 45*(5), 399-407.
- Jones, D. (2007). Moral psychology: The depths of disgust. *Nature, 447*(7146), 768-771. doi: 10.1038/447768a
- Kamans, E., Otten, S., & Gordijn, E. H. (2011). Power and threat in intergroup conflict: How emotional and behavioral responses depend on amount and content of threat. *Group Processes & Intergroup Relations, 14*(3), 293-310. doi: 10.1177/1368430210372525
- Kawakami, K., Phills, C. E., Steele, J. R., & Dovidio, J. F. (2007). (Close) distance makes the heart grow fonder: Improving implicit racial attitudes and interracial interactions through approach behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*(6), 957-971. doi: 10.1037/0022-3514.92.6.957
- Kawakami, K., Steele, J. R., Cifa, C., Phills, C. E., & Dovidio, J. F. (2008). Approaching math increases math=me and math=pleasant. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(3), 818-825. doi: 10.1016/j.jesp.2007.07.009
- Kemps, E., Tiggemann, M., Martin, R., & Elliott, M. (2013). Implicit approach–avoidance associations for craved food cues. *Journal of Experimental Psychology: Applied, 19*(1), 30-38.
- Ketelaar, T., & Au, W. T. (2003). The effects of feelings of guilt on the behaviour of uncooperative individuals in repeated social bargaining games: An affect-as-

- information interpretation of the role of emotion in social interaction. *Cognition and Emotion*, 17(3), 429-453.
- Klein, Becker, & Rinck. (2011). Approach and avoidance tendencies in spider fearful children: The approach-avoidance task. *Journal of Child and Family Studies*, 20(2), 224-231.
- Koch, S., Holland, R. W., Hengstler, M., & van Knippenberg, A. (2009). Body locomotion as regulatory process: Stepping backward enhances cognitive control. *Psychological Science*, 20(5), 549-550. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02342.x
- Koch, S., Holland, R. W., & van Knippenberg, A. (2008). Regulating cognitive control through approach-avoidance motor actions. *Cognition*, 109(1), 133-142. doi: 10.1016/j.cognition.2008.07.014
- Krieglmeyer, R., De Houwer, J., & Deutsch, R. (2011). How farsighted are behavioral tendencies of approach and avoidance? The effect of stimulus valence on immediate vs. Ultimate distance change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(3), 622-627. doi: 10.1016/j.jesp.2010.12.021
- Krieglmeyer, R., De Houwer, J., & Deutsch, R. (2013). On the nature of automatically triggered approach-avoidance behavior. *Emotion Review*, 5(3), 280-284. doi: 10.1177/1754073913477501
- Krieglmeyer, R., & Deutsch, R. (2010). Comparing measures of approach-avoidance behaviour: The manikin task vs. two versions of the joystick task. *Cognition and Emotion*, 24(5), 810-828. doi: 10.1080/02699930903047298
- Krieglmeyer, R., & Deutsch, R. (2013). Approach does not equal approach: Angry facial expressions evoke approach only when it serves aggression. *Social Psychological and Personality Science*, 4(5), 607-614.
- Krieglmeyer, R., Deutsch, R., De Houwer, J., & De Raedt, R. (2010). Being moved: Valence activates approach-avoidance behavior independently of evaluation and approach-avoidance intentions. *Psychological Science*, 21(4), 607-613. doi: 10.1177/0956797610365131
- Kubota, J. T., & Ito, T. A. (2014). The role of expression and race in weapons identification. *Emotion*, 14(6), 1115-1124. doi: 10.1037/a0038214
- Kunst-Wilson, W. R., & Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207(4430), 557-558.

- Kuppens, T., & Yzerbyt, V. Y. (2012). Group-based emotions: The impact of social identity on appraisals, emotions, and behaviors. *Basic and Applied Social Psychology, 34*(1), 20-33. doi: 10.1080/01973533.2011.637474
- Labroo, A. A., & Nielsen, J. H. (2010). Half the thrill is in the chase: Twisted inferences from embodied cognitions and brand evaluation. *Journal of Consumer Research, 37*(1), 143-158. doi: 10.1086/649908
- Lai, C. K., Hoffman, K. M., & Nosek, B. A. (2013). Reducing implicit prejudice. *Social and Personality Psychology Compass, 7*(5), 315-330. doi: 10.1111/spc3.12023
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to western thought*. : New York: Basic Books.
- Lang, P. J. (1995). The emotion probe: Studies of motivation and attention. *American Psychologist, 50*(5), 372-385. doi: 10.1037/0003-066x.50.5.372
- Lang, P. J., & Bradley, M. M. (2010). Emotion and the motivational brain. *Biological Psychology, 84*(3), 437-450. doi: 10.1016/j.biopsycho.2009.10.007
- LaPiere, R. T. (2008). Attitudes vs. actions. In R. H. Fazio & R. E. Petty (Eds.), *Attitudes: Their structure, function, and consequences*. (pp. 403-409). New York, NY US: Psychology Press.
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York, NY, US: Oxford University Press.
- Le Roux, B., Perrineau, P., Chanvriil, F., Michelat, G., Rey, H., Rouban, L., . . . Sineau, M. (2011). La confiance dans tous ses états. *Les Cahiers du CEVIPOF, 54*.
- LeDoux, J. E. (1996). *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*. New York, NY, US: Simon & Schuster.
- Lee, S. W. S., & Ellsworth, P. C. (2013). Maggots and morals: Physical disgust is to fear as moral disgust is to anger. In J. J. R. Fontaine, K. R. Scherer & C. Soriano (Eds.), *Components of emotional meaning: A sourcebook*. (pp. 271-280). New York, NY, US: Oxford University Press.
- Leonardelli, G. J., & Brewer, M. B. (2001). Minority and majority discrimination: When and why. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(6), 468-485.
- Leyens, J.-P. (2012). *Sommes-nous tous racistes ? : Psychologie des racismes ordinaires*.
- Livingston, R. W., & Pearce, N. A. (2009). The teddy-bear effect: Does having a baby face benefit Black chief executive officers? *Psychological Science, 20*(10), 1229-1236. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02431.x

- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*(4), 602-616. doi: 10.1037/0022-3514.79.4.602
- Mackie, D. M., & Smith, E. R. (2002). *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups*. New York: Psychology Press.
- Macrae, C. N., & Quadflieg, S. (2010). Perceiving people. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology, Vol 1 (5th ed.)*. (pp. 428-463). Hoboken, NJ, US: John Wiley & Sons Inc.
- Marien, H., Custers, R., Hassin, R. R., & Aarts, H. (2012). Unconscious goal activation and the hijacking of the executive function. *Journal of Personality and Social Psychology, 103*(3), 399-415. doi: 10.1037/a0028955
- Marsh, A. A., Ambady, N., & Kleck, R. E. (2005). The effects of fear and anger facial expressions on approach- and avoidance-related behaviors. *Emotion, 5*(1), 119-124. doi: 10.1037/1528-3542.5.1.119
- Marzoli, D., Custodero, M., Pagliara, A., & Tommasi, L. (2013). Sun-induced frowning fosters aggressive feelings. *Cognition and emotion, 27*(8), 1513-1521.
- Matsumoto, D. (2005). Scalar ratings of contempt expressions. *Journal of Nonverbal Behavior, 29*(2), 91-104. doi: 10.1007/s10919-005-2742-0
- Matsumoto, D., & Ekman, P. (1989). American-Japanese cultural differences in intensity ratings of facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion, 13*(2), 143-157. doi: 10.1007/bf00992959
- Mayan, I., & Meiran, N. (2011). Anger and the speed of full-body approach and avoidance reactions. *Frontiers in Psychology, 2*, 22. doi: 10.3389/fpsyg.2011.00022
- Meertens, R. W., & Pettigrew, T. F. (1997). Is subtle prejudice really prejudice? *Public Opinion Quarterly, 61*(1), 54-71. doi: 10.1086/297786
- Meier, Schnall, Schwarz, & Bargh. (2012). Embodiment in social psychology. *Topics in Cognitive Science, 4*(4), 705-716. doi: 10.1111/j.1756-8765.2012.01212.x
- Milland, L., & Flament, C. (2010). Les facettes d'une représentation sociale: Nouvelle approche des effets de masquage. = The facets of a social representation: A new approach of masking effects. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 86*(2), 215-240.

- Moll, J., de Oliveira-Souza, R., Moll, F. T., Ignácio, F. A., Bramati, I. E., Caparelli-Dáquer, E. M., & Eslinger, P. J. (2005). The moral affiliations of disgust: A functional MRI study. *Cognitive and Behavioral Neurology, 18*(1), 68-78.
- Moons, W. G., Leonard, D. J., Mackie, D. M., & Smith, E. R. (2009). I feel our pain: Antecedents and consequences of emotional self-stereotyping. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(4), 760-769. doi: 10.1016/j.jesp.2009.04.016
- Moors, & De Houwer. (2006). Automaticity: A theoretical and conceptual analysis. *Psychological Bulletin, 132*(2), 297-326.
- Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(5), 723-739. doi: 10.1037/0022-3514.64.5.723
- Muxel, A. (2002). La participation politique des jeunes : soubresauts, fractures, ajustements. *Revue Française de Science Politique, Presses de Sciences Po, 52* (5-6), pp.521-544.
- Neuberg, S. L., & Cottrell, C. A. (2002). Intergroup emotions: A biocultural approach. In D. M. Mackie & E. R. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups*. New York: Psychology Press, 265-283.
- Neumann, R., Hülsenbeck, K., & Seibt, B. (2004). Attitudes towards people with AIDS and avoidance behavior: Automatic and reflective bases of behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(4), 543-550. doi: 10.1016/j.jesp.2003.10.006
- Neumann, R., & Strack, F. (2000). Approach and avoidance: The influence of proprioceptive and exteroceptive cues on encoding of affective information. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*(1), 39-48. doi: 10.1037/0022-3514.79.1.39
- Niedenthal, P. M. (2007). Embodying emotion. *Science, 316*(5827), 1002-1005. doi: 10.1126/science.1136930
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Ric, F., & Krauth-Gruber, S. (2005). Embodiment in the acquisition and use of emotion knowledge. In L. F. Barrett, P. M. Niedenthal & P. Winkielman (Eds.), *Emotion and consciousness*. (pp. 21-50). New York, NY, US: Guilford Press.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Winkielman, P., Krauth-Gruber, S., & Ric, F. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review, 9*(3), 184-211. doi: 10.1207/s15327957pspr0903\_1

- Niedenthal, P. M., Winkielman, P., Mondillon, L., & Vermeulen, N. (2009). Embodiment of emotion concepts. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(6), 1120-1136. doi: 10.1037/a0015574
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2008). The functional basis of face evaluation. *PNAS: Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 105*, 11087–11092.
- Paladino, M.-P., & Castelli, L. (2008). On the immediate consequences of intergroup categorization: Activation of approach and avoidance motor behavior toward ingroup and outgroup members. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*(6), 755-768. doi: 10.1177/0146167208315155
- Park, J. H., Faulkner, J., & Schaller, M. (2003). evolved disease-avoidance processes and contemporary anti-social behavior: Prejudicial attitudes and avoidance of people with physical disabilities. *Journal of Nonverbal Behavior, 27*(2), 65-87. doi: 10.1023/a:1023910408854
- Park, J. H., Schaller, M., & Crandall, C. S. (2007). Pathogen-avoidance mechanisms and the stigmatization of obese people. *Evolution and Human Behavior, 28*(6), 410-414.
- Pearson, A. R., Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2009). The nature of contemporary prejudice: Insights from aversive racism. *Social and Personality Psychology Compass, 3*(3), 314-338.
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior: multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology, 56*, 365-392.
- Peterson, C. K., Shackman, A. J., & Harmon-Jones, E. (2008). The role of asymmetrical frontal cortical activity in aggression. *Psychophysiology, 45*(1), 86-92.
- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25*(1), 57-75. doi: 10.1002/ejsp.2420250106
- Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience, 12*(5), 729-738. doi: 10.1162/089892900562552
- Plant, E. A., & Devine, P. G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*(3), 811-832. doi: 10.1037/0022-3514.75.3.811

- Plutchik, R. (1980). *Emotions: A psychoevolutionary synthesis.*: New-York: Harper & Row.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, *40*(3), 879-891.
- Price, T. F., Peterson, C. K., & Harmon-Jones, E. (2012). The emotive neuroscience of embodiment. *Motivation and Emotion*, *36*(1), 27-37. doi: 10.1007/s11031-011-9258-1
- Rinck, M., & Becker, E. S. (2007). Approach and avoidance in fear of spiders. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, *38*(2), 105-120. doi: 10.1016/j.jbtep.2006.10.001
- Riskind, J. H., & Gotay, C. C. (1982). Physical posture: Could it have regulatory or feedback effects on motivation and emotion? *Motivation and Emotion*, *6*(3), 273-298. doi: 10.1007/bf00992249
- Roddy, S., Stewart, I., & Barnes-Holmes, D. (2011). Facial reactions reveal that slim is good but fat is not bad: Implicit and explicit measures of body-size bias. *European Journal of Social Psychology*, *41*(6), 688-694. doi: 10.1002/ejsp.839
- Roelofs, K., Minelli, A., Mars, R. B., van Peer, J., & Toni, I. (2009). On the neural control of social emotional behavior. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, *4*(1), 50-58.
- Rohmer, O., & Louvet, E. (2011). Le stéréotype des personnes handicapées en fonction de la nature de la déficience: Une application des modèles de la bi-dimensionnalité. = Stereotype content of disability subgroups—Testing predictions of the fundamental dimensions of social judgment. *L'Année Psychologique*, *111*(1), 69-85.
- Roseman, I. J. (1994). Emotions and emotion families in the emotion system. In N. H. Frijda (Ed.), *Proceedings of the 8th Conference of the International Society for Research on Emotions* (pp. pp. 171-175): Storrs, CT: International Society for Research on Emotions.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components.* (pp. p. 1-14): New Haven, CT: Yale University Press.

- Rotella, & Richeson. (2013). Body of guilt: Using embodied cognition to mitigate backlash to reminders of personal & ingroup wrongdoing. *Journal of Experimental Social Psychology, 49*(4), 643-650. doi: 10.1016/j.jesp.2013.02.013
- Rotteveel, M., & Phaf, R. H. (2004). Automatic affective evaluation does not automatically predispose for arm flexion and extension. *Emotion, 4*(2), 156-172.
- Rougier, M., Muller, D., Ric, F., Alexopoulos, T., & Aubé, B. (2015). *Implicit measure of attitudes through behavioral approach-avoidance tendencies: an embodied cognition perspective*. Paper presented at the Poster présenté au 16th Annual Convention of the Society for Personality and Social Psychology, Long Beach, USA.
- Rozin, P., Haidt, J., & McCauley, C. (2009). Disgust: The body and soul emotion in the 21st century. In B. O. Olatunji & D. McKay (Eds.), *Disgust and its disorders: Theory, assessment, and treatment implications*. (pp. 9-29). Washington, DC US: American Psychological Association.
- Rusch, N., Corrigan, P. W., Todd, A. R., & Bodenhausen, G. V. (2011). Automatic stereotyping against people with schizophrenia, schizoaffective and affective disorders. *Psychiatry research, 186*(1), 34-39.
- Rydell, R. J., Mackie, D. M., Maitner, A. T., Claypool, H. M., Ryan, M. J., & Smith, E. R. (2008). Arousal, processing, and risk taking: Consequences of intergroup anger. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*(1141-1152).
- Said, C. P., Sebe, N., & Todorov, A. (2009). Structural resemblance to emotional expressions predicts evaluation of emotionally neutral faces. *Emotion, 9*(2), 260-264. doi: 10.1037/a0014681
- Saraiva, Schüür, & Bestmann. (2013). Emotional valence and contextual affordances flexibly shape approach-avoidance movements. *Frontiers in Psychology, 4*.
- Scherer, K. R. (1988). Criteria for emotion-antecedent appraisal: A review. In V. Hamilton, G. H. Bower & N. H. Frijda (Eds.), *Cognitive perspectives on emotion and motivation*. (pp. 89-126). New York, NY US: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Schubert, T. W., & Semin, G. R. (2009). Embodiment as a unifying perspective for psychology. *European Journal of Social Psychology, 39*(7), 1135-1141. doi: 10.1002/ejsp.670
- Schütz, H., & Six, B. (1996). How strong is the relationship between prejudice and discrimination? A meta-analytic answer. *International Journal of Intercultural Relations, 20*(3-4), 441-462. doi: 10.1016/0147-1767(96)00028-4

- Seger, C. R., Smith, E. R., & Mackie, D. M. (2009). Subtle activation of a social categorization triggers group-level emotions. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(3), 460-467. doi: 10.1016/j.jesp.2008.12.004
- Seibt, B., Neumann, R., Nussinson, R., & Strack, F. (2008). Movement direction or change in distance? Self- and object-related approach-avoidance motions. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(3), 713-720. doi: 10.1016/j.jesp.2007.04.013
- Simmons, W. K., & Barsalou, L. W. (2003). The similarity-in-topography principle: Reconciling theories of conceptual deficits. *Cognitive Neuropsychology, 20*(3-6), 451-486. doi: 10.1080/02643290342000032
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*(4), 813-838. doi: 10.1037/0022-3514.48.4.813
- Smith, E. R. (1993). Social identity and social emotions: Toward new conceptualizations of prejudice. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception*. (pp. 297-315). San Diego, CA, US: Academic Press.
- Smith, E. R. (1999). Affective and cognitive implications of a group becoming a part of the self: New models of prejudice and of the self-concept. In D. Abrams & M. A. Hogg (Eds.), *Social identity and social cognition*. (pp. 183-196). Malden: Blackwell Publishing.
- Smith, E. R., Seger, C. R., & Mackie, D. M. (2007). Can emotions be truly group level? Evidence regarding four conceptual criteria. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(3), 431-446. doi: 10.1037/0022-3514.93.3.431
- Solarz, A. K. (1960). Latency of instrumental responses as a function of compatibility with the meaning of eliciting verbal signs. *Journal of Experimental Psychology, 59*(4), 239-245. doi: 10.1037/h0047274
- Soliman, Gibson, & Glenberg. (2013). Sensory motor mechanisms unify psychology: The embodiment of culture. *Frontiers in Psychology, 4*. doi: 10.3389/fpsyg.2013.00885
- Spencer, S. J., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (2005). Establishing a causal chain: Why experiments are often more effective than mediational analyses in examining psychological processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*(6), 845-851.
- Stangor, C. (2009). The study of stereotyping, prejudice, and discrimination within social psychology: A quick history of theory and research. In T. D. Nelson (Ed.), *Handbook of*

- prejudice, stereotyping, and discrimination.* (pp. 1-22). New York, NY US: Psychology Press.
- Stangor, C., Sullivan, L. A., & Ford, T. E. (1991). Affective and cognitive determinants of prejudice. *Social Cognition, 9*(4), 359-380. doi: 10.1521/soco.1991.9.4.359
- Stepper, S., & Strack, F. (1993). Proprioceptive determinants of emotional and nonemotional feelings. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(2), 211-220. doi: 10.1037/0022-3514.64.2.211
- Stewart, T. L., Amoss, R. T., Weiner, B. A., Elliott, L. A., Parrott, D. J., Peacock, C. M., & Vanman, E. J. (2013). The psychophysiology of social action: Facial electromyographic responses to stigmatized groups predict antidiscrimination action. *Basic and Applied Social Psychology, 35*(5), 418-425. doi: 10.1080/01973533.2013.823618
- Stins, J. F., Roelofs, K., Villan, J., Kooijman, K., Hagenars, M. A., & Beek, P. J. (2011). Walk to me when I smile, step back when I'm angry: Emotional faces modulate whole-body approach-avoidance behaviors. *Experimental Brain Research, 212*(4), 603-611. doi: 10.1007/s00221-011-2767-z
- Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8*(3), 220-247. doi: 10.1207/s15327957pspr0803\_1
- Strack, F., Martin, L. L., & Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*(5), 768-777. doi: 10.1037/0022-3514.54.5.768
- Sue, D. W., Capodilupo, C. M., Torino, G. C., Bucceri, J. M., Holder, A. M. B., Nadal, K. L., & Esquilin, M. (2007). Racial microaggressions in everyday life: Implications for clinical practice. *American Psychologist, 62*(4), 271-286.
- Talaska, C. A., Fiske, S. T., & Chaiken, S. (2008). Legitimizing racial discrimination: Emotions, not beliefs, best predict discrimination in a meta-analysis. *Social Justice Research, 21*(3), 263-296. doi: 10.1007/s11211-008-0071-2
- Todorov, A., Dotsch, R., Porter, J. M., Oosterhof, N. N., & Falvello, V. B. (2013). Validation of data-driven computational models of social perception of faces. *Emotion, 13*(4), 724-738. doi: 10.1037/a0032335

- Todorov, A., Mandisodza, A. N., Goren, A., & Hall, C. C. (2005). Inferences of competence from faces predict election outcomes. *Science*, *308*(5728), 1623-1626. doi: 10.1126/science.1110589
- Todorov, A., Pakrashi, M., & Oosterhof, N. N. (2009). Evaluating faces on trustworthiness after minimal time exposure. *Social Cognition*, *27*(6), 813-833.
- Turner, J. C. (2010). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior. In T. Postmes & N. R. Branscombe (Eds.), *Rediscovering social identity*. (pp. 243-272). New York, NY, US: Psychology Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Cambridge, MA, US: Basil Blackwell.
- Ufkes, E. G., Otten, S., van der Zee, K. I., Giebels, E., & Dovidio, J. F. (2012). The effect of stereotype content on anger versus contempt in 'day-to-day' conflicts. *Group Processes & Intergroup Relations*, *15*(1), 57-74. doi: 10.1177/1368430211417832
- Vaes, J., Paladino, M. P., Castelli, L., Leyens, J.-P., & Giovanazzi, A. (2003). On the behavioral consequences of inhumanization: The implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *85*(6), 1016-1034. doi: 10.1037/0022-3514.85.6.1016
- Van den Bergh, B., Schmitt, J., & Warlop, L. (2011). Embodied myopia. *Journal of Marketing Research*, *48*(6), 1033-1044. doi: 10.1509/jmr.09.0503
- van Peer, J. M., Rotteveel, M., Spinhoven, P., Tollenaar, M. S., & Roelofs, K. (2010). Affect-congruent approach and withdrawal movements of happy and angry faces facilitate affective categorisation. *Cognition and Emotion*, *24*(5), 863-875.
- Vanman, E. J., Paul, B. Y., Ito, T. A., & Miller, N. (1997). The modern face of prejudice and structural features that moderate the effect of cooperation on affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*(5), 941-959. doi: 10.1037/0022-3514.73.5.941
- Vanman, E. J., Saltz, J. L., Nathan, L. R., & Warren, J. A. (2004). Racial discrimination by low-prejudiced Whites facial movements as implicit measures of attitudes related to behavior. *Psychological Science*, *15*(11), 711-714.
- Vartanian, L. R. (2010). Disgust and perceived control in attitudes toward obese people. *International Journal of Obesity*, *34*(8), 1302-1307. doi: 10.1038/ijo.2010.45
- Vartanian, L. R., Thomas, M. A., & Vanman, E. J. (2013). Disgust, contempt, and anger and the stereotypes of obese people. *Eating and Weight Disorders*, *18*(4), 377-382.

- Wells, G. L., & Petty, R. E. (1980). The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses. *Basic and Applied Social Psychology, 1*(3), 219-230. doi: 10.1207/s15324834basp0103\_2
- Wentura, D., Rothermund, K., & Bak, P. (2000). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of approach- and avoidance-related social information. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(6), 1024-1037. doi: 10.1037/0022-3514.78.6.1024
- Wheeler, S. C., Morrison, K. R., DeMarree, K. G., & Petty, R. E. (2008). Does self-consciousness increase or decrease priming effects? It depends. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(3), 882-889. doi: 10.1016/j.jesp.2007.09.002
- Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues, 25*(4), 41-78. doi: 10.1111/j.1540-4560.1969.tb00619.x
- Widen, S. C., & Russell, J. A. (2008). Children's and adults' understanding of the "disgust face". *Cognition & Emotion, 22*(8), 1513-1541. doi: 10.1080/02699930801906744
- Wilkowski, B. M., & Meier, B. P. (2010). Bring it on: Angry facial expressions potentiate approach-motivated motor behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 98*(2), 201-210. doi: 10.1037/a0017992
- Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science, 17*(7), 592-598. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x
- Wilson, M. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin & Review, 9*(4), 625-636. doi: 10.3758/bf03196322
- Winkielman, P., & Berridge, K. C. (2004). Unconscious emotion. *Current Directions in Psychological Science, 13*, 120-123.
- Winkielman, P., Berridge, K. C., & Wilbarger, J. L. (2005). Unconscious affective reactions to masked happy versus angry faces influence consumption behavior and judgments of value. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*(1), 121-135. doi: 10.1177/0146167204271309
- Winkielman, P., Niedenthal, P., Wielgosz, J., Eelen, J., & Kavanagh, L. C. (2015). Embodiment of cognition and emotion. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, E. Borgida & J. A. Bargh (Eds.), *APA handbook of personality and social psychology, Volume 1: Attitudes and*

- social cognition*. (pp. 151-175). Washington, DC, US: American Psychological Association.
- Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (2000). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. In C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and prejudice: Essential readings*. (pp. 226-233). New York, NY, US: Psychology Press.
- Wyer, N. A. (2010). Salient egalitarian norms moderate activation of out-group approach and avoidance. *Group Processes & Intergroup Relations*, *13*(2), 151-165.
- Wyer, N. A., & Calvini, G. (2011). Don't sit so close to me: Unconsciously elicited affect automatically provokes social avoidance. *Emotion*, *11*(5), 1230-1234. doi: 10.1037/a0023981
- Wyer, Calvini, Nash, & Miles. (2010). Priming in interpersonal contexts: Implications for affect and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*(12), 1693-1705. doi: 10.1177/0146167210386968
- Yzerbyt, V., Dumont, M., Wigboldus, D., & Gordijn, E. (2003). I feel for us: The impact of categorization and identification on emotions and action tendencies. *British Journal of Social Psychology*, *42*(4), 533-549.
- Yzerbyt, V., Schadron, G., Leyens, J.-P., & Rocher, S. (1994). Social judgeability: The impact of meta-informational cues on the use of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*(1), 48-55. doi: 10.1037/0022-3514.66.1.48
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, *35*(2), 151-175. doi: 10.1037/0003-066x.35.2.151
- Zhang, Y., Proctor, R. W., & Wegener, D. T. (2012). Approach–avoidance actions or categorization? A matching account of reference valence effects in affective S–R compatibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*(3), 609-616. doi: 10.1016/j.jesp.2012.01.004

## Index des tableaux

Tableau 1. <i>Lien entre les menaces perçues, les émotions et les tendances comportementales (adapté de Cottrell &amp; Neuberg, 2005)</i> .....	39
Tableau 2. <i>Résumé des hypothèses</i> .....	44
Tableau 3. <i>Coefficients de saturation des items mesurant les menaces perçues</i> .....	53
Tableau 4. <i>Moyennes et écarts-types des évaluations émotionnelles et du préjugé global</i> ....	56
Tableau 5. <i>Moyennes et écarts-types des menaces perçues spécifiques et globale</i> .....	60
Tableau 6. <i>Moyennes et écarts-types des tendances comportementales spécifiques et globales</i> .....	61
Tableau 7. <i>Moyennes (et écarts-types) des émotions évoquées par les groupes sociaux</i> . .....	86
Tableau 8. <i>Items mesurant le jugement d' « Alex » dans l'étude 7</i> .....	147
Tableau 9. <i>Scores moyens (et écarts-types) pour chaque catégorie de jugement en fonction du type de mouvement et de l'expression faciale</i> . .....	148
Tableau 10. <i>Items mesurant le jugement de Thomas (Laura) dans l'étude 8</i> .....	155
Tableau 11. <i>Scores moyens (et écarts-types) pour chaque catégorie de jugement en fonction du type de mouvement et du type de bip</i> .....	158
Tableau 12. <i>Scores moyens (et écarts-types) aux items mesurant les émotions-état en fonction du type de mouvement et du type de bip</i> . .....	159
Tableau 13. <i>Echelle de motivation à contrôler ses préjugés utilisée dans les études du Chapitre 2</i> .....	221

## Index des figures

<i>Figure 1.</i> Modèle représentant le rôle médiateur des réactions émotionnelles précoces dans le processus de discrimination.....	26
<i>Figure 2.</i> Modèles de médiations multiples.....	64
<i>Figure 3.</i> Tâche du joystick avec feedback utilisée dans l'étude 2. ....	89
<i>Figure 4.</i> Tâche du bonhomme adapté de Krieglmeyer et Deutsch (2010).....	98
<i>Figure 5.</i> Temps de réponse (en millisecondes) en fonction du comportement et de la valence des mots.....	100
<i>Figure 6.</i> Tâche du jeu vidéo dans la condition « conscience des amorces » de l'étude 5....	120
<i>Figure 7.</i> Intervalles de confiance des études 2, 3, 4, 5 et des 4 études cumulées.....	127
<i>Figure 8.</i> Représentation de la salle d'expérimentation utilisée dans l'étude 7. ....	145

## Index des annexes

Annexe 1. Questionnaire proposé par internet dans l'étude 1 .....	213
Annexe 2. Questionnaire de mesure des émotions explicites.....	219
Annexe 3. Echelle de motivation à contrôler ses préjugés .....	221
Annexe 4. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 2) .....	222
Annexe 5. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 3) .....	224
Annexe 6. Moyennes et écarts-types des évaluations individuelles émotionnelles évoquées par les groupes sociaux. ....	226
Annexe 7. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 4) .....	228
Annexe 8. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 5) .....	230
Annexe 9. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude6) .....	232
Annexe 10. Matériel utilisé dans l'étude 7 .....	233
Annexe 11. Corrélations entre les items mesurant le jugement d'Alex de l'étude 7 .....	235
Annexe 12. Matériel utilisé dans l'étude 8 .....	236
Annexe 13. Corrélations entre les items mesurant le jugement d'Alex de l'étude 8.....	237

### Annexe 1. Questionnaire proposé par internet dans l'étude 1

*Note* : Un seul item par page était présenté. Les participants n'avaient pas la possibilité de revenir en arrière pour modifier leurs réponses. L'abréviation de la menace relatée par l'item est notée entre parenthèses (cf. Tableau 1 pour la signification des abréviations)

-----  
Merci de votre participation !

Dans le cadre d'une étude menée au Laboratoire de sciences humaines de Bordeaux, nous cherchons à connaître vos sentiments et opinions vis-à-vis de différents groupes sociaux.

-----  
Avant de débiter l'étude, merci de lire attentivement et de valider le formulaire de consentement ci-dessous :

Cette recherche respecte les principes déontologiques fixés par le Département de Psychologie (Laboratoire EA 4139, Université Bordeaux Segalen - Bordeaux 2, 3ter place de la Victoire, 33076 Bordeaux Cedex). Les responsables de la recherche vous garantissent la confidentialité des résultats. Vous avez le droit de vous retirer de cette recherche quand vous le souhaitez. Votre participation repose sur le volontariat et nécessite l'acceptation de ce consentement éclairé.

En cochant cette case, je valide le formulaire de consentement présenté ci-dessus.

-----  
L'étude va maintenant commencer. Le questionnaire se divise en trois parties, chacune d'entre elle comprenant une série d'affirmations. Nous vous demandons de lire attentivement chaque affirmation, puis d'y répondre le plus SINCEREMENT et le plus SPONTANEMENT possible.

Nous vous rappelons que les informations récoltées dans ce questionnaire resteront **strictement anonymes** et à usage exclusif des investigateurs concernés pour des fins de recherche.

-----

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez des sentiments positifs envers les [*nom du groupe*] :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez des sentiments négatifs envers les [*nom du groupe*] :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez de la colère lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous éprouvez du ressentiment lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez de la joie lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez du dégoût lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez de la peur lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

Indiquez dans quelle mesure vous ressentez de l'anxiété lorsque vous pensez aux [*nom du groupe*]:

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout très fortement

---

Les [*nom du groupe*] sont dangereux pour la France et les Français (globale1):

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour la France et les Français (globale2):

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour les emplois des Français (Economie1) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour la France et les Français sur le plan économique (Economie2) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] sont une menace pour les biens personnels des Français (Bien1) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] détériorent les biens (par exemple, voitures, maisons) que possèdent les Français (Bien2) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour les droits des Français (Droit1) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour les libertés des Français (Droit2) :

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] profitent volontairement de la France et des Français (Choix1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] abusent délibérément des droits et avantages donnés aux Français (Choix2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour la coordination sociale de la France (Coordination1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour le bon fonctionnement de la France (Coordination2)

∴  
 1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] trahissent la confiance que les Français leur accordent (Confiance1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les Français et/ou la France ont raison de se méfier des [*nom du groupe*] (Confiance2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] transmettent des maladies contagieuses aux Français (Santé1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour la santé physique des Français (Santé2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] possèdent des valeurs incompatibles avec celles de la France et des Français (Valeur1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les principes de vie des [*nom du groupe*] ne sont pas conciliables avec ceux de la France et des Français (Valeur2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] représentent une menace pour la sécurité physique des Français (Sécurité1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] sont physiquement violents avec les Français (Sécurité2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [*nom du groupe*] ne sont pas en mesure d'entretenir des relations d'échanges équilibrés avec la France et les Français (Incapacité1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
 Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les [nom du groupe] n'ont pas le choix d'être dépendants des Français et/ou de la France (Incapacité2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les désagréments causés aux [nom du groupe] par la France et/ou les Français sont source de honte pour la France et les Français (Moralité1).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

Les Français ont créé des difficultés aux [nom du groupe] qui nuisent maintenant à l'image de morale de la France et des Français (Moralité2).

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout d'accord tout à fait d'accord

J'ai tendance à chercher à approcher les [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

J'ai tendance à chercher à éviter les [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

J'ai tendance à me comporter de manière agressive avec les [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

J'ai tendance à rejeter les idées ou les objets provenant des [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

J'ai tendance à fuir les [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

J'ai tendance à aider les [nom du groupe].

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Très fortement

Dans quelle mesure considérez-vous que vous identifiez-vous aux :

Français 1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Tout à fait

Etudiants 1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Tout à fait

1 2 3 4 5 6 7 8 9  
Pas du tout Tout à fait

[*nom du groupe*]

Vous identifiez-vous à un autre groupe :

Si oui, lequel ? .....

Vous êtes :  un homme

une femme

Merci d'indiquez votre âge : .....

Vous êtes :  étudiant

Autre : précisez

Si vous êtes étudiant :

En quelle discipline :  Psychologie

Autre : précisez

En quelle année :  1 ère année  Master 1

2<sup>ème</sup> année  Master 2

3<sup>ème</sup> année  Doctorat

Quelle est la ville dans laquelle vous faites vos études ? .....

Votre langue maternelle :  Français

Autre : précisez. A partir de quel âge vous avez appris le français ?

.....

-----  
L'étude est maintenant terminée.

Nous vous remercions vivement pour votre participation !



Dans quelle mesure vous identifiez-vous ...

	1 Pas du tout	2	3	4	5	6	7	8	9 Tout à fait
aux étudiants	<input type="radio"/>								
aux Français	<input type="radio"/>								
aux sportifs	<input type="radio"/>								
aux humanitaires	<input type="radio"/>								
aux politiciens	<input type="radio"/>								
aux chômeurs	<input type="radio"/>								
aux clochards	<input type="radio"/>								
aux obèses	<input type="radio"/>								
aux Gitans	<input type="radio"/>								
aux schizophrènes	<input type="radio"/>								

Etes-vous étudiant ?

- oui  
non

En quelle année êtes-vous ?

- L1  
L2  
L3  
Master 1  
Master 2  
Doctorat

Etes-vous étudiants en psychologie ?

- oui  
non

Merci d'indiquer votre sexe :

- Femme  
Homme

Merci d'indiquer votre âge :

Merci d'indiquer votre langue maternelle :

Veuillez sélectionner une seule des propositions suivantes :

- française  
autre

Merci de votre participation !

### Annexe 3. Echelle de motivation à contrôler ses préjugés

Tableau 13. *Echelle de motivation à contrôler ses préjugés utilisée dans les études du Chapitre 2 (Traduite de Plant et Devine, 1998).*

Motivation interne
J'essaie d'agir sans préjugés envers les personnes de couleur car c'est important pour moi sur le plan personnel.
Selon mes valeurs personnelles, il est acceptable d'utiliser les stéréotypes à l'égard des personnes de couleur.
Mes convictions personnelles me motivent à ne pas utiliser mes préjugés envers les personnes de couleur.
En raison de mes valeurs personnelles, je pense qu'il n'est pas acceptable d'utiliser les stéréotypes envers les personnes de couleur.
Me conduire sans préjugé à l'égard des personnes de couleur est important pour l'image que j'ai de moi.
Motivation externe
En raison de la norme du "politiquement correct", j'essaie d'apparaître comme n'ayant pas de préjugés à l'égard des personnes de couleur.
J'essaie de cacher toutes les pensées négatives que j'ai envers les personnes de couleur afin d'éviter que les gens ne réagissent de manière négative à mon encounter.
Si j'agissais de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur, je serais préoccupé par le fait que les gens pourraient m'en vouloir.
J'essaie de ne pas passer pour quelqu'un ayant des préjugés envers les personnes de couleur afin d'éviter la désapprobation des gens.
J'essaie de ne pas agir de manière conforme aux préjugés envers les personnes de couleur en raison de la pression sociale.

*Note.* Les réponses étaient données sur une échelle en 9 points allant de 1 = pas du tout d'accord à 9 = tout à fait d'accord.

## Annexe 4. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 2)

### Légende

Compemo = Demo

Compval = Dval

Imsc = Motivation à contrôler ses préjugés interne

Emsc = Motivation à contrôler ses préjugés externe

idetC = Identification aux étudiants

idfrC = Identification aux Français

### Résultats de la régression de Demo incluant le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idetC \* idfrC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-6.835e-05	-2.631e-05	-3.901e-06	2.215e-05	8.252e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	8.126e-06	1.317e-05	0.617	0.546
imsc	6.611e-06	6.771e-06	0.976	0.343
emsc	1.534e-05	1.431e-05	1.072	0.300
idetC	-2.453e-05	2.096e-05	-1.170	0.259
idfrC	-9.766e-06	1.069e-05	-0.913	0.375
imsc:emsc	-1.528e-05	1.031e-05	-1.483	0.158
imsc:idetC	-1.245e-05	1.234e-05	-1.009	0.328
emsc:idetC	-2.209e-05	2.372e-05	-0.931	0.366
imsc:idfrC	-7.309e-06	9.282e-06	-0.787	0.443
emsc:idfrC	1.050e-05	9.112e-06	1.152	0.266
idetC:idfrC	1.789e-05	2.109e-05	0.848	0.409
imsc:emsc:idetC	2.618e-05	1.684e-05	1.555	0.140
imsc:emsc:idfrC	-6.141e-06	7.641e-06	-0.804	0.433
imsc:idetC:idfrC	1.833e-05	1.857e-05	0.987	0.338
emsc:idetC:idfrC	-2.143e-05	1.559e-05	-1.375	0.188
imsc:emsc:idetC:idfrC	1.190e-05	1.388e-05	0.858	0.404

Residual standard error: 4.419e-05 on 16 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4797, Adjusted R-squared: -0.007995

F-statistic: 0.9836 on 15 and 16 DF, p-value: 0.5106

### Résultats de la régression de Demo sans le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idetC \* idfrC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-7.500e-05	-2.683e-05	-2.700e-08	2.410e-05	9.185e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	4.028e-06	1.523e-05	0.265	0.7947
imsc	8.133e-07	7.826e-06	0.104	0.9185
emsc	2.164e-05	1.654e-05	1.308	0.2092
idetC	-3.928e-05	2.422e-05	-1.622	0.1244
idfrC	-1.630e-05	1.236e-05	-1.319	0.2058
imsc:emsc	-2.641e-05	1.191e-05	-2.217	0.0415 *

imsc:idetC	-1.630e-05	1.426e-05	-1.143	0.2698
emsc:idetC	-4.352e-05	2.742e-05	-1.587	0.1320
imsc:idfrC	-1.158e-05	1.073e-05	-1.080	0.2963
emsc:idfrC	2.263e-05	1.053e-05	2.149	0.0473 *
idetC:idfrC	3.344e-05	2.437e-05	1.372	0.1890
imsc:emsc:idetC	4.553e-05	1.946e-05	2.340	0.0326 *
imsc:emsc:idfrC	-1.087e-05	8.831e-06	-1.231	0.2360
imsc:idetC:idfrC	3.089e-05	2.146e-05	1.440	0.1693
emsc:idetC:idfrC	-3.495e-05	1.801e-05	-1.940	0.0702 .
imsc:emsc:idetC:idfrC	2.089e-05	1.604e-05	1.302	0.2112

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 5.108e-05 on 16 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.475, Adjusted R-squared: -0.01715

F-statistic: 0.9652 on 15 and 16 DF, p-value: 0.5252

## Résultats de la régression de Dval

*Note* : A la différence des analyses menées sur Demo, nous n'avons pas testé la régression sur les données sans le groupe des Gitans. En effet, bien que ce groupe évoque un fort niveau de colère et de peur (cf. Etude pilote), ces deux émotions renvoient néanmoins à une valence globale négative. Ceci est également le cas pour les deux études suivantes.

Call:

lm(formula = Compval ~ imsc \* emsc \* idetC \* idfrC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-7.027e-05	-1.478e-05	7.800e-07	1.328e-05	1.056e-04

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	6.595e-06	1.551e-05	0.425	0.6764
imsc	7.416e-06	7.974e-06	0.930	0.3662
emsc	1.702e-05	1.685e-05	1.010	0.3276
idetC	-2.680e-05	2.468e-05	-1.086	0.2936
idfrC	2.465e-06	1.259e-05	0.196	0.8473
imsc:emsc	-1.906e-05	1.214e-05	-1.570	0.1360
imsc:idetC	-5.767e-06	1.453e-05	-0.397	0.6966
emsc:idetC	-3.367e-05	2.793e-05	-1.205	0.2456
imsc:idfrC	3.849e-06	1.093e-05	0.352	0.7293
emsc:idfrC	1.470e-05	1.073e-05	1.370	0.1895
idetC:idfrC	-8.550e-06	2.483e-05	-0.344	0.7351
imsc:emsc:idetC	3.091e-05	1.982e-05	1.559	0.1385
imsc:emsc:idfrC	1.546e-06	8.997e-06	0.172	0.8658
imsc:idetC:idfrC	-4.314e-06	2.186e-05	-0.197	0.8461
emsc:idetC:idfrC	-3.654e-05	1.835e-05	-1.991	0.0639 .
imsc:emsc:idetC:idfrC	-2.873e-07	1.634e-05	-0.018	0.9862

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 5.204e-05 on 16 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4693, Adjusted R-squared: -0.02821

F-statistic: 0.9433 on 15 and 16 DF, p-value: 0.5428

## Annexe 5. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 3)

### Légende

Compemo = Demo

Compval = Dval

imsc = Motivation à contrôler ses préjugés interne

emsc = Motivation à contrôler ses préjugés externe

idetC = Identification aux étudiants

idfrC = Identification aux Français

### Résultats de la régression de Demo incluant le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idfrC \* idetC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-6.023e-05	-6.915e-06	1.453e-06	8.092e-06	6.486e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	1.333e-05	9.711e-06	1.373	0.1914
imsc	6.447e-06	7.321e-06	0.881	0.3934
emsc	-6.564e-06	7.539e-06	-0.871	0.3986
idfrC	-3.127e-06	7.319e-06	-0.427	0.6757
idetC	-7.610e-07	1.054e-05	-0.072	0.9435
imsc:emsc	3.417e-06	5.369e-06	0.636	0.5347
imsc:idfrC	-1.831e-06	7.067e-06	-0.259	0.7994
emsc:idfrC	-2.238e-06	5.282e-06	-0.424	0.6783
imsc:idetC	1.222e-06	8.629e-06	0.142	0.8894
emsc:idetC	-1.349e-05	1.382e-05	-0.976	0.3457
idfrC:idetC	1.751e-05	7.685e-06	2.279	0.0389 *
imsc:emsc:idfrC	-6.246e-06	4.078e-06	-1.531	0.1480
imsc:emsc:idetC	6.616e-07	6.550e-06	0.101	0.9210
imsc:idfrC:idetC	4.205e-06	6.679e-06	0.630	0.5391
emsc:idfrC:idetC	7.746e-06	8.933e-06	0.867	0.4005
imsc:emsc:idfrC:idetC	3.470e-06	4.316e-06	0.804	0.4349

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 3.631e-05 on 14 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.6358, Adjusted R-squared: 0.2456

F-statistic: 1.629 on 15 and 14 DF, p-value: 0.1841

### Résultats de la régression de Demo sans le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idfrC \* idetC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-6.389e-05	-2.256e-05	2.360e-07	9.155e-06	7.012e-05

Coefficients:

Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
----------	------------	---------	----------

(Intercept)	2.109e-05	1.168e-05	1.806	0.0925	.
imsc	6.694e-06	8.803e-06	0.760	0.4596	
emsc	-8.476e-06	9.065e-06	-0.935	0.3656	
idfrc	-8.847e-06	8.800e-06	-1.005	0.3318	
idetc	-1.316e-06	1.268e-05	-0.104	0.9188	
imsc:emsc	-3.465e-06	6.455e-06	-0.537	0.5998	
imsc:idfrc	-1.279e-06	8.498e-06	-0.151	0.8825	
emsc:idfrc	-2.713e-06	6.352e-06	-0.427	0.6758	
imsc:idetc	1.448e-05	1.038e-05	1.396	0.1845	
emsc:idetc	1.406e-06	1.662e-05	0.085	0.9338	
idfrc:idetc	1.433e-05	9.241e-06	1.551	0.1432	
imsc:emsc:idfrc	-2.767e-06	4.904e-06	-0.564	0.5815	
imsc:emsc:idetc	2.998e-07	7.876e-06	0.038	0.9702	
imsc:idfrc:idetc	8.524e-06	8.031e-06	1.061	0.3065	
emsc:idfrc:idetc	3.382e-06	1.074e-05	0.315	0.7575	
imsc:emsc:idfrc:idetc	4.535e-07	5.190e-06	0.087	0.9316	

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 4.366e-05 on 14 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.5957, Adjusted R-squared: 0.1626

F-statistic: 1.375 on 15 and 14 DF, p-value: 0.2784

## Résultats de la régression de Dval

Call:

lm(formula = Compval ~ imsc \* emsc \* idfrc \* idetc, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-5.357e-05	-1.689e-05	8.210e-07	1.458e-05	3.795e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	-2.491e-05	8.225e-06	-3.028	0.00903 **
imsc	-5.725e-06	6.201e-06	-0.923	0.37150
emsc	-9.927e-06	6.386e-06	-1.555	0.14237
idfrc	1.469e-05	6.199e-06	2.369	0.03275 *
idetc	3.337e-06	8.930e-06	0.374	0.71428
imsc:emsc	-2.915e-06	4.547e-06	-0.641	0.53180
imsc:idfrc	9.793e-06	5.986e-06	1.636	0.12410
emsc:idfrc	-3.117e-07	4.474e-06	-0.070	0.94544
imsc:idetc	5.702e-06	7.309e-06	0.780	0.44831
emsc:idetc	-1.531e-05	1.171e-05	-1.307	0.21214
idfrc:idetc	1.395e-05	6.509e-06	2.144	0.05010 .
imsc:emsc:idfrc	-7.577e-07	3.455e-06	-0.219	0.82956
imsc:emsc:idetc	-9.260e-06	5.548e-06	-1.669	0.11730
imsc:idfrc:idetc	1.004e-05	5.657e-06	1.775	0.09762 .
emsc:idfrc:idetc	5.096e-06	7.567e-06	0.673	0.51161
imsc:emsc:idfrc:idetc	7.933e-07	3.656e-06	0.217	0.83134

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 3.076e-05 on 14 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.6849, Adjusted R-squared: 0.3472

F-statistic: 2.028 on 15 and 14 DF, p-value: 0.09706

## Annexe 6. Moyennes et écarts-types des évaluations individuelles émotionnelles évoquées par les groupes sociaux.

### Etude 2

Groupes	Emotions									
	Joie		Colère		Dégoût		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>5.59</b>	(2.04)	3.03	(2.13)	1.97	(1.53)	1.65	(1.47)	7.00	(1.85)
Français	<b>4.75</b>	(2.11)	4.53	(2.20)	2.84	(2.24)	3.16	(2.16)	5.75	(1.85)
Humanitaires	<b>5.47</b>	(2.54)	2.62	(2.22)	1.69	(1.23)	1.50	(1.11)	6.94	(2.01)
Sportifs	<b>5.28</b>	(2.53)	2.47	(2.01)	2.19	(1.99)	1.53	(1.52)	6.25	(1.95)
Chômeurs	2.16	(1.63)	<b>3.03</b>	(2.31)	1.97	(1.67)	2.12	(1.84)	4.28	(1.69)
Politiciens	2.72	(1.63)	<b>6.16</b>	(2.41)	5.62	(2.80)	5.22	(2.81)	3.00	(1.57)
Clochards	2.03	(1.53)	3.34	(1.99)	<b>3.50</b>	(2.34)	3.25	(2.03)	4.03	(1.47)
Obèses	2.47	(1.78)	2.66	(1.84)	<b>3.69</b>	(2.15)	2.25	(2.09)	5.06	(1.32)
Gitans	2.44	(2.14)	4.62	(2.72)	3.62	(2.43)	<b>4.90</b>	(2.58)	3.56	(1.92)
Schizophrènes	1.87	(1.38)	1.72	(1.37)	1.66	(1.38)	<b>4.28</b>	(2.23)	4.69	(1.61)

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe sur l'émotion prédite.

### Etude 3

Groupes	Emotions									
	Joie		Colère		Dégoût		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>6.53</b>	(1.83)	2.77	(1.99)	1.93	(1.59)	2.20	(2.00)	6.57	(1.59)
Français	<b>5.13</b>	(1.57)	4.23	(2.18)	2.73	(1.70)	2.17	(1.39)	5.60	(2.08)
Humanitaires	<b>5.60</b>	(1.83)	2.43	(1.92)	1.53	(1.04)	2.97	(1.40)	7.07	(2.03)
Sportifs	<b>5.97</b>	(2.04)	2.43	(2.04)	1.67	(1.09)	1.63	(1.19)	6.60	(1.71)
Chômeurs	2.87	(1.87)	<b>3.90</b>	(2.29)	2.77	(1.79)	2.37	(1.79)	4.57	(1.69)
Politiciens	2.20	(1.37)	<b>6.20</b>	(2.07)	5.13	(2.81)	3.20	(2.07)	2.63	(1.45)
Clochards	2.13	(1.41)	3.67	(2.20)	<b>4.13</b>	(2.22)	3.93	(2.10)	3.87	(1.99)
Obèses	3.47	(2.22)	2.57	(1.85)	<b>3.47</b>	(2.06)	1.73	(1.70)	5.07	(1.95)
Gitans	3.03	(2.14)	4.70	(2.23)	4.47	(2.49)	<b>4.80</b>	(2.71)	3.37	(1.85)
Schizophrènes	3.17	(2.24)	2.60	(2.16)	2.40	(2.11)	<b>5.23</b>	(2.08)	4.17	(2.30)

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe sur l'émotion prédite.

## Etude 4

Groupes	Emotions									
	Joie		Colère		Dégoût		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>5.83</b>	1.72	3.24	2.15	1.73	1.26	1.61	1.00	7.12	1.31
Français	<b>5.17</b>	1.77	4.15	2.27	2.73	1.87	2.12	1.21	6.19	1.95
Humanitaires	<b>5.71</b>	1.86	2.12	1.65	1.46	1.03	1.54	0.95	6.98	1.62
Sportifs	<b>5.68</b>	1.63	2.58	1.91	2.12	1.67	1.68	1.13	6.54	1.82
Chômeurs	2.27	1.63	<b>4.05</b>	1.92	2.37	1.56	2.12	1.79	4.63	1.37
Politiciens	2.19	1.31	<b>6.34</b>	2.07	5.49	2.41	3.66	2.37	2.90	1.34
Clochards	2.00	1.38	3.22	2.25	<b>3.51</b>	2.15	3.41	2.13	4.39	1.84
Obèses	3.71	2.03	2.88	2.24	<b>3.39</b>	2.41	1.88	1.54	5.37	1.44
Gitans	2.56	1.79	4.15	2.65	3.68	2.62	<b>4.29</b>	2.56	3.68	2.00
Schizophrènes	2.07	1.52	1.88	1.71	1.44	1.00	<b>4.10</b>	2.08	4.04	1.58

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe sur l'émotion prédite.

## Etude 5

Groupes	Emotions									
	Joie		Colère		Dégoût		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>6.40</b>	(1.67)	2.85	(1.95)	2.08	(1.52)	1.88	(1.53)	6.97	(1.58)
Musiciens	<b>7.82</b>	(1.25)	1.97	(1.46)	1.50	(1.03)	1.82	(1.44)	7.92	(1.44)
Politiciens	2.52	(1.66)	<b>5.87</b>	(1.90)	5.08	(2.13)	3.50	(2.41)	3.60	(1.69)
Schizophrènes	1.90	(1.63)	1.62	(1.11)	2.05	(1.57)	<b>5.05</b>	(2.36)	3.67	(1.84)

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe sur l'émotion prédite.

## Etude 6

Groupes	Emotions									
	Joie		Colère		Dégoût		Peur		Eval. globale	
	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>	<i>M</i>	<i>(ET)</i>
Etudiants	<b>6,64</b>	(1,35)	3,04	(1,59)	1,76	(1,09)	2,12	(1,79)	6,80	(1,26)
Musiciens	<b>7,52</b>	(1,29)	2,08	(1,29)	1,92	(1,19)	1,64	(1,11)	7,24	(1,20)
Politiciens	2,28	(1,21)	<b>5,92</b>	(2,04)	4,88	(2,20)	4,08	(2,50)	3,64	(1,82)
Schizophrènes	2,00	(1,61)	2,64	(1,91)	2,68	(1,00)	<b>5,80</b>	(2,02)	3,40	(2,02)

Note. Les moyennes en gras représentent les moyennes de chaque groupe sur l'émotion prédite.

## Annexe 7. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 4)

### Légende

Compemo = Demo

Compval = Dval

Imsc = Motivation à contrôler ses préjugés interne

Emsc = Motivation à contrôler ses préjugés externe

idetC = Identification aux étudiants

idfrC = Identification aux Français

### Résultats de la régression de Demo incluant le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idfrC \* idetC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-5.966e-05	-1.206e-05	-2.079e-06	1.073e-05	6.366e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	8.517e-06	8.840e-06	0.963	0.3446
imsc	-4.921e-06	1.258e-05	-0.391	0.6991
emsc	-2.099e-05	1.716e-05	-1.223	0.2327
idfrC	1.097e-05	8.658e-06	1.267	0.2168
idetC	2.159e-05	9.594e-06	2.251	0.0334 *
imsc:emsc	3.379e-05	1.631e-05	2.072	0.0487 *
imsc:idfrC	-4.744e-05	2.268e-05	-2.092	0.0467 *
emsc:idfrC	-1.120e-05	4.106e-06	-2.728	0.0115 *
imsc:idetC	8.044e-07	1.946e-05	0.041	0.9674
emsc:idetC	4.971e-05	2.825e-05	1.760	0.0907 .
idfrC:idetC	-1.991e-05	1.250e-05	-1.593	0.1237
imsc:emsc:idfrC	-2.471e-06	4.930e-06	-0.501	0.6206
imsc:emsc:idetC	-5.701e-05	2.643e-05	-2.157	0.0408 *
imsc:idfrC:idetC	8.234e-05	3.701e-05	2.225	0.0354 *
emsc:idfrC:idetC	7.259e-06	6.257e-06	1.160	0.2570
imsc:emsc:idfrC:idetC	6.169e-06	7.810e-06	0.790	0.4370

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 3.268e-05 on 25 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4515, Adjusted R-squared: 0.1225

F-statistic: 1.372 on 15 and 25 DF, p-value: 0.235

### Résultats de la régression de Demo sans le groupe des Gitans

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idfrC \* idetC, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-8.270e-05	-1.893e-05	-5.411e-06	1.906e-05	8.530e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	4.301e-06	1.051e-05	0.409	0.6859

imsc	-1.537e-06	1.497e-05	-0.103	0.9190
emsc	-3.191e-05	2.041e-05	-1.563	0.1306
idfrc	1.642e-05	1.030e-05	1.595	0.1233
idetc	1.710e-05	1.141e-05	1.499	0.1465
imsc:emsc	4.749e-05	1.939e-05	2.449	0.0217 *
imsc:idfrc	-6.704e-05	2.697e-05	-2.486	0.0200 *
emsc:idfrc	-1.262e-05	4.883e-06	-2.584	0.0160 *
imsc:idetc	7.040e-06	2.314e-05	0.304	0.7635
emsc:idetc	5.500e-05	3.360e-05	1.637	0.1142
idfrc:idetc	-1.984e-05	1.487e-05	-1.335	0.1940
imsc:emsc:idfrc	-4.543e-06	5.863e-06	-0.775	0.4456
imsc:emsc:idetc	-7.780e-05	3.143e-05	-2.475	0.0205 *
imsc:idfrc:idetc	1.072e-04	4.402e-05	2.435	0.0224 *
emsc:idfrc:idetc	1.414e-05	7.442e-06	1.900	0.0691 .
imsc:emsc:idfrc:idetc	7.569e-06	9.288e-06	0.815	0.4228

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 3.887e-05 on 25 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.4434, Adjusted R-squared: 0.1094

F-statistic: 1.327 on 15 and 25 DF, p-value: 0.2577

## Résultats de la régression de Dval

Call:

lm(formula = Compval ~ imsc \* emsc \* idfrc \* idetc, data = DF4)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-9.082e-05	-2.560e-05	4.732e-06	2.500e-05	6.592e-05

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	-1.011e-05	1.208e-05	-0.837	0.411
imsc	2.034e-06	1.719e-05	0.118	0.907
emsc	-3.612e-06	2.345e-05	-0.154	0.879
idfrc	3.068e-06	1.183e-05	0.259	0.797
idetc	6.894e-06	1.311e-05	0.526	0.604
imsc:emsc	2.973e-06	2.228e-05	0.133	0.895
imsc:idfrc	4.465e-06	3.098e-05	0.144	0.887
emsc:idfrc	3.759e-06	5.609e-06	0.670	0.509
imsc:idetc	-4.622e-06	2.659e-05	-0.174	0.863
emsc:idetc	1.373e-05	3.860e-05	0.356	0.725
idfrc:idetc	-1.014e-05	1.708e-05	-0.594	0.558
imsc:emsc:idfrc	-2.167e-06	6.734e-06	-0.322	0.750
imsc:emsc:idetc	-3.552e-06	3.611e-05	-0.098	0.922
imsc:idfrc:idetc	-5.724e-06	5.057e-05	-0.113	0.911
emsc:idfrc:idetc	-1.036e-05	8.548e-06	-1.211	0.237
imsc:emsc:idfrc:idetc	3.660e-06	1.067e-05	0.343	0.734

Residual standard error: 4.465e-05 on 25 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.221, Adjusted R-squared: -0.2464

F-statistic: 0.4728 on 15 and 25 DF, p-value: 0.9331

## Annexe 8. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude 5)

### Légende

Compemo = Demo

Compval = Dval

imsc = Motivation à contrôler ses préjugés interne

emsc = Motivation à contrôler ses préjugés externe

idetc = Identification aux étudiants

idfrc = Identification aux Français

CONS = Variable Niveau de conscience des amorces (1 = conscient, -1 = non conscient)

### Résultats de la régression de Demo

Call:

lm(formula = Compemo ~ imsc \* emsc \* idetc \* CONS, data = DF5)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1.919e-04	-4.516e-05	2.936e-06	3.686e-05	1.590e-04

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	3.356e-05	1.527e-05	2.198	0.0333 *
imsc	-8.780e-06	5.950e-06	-1.476	0.1472
emsc	9.633e-06	7.813e-06	1.233	0.2241
idetc	5.444e-06	1.542e-05	0.353	0.7258
CONS	1.579e-05	1.527e-05	1.034	0.3068
imsc:emsc	-2.022e-06	2.411e-06	-0.839	0.4062
imsc:idetc	-4.400e-06	5.783e-06	-0.761	0.4508
emsc:idetc	4.874e-06	7.012e-06	0.695	0.4907
imsc:CONS	-1.244e-05	5.950e-06	-2.090	0.0424 *
emsc:CONS	-1.841e-06	7.813e-06	-0.236	0.8148
idetc:CONS	1.434e-05	1.542e-05	0.930	0.3576
imsc:emsc:idetc	-3.152e-07	2.136e-06	-0.148	0.8834
imsc:emsc:CONS	2.327e-06	2.411e-06	0.965	0.3398
imsc:idetc:CONS	-8.117e-06	5.783e-06	-1.404	0.1675
emsc:idetc:CONS	1.654e-06	7.012e-06	0.236	0.8146
imsc:emsc:idetc:CONS	-1.566e-06	2.136e-06	-0.733	0.4674

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 8.462e-05 on 44 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.3212, Adjusted R-squared: 0.08975

F-statistic: 1.388 on 15 and 44 DF, p-value: 0.1957

### Résultats de la régression de Dval

Call:

lm(formula = Compval ~ imsc \* emsc \* idetc \* CONS, data = DF5)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-9.539e-05	-2.975e-05	-2.127e-06	2.168e-05	1.053e-04

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	3.365e-06	8.824e-06	0.381	0.705
imsc	3.412e-06	3.438e-06	0.993	0.326
emsc	-8.978e-07	4.514e-06	-0.199	0.843
idetc	-4.206e-06	8.912e-06	-0.472	0.639
CONS	9.419e-06	8.824e-06	1.067	0.292
imsc:emsc	2.898e-07	1.393e-06	0.208	0.836
imsc:idetc	1.047e-06	3.341e-06	0.313	0.756
emsc:idetc	-1.118e-06	4.051e-06	-0.276	0.784
imsc:CONS	-5.211e-06	3.438e-06	-1.516	0.137
emsc:CONS	2.858e-06	4.514e-06	0.633	0.530
idetc:CONS	9.925e-07	8.912e-06	0.111	0.912
imsc:emsc:idetc	3.417e-07	1.234e-06	0.277	0.783
imsc:emsc:CONS	3.160e-07	1.393e-06	0.227	0.822
imsc:idetc:CONS	-3.652e-07	3.341e-06	-0.109	0.913
emsc:idetc:CONS	-2.167e-06	4.051e-06	-0.535	0.595
imsc:emsc:idetc:CONS	4.219e-07	1.234e-06	0.342	0.734

Residual standard error: 4.889e-05 on 44 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.2087, Adjusted R-squared: -0.0611

F-statistic: 0.7735 on 15 and 44 DF, p-value: 0.6981

## Annexe 9. Résultats des régressions menées afin de tester les effets modérateurs (Etude6)

### Légende

Compemo = Demo

Compval = Dval

imsc = Motivation à contrôler ses préjugés interne

emsc = Motivation à contrôler ses préjugés externe

idetc = Identification aux étudiants

### Résultats de la régression de Demo

Call:

```
lm(formula = Compemo ~ imsc * emsc * idetc, data = DF5)
```

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-6.512e-04	-1.347e-04	2.622e-05	1.676e-04	4.666e-04

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	2.934e-04	6.432e-05	4.562	0.000277 ***
imsc	3.077e-05	4.676e-05	0.658	0.519357
emsc	5.270e-05	4.041e-05	1.304	0.209599
idetc	-7.056e-05	4.929e-05	-1.431	0.170415
imsc:emsc	3.026e-05	3.520e-05	0.860	0.401938
imsc:idetc	3.505e-06	2.971e-05	0.118	0.907470
emsc:idetc	-5.315e-05	4.349e-05	-1.222	0.238335
imsc:emsc:idetc	2.977e-05	3.583e-05	0.831	0.417519

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.000312 on 17 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.3629, Adjusted R-squared: 0.1005

F-statistic: 1.383 on 7 and 17 DF, p-value: 0.2746

### Résultats de la régression de Dval

```
lm(formula = Compval ~ imsc * emsc * idetc, data = DF5)
```

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-4.179e-04	-1.795e-04	1.951e-05	1.213e-04	4.348e-04

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t )
(Intercept)	1.017e-04	5.888e-05	1.728	0.102
imsc	-1.553e-05	4.280e-05	-0.363	0.721
emsc	3.224e-05	3.699e-05	0.871	0.396
idetc	-6.191e-05	4.512e-05	-1.372	0.188
imsc:emsc	3.997e-06	3.222e-05	0.124	0.903
imsc:idetc	-4.128e-06	2.719e-05	-0.152	0.881
emsc:idetc	-5.866e-05	3.981e-05	-1.473	0.159
imsc:emsc:idetc	2.688e-05	3.280e-05	0.819	0.424

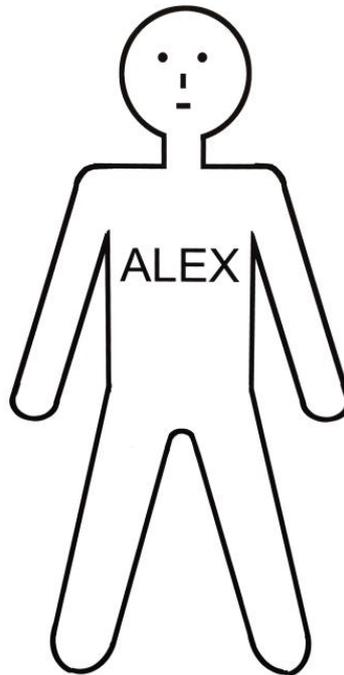
Residual standard error: 0.0002856 on 17 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.2624, Adjusted R-squared: -0.04136

F-statistic: 0.8638 on 7 and 17 DF, p-value: 0.5532

## Annexe 10. Matériel utilisé dans l'étude 7

### A. Personnage d'Alex



### B. Texte audio décrivant Alex

« Alex a 22 ans et réside à Bordeaux. En semaine, Alex commence généralement sa journée par une tasse de café puis se prépare pour se rendre au travail. *(bip)* Sur le trajet qui sépare son appartement de son travail, Alex écoute de la musique. Alex apprécie ce moment. *(bip)* Sa journée au travail est parfois éprouvante. Et une fois cette journée terminée, Alex aime retrouver ses amis autour d'un café ou d'un repas. *(bip)* Pour se distraire, Alex va de temps en temps au cinéma ou encore nager quelques longueurs à la piscine. *(bip)* Quand arrive le week end, Alex en profite pour aller faire des excursions, aller marcher à la plage ou encore se reposer. *(bip)* Sans oublier les courses qu'Alex fait tous les samedis matins. »

**C. Emplacement des gommettes sur le visage d'une participante**



### Annexe 11. Corrélations entre les items mesurant le jugement d'Alex de l'étude 7

Emotion	Items	1	2	3	4	5	6	7	8
Joie	1 Sympathique	--							
	2 Ami	.57***	--						
Colère	3 Entente	-.15	-.22*	--					
	4 Irritant	-.08	-.02	.27*	--				
Mépris	5 Avis	.51***	.46***	.02	.17	--			
	6 Compétent	.60***	.35**	.07	.04	.45***	--		
Dégoût	7 Contact	-.22*	-.28*	.31**	.23*	-.14	-.15	--	
	8 Sain	.28*	.28*	.19†	-.13	.21†	.18	-.01	--

Note. \*\*\*  $p < .001$ , \*\*  $p < .01$ , \*  $p < .05$ , †  $p < .10$

**Annexe 12. Matériel utilisé dans l'étude 8**

- A. Thomas positionné dans le couloir au commencement de la tâche dans la condition d'évitement.**



- B. Laura positionnée dans le couloir au commencement de la tâche dans la condition d'approche.**



**Annexe 13. Corrélations entre les items mesurant le jugement d'Alex de l'étude 8.**

Emotion	Items	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Joie	1 Sympathique	--								
	2 Agréable	.72***	--							
Colère	3 Agaçant	-.17	-.32**	--						
	4 Irritant	-.21	-.31**	.77***	--					
Peur	5 Effrayant	-.27*	-.23*	.47***	.49***	--				
	6 Rassurant	.47***	.53***	-.15	-.25*	-.08	--			
Dégoût	7 Contact	-.24*	-.26*	.43***	.52***	.46***	-.23*	--		
	8 Soignée	.43***	.43***	.02	-.07	-.11	.30**	-.25*	--	
Tristesse	9 Déprimé	-.14	-.23*	.48***	.46***	.39***	-.23*	.34**	-.28*	--
	10 Pessimiste	-.10	-.28*	.36***	.47***	.27*	-.10	.26*	-.05	.45***

Note. \*\*\*  $p < .001$ , \*\*  $p < .01$ , \*  $p < .05$ , †  $p < .10$