



HAL
open science

Le rôle des labels de groupe dans la régulation normative des jugements sociaux

Camille Sanrey

► **To cite this version:**

Camille Sanrey. Le rôle des labels de groupe dans la régulation normative des jugements sociaux. Psychologie. Université Rennes 2, 2017. Français. NNT : 2017REN20042 . tel-01671381

HAL Id: tel-01671381

<https://theses.hal.science/tel-01671381>

Submitted on 22 Dec 2017

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 / UNIVERSITÉ RENNES 2

sous le sceau de l'Université européenne de Bretagne
pour obtenir le titre de
DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ RENNES 2
Mention : *Psychologie*
Ecole doctorale Sciences Humaines et Sociales

présentée par
Camille Sanrey

Préparée au LP3C (EA 1285)
Université Rennes 2
Laboratoire de Psychologie : Cognition, Comportement,
Communication

Le rôle des labels de groupe dans la régulation normative des jugements sociaux

Thèse soutenue le 16 novembre 2017
devant le jury composé de :

Pascal MARCHAND
Professeur en Psychologie Sociale, IUT Toulouse 3 / *Rapporteur*

Patrick MOLLARET
Professeur en Psychologie Sociale, Université Paris 8 / *Rapporteur*

Olivier KLEIN
Professeur en Psychologie Sociale, Université Libre de Bruxelles / *Examinateur*

Sandrine REDERSDORFF
Maître de conférences en Psychologie Sociale, Université Blaise Pascal
Clermont-Ferrand / *Examinatrice*

Jessica MANGE
Co-directrice de thèse
Benoît TESTÉ
Directeur de thèse



UNIVERSITÉ RENNES 2 – HAUTE BRETAGNE
Unité de Recherche
Ecole Doctorale - Humanités et Sciences de l'Homme

Sous le sceau de l'Université Bretagne Loire

LE RÔLE DES LABELS DE GROUPE DANS LA RÉGULATION NORMATIVE DES JUGEMENTS SOCIAUX

Thèse de Doctorat

Discipline : Psychologie

Présentée par Camille SANREY

Directeur de thèse : Benoît TESTE
Co-directrice de thèse : Jessica MANGE

Soutenue le 16 novembre 2017

Jury :

Pascal MARCHAND, Professeur en Psychologie Sociale
IUT de Toulouse (Rapporteur)

Patrick MOLLARET, Professeur en Psychologie Sociale
Université Paris 8 (Rapporteur)

Olivier KLEIN, Professeur en Psychologie Sociale
Université Libre de Bruxelles (Examineur)

Sandrine REDERSDORFF, Maître de Conférences en Psychologie Sociale
Université Blaise Pascal – Clermont-Ferrand (Examinatrice)

Benoît TESTÉ, Professeur en Psychologie Sociale
Université Rennes 2 (Directeur de thèse)

Jessica MANGE, Maître de Conférences en Psychologie Sociale
Université Caen – Normandie (Co-directrice de thèse)

Remerciements

Un grand philosophe¹ m'a dit un jour que « tout voyage commence par un pas ». Me voilà arrivée à la fin du voyage après un nombre incalculable de pas et il me faut à présent remercier tous ceux qui m'ont accompagnée durant ce périple.

Je tiens en tout premier lieu à remercier mes directeurs de thèse, Benoît Testé et Jessica Mange. Pour votre encadrement tout au long de ce travail et pour la confiance que vous m'avez accordée. Jessica pour ton énergie et ta joie de vivre, sans lesquelles les journées de travail à Caen auraient été bien ternes. Mais, bien sûr, également pour tes conseils avisés, ta présence bienveillante et ta disponibilité qui m'ont permis d'en arriver au moment où j'écris ces mots. Je pourrais continuer longtemps, mais je pense que tu sais tout le bien que je pense de toi². Benoît, merci pour ton regard sur mon travail, ton opinion et tes remarques toujours pertinentes qui m'ont permis de prendre du recul et d'évoluer lors de ces quatre années de thèse. Je n'aurais pas réussi à aller au bout de ce parcours du combattant sans vous deux, vous m'avez enrichie et j'aime croire que ce n'est que le début d'une longue collaboration.

Je tiens également à remercier les membres du jury, Olivier Klein, Pascal Marchand, Patrick Mollaret et Sandrine Redersdorff qui ont accepté de venir m'écouter lors de cette dernière épreuve³ qu'est la soutenance. Eux sans qui mon travail ne pourrait exister publiquement et sans qui mon doctorat ne pourrait s'achever.

Je remercie bien sûr tous mes collègues doctorants. Je n'ai certes pas été très présente physiquement, puisque bercée entre deux universités, mais vous m'avez toujours accueilli avec chaleur, je me suis toujours sentie à ma place et pour ça je vous remercie. Merci à Anne-Laure, Marine, Célia qui ont toujours été là lorsque j'avais des interrogations (et il faut avouer que j'en ai eu un certain nombre). Un merci particulier à Benjamin que j'ai embêté de façon quasi quotidienne pendant les derniers mois de rédaction et qui m'a beaucoup aidée⁴ !

Je remercie également mes collègues Caennais, Cécile qui m'a permis de développer mes compétences, d'enrichir ma culture. Qui m'a offert la chance de travailler en collaboration avec elle et

¹ Benjamin Le Hénaff, pour ne pas le citer.

² Et il paraît qu'on n'est pas trop dans l'expression de sentiments, je m'arrêterai donc là, même si j'en pense bien plus !

³ Enfin, dernière... tout dépend du point de vue.

⁴ Et qui m'a beaucoup fait rager, aussi, avouons-le. La maniaquerie, c'est tout un art de vivre.

qui m'a énormément apporté sur le plan professionnel, mais également sur le plan humain⁵. Merci à Alex et Marc pour les soirées de discussion. Alex, bon, certes tu n'es pas Caennais, mais l'année 2015-2016 aurait été bien triste si tu n'avais pas décidé de t'expatrier ! Comme il est agréable de rencontrer des personnes aussi à l'aise en société que soi, comme on se sent moins seule. Marc, merci pour ton soutien et ton amour des péniches ! Et Natacha, Rennaise, mais Caennaise d'adoption, ce fût une joie de t'avoir comme collègue pendant cette dernière année de thèse. Je ne sais pas ce que j'aurais fait sans toi et tes photos de chatons !

Et bien sûr, merci à ma famille et à mes amis pour leur présence. Merci à eux de m'avoir supportée⁶ pendant ces années, d'avoir accepté avec le sourire de m'entendre encore et encore parler de mes recherches. Merci à Zéro⁷, Billy, Mimi, Pauline⁸ et tous les autres ! Merci pour m'avoir aidé certainement plus qu'ils ne le perçoivent, d'avoir stimulé ma réflexion et surtout de m'avoir permis de ne jamais être seule durant ce travail, de toujours me sentir épaulée. Et surtout⁹, merci à Jacques qui partage ma vie et qui n'a pas bronché pendant ces longues années de joie, de doute, de plaisir, de colère, de tristesse, je n'aurais pas eu la force de finir ce travail sans toi.

Pour finir, merci à Alexandre Astier, via la personne d'Isis Bonfanti, de m'avoir donné le droit d'utilisation de l'image qui devait constituer la couverture de cette thèse (présentée en page suivante). Continuez à faire rêver et à créer l'intérêt !

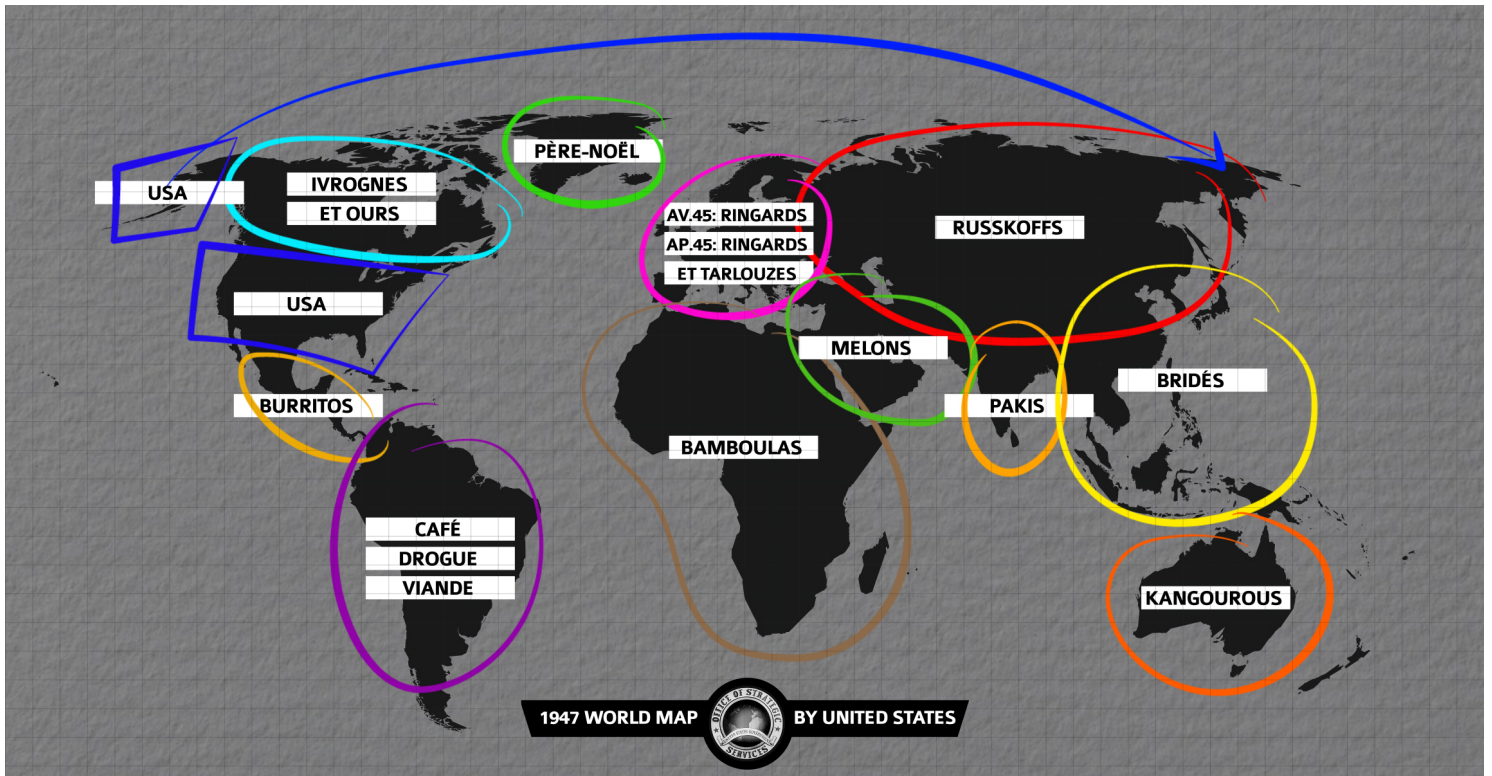
⁵ J'espère que tu voudras continuer à travailler avec ton Steve pendant longtemps encore.

⁶ Dans tous les sens du terme.

⁷ Et à ta mère, qu'on voit danser.

⁸ Ordre non contractuel.

⁹ Le meilleur pour la fin !



Le monde vu par les Etats-Unis

Image issue de l'exoconférence d'Alexandre Astier (autorisation d'utilisation délivrée le 3/06/2016)
Utilisation et reproduction interdite.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CHAPITRE 1. Le langage comme marqueur social : un outil d'adaptation et de perception	4
1. Deux approches dans l'étude du langage en psychologie sociale	5
1.1. En production : les cognitions sociales influençant l'usage du langage.....	5
1.2. En réception : le langage influençant les cognitions sociales.....	7
1.2.1. Modification des perceptions du locuteur	7
1.2.2. Maintien des stéréotypes et perpétuation des préjugés et des comportements discriminatoires.....	9
2. Des marqueurs socio-langagiers sur différents registres de langage	10
2.1. Les marqueurs phonologiques	10
2.2. Les marqueurs morphosyntaxiques	11
3. Les marqueurs socio-lexicaux.....	13
3.1. La production des marqueurs socio-lexicaux.....	14
3.1.1. Pourquoi emploie-t-on des marqueurs socio-lexicaux : processus mis en jeu en production.....	14
3.1.2. Qui emploie des marqueurs socio-lexicaux : type de partitions sociales concernées	15
3.2. La réception des marqueurs socio-lexicaux	18
3.2.1. Hypothèses théoriques sur les effets potentiels des marqueurs socio-lexicaux	18
3.2.2. Preuves empiriques des effets des marqueurs socio-lexicaux sur les attitudes : des résultats hétérogènes.....	19
4. Des résultats contradictoires expliqués par l'hétérogénéité des marqueurs socio-lexicaux ?.	26
4.1. Que désigne-t-on grâce aux marqueurs socio-lexicaux : types d'objets sur lesquels portent les marqueurs socio-lexicaux	26
4.2. Un marqueur socio-lexical spécifique : les labels de groupe	27
CHAPITRE 2. Les labels de groupe comme inhibiteurs ou catalyseurs de jugement	28
1. Différentes fonctions sociales des labels de groupe.....	28
1.1. Catégorisation ou la mise en saillance des différences intergroupes	28
1.2. Prédiction, transmission et augmentation de l'expression de préjugés	29
2. Effets des labels de groupe sur les jugements	31
2.1. ... dans le cas de mesures explicites	32
2.2. ... dans le cas de mesures implicites.....	37
3. Quelles interprétations ?.....	38
3.1. Des pistes d'explication focalisées sur la cible : l'apport des études concernant les labels de groupe	38
3.1.1. Activation de traits stéréotypés	38

3.1.2.	Processus de déshumanisation	40
3.2.	Une piste d'interprétation plus générale : l'apport des études concernant les marqueurs socio-lexicaux	41
CHAPITRE 3.	Normes sociales et expression de préjugés : une interprétation normative des effets des labels de groupe ?	43
1.	Les normes sociales : guide de comportements et de pensées	43
2.	Différents types de normes sociales	43
2.1.	La différence entre ce qui est bien et ce qui est fait majoritairement : normes injonctives et normes descriptives	44
2.2.	La différence entre ce qui se passe dans la société et ce qui se passe dans des situations spécifiques : normes générales et normes spécifiques.....	45
3.	Le lien entre normes sociales et expression de préjugés.....	46
3.1.	Normes sociales pro-préjugés versus anti-préjugés	47
3.1.1.	Des normes sociales contradictoires ou de niveaux différents ?	47
3.1.2.	Quelle terminologie employer pour étudier les normes sociales relatives à l'expression de préjugés ?	49
3.2.	Influence des normes sociales pro-préjugés et anti-préjugés.....	51
3.2.1.	... sur la perception d'acceptabilité des préjugés.....	51
3.2.2.	... sur l'expression de préjugés	53
3.2.3.	... sur la formation d'impression envers des individus ne respectant pas les normes sociales	56
4.	A-t-on davantage le droit de critiquer un « asiatique » ou un « africain » : le niveau de protection normative du groupe cible	58
CHAPITRE 4.	PROBLÉMATIQUE	63
CHAPITRE 5.	Mise en place du programme de recherche	70
1.	Mesure du niveau de protection normative des groupes cibles (pré-test 1)	71
1.1.	Vue d'ensemble	72
1.2.	Participants.....	72
1.3.	Procédure, matériel et mesures.....	72
1.4.	Résultats	74
1.4.1.	Analyses générales	74
1.4.2.	Quel rôle de l'orientation à la dominance sociale ?	75
1.5.	Conclusion	76
2.	Niveaux d'offense associés aux labels de groupe (pré-test 2)	78
2.1.	Vue d'ensemble	78
2.2.	Participants.....	78
2.3.	Procédure, matériel et mesures.....	78
2.4.	Résultats	79

2.4.1. Analyses générales	79
3. Synthèse des pré-tests	82
CHAPITRE 6. Niveau de protection normative des groupes cibles et valence des labels employés	84
1. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence des labels de groupe sur les jugements du locuteur en situation informelle (étude 1)	84
1.1. Hypothèses	85
1.2. Méthode	86
1.2.1. Participants	86
1.2.2. Procédure et matériel	86
1.2.3. Mesures	87
1.3. Résultats	89
1.3.1. Jugements du locuteur	89
1.3.2. Saillance de la norme sociale injonctive générale	91
1.3.3. Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements	92
1.3.4. Analyses de médiations	92
1.3.5. Analyses complémentaires	93
1.4. Synthèse des résultats et discussion	94
2. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé sur les jugements du locuteur en situation informelle – personnalisation de la cible (étude 2)	97
2.1. Hypothèses	97
2.2. Méthode	98
2.2.1. Participants	98
2.2.2. Procédure et matériel	99
2.2.3. Mesures	100
2.3. Résultats	101
2.3.1. Jugements du locuteur	101
2.3.2. Saillance de la norme sociale injonctive générale	104
2.3.3. Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements	105
2.3.4. Effets du jugement des propos sur l'intention de contrôle social et l'attribution de traits de personnalité au locuteur	105
2.3.5. Analyses de médiation	106
2.4. Synthèse des résultats et discussion	106
3. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence des labels de groupe sur les jugements du locuteur en situation formelle (étude 3)	109
3.1. Hypothèses	109
3.2. Méthode	110

3.2.1.	Participants.....	110
3.2.2.	Procédure et matériel	110
3.2.3.	Mesures.....	111
3.3.	Résultats.....	112
3.3.1.	Jugements du locuteur.....	112
3.3.2.	Saillance de la norme sociale injonctive générale.....	113
3.3.3.	Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements...	114
3.3.4.	Effets du jugement des propos sur l'intention de contrôle social et l'attribution de traits de personnalité au locuteur.....	115
3.3.5.	Analyses de médiation	115
3.4.	Synthèse des résultats et discussion.....	115
4.	Discussion du chapitre 6.....	118
CHAPITRE 7.	Les labels de groupe comme indices linguistiques de catégorisation ?.....	121
1.	Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur en situation informelle (étude 4)	123
1.1.	Hypothèses.....	123
1.2.	Méthode.....	124
1.2.1.	Participants.....	124
1.2.2.	Procédure et matériel	125
1.2.3.	Mesures.....	126
1.3.	Résultats.....	129
1.3.1.	Analyses préliminaires : Effets de l'ordre de présentation des types de normes sociales	129
1.3.2.	Analyses principales	129
1.4.	Synthèse des résultats et discussion.....	137
2.	Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements du locuteur et de la cible du label en situation informelle (étude 5)	140
2.1.	Hypothèses.....	140
2.2.	Méthode.....	141
2.2.1.	Participants.....	141
2.2.2.	Procédure et matériel	142
2.2.3.	Mesures.....	142
2.3.	Résultats.....	144
2.3.1.	Jugements du locuteur.....	145
2.3.2.	Jugements de la cible et de son groupe d'appartenance.....	149
2.3.3.	Saillance des normes sociales.....	151
2.3.4.	Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements.....	152

2.3.5.	Effets du jugement des propos, de l'attribution d'intentions négatives et d'a priori négatifs sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur	152
2.3.6.	Analyses de médiation	153
2.4.	Synthèse des résultats et discussion	155
3.	Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements de la cible du label en situation informelle (étude 6).....	159
3.1.	Hypothèses	159
3.2.	Méthode	160
3.2.1.	Participants.....	160
3.2.2.	Procédure et matériel	161
3.2.3.	Mesures	161
3.3.	Résultats	162
3.3.1.	Jugements de la cible du label et de son groupe d'appartenance.....	163
3.3.2.	Saillance des normes sociales.....	164
3.3.3.	Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements exprimés envers la cible	166
3.3.4.	Analyses de médiations.....	166
3.4.	Synthèse des résultats et discussion	168
4.	Discussion du chapitre 7.....	170
CHAPITRE 8.	Valence des labels de groupe, niveau de protection normative et catégorisation (étude 7)	173
1.	Hypothèses	174
2.	Méthode	175
2.1.	Participants.....	175
2.2.	Procédure et matériel	176
2.3.	Mesures.....	177
3.	Résultats	179
3.1.	Analyses préliminaires : Effets de l'ordre de présentation des mesures de jugements .	179
3.2.	Analyses principales	180
3.2.1.	Jugements du locuteur	181
3.2.2.	Jugements de la cible du label.....	185
3.2.3.	Saillance des normes sociales.....	188
3.2.4.	Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements.....	191
3.2.5.	Effet du jugement des propos, de l'attribution d'intentions et de l'attribution d'a priori négatifs sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur	192
3.2.6.	Analyses de médiation	192
4.	Synthèse des résultats et discussion	194

CHAPITRE 9. Discussion générale	199
1. Valence des labels employés ou catégorisation via l'emploi de labels de groupe : où est l'enjeu ?	202
1.1. La valence des labels de groupe dans la formation de jugements.....	202
1.2. La catégorisation dans la formation de jugements	204
2. La régulation normative des jugements sociaux.....	207
2.1. La saillance des normes sociales : mesure des normes subjectives des participants	207
2.2. Le niveau de protection normative du groupe cible : Manipulation de l'applicabilité de la norme injonctive générale	210
3. Conclusion générale : limites et autres perspectives.....	212
BIBLIOGRAPHIE.....	215
INDEX DES AUTEURS	235
INDEX DES FIGURES	240
INDEX DES TABLEAUX.....	246
SOMMAIRE DES ANNEXES.....	249

*« What's in a name? That which we call a rose
By any other name would smell as sweet. »*

William Shakespeare
(Romeo and Juliet – Act II, Scene II)

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le 7 avril 2016, une polémique a été lancée sur internet, et particulièrement sur les réseaux sociaux, concernant le caractère homophobe du terme « pédé ». Plus précisément, le Conseil des Prud'hommes de Paris a rendu, le 16 décembre 2015, une décision concernant un cas de licenciement abusif. La question était de savoir si l'emploi du terme « pédé » relevait de propos homophobes et donc discriminatoires. À cette question, le Conseil des Prud'hommes répondit par la négative : l'emploi de ce terme, dans le milieu de la coiffure, ne possède pas de caractère homophobe. En parcourant le compte rendu de décision, on peut lire en effet qu'« en se plaçant dans le contexte du milieu de la coiffure, le Conseil considère que le terme de « PD » employé par la manager ne peut être retenu comme propos homophobe car il est reconnu que les salons de coiffure emploient régulièrement des personnes homosexuelles, notamment dans les salons de coiffure féminins, sans que cela ne pose de problème ». Il semblerait donc qu'il soit pertinent de catégoriser un individu sur la base de la proportion supposée d'individus du groupe cible présent dans le métier en question (cf. Figure 0.1). Par ailleurs, il semblerait également que l'emploi de termes péjoratifs n'est pas dommageable tant que l'appartenance groupale à laquelle ils se réfèrent est estimée « fréquente » dans le contexte donné.



Figure 0.1 - Remarque humoristique concernant la décision des prud'hommes, publiée sur Twitter.

De nombreux exemples existent concernant l'emploi de termes péjoratifs pour désigner un groupe social. Ainsi, le 30 mars 2016, la ministre des Droits des femmes Laurence Rossignol comparait les femmes musulmanes choisissant de se voiler aux « nègres favorables à l'esclavagisme ». Au-delà de la comparaison hasardeuse que cela représente, l'emploi du terme « nègre » par un représentant du gouvernement pose la question de l'acceptabilité de l'usage de termes péjoratifs. Ainsi, l'usage d'un terme comme celui de « nègre », clairement associé au champ lexical du racisme (Martin, 1991), riche d'une histoire assez peu reluisante et hérité du colonialisme, est-il acceptable ? Dans une société occidentale moderne au sein de laquelle la discrimination et l'expression de préjugés sont supposées être inhibées par les normes sociales (Crandall, Eshleman, & Laurie, 2002) et même légalement interdits dans certains contextes (i.e., le recrutement, Garner-Moyer, 2003), comment le fait de catégoriser les individus en employant des termes péjoratifs et offensants est-il perçu ? Est-ce que l'exposition à ces termes peut, comme le suggèrent certaines études, influencer la perception des

individus ciblés (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland, Greenberg, & Pyszczynski, 1987)? C'est à ces questions que nous avons tenté d'apporter des réponses grâce à ce travail de thèse.

De manière « subtile » (Assilaméhou, Lepastourel, & Testé, 2013) ou plus « directe » (Leets, 2002), le langage permet de transmettre de nombreuses informations, tant sur le locuteur que sur les cibles du discours (Holtgraves & Kashima, 2008). Bien que délaissée pendant de nombreuses années (Marková, 2005), la psychologie sociale du langage a permis des recherches sur le rôle fondamental du langage dans le développement et la perpétuation des préjugés et de la discrimination (Van Dijk, 1984).

Un angle d'approche de l'étude du langage consiste à s'intéresser à l'effet des marqueurs socio-langagiers (Scherer & Giles, 1979) sur les jugements. Les marqueurs socio-langagiers correspondent à des traces ou des indices de l'appartenance groupale du locuteur. Ils peuvent être morphosyntaxiques (Arcuri, Maass, & Portelli, 1993 ; Erickson, Lind, Johnson, & O'Barr, 1978), phonétiques (Labov, 1972, 2013) ou encore lexicaux (Mange & Lepastourel, 2013). Ces derniers correspondent aux variations de lexique pouvant refléter l'appartenance groupale du locuteur qu'il s'agisse d'un groupe d'opinion ou d'une appartenance géographique. Ainsi, comme ont pu le montrer les débats existant sur les réseaux sociaux, la désignation d'une pâtisserie en employant le terme « pain au chocolat » ou « chocolatine » peut devenir un combat lexical identitaire (cf. Figure 0.2).

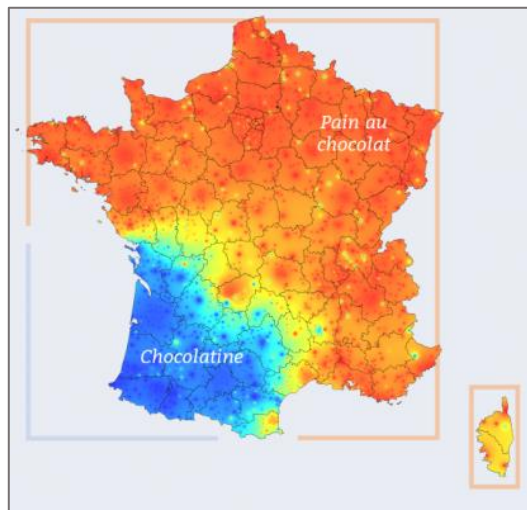


Figure 0.2 - Carte de France concernant l'usage des termes "pain au chocolat" et "chocolatine".

En transmettant, plus ou moins directement, les appartenances de groupe des individus, les marqueurs socio-lexicaux permettent de faciliter la catégorisation des personnes (Roberts, 2013) et ainsi de transmettre des opinions, de manière plus ou moins subtile, concernant les groupes sociaux (Douglas & Sutton, 2006).

C'est dans ce champ que s'inscrit ce travail de thèse dans lequel nous avons tenté d'éclaircir le rôle d'un type de marqueurs socio-lexicaux, les labels de groupe, dans les jugements envers le locuteur (i.e., la personne qui emploie le label de groupe) et envers la cible (i.e., la personne qui est ciblée par le label de groupe). Les trois premiers chapitres de cette thèse correspondent à la partie théorique de ce travail et permettent de présenter les études s'intéressant au langage comme marqueur social (CHAPITRE 1), les connaissances disponibles sur notre objet d'étude, à savoir les labels de groupe (CHAPITRE 2) et enfin la littérature sur les normes sociales, processus que nous supposons explicatif de

l'impact des labels de groupe sur les jugements (CHAPITRE 3). Ces trois premiers chapitres permettent d'expliquer le raisonnement qui nous a amené à poser notre problématique de recherche (CHAPITRE 4). Suivent trois chapitres expérimentaux, présentant l'introduction de notre programme expérimental et les pré-tests qui ont été effectuées (CHAPITRE 5), puis la mise en place de notre programme de recherche (CHAPITRES 6, 7 et 8). Le CHAPITRE 6 traite de l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur. Le CHAPITRE 7, quant à lui, s'intéresse à l'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur, mais également envers la cible du label. Pour clôturer la partie expérimentale, le CHAPITRE 8 s'intéresse à l'influence conjointe du niveau de protection normative et de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label. Pour finir, les résultats obtenus tout au long de cette thèse sont discutés et les perspectives de recherche à venir sont évoquées (CHAPITRE 9).

CHAPITRE 1. Le langage comme marqueur social : un outil d'adaptation et de perception

La psychologie sociale du langage est actuellement un champ important de la psychologie sociale (Taylor & Osborne, 2007). L'intérêt pour l'étude des variables langagières pouvant rentrer en jeu dans le traitement de l'information sociale date des années 1970.

Selon Sutton (2010), le langage sert plusieurs fonctions et va, ainsi, avoir diverses conséquences en terme de cognition. Premièrement, le langage peut servir de « **véhicule** » et donc contenir et transmettre la cognition. C'est la fonction la plus immédiate et la plus reconnaissable du langage. Dans ce cadre, il permet de transmettre les idées et opinions des membres de groupes sociaux, de manière directe (Sutton, Douglas, Elder, & Tarrant, 2008) ou indirecte. Deuxièmement, le langage peut également être perçu comme une « **lentille** » et permettre de diriger et de centrer l'attention des individus. Partant du principe que l'environnement des individus est trop dense pour être traité dans sa totalité, les individus ont besoin de se coordonner et de centrer leur attention sur certains points. Dans ce cadre, le langage permet de limiter le traitement aux points essentiels et de permettre à plusieurs individus de centrer leur attention sur les mêmes éléments dans le but de pouvoir interagir. Là encore, cette fonction peut revêtir des formes directes ou indirecte (Ng, 1990). Les relations intergroupes peuvent être influencées par cette fonction de centrage de l'attention. En effet, dans le cadre de relations intergroupes, l'emploi de termes précis pour cibler un groupe social ou un membre de ce groupe social peut entraîner des perceptions différentes (Carnaghi & Maass, 2007). Pour finir, le langage possède une fonction comparable à un « **baromètre** » et ainsi révéler la cognition. Le choix d'un terme (Fasoli et al., 2015) ou la syntaxe d'une phrase (Assilaméhou & Testé, 2013) sont autant d'indices pouvant révéler les pensées, mémoires et motivations du locuteur. On attribuera des intentions et attitudes différentes à l'égard d'un locuteur en fonction des termes qu'il emploie (Simon & Greenberg, 1996).

La distinction de ces différentes fonctions permet d'analyser l'importance du langage dans la vie sociale. Cependant, au-delà de ces considérations fonctionnelles, on distingue également les études traitant de l'impact de la cognition sur le langage (i.e., la production du langage) de celles traitant de l'impact du langage sur la cognition (i.e., la réception du langage).

1. Deux approches dans l'étude du langage en psychologie sociale

La cognition sociale cherche à examiner et à expliquer les processus interactionnels (Holtgraves & Kashima, 2008). Certaines recherches se centrent sur l'influence des appartenances groupales, opinions et croyances des individus sur la production du langage et traitent le langage comme une variable dépendante. Dans cette perspective, les cognitions sociales amènent les individus à avoir un emploi du langage différent (Holtgraves, 2010). D'autres recherches se centrent sur l'influence du langage sur les opinions et croyances des individus lors de la réception et traitent le langage comme une variable indépendante. Semin (2009) parle du langage comme un moyen de transmettre les cognitions sociales, mais également comme un moyen de les acquérir. En somme, le langage serait un processus de collaboration (Krauss & Fussell, 1996) entre les différents interlocuteurs pouvant engendrer des modifications de représentations chez le locuteur et le(s) récepteur(s). Les parties suivantes synthétisent les études selon ces deux axes principaux.

1.1. En production : les cognitions sociales influençant l'usage du langage

Des recherches ont montré que les locuteurs adaptent leur discours au récepteur auquel ils s'adressent (Clark & Wilkes-Gibbs, 1986 ; Wilkes-Gibbs & Clark, 1992) mais également, de façon plus intéressante pour notre sujet, aux connaissances présumées de celui-ci (Fussell & Krauss, 1992). Si l'on se réfère à la fonction de « lentille » évoquée par Sutton (2010), les individus ont tendance à modifier les informations qu'ils donnent, ainsi que la précision de leur propos en fonction des croyances qu'ils peuvent avoir sur les connaissances du récepteur (Fussell & Krauss, 1992). Fussell et Krauss (1992) ont montré que la quantité d'informations communiquées par le locuteur est corrélée négativement avec la probabilité perçue de reconnaissance du stimulus. En d'autres termes, plus les individus estiment que les récepteurs peuvent reconnaître le stimulus présenté, moins ils leur donnent d'informations.

Plus proche de notre problématique, des chercheurs se sont centrés sur l'influence des préjugés sur la façon de s'exprimer (Schnake & Ruscher, 1998 ; von Hippel, Sekaquaptewa, & Vargas, 1997). Ces recherches rappellent la fonction de « baromètre » du langage, indiquant que celui-ci permet de révéler la cognition (Sutton, 2010). Il a par exemple été mis en évidence que le biais de favoritisme pro-endogroupe s'exprime linguistiquement¹⁰, plus précisément de façon morphosyntaxique, et que cette expression linguistique est prédite par le niveau de préjugés des individus. Von Hippel et al. (1997) ont montré que plus les individus possèdent un niveau de préjugés implicites important, plus le

¹⁰ Ce biais pro-endogroupe, nommé biais linguistique intergroupe, sera détaillé durant la partie 2.2.

biais linguistique intergroupe s'exprime de façon importante. Les résultats de Schnake et Ruscher (1998) confirment ceux de Von Hippel et al. (1997) et indiquent que les individus ayant un haut niveau de préjugés ont une tendance plus marquée à l'expression de ce biais linguistique que les individus ayant un faible niveau de préjugés. En d'autres termes, les croyances stéréotypées et les préjugés influencent la façon de décrire l'environnement social. Ces recherches mettent en évidence le rôle des croyances des individus sur leur façon de communiquer, que ce soit en termes de quantités d'informations transmises (Fussell & Krauss, 1992) ou de choix syntaxiques (Schnake & Ruscher, 1998).

De manière complémentaire, les groupes sociaux auxquels les individus appartiennent vont également influencer leur façon de communiquer. Des recherches se sont par exemple centrées sur l'influence de l'intériorisation des rôles de genre sur le langage employé. Selon Lakoff (1975), le style de discours diffère en fonction du sexe du locuteur. Le discours des hommes et des femmes diffère ainsi sur trois dimensions linguistiques. L'utilisation de « question tag » (i.e., les ajouts de fin de phrases, tels que « n'est-ce pas ? » ou « pas vrai ? »), l'emploi d'hésitations (i.e., « je suppose », « peut-être ») et les formulations indirectes (i.e., « pourrais-tu fermer la porte ? ») seraient ainsi plus représentatives des femmes que des hommes. Des recherches ont montré que les femmes et les hommes intériorisent les rôles attribués à leur sexe et que cette intériorisation des rôles a un impact sur le langage employé (Lakoff, 1975), et notamment sur le niveau d'assurance des discours (Kimble, Yoshikawa, & Zehr, 1981). Les femmes apparaissent ainsi moins assurées et plus timides dans leur discours que les hommes (Carli, 1990 ; Kimble et al., 1981), mais emploient également des termes différents pour se référer à certains objets sociaux (Mange & Lepastourel, 2013, étude 1). L'impact de l'appartenance groupale sur le langage ne s'arrête pas aux groupes de genre. Le langage employé varie également en fonction de la classe sociale des individus (Robinson, 1979), de leur groupe d'âge (Helfrich, 1979) ou de leur groupe d'opinion (Sanrey, Testé, & Mange, 2016, étude pilote).

Cette première approche met donc en évidence l'influence des cognitions sociales, au sens large du terme, sur le langage que les individus emploient. Cette approche s'intéresse à la production du langage et le langage y est étudié en tant que variable dépendante. Une seconde approche s'est intéressée à la réception du langage et le langage y est étudié en tant que variable indépendante afin d'analyser son influence sur les cognitions sociales.

1.2. En réception : le langage influençant les cognitions sociales

« *Language is a powerful social force that does more than convey intended referential information.* »

Cargile, Giles, Ryan and Bradac (1994, p.211)

Au-delà de cette première approche s'intéressant à l'impact des cognitions sociales sur le langage, un autre axe de recherche porte sur l'impact des variations de langage sur les cognitions sociales. Dans ce cadre, deux axes de recherche sont dégagés. Un premier axe étudie l'impact de variations langagières sur la modification des perceptions des locuteurs. Le second porte sur l'influence qu'ont ces variations langagières sur le maintien des stéréotypes et la perpétuation des préjugés.

1.2.1. Modification des perceptions du locuteur

Les recherches centrées sur l'impact de variations langagières sur la perception du locuteur ont montré que de nombreux indices langagiers influencent cette perception par les récepteurs. Le langage permet, dans ce cadre, de susciter des inférences chez les récepteurs concernant le locuteur, et renvoie donc à sa fonction première de « vaisseau » (Sutton, 2010).

La rapidité d'expression orale du locuteur influence ainsi l'effet persuasif (Miller, Maruyama, Beaber, & Valone, 1976), mais également la formation d'impression concernant le locuteur (Apple, Streeter, & Krauss, 1979). Miller et al. (1976) ont montré que la rapidité d'expression représente un indice de la crédibilité du locuteur, ce qui influence la persuasion. En d'autres termes, un locuteur ayant une fluence verbale élevée va être plus persuasif, et donc entraîner un changement d'attitude plus important qu'un locuteur ayant une fluence verbale faible. La rapidité d'élocution du locuteur influence également les jugements qui peuvent en être faits (Apple et al., 1979). Un locuteur ayant une rapidité importante d'élocution sera ainsi jugé moins honnête, moins empathique et plus nerveux qu'un locuteur ayant une faible vitesse d'élocution. Un locuteur ayant une faible vitesse d'élocution sera également perçu moins persuasif et plus passif qu'un locuteur rapide. En d'autres termes, la fluence verbale des locuteurs augmente leur impact persuasif, mais également les caractéristiques qui leur sont attribuées et ce de façon positive comme négative. La fluence verbale n'est cependant pas la seule variable langagière influençant les perceptions du locuteur. Il en est de même pour la richesse de vocabulaire. Un locuteur ayant une grande diversité lexicale sera ainsi jugé plus positivement qu'un locuteur n'ayant pas un lexique développé (Bradac, Courtright, Schmidt, & Davies, 1976 ; Bradac, Davies, Courtright, Desmond, & Murdock, 1977). Dans leurs expérimentations, Bradac et al. (1976,

1977) ont montré l'influence de la diversité du vocabulaire sur les perceptions du locuteur. Leurs résultats montrent que les participants vont juger plus positivement un locuteur ayant une grande diversité lexicale car cela représente un indice du statut social de celui-ci. Plus précisément, les résultats montrent qu'un locuteur de haut statut ayant une grande diversité lexicale répondra aux attentes des récepteurs et sera donc jugé plus compétent qu'un locuteur de haut statut ayant une faible diversité lexicale. Cet indice langagier n'influence pas les jugements exprimés envers un locuteur de bas statut. En d'autres termes, ces recherches mettent en évidence l'influence de variables langagières sur la formation d'impression envers le locuteur, mais mettent aussi en avant le rôle majeur de l'appartenance groupale du locuteur sur les jugements exprimés.

Les individus possèdent des attentes concernant le locuteur en fonction de son appartenance groupale. Sur cette base, le non-respect des attentes peut influencer le jugement formé envers celui-ci. Comme expliqué ci-avant (cf. CHAPITRE 1, partie 1.1), le langage employé diffère en fonction du sexe du locuteur (Carli, 1990). La réception du message se fait également différemment en fonction du sexe du locuteur et de sa façon de s'exprimer. Les attentes envers la façon de communiquer des femmes les représentent ainsi comme timides et retenues. Dans sa seconde étude, Carli (1990) montre que les femmes s'exprimant conformément aux attentes (i.e., de façon timide) sont plus persuasives et jugées plus positivement que celles s'exprimant avec assurance.

Les individus possèdent des conceptions d'un locuteur compétent (Krauss & Chiu, 1998) en fonction de leur appartenance groupale (Carli, 1990). Un locuteur s'exprimant conformément à l'image d'un locuteur compétent sera jugé plus positivement qu'un locuteur s'éloignant de cette image. Dans cette logique, Erickson et al. (1978) se sont intéressés à l'influence d'un langage dit « impuissant »¹¹ (en opposition au langage dit « puissant »), contenant des hésitations, des questions rhétoriques et d'autres indices langagiers phonologiques et syntaxiques sur les perceptions du locuteur. Ces auteurs ont montré qu'un locuteur « impuissant » était jugé plus négativement qu'un locuteur « puissant », même si le fond du message est identique (Gibbons, Busch, & Bradac, 1991).

Qu'il s'agisse d'indices vocaux de fluence verbale (Apple et al., 1979), de contenu lexical (Bradac et al., 1976) ou encore d'indices syntaxiques (Erickson et al., 1978), la façon dont un locuteur s'exprime influence de façon conséquente la formation d'impression. D'autres recherches montrent que le langage joue un rôle dans le maintien des stéréotypes et la perpétuation des préjugés et de la discrimination intergroupe.

¹¹ En anglais : « *powerless* », en opposition au langage « *powerful* ».

1.2.2. Maintien des stéréotypes et perpétuation des préjugés et des comportements discriminatoires

Nombre de chercheurs s'accordent à dire que l'étude du langage est indispensable à la compréhension des processus liés aux stéréotypes et à la discrimination (Lyons & Kashima, 2001 ; Ng, 2007 ; Taylor & Osborne, 2007). Les recherches partent du postulat que l'évolution des sociétés occidentales modernes a permis de diminuer l'expression explicite et directe de préjugés (Augoustinos & Every, 2007), mais que les processus discriminatoires n'ont pas disparu et se sont simplement modifiés afin d'adopter des formes plus subtiles (Ng, 2007). Dans ce cadre, le langage est le moyen principal de transmission des préjugés (Sachdev, 2007).

De nombreuses variations langagières permettent de servir le maintien des stéréotypes et des préjugés (Lyons & Kashima, 2003). Les recherches montrent que la différence de communication en fonction du genre du locuteur permet le maintien des stéréotypes de genre (Lakoff, 1975), que l'emploi de phrases passives ou actives permet de maintenir l'existence d'un racisme dit « moderne » (Ng, 2007) ou encore que le biais linguistique intergroupe permet de transmettre les stéréotypes existants envers certains groupes sociaux de façon subtile (Arcuri et al., 1993 ; Assilaméhou et al., 2013). Le fait que les hommes et les femmes s'expriment différemment permet de maintenir les stéréotypes de genre (Carli, 1990), les femmes étant perçues comme manquant de confiance en elles et vagues dans leur propos, tandis que les hommes sont jugés plus assertifs et confiants (Lakoff, 1975). L'emploi de phrases actives versus passives¹² permet de mettre l'accent sur un élément différent de la phrase et ainsi exprimer un jugement en faveur ou en défaveur de l'un des acteurs du comportement décrit (Ng & Bradac, 1993). De même, l'emploi de termes abstraits pour décrire les comportements négatifs d'un exogroupe¹³ permet d'induire l'idée d'une généralisation du comportement et maintient ainsi les stéréotypes associés à ce groupe (Arcuri et al., 1993 ; Maass, Milesi, Zabbini, & Stahlberg, 1995) afin de protéger l'endogroupe (Maass, Ceccarelli, & Rudin, 1996).

Pour conclure, le langage a un impact sur le maintien des stéréotypes, des préjugés ou encore des phénomènes discriminatoires. En effet, le langage est en lien avec les croyances positives ou négatives existants sur les groupes sociaux (i.e., stéréotypes), l'expression d'a priori négatifs (i.e.

¹² Pour exemple, tandis que la phrase active « Cette femme a aidé le passant » met l'accent sur le sujet de l'action, à savoir l'individu de sexe féminin. ; La phrase passive « Le passant a été aidé par cette femme » va décentrer l'attention du sujet et laisse sous-entendre que le sujet subit l'action.

¹³ Pour exemple, exprimer la mauvaise présentation d'une femme en utilisant des termes abstraits tels que « Cette femme n'est pas compétente » va amener à généraliser la situation et à supposer que le résultat aurait été le même, quelle que soit la situation. A l'inverse, exprimer la mauvaise présentation d'une femme en utilisant des termes concrets tels que « Cette femme a fait une mauvaise présentation » contextualise la situation et entraîne moins d'inférences générales concernant son action.

préjugés), mais également avec les comportements discriminatoires (i.e., discrimination). Tandis que certaines études se sont centrées sur les modifications de cognitions engendrées par différentes variables langagières, d'autres, ont tenté d'analyser l'influence du langage sur les phénomènes de discrimination. Il apparaît que le langage est le vecteur principal de la discrimination car il permet de maintenir les stéréotypes en place (Assilaméhou et al., 2013), mais également de perpétuer les préjugés existants (Lyons & Kashima, 2003) et d'influencer les comportements discriminatoires (Sachdev, 2007). Malgré l'importance théorique et pratique d'études se focalisant sur les processus langagiers à l'œuvre dans ces phénomènes, ce champ a été jusqu'alors sous-investi (Graumann, 1998). La seconde partie de ce chapitre a pour objectif de présenter les différentes recherches portant sur le lien entre langage et relations intergroupes. Il s'agira de présenter les travaux traitant de diverses variables langagières, rassemblées sous l'appellation « marqueurs socio-langagiers ».

2. Des marqueurs socio-langagiers sur différents registres de langage

Les marqueurs socio-langagiers correspondent aux différences langagières constituant des indices (Scherer & Giles, 1979) ou des traces (Ghiglione, 1982) de l'appartenance groupale du locuteur. Les marqueurs socio-langagiers étudiés jusqu'à présents sont très hétérogènes et renvoient pour certains à des indices phonologiques, pour d'autres à des indices morphosyntaxiques ou encore à des indices lexicaux. Les sous-parties suivantes ont pour objectif de dresser un tableau général des différents types de marqueurs socio-langagiers et de présenter les recherches analysant leur impact sur la formation d'impression.

2.1. Les marqueurs phonologiques

Certaines recherches (Giles & Rakić, 2014 ; Rakić, Steffens, & Mummendey, 2011b) se sont centrées sur la façon dont les marqueurs phonologiques, tels que les accents, influencent la formation d'impression. L'accent des locuteurs constitue une information permettant la catégorisation sociale (Labov, 1972). Il ne s'agit pas là de la façon de former une phrase ou du choix d'un lexique spécifique, mais uniquement de la façon de prononcer phonologiquement certains mots et de la prosodie générale des individus. Cette prononciation permet la catégorisation automatique du locuteur, active les représentations associées au groupe cible et la différenciation entre l'endogroupe et l'exogroupe (Rakić, Steffens, & Mummendey, 2011a).

Ainsi, les accents constituent des indices d'appartenance groupale plus importants que d'autres types d'indices, tels que les indices visuels (Rakić et al., 2011a). Lorsque des individus sont amenés à

catégoriser des locuteurs sur la base d'accents ou de photographies indiquant l'ethnie d'une cible, les deux types d'indices sont pris en compte. Cependant, lorsque les individus ont à disposition les deux informations (i.e., indice phonologique et indice visuel), pouvant être incohérentes l'une avec l'autre, il existe une prédominance de l'indice phonologique représenté par l'accent. Au-delà de l'effet d'indices phonologiques sur la catégorisation, les accents influencent les jugements. Dans une étude menée en Allemagne et traitant des accents régionaux (saxons, bavarois et berlinois) et de l'accent standard allemand, lorsque les individus sont amenés à juger des compétences et de l'employabilité de cibles, les accents régionaux entraînent des évaluations plus négatives que l'accent dit standard (Rakić et al., 2011b). Ces effets s'expliquent par la perception du statut socio-économique associé aux accents (Riches & Foddy, 1989). Yzerbyt, Provost et Corneille (2005) ont étudié l'influence de marqueurs phonologiques sur le jugement social. Ces chercheurs ont analysé l'influence d'un locuteur ayant un accent français versus un accent belge sur l'attribution de chaleur et de compétence (Abele & Wojciszke, 2013 ; Fiske, Cuddy, & Glick, 2007). Les résultats montrent que l'accent standard (i.e., français) entraîne une attribution de compétence plus élevée que l'accent régional (i.e., belge). À l'inverse, par effet compensatoire (Cambon, Yzerbyt, & Yakimova, 2015 ; Kervyn, Yzerbyt, Demoulin, & Judd, 2008), l'accent standard entraîne une attribution de chaleur moindre que l'accent régional. Les marqueurs phonologiques amènent les individus à catégoriser le locuteur (Rakić et al., 2011a), mais influencent également la formation d'impression concernant ce locuteur (Rakić et al., 2011b ; Yzerbyt et al., 2005). Ils prennent en outre le dessus sur d'autres types d'indices, tels que les indices visuels (Rakić et al., 2011a).

L'étude des marqueurs phonologiques a entraîné la création de la théorie des attitudes langagières¹⁴ (Cargile, Giles, Ryan, & Bradac, 1994 ; Giles & Rakić, 2014), qui porte sur les différences de réactions évaluatives, qu'elles soient affectives, cognitives ou conatives, face aux variations langagières phonologiques. Au-delà de ces indices phonologiques, d'autres types de marqueurs socio-langagiers se basent sur la morphologie et la syntaxe ou le lexique.

2.2. Les marqueurs morphosyntaxiques

D'autres chercheurs se sont intéressés aux marqueurs socio-langagiers syntaxiques et à leurs effets sur la formation d'impression et le jugement social. Ces marqueurs syntaxiques constituent des indices implicites (Assilaméhou, 2013) de l'appartenance groupale du locuteur et correspondent aux différences d'utilisation de la syntaxe lors de la description des comportements des membres de l'endogroupe ou de l'exogroupe. La théorie du biais linguistique intergroupe s'est centrée sur l'influence

¹⁴ « Language attitude theory »

de la morphologie et de la syntaxe sur les cognitions dans le cadre de relations intergroupes (Arcuri et al., 1993). Cette théorie découle du modèle des catégories linguistiques (LCM ; Semin & Fiedler, 1988). Ce modèle propose une classification des termes utilisés pour décrire les comportements. Semin et Fiedler (1988) ont classé différentes catégories linguistiques (verbes descriptifs d'action, verbes interprétatifs d'action, verbes d'états d'action, verbes d'états, adjectifs) et ont placé ces différentes catégories sur un continuum allant du plus concret (verbes descriptifs d'action) au plus abstrait (adjectifs). Ce modèle constitue la base de la théorie du biais linguistique intergroupe, qui reprend cette classification ainsi que les propriétés cognitives (i.e., abstraction vs. concrétisation) qui y sont associées afin d'analyser les choix linguistiques des individus en contexte intergroupes.

Le postulat de cette théorie est que les individus vont avoir tendance à décrire de façon plus abstraite les comportements positifs de l'endogroupe et les comportements négatifs de l'exogroupe que les comportements négatifs de l'endogroupe et les comportements positifs de l'exogroupe. Cette tendance va se traduire par le choix de plus d'adjectifs pour décrire les premiers et le choix de plus de verbes descriptifs d'action pour décrire les seconds. En effet, l'usage de l'abstraction permet de transmettre l'idée que les comportements décrits correspondent à des caractéristiques dispositionnelles des individus et donc à des comportements typiques de l'endogroupe¹⁵. A l'inverse, l'usage de termes concrets permet de transmettre l'idée que les comportements décrits sont plus probablement dus à la situation et renvoient donc à des comportements particuliers (Assilaméhou, 2013).

Les recherches portant sur le biais linguistique intergroupe montrent que les individus usant de ce biais linguistique lors de leurs communications sont perçus plus positivement par les membres de leur groupe que lorsqu'ils ne l'utilisent pas (Assilaméhou & Testé, 2013). Bien que l'emploi de catégories linguistiques différentes en fonction du comportement que l'individu cherche à décrire semble inconscient et que la transmission de l'idée de comportements « typiques » vs. « atypiques » d'un groupe social soit implicite (Assilaméhou, 2013), le choix de la syntaxe joue un rôle important dans la communication intergroupes. L'usage du biais linguistique intergroupe et son impact varie également en fonction du contexte de communication. Un contexte « menaçant » entraînera par exemple un usage plus important du biais (Maass et al., 1996).

¹⁵ Prenons par exemple le comportement -imaginaire- suivant : "L'équipe de France marque un but face au Portugal lors de l'Euro 2016". Il y a plusieurs possibilités pour décrire leur comportement. En tant que Français, on aura plutôt tendance à employer un adjectif pour décrire l'action afin de la généraliser et à dire que « l'équipe de France est bonne » (haut niveau d'abstraction). Imaginons maintenant que ce soit le Portugal qui ait gagné en marquant un but. En tant que français, on aura alors plutôt tendance à utiliser un verbe descriptif d'action et ainsi dire que « l'équipe portugaise a marqué un but » (faible niveau d'abstraction).

3. Les marqueurs socio-lexicaux

“Finally, we can note that one of the most obvious areas where speech can act as a social marker is in the area of vocabulary. »

Laver & Trudgill (1979)

Les marqueurs socio-lexicaux renvoient aux différences de lexique pouvant apparaître en fonction du groupe social ou de l’attitude du locuteur. Ils représentent ainsi des indices de cette appartenance contenus dans le lexique choisi pour communiquer. En effet, le choix des termes utilisés dans un message est un enjeu important (Sanrey et al., 2016) car ils permettent d’activer de manière indirecte l’identité sociale (Tajfel, 1982) des individus (Mange, Lepastourel, & Georget, 2009 ; Mange, Marchand, & Gaffié, 2004). Ainsi, si une personne normande rencontre un individu lors d’une soirée et que cet individu parle de chocolatine, la personne normande pourra, sans trop de difficultés, deviner qu’il n’est pas de la région et s’il connaît l’usage de ce terme, en déduire qu’il vient d’une région du Sud de la France. Cela rappellera, de plus, à cette personne son identité sociale et pourra activer des processus de différenciation intergroupe (Brewer, 1979). De la même manière, si une personne rencontre quelqu’un et qu’il commence à lui parler des « niakwés » qu’il a croisés sur la route, la personne pourra inférer qu’il possède des opinions assez négatives envers le groupe des personnes originaires d’Asie.

Comme évoqué précédemment, certaines recherches s’intéressent à l’effet des cognitions sur la production du langage, tandis que d’autres s’intéressent à l’effet du langage sur la réception et les cognitions (cf. CHAPITRE 1, partie 1). La réflexion sur les marqueurs socio-lexicaux peut se diviser de la même manière. Les parties qui suivent visent, d’une part, à décrire les connaissances disponibles concernant la production des marqueurs socio-lexicaux et, d’autre part, à s’intéresser aux recherches concernant l’impact des marqueurs socio-lexicaux en réception.

3.1. La production des marqueurs socio-lexicaux

3.1.1. Pourquoi emploie-t-on des marqueurs socio-lexicaux : processus mis en jeu en production

L'emploi de marqueurs socio-lexicaux est lié à plusieurs processus psychologiques. Lors de la production d'un discours, l'un des premiers processus à prendre en compte correspond au **contrôle du langage**. En d'autres termes, l'emploi d'un marqueur socio-lexical peut être contrôlé ou non (Laver & Trudgill, 1979). Pour pouvoir adapter son langage et utiliser différents marqueurs socio-lexicaux en fonction du contexte ou encore de la cible de notre message, il est nécessaire de connaître l'existence des différents termes renvoyant au même objet. Prenons pour exemple l'expression « passer la serpillière ». Si un individu n'a pas conscience qu'il existe d'autres expressions renvoyant à la même action (e.g., « passer la toile¹⁶ » ou « passer la pièce¹⁷ »), il emploiera de façon automatique cette première expression sans pouvoir exercer un contrôle sur son lexique. A l'inverse, quelqu'un qui sait qu'il existe plusieurs termes va pouvoir adapter son lexique en fonction de la personne avec qui il interagit.

L'usage de marqueurs socio-lexicaux permet aux individus de servir différents **objectifs de communication**, parmi lesquels : l'auto-présentation et la défense de l'endogroupe, qui renvoient à des processus motivationnels, mais également l'expression d'une opinion, d'une idéologie ou de préjugés.

En termes d'auto-présentation, un individu va pouvoir adapter son langage afin de se faire bien voir, et ce en fonction du contexte (e.g., informel vs. formel), mais également en fonction de la cible du message (e.g., endogroupe vs. exogroupe ; classes d'âge ; genre, etc.). En contexte formel, les individus ont tendance à choisir un lexique renvoyant à un registre langagier plus soutenu qu'en contexte informel (Mercier, 2002). A l'inverse, en contexte informel, il peut être plutôt valorisé d'employer un langage moins soutenu et de s'adapter à son auditoire. Les individus vont également adapter son lexique en fonction du groupe social des personnes avec lesquelles ils interagissent. Les individus s'adaptent et choisissent leur lexique en fonction du contexte de communication (e.g., « automobile » vs. « gova » ; « femme » vs. « meuf » ; « céphalées » vs. « mal de tête »).

Les marqueurs socio-lexicaux peuvent également permettre aux individus de défendre leur endogroupe. En transmettant une image positive de son propre groupe (e.g., « peuple élu ») ou en

¹⁶ Chez les normands.

¹⁷ Chez les provençaux.

dénigrant les autres groupes (e.g., « nègre » ; « niakwé »), ces indices langagiers permettent indirectement le maintien d'une identité sociale positive (Greenberg, Kirkland, & Pyszczynski, 1988).

Au-delà de ces deux premiers objectifs « motivationnels », les marqueurs socio-lexicaux permettent de transmettre des opinions, des croyances. Ces différences peuvent se retrouver lorsque les individus vont adopter un lexique lié à une appartenance groupale idéologique ; il est plus probable qu'un représentant de la religion catholique emploie le terme de « sa Sainteté » que le terme de « pape » pour se référer à l'actuel représentant de la religion catholique. De la même manière, le choix de termes en rapport avec certains objets sociaux permet de transmettre une opinion de façon indirecte. L'usage des expressions « privilèges sociaux » ou « acquis sociaux » permettent par exemple de se faire une idée de l'orientation politique du locuteur. La transmission d'opinions se fait également via la dénomination des actions d'un groupe social précis. Un individu désignant les actes palestiniens en employant le terme de « terrorisme » et un autre en employant « résistance », permettra d'inférer les opinions de ces deux individus au sujet de ce conflit. Ces différences de désignation de groupes sociaux permettent de transmettre des préjugés. La dénomination de groupes sociaux permet de façon assez directe de transmettre un niveau de préjugés. Cette dénomination peut être descriptive et uniquement permettre la catégorisation (e.g., « homosexuel » ; « prostituée » ; « arabe »), mais elle peut également être péjorative (e.g., « tarlouze » ; « pute » ; « bougnoule ») et transmettre une idée de dénigrement du groupe cible (Greenberg et al., 1988).

Les marqueurs socio-lexicaux peuvent être utilisés par les individus pour servir différents objectifs de communication. Ces différents objectifs ne sont pas nécessairement indépendants les uns des autres et un individu peut adapter son lexique afin d'atteindre plusieurs buts de communication de façon simultanée. Le fait de désigner un membre de l'exogroupe via le terme « bougnoule » permet à la fois de défendre son propre groupe, de transmettre des préjugés et, en fonction du contexte de communication, sert même un objectif d'auto-présentation positive.

Au-delà des processus mis en jeu en production, les marqueurs socio-lexicaux diffèrent également en fonction des partitions sociales concernées par leur usage. La partie suivante présente ces différentes partitions.

3.1.2. Qui emploie des marqueurs socio-lexicaux : type de partitions sociales concernées

Si les marqueurs socio-lexicaux permettent d'inférer l'appartenance groupale du locuteur, les partitions sociales auxquelles ils se réfèrent sont multiples. En effet, les différences de lexique peuvent exister en fonction d'une **aire géographique**. Dans ce sens, certaines régions de France développent

un lexique particulier permettant de mettre en avant leur appartenance géographique/régionale (e.g., « pain au chocolat » vs. « chocolatine »).

Ces différences de lexique peuvent également renvoyer à une distinction en fonction des **classes sociales** (Heider, 1971 ; Robinson, 1979). Le registre de lexique (soutenu vs. familier) peut permettre d'effectuer des inférences sur la personne qui parle. Un individu employant des termes familiers pourra assez aisément être catégorisé comme appartenant à une classe sociale assez basse, tandis qu'un individu employant des termes soutenus sera plutôt rangé dans la catégorie des individus de classe sociale élevée.

Le lexique évolue également de façon **générationnelle**, en lien avec l'âge des individus. Il est peu probable qu'un adolescent parle d'une automobile, tandis que la probabilité est encore plus faible qu'une personne âgée dise qu'elle va « s'enjailler¹⁸ ». Certains termes de lexique peuvent permettre de discriminer la personne qui parle sur la base de sa génération et/ou de sa tranche d'âge (Helfrich, 1979) et constituent des marqueurs probabilistes de la tranche d'âge des individus. En d'autres termes, l'utilisation de ces marqueurs permet d'inférer une probable appartenance groupale du locuteur (Giles, Scherer, & Taylor, 1979), ici concernant sa tranche d'âge.

Dans des **groupes d'opinion**, on peut remarquer l'émergence de différents termes ou le choix préférentiel d'un terme par rapport à un autre. Lors du débat sur la loi visant à autoriser le mariage entre personnes de même sexe, les individus favorables et ceux défavorables ont adopté chacun de leur côté la terminologie qui leur paraissait la plus adaptée pour parler de ce sujet. Il est apparu que les individus favorables à ce projet de loi utilisaient préférentiellement l'expression « mariage pour tous », tandis que les individus défavorables utilisaient l'expression « mariage homosexuel » (Sanrey et al., 2016). Les marqueurs socio-lexicaux peuvent permettre de distinguer les individus en fonction de leurs opinions. De la même manière, il est possible d'imaginer qu'un individu qui parle des « avantages sociaux » des fonctionnaires n'a pas les mêmes opinions que celui qui parle des « acquis sociaux » des fonctionnaires (Mange, 2004). Il en va de même en fonction de l'appartenance politique. Certains partis politiques se servent du lexique pour servir leur propos et orienter la façon de percevoir leurs discours (Alduy, 2015). Les partis politiques et groupes d'opinion ont également tendance à se réapproprier le lexique des groupes adverses dans leur discours, dans une sorte de « conquête lexicale » (Dupuy & Marchand, 2009). Le choix du lexique est un enjeu important parmi les groupes d'opinions et les groupes politiques.

Le choix d'un lexique peut également se faire en fonction de l'**appartenance à une bande ou un clan**. En effet, il est fréquent que certains groupes d'individus développent un lexique particulier

¹⁸ i.e., faire la fête.

afin de leur permettre de se reconnaître et de discuter entre eux. À noter que la plupart des gangs développent en général, au-delà des différences de lexique, un langage non-verbal très important.

Le langage peut également être **institutionnel**. Les instances officielles possèdent certaines terminologies qui leur sont propres et utilisent un langage soutenu. La lecture de certains textes de loi peut être difficile tant le lexique utilisé diffère de celui employé dans la vie de tous les jours. Dans le même registre, les experts possèdent eux aussi un lexique spécifique (Laver & Trudgill, 1979). Pour exemple, les médecins utilisent les termes scientifiques pour se référer aux affections et il est plus probable d’entendre un médecin parler de « céphalées » ou « d’analgésique » plutôt que de « maux de crâne » ou « d’antidouleurs », lorsqu’ils discutent entre personnes du même corps (Brown & Fraser, 1979). Il existe d’ailleurs des dictionnaires spécifiques aux différentes spécialités, qu’elles soient liées à la médecine ou non (e.g., le dictionnaire juridique, le dictionnaire médical, dictionnaire de sciences économiques, etc.) afin de permettre d’intégrer le lexique inhérent aux différents domaines.

Pour finir, le lexique peut également dépendre du **statut social ou de la classe sociale**. Certaines recherches ont ainsi mis en évidence qu’il existe des marqueurs socio-langagiers de l’appartenance de genre, de telle sorte que les femmes ne communiquent pas de la même manière que les hommes (Lakoff, 1975). Cette partition est un peu particulière dans la mesure où un langage majoritaire ou minoritaire peut également être en lien avec les autres partitions décrites précédemment.

Les marqueurs socio-lexicaux diffèrent en fonction des processus mis en jeu lors de la production de discours, mais également en fonction des partitions sociales auxquelles ils se réfèrent. Au-delà de ces aspects liés à la production des marqueurs socio-lexicaux, la littérature permet d’avancer des hypothèses théoriques concernant les effets de ces indices langagiers en réception et des recherches ont analysé expérimentalement ces effets. La partie suivante décrit d’une part les hypothèses théoriques sur les effets potentiels des marqueurs socio-lexicaux et d’autre part les résultats empiriques des marqueurs socio-lexicaux.

3.2. La réception des marqueurs socio-lexicaux

3.2.1. Hypothèses théoriques sur les effets potentiels des marqueurs socio-lexicaux

Tout d'abord, l'usage de certains marqueurs socio-lexicaux n'entraîne **pas d'effets** particuliers. C'est le cas des marqueurs « etic » (Giles et al., 1979 ; Robinson, 1979). Ces marqueurs correspondent à des termes employés de façon différentielle en fonction du groupe social du locuteur, sans que ces termes ne soient traités dans les situations de communication. Ils n'entraînent donc pas d'effets particuliers. Ces marqueurs « etic » s'opposent aux marqueurs « emic » qui, eux, peuvent entraîner plusieurs effets en réception (Giles et al., 1979).

Les marqueurs socio-lexicaux peuvent entraîner la **compréhension**, mais également l'incompréhension de la part du récepteur. Cet effet peut être délibéré et avoir pour objectif de mettre à l'écart des individus lorsqu'ils ne connaissent pas le lexique du groupe social auquel le locuteur appartient (Brown & Fraser, 1979), mais peut également découler d'un décalage involontaire entre le locuteur et le récepteur.

En véhiculant des significations péjoratives, les marqueurs socio-lexicaux peuvent également amener les récepteurs à exprimer ou inhiber leurs **attitudes intergroupes** (Greenberg et al., 1988). En étant exposés, par exemple, à des labels de groupe péjoratifs, les récepteurs activent des représentations négatives au sujet des membres du groupe cible, ce qui peut résulter en des jugements négatifs exprimés envers la cible du label de groupe (Gadon & Johnson, 2009 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985), mais également à effectuer des associations plus négatives concernant le groupe cible (Carnaghi & Maass, 2007). L'usage d'un lexique particulier peut, à l'inverse, réduire les attitudes négatives exprimées à l'égard d'un groupe cible (Mange et al., 2009). Les marqueurs socio-lexicaux, peuvent, de manière plus générale, avoir un effet persuasif sur les récepteurs (Mange et al., 2009). Les différences de lexique peuvent permettre de modeler les attitudes sur un objet social sur lequel les individus n'ont pas d'attitude préalable (Mange & Lepastourel, 2011), mais permettent également de modifier les attitudes préexistantes (Mange & Lepastourel, 2013 ; Sanrey et al., 2016).

Pour finir, les marqueurs socio-lexicaux peuvent également entraîner des **intentions de comportements** ou des **comportements effectifs** (Fasoli et al., 2015). Des recherches ont montré que l'exposition à des marqueurs socio-lexicaux négatifs, plus précisément à des labels de groupe péjoratifs, entraîne une distanciation physique plus importante des membres de l'exogroupe ciblé par le label. Au-delà de l'influence des marqueurs socio-lexicaux sur les attitudes des individus, l'expression

de préjugés ou encore le jugement social d'individus, ces indices langagiers peuvent également mener à des comportements différenciés.

3.2.2 Preuves empiriques des effets des marqueurs socio-lexicaux sur les attitudes : des résultats hétérogènes

Plusieurs études ont analysé l'influence d'indices lexicaux sur la structuration d'attitudes ou la modification d'attitude concernant des objets sociaux. Dans le premier cas, l'intérêt se porte sur des objets sociaux sur lesquels les individus n'ont pas d'attitude préalable, tandis que dans le second cas, il se porte sur des objets sociaux sur lesquels les individus ont des attitudes déjà structurées.

Concernant la structuration d'attitude, Mange et Lepastourel (2011) ont analysé l'influence d'un lexique connoté positivement ou négativement sur la **formation d'attitudes** concernant un conflit imaginaire : le conflit dolmato-moldave. L'objectif était d'employer les termes majoritairement utilisés par les palestiniens versus par les israéliens pour parler du conflit les opposants dans un message neutre afin de mesurer leurs effets sur la construction des attitudes des individus. Une première étape a mis en évidence que les historiens israéliens utilisent majoritairement le terme de « terrorisme » pour désigner les actions des palestiniens. Les historiens palestiniens, quant à eux, utilisent majoritairement le terme de « résistance » pour désigner les mêmes actions. Ces deux marqueurs ont été employés dans l'étude afin de désigner les actions de peuples imaginaires. Le marqueur israélien « terrorisme » a été utilisé comme marqueur dolmate pour décrire les actions des moldaves, tandis que le marqueur palestinien « résistance » a été utilisé comme marqueur moldave pour décrire leurs propres actions. Les résultats montrent que l'exposition au terme « terrorisme » entraîne la création d'attitudes plus négatives envers les Moldaves que l'exposition au terme « résistance ». L'exposition à un terme connoté positivement ou négativement oriente le processus de création d'attitudes des individus.

Augoustinos et Queen (2003) ont analysé l'influence des termes employés pour cibler les « migrants » sur les attitudes exprimées par les individus. Avant de manipuler les termes employés, les discours médiatiques et gouvernementaux australiens ont été analysés et ont montré que le terme qui était le plus employé pour cibler ce groupe social était celui de « migrants illégaux », comparativement aux termes « demandeurs d'asile » et « réfugiés ». Ils ont ensuite manipulé le terme employé dans un texte neutre (i.e., non orienté en faveur ou en défaveur du groupe social cible) concernant les « migrants », puis mesuré l'attitude des participants. Les résultats montrent que l'exposition au terme « migrants illégaux » entraîne des attitudes plus négatives à l'égard de ce groupe social que l'exposition aux deux autres termes. Le lexique employé pour se référer à un groupe social influence donc les attitudes des individus. De nombreux débats existent concernant les migrants et des études ont montré que ce

groupe est l’objet de préjugés et de discrimination (Louis, Duck, Terry, Schuller, & Lalonde, 2007 ; Trounson, Critchley, & Pfeifer, 2015). Une réplique conceptuelle de cette étude a été effectuée afin d’analyser l’influence des termes employés sur l’attitude envers ce groupe social en France (cf. Encadré 1).

Encadré 1 - "Migrants", "demandeurs d'asile", "sans-papiers" et "immigrés clandestins" : marqueurs socio-lexicaux, attitude et déshumanisation.

Une réplication conceptuelle de l'étude d'Augoustinos et Queen (2003) a été effectuée (Sanrey & Dujardin, 2016). L'objectif était de reproduire les résultats obtenus en 2003 et de tenter d'avancer une explication des effets des labels de groupe employés sur l'attitude exprimée. L'hypothèse était que l'impact des labels de groupe sur les attitudes pourrait être expliqué par la déshumanisation du groupe cible (Mikołajczak & Bilewicz, 2014). Des études ont mis en évidence que la déshumanisation des « migrants » est un prédicteur important de l'attitude exprimée envers ce groupe (Trounson, Critchley, & Pfeifer, 2015). 151 étudiants de psychologie (118 femmes et 33 hommes), d'âge moyen 20,61 ans ($ET = 2.29$) ont pris part à cette étude. Les participants lisaient un texte neutre concernant le sujet des « migrants » (voir annexe 1). Comme dans l'étude originale, le terme employé pour se référer au groupe cible était manipulé. Les termes employés dans cette étude ont été choisis en fonction de leur emploi dans les médias français. Il a été décidé d'employer le terme « migrant », principalement utilisé par les médias français en 2016, ainsi que les termes « immigrés clandestins », « demandeurs d'asile » et « sans papiers », créant ainsi 4 conditions expérimentales. Suite à l'exposition au message, les participants attribuaient différents traits au groupe cible, liés aux deux dimensions de la déshumanisation : « l'unicité humaine » et « la nature humaine » (Haslam, 2006) ; puis se positionnaient sur la même échelle d'attitude que celle utilisée par Augoustinos et Queen (2003).

Les données ont été traitées par méthode de contrastes, permettant de comparer le terme le plus employé (i.e., « migrant ») aux autres termes manipulés. Le contraste 1, opposant « migrant » et « sans papiers » est tendanciellement significatif, $t(145) = 1,75, p = .081$, de telle sorte que l'exposition au terme « sans papiers » entraîne une expression d'attitude plus négative ($M = 5.71, ET = 1.55$) que l'exposition au terme « migrants » ($M = 6.36, ET = 1.38$). Le contraste 2, opposant « migrant » et « immigrés clandestins » est significatif, $t(145) = 2,03, p = .044$, de telle sorte que l'exposition au terme « immigrés clandestins » entraîne une expression d'attitude plus négative ($M = 5.61, ET = 1.61$) que l'exposition au terme « migrants ». Le contraste 3, opposant « migrant » et « demandeurs d'asile » n'est pas significatif, $p = .787$.

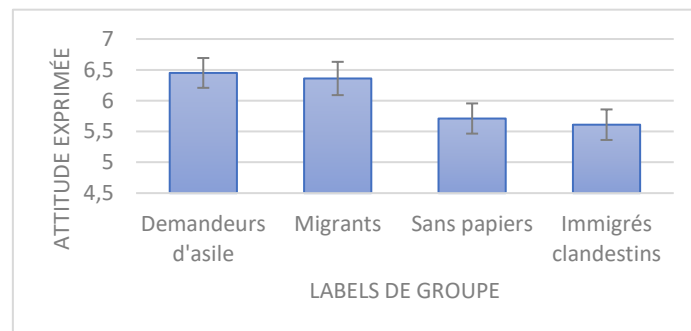


Figure 1.1 - Scores moyens d'attitude.

Les analyses ne mettent pas en évidence d'effet de la condition sur l'attribution de traits, $p > .10$. Cependant, des analyses de régressions montrent que l'attribution d'humanité prédit l'attitude des individus sur la dimension « unicité humaine » et sur la dimension « nature humaine », respectivement, $t(119) = 3,09, p = .003, \beta = .35$ et $t(119) = 2,38, p = .019, \beta = .27, \eta_{\text{modèle}} = .34$. Plus le groupe cible est humanisé, plus l'attitude est positive.

Pour conclure, cette étude a permis de montrer, les effets des marqueurs socio-lexicaux sur l'attitude exprimée envers les migrants sur un échantillon français. Contrairement aux hypothèses, la déshumanisation ne permet pas d'expliquer ces effets. D'autres études sont en préparation afin d'analyser plus finement les liens entre termes employés et attitude. D'une part, la population va être modifiée, les étudiants de psychologie constituant une population peu propice à l'expression d'attitude négative, car sensibles aux problèmes sociaux (Duarte, Dambrun, & Guimond, 2004). D'autre part, l'orientation à la dominance sociale va être contrôlée car il semblerait que cette variable joue un rôle important dans l'expression d'attitudes plus ou moins négatives à l'égard des « migrants » (Trounson et al., 2015).

Plus récemment, Mikołajczak et Bilewicz (2014) se sont intéressés à l'influence du lexique employé sur les attitudes exprimées envers l'avortement. Partant du principe que le choix du lexique permettait d'influencer l'attribution d'humanité, ces auteurs ont exposé des individus à des messages contenant le terme « enfant » ou le terme « fœtus ». L'hypothèse était que « enfant » provoquerait une attribution de traits d'humanité plus importante que « fœtus », entraînant des attitudes plus négatives envers l'avortement. Inversement, « fœtus » provoquerait une déshumanisation plus importante que « enfant », entraînant des attitudes plus positives envers l'avortement. Les résultats confirment cette hypothèse, montrant que le terme employé influence les attitudes des individus et que cet effet est médiatisé par l'attribution d'humanité.

Ces études montrent que le lexique employé dans un message permet d'influencer l'expression d'attitude envers des objets sociaux au sujet desquels les individus n'ont pas d'attitude préalable (Mange & Lepastourel, 2011). Il permet également de modeler les attitudes à l'égard de sujets réels sur lesquels les individus ont des **attitudes préalables** (Augoustinos & Queen, 2003 ; Mikołajczak & Bilewicz, 2014). Le choix des marqueurs socio-lexicaux est ainsi un enjeu important lorsqu'un individu veut influencer l'attitude ou la perception d'un groupe social chez les récepteurs. D'autres études ont manipulé des marqueurs lexicaux d'appartenance groupale et en ont analysé l'influence sur les attitudes des individus dans une situation où ils se reconnaissaient comme membre de l'un des groupes.

Haddock et Zanna (1994, étude 2) se sont intéressés aux attitudes exprimées envers les femmes. Afin de prolonger les études concernant les différences d'évaluation entre les hommes et les femmes (Eagly, Mladinic, & Otto, 1991), ces chercheurs se sont intéressés à l'influence des sous-types de la catégorie « femme » sur les attitudes en fonction de l'appartenance de genre des participants. Plus précisément, ils ont analysé la différence d'attitudes exprimées après exposition au terme « féministes » et au terme « femmes au foyer », représentant tous deux un sous-groupe de la catégorie des « femmes ». Les résultats montrent que les attitudes sont plus négatives envers les « féministes » qu'envers les « femmes au foyer » et ce particulièrement lorsque les participants sont des hommes. De plus, il apparaît que ces effets sont modérés par l'autoritarisme de droite (RWA)¹⁹, indicateur de l'orientation politique et de l'adhésion aux valeurs de droite (Asbrock, Sibley, & Duckitt, 2010 ; Wilson & Sibley, 2013), de telle sorte que les individus à fort RWA expriment des attitudes plus négatives envers les « féministes » que les individus à faible RWA. Cette étude visait originellement à étudier les facteurs qui pouvaient modérer les évaluations faites envers les femmes. Cependant, elle permet également de mettre en évidence l'influence de termes de lexique différemment connotés sur les

¹⁹ En anglais, RWA : *Right Wing Authoritarianism*.

attitudes exprimées par les individus. Ces auteurs estiment en effet que « femme au foyer » renvoie à une vision traditionaliste de la femme, tandis que « féministe » remet en question cette vision traditionaliste. En d’autres termes, le lexique utilisé pour définir un groupe social influence les attitudes exprimées par les individus.

Sanrey, Mange et Testé (2016) ont analysé l’influence de la présence de marqueurs socio-lexicaux sur le changement d’attitude des individus concernant le projet de loi visant à autoriser le mariage entre personnes du même sexe. Un pré-test a montré que les termes employés différaient en fonction de l’opinion des individus, les individus favorables au projet de loi employant préférentiellement le terme de « mariage pour tous », tandis que ceux défavorables au projet de loi employaient préférentiellement le terme de « mariage homosexuel ». Dans l’étude principale, une semaine après avoir mesuré leur attitude initiale, les participants étaient exposés à des messages persuasifs favorable ou défavorable au projet de loi contenant des marqueurs représentant l’opinion favorable (i.e., « mariage pour tous ») ou des marqueurs représentant l’opinion défavorable (i.e., « mariage homosexuel »). Les résultats montrent que l’exposition à un message persuasif modifie l’attitude des participants uniquement lorsque les marqueurs socio-lexicaux intégrés à ce message sont cohérents avec le contenu (i.e., message favorable contenant le marqueur favorable ou message défavorable contenant le marqueur défavorable). Cette étude montre que les marqueurs socio-lexicaux correspondent à des indices langagiers appuyant le contenu d’un message et permettant des changements d’attitude chez les participants.

Mange, Marchand et Gaffié (2004) ont montré que les termes employés dans un message concernant le SIDA modifient l’attitude existante à ce sujet. Après avoir repéré les termes employés par les individus ayant une orientation politique « de gauche » (e.g., « capote ») et ceux employés par les individus ayant une orientation politique « de droite » (e.g., « fidélité ») grâce à une tâche d’association libre, des individus s’auto-catégorisant « de gauche » et « de droite » ont ensuite été exposés à des messages contenant l’un des deux types de marqueurs²⁰. L’objectif était d’analyser l’influence du lexique présent dans un message, conjointement à l’orientation politique personnelle des participants, sur les attitudes exprimées après exposition. Les résultats montrent que lorsque la situation est congruente, les individus ne modifient pas leurs attitudes et maintiennent l’attitude correspondant à leur groupe d’appartenance. À l’inverse, lorsque la situation est incongruente, le texte marqué « de droite » n’influence pas les attitudes exprimées des sujets se positionnant à gauche,

²⁰ Cette étude utilisait donc quatre types de messages : des messages congruents aux vues de l’orientation politique des participants (1- marqueurs « de gauche » et orientation politique « de gauche » ; 2- marqueurs « de droite » et orientation politique « de droite ») et des messages incongruents aux vues de l’orientation politique des participants (3- marqueurs « de gauche » et orientation politique « de droite » ; 4- marqueurs « de droite » et orientation politique « de gauche »).

tandis que le texte marqué « de gauche » amène les participants se positionnant à droite à modifier leur attitude en s'éloignant de l'attitude de leur groupe d'appartenance (cf. Figure 1.2). Ces résultats peuvent être interprétés grâce au contexte de passation, le discours marqué de « gauche » représentant le discours normatif au vue de la population étudiée, à savoir des étudiants (Mange et al., 2004).

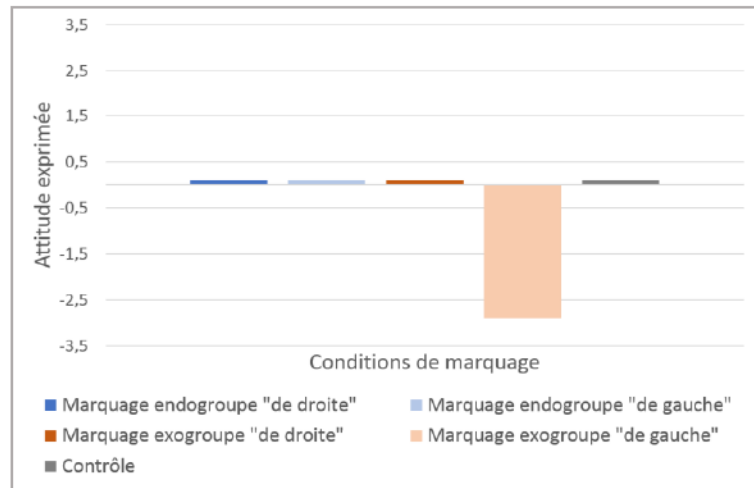


Figure 1.2 - Résultats obtenus par Mange, Gaffié, et Marchand (2004). Les scores négatifs représentent une atténuation de l'attitude endogroupe, les scores positifs un renforcement de l'attitude endogroupe.

Dans la même logique, Mange et Lepastourel (2013) ont analysé l'influence de marqueurs socio-lexicaux féminins versus masculins concernant l'homosexualité masculine sur les attitudes exprimées envers ce groupe. Les hommes exprimant plus de préjugés que les femmes envers les hommes homosexuels (Hicks & Lee, 2006), l'hypothèse était que l'influence du lexique dépendrait du genre des participants. Il était supposé que la présence dans un message d'un lexique féminin devrait activer indirectement la norme sociale égalitaire²¹, contrairement à la présence d'un lexique masculin qui devrait activer la norme sociale non-égalitaire. Le contexte de réception était également manipulé²², le message étant présenté dans un contexte fortement masculin ou fortement féminin²³. Les résultats montrent que les hommes exposés à un message féminin atténuent leurs attitudes négatives, tandis que les hommes exposés à un message masculin les renforcent. De plus, les hommes expriment les attitudes les plus négatives lorsqu'ils sont exposés à un lexique masculin dans un contexte masculin. Les attitudes les moins négatives étant exprimées lorsqu'ils sont exposés à un lexique féminin dans un contexte féminin.

Mange, Lepastourel et Georget (2009) se sont, eux, intéressés à la seconde guerre du Golfe. Une analyse des discours politiques de Georges W. Bush et de Jacques Chirac²⁴, a mis en évidence que les discours de Georges W. Bush contenaient plus d'occurrences du terme « Saddam Hussein », tandis que

²¹ Cette norme sociale renvoie à l'idée que tous les groupes sont égaux et qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des préjugés à l'égard de groupes sociaux. Les concepts de normes sociales et, plus précisément, de norme sociale égalitaire seront présentés et discutés durant le CHAPITRE 3.

²² Analyser les différences d'effets obtenus en fonction du type d'activation de ces normes (i.e., activation indirecte via le lexique employé versus activation directe via le contexte).

²³ Classes majoritairement masculines versus classes majoritairement féminines.

²⁴ Alors respectivement présidents des États-Unis et de la France.

ceux de Jacques Chirac contenaient plus d'occurrences du terme « Irak ». Des messages ont ensuite été construits, contenant des marqueurs exogroupe (i.e., « Saddam Hussein ») ou endogroupe (i.e., « Irak »). L'exposition à un marqueur lexical de ce type devrait permettre de rendre saillante l'appartenance groupale des participants, influençant les attitudes exprimées. L'objectif était également d'analyser les différences d'effets obtenus suite à l'activation de l'appartenance groupale des participants de façon indirecte, grâce aux marqueurs socio-lexicaux (endogroupes vs. exogroupe), de ceux obtenus suite à une activation directe, grâce à l'emploi, en début du message de l'accroche « Françaises, Français » (versus « Mesdames, Messieurs », dans la condition contrôle). Les français étant à l'époque majoritairement défavorables à la guerre, l'échelle d'attitude permettait de dégager une modification d'attitude. Les résultats montrent que l'activation directe de l'identité des participants n'entraîne pas d'effet significatif sur les attitudes exprimées. Par contre, les participants exposés à un marqueur endogroupe reconsidèrent leur position et expriment une attitude plus favorable après exposition, tandis que les participants exposés à un marqueur exogroupe l'intensifient et expriment une attitude plus défavorable (cf. Figure 1.3).

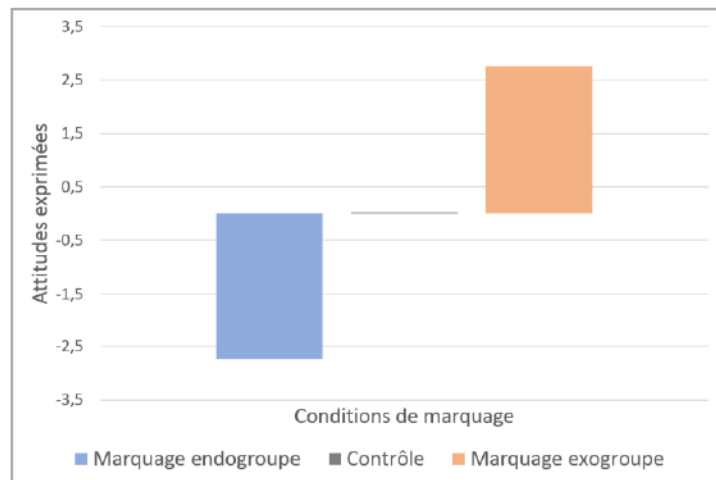


Figure 1.3 - Résultats obtenus par Mange, Lepastourel et Georget (2009). Les scores négatifs représentent une atténuation de l'attitude endogroupe, les scores positifs un renforcement de l'attitude endogroupe.

Les effets obtenus lors de ces deux expérimentations sont incohérents, l'exposition à un marqueur exogroupe entraînant soit un renforcement des attitudes de l'endogroupe (Mange et al., 2009) ou une atténuation des attitudes de l'endogroupe (Mange et al., 2004). Une réflexion de la part des auteurs a mené à l'identification de deux différences majeures pouvant expliquer ces incohérences (Mange et al., 2009). D'une part, la première étude traite d'un objet d'attitude **peu saillant** chez les individus, n'activant pas de besoin de connaissances et ne menaçant pas l'identité sociale des individus. A l'inverse, la seconde traite d'un objet d'attitude **très saillant** dans le contexte, l'expérimentation ayant été effectuée juste après le début du conflit. Les différences d'opinions défendues par le président français et le président américain peuvent de plus engendrer une menace pour l'identité sociale des individus (Bourhis & Giles, 1977). D'autre part, la partition sociale activée (cf. partie 3.1.2) par les marqueurs lexicaux n'est pas la même au sein des deux études. L'une s'intéresse à l'orientation politique des individus et manipule des marqueurs associés à cette

orientation politique (Mange et al., 2004), tandis que l'autre active l'identité nationale des participants (Mange et al., 2009).

4. Des résultats contradictoires expliqués par l'hétérogénéité des marqueurs socio-lexicaux ?

Les différences d'effet obtenues lors de ces études montrent que les marqueurs socio-lexicaux varient sur différents points. Les processus mis en jeu lors de la production de message, ainsi que les partitions sociales auxquels les marqueurs socio-lexicaux se réfèrent varient, mais ce ne sont pas les seuls paramètres qui diffèrent en fonction des études. Les marqueurs socio-lexicaux sont en effet très hétérogènes et cette hétérogénéité explique certaines des incohérences obtenues jusqu'à présent dans les études. La partie suivante décrit les différences d'objets sociaux désignés par les marqueurs socio-lexicaux afin d'expliquer le choix de l'objet d'étude de ce travail de recherche.

4.1. Que désigne-t-on grâce aux marqueurs socio-lexicaux : types d'objets sur lesquels portent les marqueurs socio-lexicaux

Les types d'objets sur lesquels portent les marqueurs socio-lexicaux sont variés. Les marqueurs socio-lexicaux peuvent également permettre de désigner des **questions sociales** (e.g., « mariage pour tous » vs. « mariage homosexuel » ; « avantages sociaux » vs. « acquis sociaux »). Ils sont alors généralement en lien avec des groupes d'opinions (Sanrey et al., 2016). Les marqueurs socio-lexicaux désignent également des **actions** (e.g., « trébucher » vs. « s'entrouper ») et peuvent alors permettre de manipuler la valence de ces actions (Mange & Lepastourel, 2011), des **états psychologiques ou physiques** (e.g., « maux de tête » vs. « céphalées ») ou encore des **objets matériels** (e.g., « clenche » vs. « poignée de porte »). Pour finir, les marqueurs socio-lexicaux peuvent se référer à des **groupes sociaux** (e.g., « noir » ; « homosexuel ») et correspondre aux différentes appellations possibles pour un même groupe social. Ils peuvent également se référer à une **personne** ou un **personnage** (e.g., « Pape » ; « sa Sainteté ») et correspondre aux différents noms possibles pour une même personne.

L'hétérogénéité des marqueurs socio-lexicaux en font des indices langagiers riches, mais rendent également leur étude plus complexe. Certaines études ont manipulé des marqueurs socio-lexicaux renvoyant à différents types d'objets, rendant difficile l'interprétation des résultats, mais également leur généralisation. Mange et al. (2009) manipulent par exemple dans une même étude un marqueur renvoyant à un individu (i.e., Saddam Hussein) et un marqueur renvoyant à un pays (i.e., Irak). Ces disparités ont mené notre réflexion vers un type de marqueurs socio-lexical particulier : les labels de groupe.

4.2. Un marqueur socio-lexical spécifique : les labels de groupe

Les labels de groupe renvoient aux différentes appellations possibles pour désigner un même groupe social (e.g., « noir » vs. « nègre ») ou une série de sous-groupes d'un même groupe social (e.g., « femmes », « féministes », « femmes au foyer »). Ces labels peuvent être descriptifs (i.e., labels de catégorie, [Carnaghi & Maass, 2007](#)) ou péjoratifs.

Les études portant sur ce type de marqueur socio-lexical se positionnent en marge de celles présentées ci-dessus. En effet, les études se centrent sur la valence de ces termes et ne les présentent pas comme marqueur socio-lexical à part entière. Pourtant, les labels de groupe représentent bien des marqueurs socio-lexicaux dans la mesure où ils correspondent à la définition qui en est faite : les labels de groupe sont des indices de l'appartenance groupale du locuteur, prise au sens large. Ces indices langagiers permettent d'inférer l'opinion du locuteur. Tandis que les labels descriptifs permettent la catégorisation d'un individu, les labels péjoratifs vont permettre de véhiculer une opinion négative d'un groupe social ([Gadon & Johnson, 2009](#)). Ils permettent la catégorisation ([Roberts, 2013](#)) mais également la transmission d'opinions ([Sibley, Houkamau, & Hoverd, 2011](#)).

La présence de recherches concernant les labels de groupe en marge des études concernant les marqueurs socio-lexicaux nous a amené à tenter d'unifier ces deux champs afin d'en étudier les effets et les processus explicatifs au regard de la littérature concernant les marqueurs socio-lexicaux. Le chapitre suivant présente les différentes fonctions sociales des labels de groupe, les résultats disponibles concernant leurs effets et discute des interprétations possibles sur la base, d'une part, de la littérature qui leur est dédiée et, d'autre part, en lien avec les études effectuées sur les marqueurs socio-lexicaux.

CHAPITRE 2. Les labels de groupe comme inhibiteurs ou catalyseurs de jugement

« Chaque mot est un préjugé. »

Friedrich Nietzsche

1. Différentes fonctions sociales des labels de groupe

1.1. Catégorisation ou la mise en saillance des différences intergroupes

Les labels de groupe possèdent plusieurs fonctions sociales importantes. La première étant de transmettre, grâce au langage, l'appartenance groupale d'un individu cible, de le catégoriser (Billig & Tajfel, 1973). Le concept de catégorisation renvoie à la répartition d'individus dans des groupes. Tandis que certaines études s'intéressent à l'influence de la création de groupes à partir de critères aléatoires sur la perception des individus et les comportements (i.e., paradigme du groupe minimal, Allen & Wilder, 1975 ; Billig, 1973 ; Diehl, 1990), d'autres s'intéressent à l'impact de la catégorisation sur les relations intergroupes (Binning & Sherman, 2011 ; Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tyler, 1990 ; Tarrant, Dazeley, & Cottom, 2009). La catégorisation, de par l'inscription des individus dans des catégories sociales, permet de différencier l'endogroupe, « nous », de l'exogroupe, « eux ». Grâce à la mise en saillance de cette différenciation, la catégorisation entraîne des comportements de favoritisme pro-endogroupe et peut conduire à des comportements discriminatoires à l'égard de l'exogroupe (Allen & Wilder, 1975 ; Brewer, 1979). Dans la mesure où le simple fait d'employer un terme visant un groupe social permet d'en activer la catégorie, et ce que le terme soit péjoratif ou non, l'usage de labels de groupe permet de différencier son propre groupe des autres groupes sociaux (Greenberg et al., 1988). Allport (1954) estime qu'il existe des facteurs linguistiques des préjugés. Parmi ceux-ci, les labels de groupe ethniques permettent de catégoriser des individus, généralement sur des caractéristiques visibles, et sont une première étape vers l'expression de préjugés. Certains auteurs (Greenberg et al., 1988) estiment d'ailleurs que sans labellisation des groupes sociaux, il n'y a pas d'objet de discrimination. La fonction première des labels de groupe, descriptifs ou péjoratifs, est donc de catégoriser l'individu dont le locuteur parle.

1.2. Prédiction, transmission et augmentation de l'expression de préjugés

Au-delà de cette fonction de catégorisation, la préférence pour des labels de groupe permet également de **prédire des attitudes intergroupes**. Le choix de certains termes pour désigner un groupe social permet de transmettre des attitudes intergroupes (Sibley et al., 2011). Sibley et al. (2011) introduisent la distinction entre labels « autonymes » et labels « exonymes ». Les premiers renvoient aux labels créés par les membres du groupe pour s'auto-décrire tandis que les seconds renvoient aux labels créés par les membres d'un autre groupe. Généralement, les « exonymes » sont créés et employés par les membres du groupe majoritaire ou dominant afin de décrire les groupes minoritaires ou les groupes désavantagés. L'usage et l'appropriation de ces différents types de labels permettraient d'inférer les attitudes intergroupes des individus (Sibley et al., 2011). Ces chercheurs ont mis en évidence un lien entre la préférence pour un label et les attitudes envers un exogroupe en Nouvelle-Zélande. Les néo-zélandais de racine européenne préférant le terme créé et employé par les Maoris pour désigner les néo-zélandais expriment des attitudes plus favorables à l'égard des Maoris que ceux ayant une préférence pour les termes créés par leur endogroupe. De plus, la préférence pour un label est liée aux attitudes endogroupes. Les Maoris ayant une préférence pour le terme qu'ils ont inventé pour désigner les néo-zélandais de racine européenne expriment des attitudes plus favorables envers leur propre groupe que ceux préférant les autres labels. Le choix d'un label de groupe pour se décrire ou décrire les autres groupes influence les attitudes exprimées envers l'exogroupe et envers l'endogroupe. Brown, Spatzier et Tobin (2010) ont également mis en évidence un lien entre le choix des labels de groupe et les attitudes intergroupes. Leur étude portait sur la façon dont des enfants euro-américains s'auto-catégorisaient et du lien existant entre auto-catégorisation et attitudes envers les autres groupes ethniques. Les résultats montrent que les enfants euro-américains s'identifiant à un label de minorité, lié à leurs origines ou à leur religion (e.g., « juif américain »), expriment des attitudes plus favorables envers les autres groupes ethniques, mais sont également plus conscients de la discrimination existante, que les enfants s'identifiant comme « blanc » ou « américain ». Si la préférence pour des labels de groupe est liée aux attitudes intergroupes exprimées, l'emploi de labels de groupe permet également la **transmission d'évaluations**, généralement négatives, concernant le groupe cible. Un locuteur employant un terme péjoratif transmettra une évaluation négative du groupe social et/ou de l'individu spécifique ciblé (Carnaghi & Maass, 2007). Utilisés en présence de la cible, les labels de groupe permettent de transmettre les attitudes négatives en un seul mot (Allen, 1983 ; Greenberg et al., 1988). L'usage d'un type de labels de groupe péjoratifs a pour objectif de transmettre des opinions négatives à l'égard du groupe cible (Burn, 2000). Cet usage permet

également aux récepteurs d'inférer le niveau de préjugés d'un individu. En effet, les termes péjoratifs liés au groupe des homosexuels, tels que « tapette²⁵ » ou « folle²⁶ » sont principalement employés par des individus possédant des préjugés forts à l'égard de ce groupe cible (Burn, 2000).

L'utilisation de labels de groupe a également pour fonction de **transmettre des attitudes intergroupes** en mettant en évidence le niveau de préjugés et les opinions du locuteur. Les labels péjoratifs sont des termes à forte charge émotionnelle qui permettent de transmettre, grâce à l'usage d'un unique mot, des attitudes négatives à l'égard d'un individu ou d'un groupe (Simon & Greenberg, 1996). L'usage de labels péjoratifs permettra d'encourager les membres de l'endogroupe à exprimer des préjugés ou à adopter des comportements négatifs (Greenberg et al., 1988). L'exposition à différents labels péjoratifs commence dès l'enfance et devient très prégnante du fait de l'exposition aux médias, mais également de la relation aux acteurs éducatifs, tels que les parents et les pairs. Au fil du temps, tous les membres d'un groupe prennent connaissance de l'existence de différents labels péjoratifs. Cette connaissance peut entraîner plusieurs effets. Tandis que les individus se considérant comme « égalitaires » vont être amenés à rejeter leur usage et leur validité (Greenberg et al., 1988), les effets sont plus délétères chez les individus possédant des opinions négatives à l'égard des groupes cibles. Chez ces individus, le fait d'être exposé à des labels péjoratifs employés par des membres de l'endogroupe entraîne plus facilement une acceptation de leur emploi, une réutilisation, voire même un sentiment de soulagement lié à la prise de conscience du partage de ces opinions négatives et entraîner, par voie de conséquences une désinhibition de l'usage de ces termes (Greenberg et al., 1988).

Chez le locuteur, l'emploi de labels péjoratifs peut entraîner une **augmentation de l'estime de soi** (Greenberg et al., 1988) en comparaison au groupe cible qui est rabaissé. De plus, l'utilisation de labels péjoratifs peut également entraîner, chez le locuteur, une augmentation de ses propres préjugés. En s'entendant employer des termes péjoratifs envers un groupe cible, le locuteur pourrait en effet réajuster ses croyances à l'égard de ce groupe. Catégoriser des individus grâce à des labels de groupe permet d'éviter toute individualisation de la personne cible (Greenberg et al., 1988). Or, nous savons que l'un des besoins les plus importants des individus dans une société est d'être reconnu comme un être humain unique possédant sa propre personnalité (Goffman, 1955). Chez la cible, le fait d'être exposé à un label de groupe peut entraîner frustration et colère. L'utilisation de labels péjoratifs permettra ainsi de réguler les comportements de la cible, l'amenant à se comporter de manière

²⁵ « fag »

²⁶ « queer »

agressive ou violente et permettant, en conséquence, de légitimer les attitudes négatives et la discrimination du locuteur (Allen, 1983).

Des enquêtes quantitatives et qualitatives sur les campus américains ont montré que l'usage de labels de groupe et d'insultes raciales sont fréquentes envers les étudiants afro-américains (Solórzano, Ceja, & Yosso, 2000), les étudiants hispaniques (Yosso, Smith, Ceja, & Solórzano, 2009) ainsi qu'envers les étudiants homosexuels (D'augelli, 1989, 1992). D'augelli (1992) a montré que 79% des étudiants homosexuels ont déjà fait l'objet d'insultes verbales ; près de la moitié y sont exposés plus d'une fois. Les labels de groupe péjoratifs sont fréquemment utilisés et leur usage joue un rôle dans l'expression de préjugés (Allen, 1983 ; Greenberg et al., 1988). Pourtant, peu d'études se sont jusqu'alors intéressées à l'impact de ce type de marqueur socio-lexical sur la formation d'impression.

2. Effets des labels de groupe sur les jugements

Bien que ce champ ait été peu investi jusqu'à présent, certains chercheurs ont tenté d'analyser l'impact de ces marqueurs socio-lexicaux sur les jugements. Certaines études se centrent sur l'impact des labels de groupe sur les jugements exprimés envers la cible du label. Parmi les premières recherches visant cet objectif, la grande majorité a porté sur des labels de groupe ethniques (i.e., « noir » vs. « nègre » ; Greenberg & Pyszczynski, 1985), tentant d'analyser l'impact de l'exposition à de tels termes sur les jugements explicites exprimés envers la cible. Des études plus récentes analysent l'impact des labels de groupe visant le groupe des « homosexuels » (i.e., « homosexuel » vs. « tarlouze » ; Carnaghi & Maass, 2007) sur les attitudes implicites des individus, grâce à la technique « d'Implicit Association Test » (IAT, Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998). Ces techniques permettent d'accéder aux attitudes non contrôlables des individus et de passer outre les problèmes de désirabilité sociale associée à ce type d'objet de recherche. Cependant, un débat existe au sein de la communauté scientifique concernant l'objet réel de ces mesures implicites (Dasgupta, Greenwald, & Banaji, 2003). D'autres études, plus rares, se sont centrées sur les jugements pouvant être exprimés envers la personne qui emploie des labels de groupe péjoratifs (i.e., le locuteur). Dans les sociétés occidentales actuelles, l'expression de préjugés est perçue négativement (Mae & Carlston, 2005). Si les labels de groupe permettent de transmettre des préjugés (Greenberg et al., 1988), les individus utilisant des labels de groupe péjoratifs devraient être perçus de manière négative. Les parties suivantes présentent les résultats concernant l'influence des labels de groupe sur les jugements de la cible du label et du locuteur dans le cas de mesures explicites et implicites.

2.1. ... dans le cas de mesures explicites

Les premiers chercheurs s'intéressant à l'impact des labels de groupe se sont centrés sur des mesures explicites concernant les **jugements exprimés envers la cible des labels**. Greenberg et Pyszczynski (1985) ont mis en place une situation de débat durant laquelle l'un des débatteurs, afro-américain, gagnait ou perdait. Suite à ce débat, un individu dans la salle exprimait son opinion en employant un label péjoratif (i.e., « nègre », « *nigger* »), une remarque neutre (i.e., « débateur pro/contre », « *pro/con debator* ») ou rien du tout (i.e., condition contrôle). La variable dépendante était centrée sur un jugement spécifique à la situation à savoir l'évaluation des compétences de débat²⁷ de la cible. L'exposition à un label péjoratif entraîne des jugements plus négatifs envers la cible que l'exposition à une remarque neutre, et ce particulièrement lorsque les informations à disposition sont cohérentes avec le stéréotype activé par le label. Dans cette étude, l'évaluation des capacités discursives de la cible est donc plus basse dans la condition de label péjoratif que dans les deux autres conditions, principalement lorsque la cible du label perd le débat. Selon les auteurs, l'exposition à un label péjoratif active majoritairement, voire exclusivement, les traits stéréotypés négatifs du groupe cible en question, entraînant des jugements plus négatifs. Pour que ces jugements stéréotypiques soient activés, il est nécessaire que les informations environnantes soient cohérentes avec les stéréotypes existants (Devine, 1989). Dans leur étude, une personne afro-américaine n'est jugée plus négativement après exposition à un label de groupe péjoratif que lorsqu'elle perd le débat, car cette information est cohérente avec le stéréotype et permet l'activation des représentations négatives associées au groupe. Cette étude semble indiquer que les labels de groupe péjoratifs peuvent influencer les jugements principalement lorsque les autres informations présentes (la cible a-t-elle perdu ou gagné le débat ?) sont cohérentes avec les stéréotypes existants.

Suite à cette étude, Kirkland, Greenberg et Pyszczynski (1987) ont effectué une réplification conceptuelle de l'étude de 1985 en analysant l'impact des labels de groupe sur les jugements portés envers la cible, poursuivant cette analyse en mesurant également les jugements exprimés envers un individu associé à la cible mais ne faisant pas directement partie de son groupe social. Cette étude s'intéressait à l'impact des labels de groupe péjoratifs sur les jugements de compétence d'un avocat et de son client en contexte de procès après exposition à un bon (vs. un mauvais) plaidoyer. Les participants recevaient une retranscription de procès, accompagnée de la photo du client et de son avocat (« blanc » vs. « noir ») puis devaient juger l'avocat et son client et évaluer sa culpabilité. Après exposition à la retranscription, l'un des compères présents dans la salle désignait l'avocat par un label de groupe péjoratif (i.e., « *nigger* »), par une insulte ne se référant pas à son appartenance groupale

²⁷ "How would you rate the pro (con) position debator's overall debating skill?"

ethnique (i.e., « escroc ») ou ne faisait aucune remarque (i.e., condition contrôle). Les résultats montrent un effet principal du commentaire sur toutes les variables de mesure. L'avocat afro-américain est jugé plus négativement dans la condition de label de groupe péjoratif que dans la condition d'insulte et dans la condition contrôle. Il en va de même pour l'évaluation du client euro-américain, celui-ci étant jugé plus négativement et sa culpabilité perçue étant plus importante dans la condition de label péjoratif que dans les deux autres conditions. Cette étude a permis de répliquer les résultats obtenus lors de l'étude princeps de 1985. Cependant, on ne retrouve pas, dans cette étude, d'effet d'interaction entre le commentaire et le niveau de compétence de l'avocat (i.e., bon plaidoyer vs. mauvais plaidoyer), de telle sorte que le label de groupe péjoratif a une influence sur la perception de l'avocat et de son client, que le niveau de compétence soit cohérent avec le stéréotype ethnique de la cible du label (compétence faible) ou incohérent (compétence forte). La supposition selon laquelle les labels de groupe péjoratifs activeraient les représentations stéréotypiques négatives associées à un groupe social, principalement lorsque les autres informations à disposition sont cohérentes, n'est pas confirmée dans cette étude. Cependant, il est difficile de statuer sur ce point, dans la mesure où les auteurs estiment que cette absence d'interaction peut s'expliquer par une opérationnalisation discutable de la compétence de l'avocat.

Ces études présentent également d'autres limites. La première, la plus évidente, se rapporte à l'époque durant laquelle elles ont été effectuées. Depuis les années 80, de nombreuses évolutions de la société, mais également des représentations associées à certains groupes ethniques ont pu être observées (Case & Greeley, 1990). La seconde, d'ordre méthodologique, se rapporte aux différentes conditions manipulées. Les deux études de Greenberg et ses collaborateurs emploient le même label de groupe péjoratif, à savoir « nègre », mais ne manipulent pas la même condition alternative (1985 : « débateur pro/contre » ; 1987 : « escroc »). En plus de ces différences de symétrie, ces chercheurs n'ont pas tenté d'analyser l'impact d'un label de groupe non-péjoratif. Au-delà de la valence associée à un label, le simple fait de catégoriser un individu grâce au terme employé pour le désigner constitue une question qui mérite d'être soulevée. Employer un label, qu'il soit péjoratif et serve une fonction de dénigrement et de transmission des préjugés ou qu'il soit non-péjoratif et serve « uniquement » à mettre l'individu dans une catégorie sociale précise, n'est pas anodin (Allen, 1983). En l'absence de condition de label de groupe non-péjoratif, il est légitime de se demander si les effets obtenus lors de ces deux premières études sont attribuables au caractère péjoratif des labels de groupe employés ou, de manière plus large, à la catégorisation qui en découle.

Suite à ces premières études, Simon et Greenberg (1996) ont poursuivi les recherches en analysant l'effet modérateur de l'attitude initiale des individus sur l'impact des labels de groupe sur les jugements exprimés envers la cible, mais également envers le locuteur. L'échantillon était composé

d'individus ayant des attitudes très favorables envers les afro-américains, d'autres ayant des attitudes très défavorables, d'autres possédant des attitudes ambivalentes (i.e., non polarisées). Les participants effectuaient un travail de groupe visant à imaginer les différentes utilisations d'un objet. Après une première phase individuelle leur demandant de lister les utilisations leur venant à l'esprit, les fiches de réponse étaient échangées. Les participants récupéraient alors une fiche sur laquelle était attaché un post-it sur lequel était écrit la remarque employant un label péjoratif (i.e., « nègre »), un label descriptif (i.e., « afro-américain ») ou pas de post-it du tout (i.e., condition contrôle). À la fin de la tâche, les participants jugeaient les membres de leur groupe et la personne ayant fait la remarque en se positionnant sur des échelles d'attribution de traits positifs et négatifs. Concernant les jugements exprimés envers la cible du label, les résultats montrent une interaction entre la condition et l'attitude initiale des participants sur l'attribution de traits positifs. Les participants ayant des attitudes positives n'étaient pas influencés par la condition dans laquelle ils se trouvaient. Par contre, les participants ayant des attitudes négatives attribuaient moins de traits positifs à la cible lorsqu'ils avaient été exposés au label péjoratif, comparativement à la condition de label non-péjoratif et à la condition contrôle. De plus, les participants ayant des attitudes ambivalentes attribuaient plus de traits positifs à la cible dans la condition de label péjoratif que dans les deux autres conditions. Concernant les jugements exprimés envers le locuteur, les participants attribuent plus de traits positifs et moins de traits négatifs au locuteur dans la condition contrôle que dans les conditions de labels descriptif et péjoratif. Cet effet n'est pas modéré par l'attitude des participants à l'égard du groupe cible. Cette expérimentation introduisait d'une part une condition de label non-péjoratif, mais différenciait également les participants en fonction de leur attitude. Les résultats indiquent que l'exposition à un label péjoratif entraîne un jugement plus négatif de la cible lorsque les participants possèdent des attitudes défavorables. Ils indiquent que les jugements exprimés après exposition à un label péjoratif diffèrent de ceux exprimés après exposition à un label non-péjoratif. De plus, un locuteur catégorisant un individu sur la base de son appartenance ethnique est perçu plus négativement qu'un locuteur qui ne le catégorise pas, que cette catégorisation soit effectuée de façon péjorative ou non et quelle que soit l'attitude initiale des individus. Cette étude est donc la première à permettre la mise en évidence des différences d'effets entre les labels péjoratifs et les labels non-péjoratifs concernant les jugements exprimés envers la cible. Les jugements exprimés envers le locuteur dépendent dans cette étude de la catégorisation et non de la valence du label employé.

Gadon et Johnson (2009), plus récemment, se sont intéressés à un autre type de label de groupe : les labels de groupe professionnels. Au-delà des labels de groupe ethniques, il existe une quantité de termes pouvant désigner des groupes sociaux de nature différente. Leur étude visait ainsi à étudier l'impact de l'exposition à des labels de groupe se référant à un psychologue. Dans cette étude, les

participants étaient exposés à une vidéo montrant deux amies en train de discuter du rendez-vous de l'une d'elles chez le psychologue. Durant cette discussion, l'une des personnes émettait une remarque au sujet de ce professionnel en employant son nom (i.e., « Mr Smith »), un label de groupe non péjoratif (i.e., descriptif : « psychologue ») ou un label de groupe péjoratif (i.e., « *shrink*²⁸ »). Suite à cette vidéo, les participants jugeaient le professionnel sur des traits liés à l'expertise, la fiabilité, l'attractivité et la considération, indiquaient leur volonté d'effectuer une psychothérapie, leur intérêt pour le psychologue dépeint dans la vidéo. Ils devaient également, à titre de contrôle, indiquer leurs croyances et connaissances concernant les psychologues et les psychothérapies. Cette étude intégrait également des mesures de **jugements du locuteur**. Il était demandé aux participants d'attribuer des traits positifs (i.e., « sympathique », « sensible », « intelligent », « poli » et « aidant »), des traits interpersonnels négatifs (i.e., « sermonneur », « sans tact » et « froid ») et des traits intrapersonnels négatifs (i.e., « triste » et « peu sûr de lui ») aux deux personnes présentes dans la discussion. Concernant les jugements exprimés envers la cible du label (i.e., le psychologue), les résultats montrent que l'exposition au label péjoratif « *shrink* » entraîne des évaluations plus négatives sur les dimensions d'expertise et de considération, comparativement aux deux autres conditions (i.e., label descriptif et condition contrôle). Les résultats mettent également en évidence un effet tendanciel du label de groupe péjoratif sur la dimension de fiabilité. Cependant, il n'existe pas d'effet du label péjoratif sur l'évaluation en termes d'attractivité. Concernant les jugements exprimés envers le locuteur, les résultats montrent que les participants attribuent plus de traits interpersonnels négatifs au locuteur lorsqu'il emploie un label péjoratif que dans les deux autres conditions. Ainsi, un individu employant un label péjoratif professionnel, tel que « *shrink* » est jugé plus sermonneur, n'ayant pas de tact et étant froid. De plus, les résultats montrent également que dans la condition de label péjoratif, il est attribué plus de traits intrapsychiques négatifs à la seconde personne présente dans la vidéo, à savoir l'individu ayant rendez-vous chez le psychologue. Les auteurs expliquent ce dernier effet en supposant qu'il « reflète une inférence logique des participants qu'un individu allant voir un psychologue est plus probablement triste et peu sûr de lui » (Gadon & Johnson, 2009, p. 645). Cependant, cette interprétation n'explique pas le fait que cet effet n'apparaît qu'en condition de label péjoratif. Une interprétation alternative est possible si l'on se réfère à l'étude de Kirkland, Greenberg et Pyszczynski (1987). L'attribution de traits intrapersonnels négatifs au patient dans la condition de label péjoratif pourrait être expliquée par le fait que les labels de groupe péjoratifs influencent les jugements portés envers la cible du label, mais également envers les personnes qui y sont associées.

²⁸ Ce terme n'a pas de réel équivalent dans la langue française. Cependant, il dérive du terme « *headshrinker* » qui signifie « réducteur de tête ». La connotation de ce terme est péjorative et renvoie à l'idée de charlatan, mais surtout minimise l'intention bienveillante de ces professionnels et sous-estime les intentions d'aide et de prise en charge (Hoyt, 1985).

Cette étude apporte un appui expérimental supplémentaire concernant l'influence des labels de groupe sur les individus associés à la cible et confirme qu'un locuteur employant un label de groupe péjoratif sera jugé plus négativement. Il est cependant nécessaire de préciser que les analyses statistiques effectuées lors de cette étude concernaient d'une part la comparaison entre la condition de label péjoratif et les autres conditions –contrôle et label descriptif– et d'autre part celle entre la condition de label descriptif et la condition contrôle. Ces analyses confirment que l'usage d'un label péjoratif entraîne un jugement plus négatif du locuteur que toute autre condition, mais ne permettent pas d'analyser les différences de jugement suite à l'exposition à un label péjoratif comparativement à un label descriptif. Les labels employés dans cette étude sont spécifiques, puisqu'ils renvoient à une profession et il est difficile d'affirmer que les résultats seraient les mêmes lors de l'usage de labels renvoyant à d'autres types de groupes sociaux, tels que les groupes d'orientation sexuelle (Carnaghi & Maass, 2007) ou les groupes sociaux ethniques (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987 ; Simon & Greenberg, 1996). Dans le cas présent, l'usage du label de groupe descriptif n'est pas nécessairement effectué dans un objectif de catégorisation, puisqu'il renvoie à l'appellation officielle correspondant à un métier, et non à la désignation d'un groupe social permettant la différenciation entre endogroupe et exogroupe.

Une des études de Dickter, Kittel et Gyurovski (2012) permet également d'alimenter la réflexion concernant l'influence de l'usage de labels péjoratifs sur les jugements exprimés envers le locuteur. Cette étude s'intéresse initialement à la perception du locuteur de remarques racistes (étude 1) et hétérosexistes (étude 2) et à la perception de l'individu qui confronte ce locuteur. Bien que ces travaux ne s'intéressent pas précisément aux labels de groupe, la seconde étude manipule les commentaires hétérosexistes effectués par le locuteur en faisant varier leurs niveaux d'offense. Or, la condition de niveau d'offense élevée manipule un label de groupe désignant les hommes homosexuels. Cette étude permet donc, dans un premier temps, de montrer qu'une remarque négative contenant un label péjoratif (i.e., « *fag* » signifiant « tapette ») est perçue comme plus offensante qu'une remarque négative contenant un label non-péjoratif (i.e., « *gay* »). Dans un second temps, les résultats montrent qu'un individu émettant une remarque hautement offensante contenant un label péjoratif est perçu de façon plus négative qu'un individu émettant une remarque faiblement offensante sur les dimensions de sympathie et de moralité. Cependant, les résultats de cette étude ne peuvent être attribués qu'aux effets du label péjoratif étant donné que deux modifications sont effectuées entre le commentaire faiblement offensant, contenant un label descriptif, et le commentaire hautement offensant, contenant un label péjoratif (i.e., « *fag* »), mais également un adjectif qualificatif (i.e., « *stupid* »).

2.2. ... dans le cas de mesures implicites

Suite à ces études s'intéressant à l'impact de labels de groupe péjoratifs sur les jugements exprimés envers la cible, d'autres chercheurs ont tenté d'analyser l'impact de ces labels de groupe péjoratifs sur des mesures implicites. Étant donné que l'expression de préjugés est soumise à régulation via les normes sociales (Dambrun & Guimond, 2003), les mesures explicites comportent des limites liées au biais de désirabilité sociale (Crowne & Marlowe, 1960). Pour tenter de pallier l'inhibition pouvant exister lors de l'expression d'attitudes explicites, Carnaghi & Maass (2007) se sont intéressés au paradigme de l'« IAT » (« implicit association test »). Ce paradigme permet de contourner le biais de désirabilité sociale et d'analyser les différences d'accessibilité de traits stéréotypiques après amorçage subliminal ou supraliminal. Le test d'association implicite permet de mesurer les associations positives et négatives liées à certains termes et/ou groupes et les temps de réactions qui y sont associés. Certains auteurs estiment d'ailleurs que ce test permet d'accéder directement aux attitudes²⁹ des individus (Greenwald et al., 1998).

Carnaghi et Maass (2007) ont amorcé de façon subliminale des labels de groupe descriptifs (i.e., « gay » et « homosexual ») ou des labels de groupe péjoratifs (i.e., « fag » et « fairy ») puis ont utilisé un paradigme d'IAT présenté comme une tâche lexicale contenant des traits stéréotypiques du groupe social des hommes homosexuels, des traits contre-stéréotypiques de ce groupe social et des traits non pertinents au regard du stéréotype. Les mots présentés étaient, pour la moitié, positifs et, pour l'autre moitié, négatifs. Les participants avaient pour tâche de décider le plus rapidement possible si le mot présenté est un mot ou un non-mot. Cette tâche permet d'avoir accès aux temps de réaction des individus en fonction de l'amorçage et de la valence des mots. Les résultats montrent que chez les participants homosexuels, la condition de label n'a aucune influence sur les temps de réaction durant la tâche de décision lexicale. Par contre, chez les participants hétérosexuels, les conditions de labels péjoratifs entraînent des réactions plus rapides aux mots négatifs que les conditions de labels descriptifs. Cette étude confirme les résultats obtenus lors des études de Greenberg et al. (1985 ; 1987) en indiquant que l'exposition à un label péjoratif entraîne des associations plus négatives que

²⁹ Il est à noter qu'un débat existe dans la communauté scientifique concernant les construits réellement mesurés grâce aux IAT. En effet, tandis que certains chercheurs estiment que les IAT permettent de mesurer les attitudes implicites des individus (Greenwald, Nosek, & Banaji, 2003), d'autres argumentent le fait que ce paradigme permet, non pas de mesurer des attitudes, mais des associations cognitives se rapprochant plutôt de la connaissance de stéréotypes (Arkes & Tetlock, 2004 ; Carnaghi & Maass, 2007). Selon ces chercheurs, c'est, entre autre, parce que le paradigme de l'IAT ne mesure pas les attitudes implicites, mais bien les associations cognitives existantes en mémoire, qu'il existe des différences très marquées entre les résultats obtenus en IAT et ceux obtenus lors de mesures d'attitudes explicites (Karpinski & Hilton, 2001). Il est ainsi nécessaire de manipuler les résultats obtenus avec précaution et de ne pas généraliser les résultats (Carnaghi & Maass, 2007).

l'exposition à un label non-péjoratif (Simon & Greenberg, 1996). L'exposition à un label péjoratif activerait les représentations négatives associées au groupe social cible.

Les études présentées mettent en évidence un impact du label employé sur les jugements de la cible du label et sur les jugements du locuteur. Cependant, il est difficile de généraliser les résultats obtenus à d'autres groupes sociaux et d'autres situations. Simon et Greenberg (1996) indiquent d'ailleurs dans leur article que les résultats pourraient être substantiellement différents dans des études manipulant d'autres groupes sociaux. Ils précisent que « d'autres expérimentations seraient nécessaires afin d'examiner les similitudes et les différences dans les effets des labels péjoratifs non basés sur l'appartenance ethnique, pour des cibles telles que les femmes, les hommes et les femmes homosexuels et les obèses³⁰ » (p. 1201). De plus, ces études avancent des interprétations qui ne sont d'une part que rarement analysées de façon expérimentale et d'autre part extrêmement focalisées sur les jugements exprimés envers la cible du label.

3. Quelles interprétations ?

3.1. Des pistes d'explication focalisées sur la cible : l'apport des études concernant les labels de groupe

3.1.1. Activation de traits stéréotypés

L'ensemble des recherches centrées sur les labels de groupe et leurs effets sur les jugements explicites des individus se basent toutes sur l'idée que les labels de groupe péjoratifs entraîneraient l'activation des traits stéréotypiques négatifs conservés en mémoire, tandis que les labels de groupes non-péjoratifs activeraient simultanément les traits négatifs et positifs (Kirkland et al., 1987). Cette idée est basée sur la théorie de l'activation des stéréotypes (Plant & Devine, 1998) qui suppose que les informations stockées en mémoire (i.e., stéréotypes) sont réactivées lorsque la situation semble pertinente. Les stéréotypes associés aux différents groupes sociaux sont activés de façon automatique, par exemple lors du contact avec un membre d'un exogroupe. Carnaghi, Maass et Fasoli (2011) ont demandé aux participants de lister les trois premiers mots qui leur venaient à l'esprit lors de l'évocation d'un label de groupe non-péjoratif (i.e., « homosexuel³¹ ») ou d'un label de groupe péjoratif (i.e., « tapette³² ») et d'indiquer selon eux la valence de chacun des termes listés sur des échelles allant de « très négatif » à « très positif ». Les analyses montrent que les associations provoquées par le terme

³⁰ « Work is needed to investigate the similarities and differences in the effects of derogatory labels for nonethnically based targets such as women, male and female homosexuals, and the obese. »

³¹ « omosessuale »

³² « culattone »

non-péjoratif sont jugées plus positives que celles provoquées par le terme péjoratif. D'autres études ont montré que différents labels de groupe n'activent pas nécessairement les mêmes représentations en mémoire, et ce même lorsqu'ils sont « neutres ». Hall, Phillips et Townsend (2015) ont montré que le label de groupe « noir » renvoient à plus de représentations négatives, mais également à moins de chaleur et de compétence et à un statut socio-économique plus faible que le label de groupe « afro-américain ». Pourtant, ces deux labels sont perçus comme non péjoratifs et renvoient aux appellations qui ont été (i.e., « noir ») ou sont (i.e., « afro-américain ») d'usage aux États-Unis, y compris parmi les associations de défense des droits des personnes d'origine africaine (Martin, 1991).

Greenberg, Kirkland et Pyszczynski (1988) s'appuient sur la même interprétation et affirment, de plus, que les labels ethniques péjoratifs encouragent la différenciation intergroupe. Le simple fait de mettre en évidence la différence entre endogroupe et exogroupe, via l'utilisation de labels de groupe péjoratifs, suffit à entraîner des jugements différenciés (Allen & Wilder, 1975). Les labels de groupe péjoratifs symbolisent tous les traits stéréotypés négatifs liés à un groupe, cristallisant les croyances à propos de ce groupe grâce à l'emploi d'un seul terme. Les labels de groupe péjoratifs permettraient, en outre, de déshumaniser les membres de l'exogroupe qui ne seraient plus reconnus comme des êtres humains, mais comme des « créatures subhumaines³³ » dont toute l'existence serait liée aux représentations négatives qui y sont associées.

Les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers la cible du label sont interprétés par l'idée d'activation des traits négatifs associés au groupe qui en découle, par opposition aux labels de groupe non-péjoratifs (i.e., descriptifs, Carnaghi & Maass, 2007) qui activeraient des représentations négatives, mais également des représentations positives, équilibrant ainsi les jugements exprimés. Au-delà de cette idée certains chercheurs se sont penchés sur un processus précis, permettant selon eux d'aller plus loin dans la compréhension des effets des labels de groupe sur les jugements : le processus de déshumanisation. En effet, Greenberg et al. (1988) évoquent l'idée selon laquelle les labels ethniques péjoratifs entraîneraient une déshumanisation des membres de l'exogroupe, pouvant expliquer les effets obtenus lors de leurs études. Depuis, d'autres chercheurs ont repris cette interprétation et en ont apporté des preuves empiriques.

³³ « In this way, the out-group members are dehumanized, not recognized as human beings from a geographic location or with a national affiliation, but rather as fundamentally, that is, genetically, different subhuman creatures » (Greenberg et al., 1988, p. 77)

3.1.2. Processus de déshumanisation

La seconde ligne explicative concerne l'attribution d'humanité à la cible. Le processus de déshumanisation consiste à priver les membres de certains exogroupes de leur nature humaine, en comparaison à l'endogroupe (Bain, Vaes, & Leyens, 2014 ; Haslam & Loughnan, 2014). De nombreux travaux indiquent que les individus ont tendance à percevoir leur endogroupe plus positivement que les exogroupes (i.e., biais de favoritisme pro-endogroupe ; Brewer, 1979). Cette différenciation pourrait aller jusqu'à supposer que l'endogroupe est unique en ce qu'il représente le « meilleur » groupe. Ainsi, les exogroupes seraient perçus plus négativement et seraient vus comme à différencier de l'endogroupe sur leurs caractéristiques humaines³⁴ (Leyens, 2012). Ce processus permettrait de justifier la discrimination de certains groupes. Des études ont montré l'influence de la déshumanisation sur les attitudes exprimées envers certains groupes sociaux (Trounson et al., 2015), montrant par exemple que la déshumanisation des « migrants » est liée à une attitude négative envers ce même groupe.

Dans cette ligne de pensée, les auteurs s'intéressant aux labels de groupe postulent que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraînerait une déshumanisation plus importante que l'exposition à un label de groupe non-péjoratif (Fasoli et al., 2015). L'activation exclusive des représentations négatives associées à un groupe entraînerait une perception d'humanité moindre, expliquant les effets obtenus dans les différentes études. L'expression de jugements négatifs serait ainsi la résultante de la déshumanisation (Mikołajczak & Bilewicz, 2014). Un an après la publication des études de Mikołajczak et Bilewicz (2014), Fasoli, Paladino et al. (2015) ont publié deux études s'intéressant à l'impact de labels de groupe sur la déshumanisation des membres du groupe cible. Les participants étaient supraliminalement ou subliminalement exposés à un label de groupe non-péjoratif (i.e., label de catégorie : « homosexuel »), à un label de groupe péjoratif (i.e., « pédé³⁵ ») ou à une insulte ne renvoyant pas à l'orientation sexuelle de la cible. Vingt mots leur étaient ensuite proposés, dix correspondant à des termes humains ; dix correspondant à des termes animaliers, et les participants devaient sélectionner, parmi cette liste de mots, lesquels représentaient mieux les homosexuels et

³⁴ Les recherches montrent qu'il existe deux types de déshumanisation possible. D'une part, il est possible de déshumaniser un individu en le comparant à un animal, c'est la déshumanisation animalistique (Leyens, 2012) renvoyant à la sous-estimation de traits uniquement humains (Bastian & Haslam, 2010 ; Haslam, 2004) ; d'autre part, il est possible de déshumaniser un individu en le comparant cette fois à un objet, c'est la déshumanisation mécanistique (Leyens, 2012), renvoyant à la sous-estimation de traits de nature humaine (Bastian & Haslam, 2010 ; Haslam, 2004).

³⁵ "faggot"

lesquels représentaient le mieux les hétérosexuels. Cette mesure est ipsative³⁶, de telle sorte que le choix d'un mot pour représenter l'un des deux groupes rend impossible le choix de ce même mot pour représenter l'autre groupe. La mesure d'humanisation correspond au nombre de mots humains choisis pour un groupe, divisé par le nombre total de mots choisis. Les résultats montrent que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne un choix de mots humains pour décrire les hommes homosexuels moins important que l'exposition à un label de groupe non-péjoratif ou à une insulte. Le fait d'être exposé à un terme péjoratif entraîne la perception des hommes homosexuels comme étant moins humains que les hommes hétérosexuels. Les résultats montrent également qu'il n'y a pas d'effet du terme amorcé sur le choix de mots pour décrire les hommes hétérosexuels. Ces observations se retrouvent à la fois lorsque le label de groupe est amorcé de façon supraliminale, lors d'une tâche d'association d'idées (Carnaghi et al., 2011) et lorsque le label de groupe est amorcé de façon subliminale grâce à une tâche distractive de vitesse.

3.2. Une piste d'interprétation plus générale : l'apport des études concernant les marqueurs socio-lexicaux

Les études concernant les labels de groupe évoquent des interprétations centrées sur la cible du label et ne permettent pas d'expliquer les effets observés concernant les jugements portés envers le locuteur. La littérature sur les marqueurs socio-lexicaux permet d'avancer une autre piste d'interprétation : l'activation de normes sociales.

Mange et Lepastourel (2013) interprètent les effets de termes employés dans des messages sur l'attitude exprimée des individus par la mise en saillance de normes sociales (cf. CHAPITRE 1, partie 3.2.2). Selon ces auteurs, le choix du lexique permet l'activation indirecte de normes sociales de tolérance versus de discrimination. Les résultats laissent supposer que le choix du langage permet d'avoir un effet bénéfique sur les attitudes exprimées envers ce groupe. Selon ces auteurs, l'emploi d'un lexique féminin versus masculin permet l'activation indirecte de normes sociales. Le langage employé par les femmes, qui se rapporte plutôt à la dimension sentimentale et émotionnelle des hommes homosexuels, permettrait de rendre saillante l'idée selon laquelle il n'est pas acceptable d'exprimer des attitudes négatives à l'égard de ce groupe social. À l'inverse, le langage employé par les hommes, plus brut et connoté négativement, permettrait de rendre saillante une norme sociale de

³⁶ Une mesure ipsative est un type de mesure « à choix forcé », où le sujet doit choisir entre deux branches d'une alternative en opposition. Dans le cas présent, le choix d'une mesure de ce type oblige les participants à sélectionner des mots qui sont censés s'adapter uniquement aux homosexuels ou uniquement aux hétérosexuels. Cette mesure rend saillante la différence pouvant exister entre ces deux groupes, ce qui pourrait expliquer, en partie, les résultats obtenus.

discrimination liée au groupe de genre. Leur étude montre également que cette atténuation des attitudes négatives ne se retrouve pas lorsque le contexte de passation est majoritairement masculin. Ainsi, la norme sociale activée par le contexte, si elle est masculine, annihile les effets obtenus après exposition à un message marqué de façon féminine.

Simon et Greenberg (1996) estiment également que certains indices sociaux peuvent créer un environnement normatif pouvant encourager ou décourager l'expression de préjugés. Les labels péjoratifs joueraient le rôle d'indices sociaux et encourageraient l'expression de préjugés. Les labels péjoratifs permettraient la mise en place d'un environnement hostile dans lequel l'expression de préjugés ne serait pas répréhensible. L'usage de labels de groupe péjoratifs correspondrait à une information concernant les croyances d'un membre de l'endogroupe et rendrait saillante la norme sociale pertinente dans le contexte. L'influence des labels péjoratifs sur l'expression de préjugés et la formation d'impression concernant la cible du label pourrait ainsi s'expliquer par la norme qu'ils transmettent, indiquant si l'expression de préjugés est acceptable ou non (Sechrist & Stangor, 2004).

En somme, ces études semblent indiquer qu'au-delà des interprétations cognitives avancées par certains chercheurs, s'intéresser au rôle des normes sociales dans ces processus correspondrait également à une piste d'explication possible. Le présent travail de recherche s'inscrit dans cette optique et a pour objectif d'analyser l'implication des normes sociales dans la relation entre le langage et les jugements sociaux. Il s'agira d'essayer de comprendre dans quelle mesure les labels de groupe – péjoratifs ou non – rendent saillantes des normes sociales, influençant les jugements sociaux exprimés envers la cible des labels, mais également, envers le locuteur. Toutes les interprétations présentées jusqu'à présent dans les études portant sur les labels de groupe se centrent sur la perception de la cible (Carnaghi & Maass, 2007 ; Gadon & Johnson, 2009 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987). Le chapitre suivant, après une présentation du concept de norme sociale, développe les études permettant d'argumenter une interprétation des effets des labels de groupe basée sur les normes sociales.

CHAPITRE 3. Normes sociales et expression de préjugés : une interprétation normative des effets des labels de groupe ?

Les marqueurs lexicaux constituent pour certains chercheurs un moyen d'activer des normes sociales (Mange & Lepastourel, 2013). Ce chapitre présente plus précisément le concept de norme sociale et expose le raisonnement permettant d'arriver à l'hypothèse d'une activation via l'usage de labels de groupe.

1. Les normes sociales : guide de comportements et de pensées

Les normes sociales sont des guides de pensées et de comportements. Elles permettent de différencier les comportements prescrits des comportements proscrits dans une société ou un groupe social (Sherif, 1953). En d'autres termes, elles nous indiquent ce qui est valorisé et ce qui est dévalorisé. Elles peuvent être très générales, partagées par un nombre assez important d'individus, voire même de sociétés (e.g., pays, continents), comme elles peuvent n'avoir sens que dans des groupes très restreints (e.g., quartiers, groupes d'amis). L'expression de préjugés à l'égard de groupes sociaux est par exemple fortement dévalorisée (Mae & Carlston, 2005).

L'existence d'une norme sociale égalitaire³⁷ (Crandall et al., 2002) supposant que les groupes sociaux sont tous égaux et doivent être traités de façon égalitaire, permettrait d'inhiber l'expression des préjugés (Plant & Devine, 1998). Dans certains groupes sociaux ou dans certains contextes, cependant, l'expression de préjugés pourrait être valorisée (Sechrist & Stangor, 2004).

2. Différents types de normes sociales

Suite aux premières recherches expérimentales concernant les normes sociales, certains auteurs ont introduit l'idée que le concept de norme sociale n'est pas unidimensionnel. Il existerait plusieurs types de normes sociales pouvant entrer en conflit (Codol, 1975 ; Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993).

³⁷ Dans la littérature, plusieurs termes renvoient à un concept très proche. La norme sociale égalitaire, la norme sociale de non-préjugés ou encore la norme sociale de non-discrimination se retrouvent toutes dans la littérature et renvoient à cette idée générale que l'expression de préjugés n'est pas acceptable et que tous les groupes sociaux sont censés être traités de la même manière.

2.1. La différence entre ce qui est bien et ce qui est fait majoritairement : normes injonctives et normes descriptives

Codol (1975) fut le premier à s'intéresser aux différents types de normes sociales. Estimant qu'il pouvait exister différentes normes et que celles-ci pouvaient rentrer en contradiction, il introduisit les notions de « **norme factuelle** » et « **norme désirable** ». Une norme factuelle illustre un *état de fait* et correspond à ce qui est généralement observé en termes de comportement, ce que les individus font la plupart du temps, ce qui est habituel (Codol, 1974). A l'inverse, une norme désirable illustre un *état idéal* et correspond à ce qui est théoriquement valorisé, les comportements que les individus sont censés adopter, le modèle de comportement. Selon Codol (1974 ; 1975), la norme désirable et la norme factuelle peuvent être en conflit. Ainsi, même si la norme désirable concernant l'expression de préjugés prône son inhibition et l'idéal égalitaire (Crandall et al., 2002), la norme factuelle tend à montrer la forte présence d'expression de préjugés dans certaines situations (Sechrist & Stangor, 2004).

Cialdini, Reno et Kallgren (1990 ; 2000) ont repris cette différenciation entre normes désirables et normes factuelles dans leur théorie de la conduite normative³⁸. Dans cette théorie, les **normes sociales descriptives** correspondent au concept de norme factuelle, tandis que les **normes sociales injonctives** correspondent au concept de norme désirable. Les premières correspondent à ce que fait la majorité des membres d'un groupe, elles informent les individus du (ou des) comportement(s) généralement adopté(s) par les autres membres de leur groupe. Les secondes correspondent non plus au comportement (ou aux opinions) le plus largement adopté, mais à ce qui est valorisé versus dévalorisé dans un groupe donné, elles informent les individus de ce qu'il est bien ou mal vu de faire. Cialdini, Kallgren et Reno (1990) supposent que les motivations sous-jacentes activées par ces deux types de normes sociales sont différentes. Tandis que les normes sociales descriptives activent une motivation à agir de façon pertinente et efficace, les normes sociales injonctives activent une motivation à éviter les sanctions sociales ou à obtenir des récompenses. Ces chercheurs supposent également que la saillance d'une norme sociale descriptive n'entraînera pas les mêmes répercussions comportementales que la saillance d'une norme sociale injonctive (Kenrick, Goldstein, & Braver, 2012). Suite au développement de cette théorie, de nombreuses recherches se sont intéressées à l'effet de ces deux catégories de normes sociales sur divers comportements, tels que les comportements écologiques (Cialdini et al., 2006 ; Reese et al., 2014), les comportements alimentaires (Staunton et al., 2014), les comportements addictifs (Larimer et al., 2004) et, plus pertinents pour notre objet de

³⁸ « Focus Theory of Normative Conduct »

recherche, les comportements discriminatoires (Blanchard, Lilly, & Vaughn, 1991 ; Masser & Phillips, 2003 ; Monteith, Deneen, & Tooman, 1996).

2.2. La différence entre ce qui se passe dans la société et ce qui se passe dans des situations spécifiques : normes générales et normes spécifiques

Au-delà de la différence entre norme sociale injonctive et norme sociale descriptive, Codol (1975) propose également de différencier **norme générale** et **norme spécifique**. Une norme générale correspond aux normes sociales qui sont très largement partagées dans une société et qui s'appliquent à toute situation. A l'inverse, une norme sociale spécifique correspond aux normes sociales qui n'appartiennent qu'à une situation et qui lui sont spécifiques. Là encore, ces deux types de normes peuvent être en conflit. Pour exemple, si la norme sociale générale prohibe l'expression de préjugés (Crandall et al., 2002), la norme spécifique peut amener les individus à tolérer l'expression de préjugés à l'égard de certains groupes sociaux. En effet, un homme placé dans une situation où il n'est entouré que d'hommes aura tendance à exprimer des attitudes négatives à l'égard des membres de certains groupes sociaux, par exemple les hommes homosexuels (Mange & Lepastourel, 2013).

Cette différenciation entre norme générale et norme spécifique a également été développée par Cialdini et ses collègues (Goldstein, Cialdini, & Griskevicius, 2008) sous les termes de « **norme standard** » et « **norme provinciale** ». Le concept de norme standard renvoie à l'idée de norme générale, tandis que celui de norme provinciale renvoie à l'idée de norme spécifique. Selon ces auteurs, il est important de différencier entre les normes qui valent de manière générale et celles qui valent dans une situation donnée et correspondent à ce qui se déroule dans l'environnement direct des individus. Ces deux types de normes n'ont pas le même impact, les normes sociales spécifiques (i.e., provinciales) sont plus efficaces pour amener les individus à modifier leurs comportements que les normes générales (Goldstein et al., 2008 ; Reese, Loew, & Steffgen, 2014). L'efficacité moindre des normes générales pour modifier les comportements, comparativement aux normes spécifiques, peut s'expliquer par le caractère concret de la norme spécifique. Une norme générale de non-discrimination indiquant qu'il n'est pas acceptable de discriminer des individus paraît abstraite. En revanche, l'idée d'une norme spécifique de non-discrimination adaptée au contexte du recrutement indiquant qu'il n'est pas acceptable, en situation de recrutement, de discriminer des individus renvoie à une situation concrète. La norme spécifique n'est pas « universelle » (i.e., ne s'applique pas à l'échelle d'une société ou d'un type de société) et influence de manière plus importante les comportements car elle est plus saillante dans le contexte (Goldstein et al., 2008). Les normes spécifiques peuvent se rapporter à une

situation particulière (e.g., entretien d'embauche), à un type de situation (e.g., les situations de recrutement) ou encore à un groupe social (e.g., les étudiants) lorsque les normes générales sont « universelles » (à l'échelle d'une société ou d'un type de société) et s'appliquent à toutes les situations et à tous les groupes sociaux.

Les recherches s'intéressant à la différence entre norme générale et norme spécifique sont peu nombreuses et l'analyse de leur impact sur les comportements est donc actuellement incomplète. Bien que les recherches semblent indiquer qu'une norme spécifique est plus efficace pour influencer les comportements qu'une norme générale (Goldstein et al., 2008 ; Reese et al., 2014), la faible quantité de résultats expérimentaux et la spécificité des situations et des comportements manipulés rend difficile la généralisation. L'une des seules recherches concernant la différence d'impact entre norme sociale générale et norme sociale spécifique s'est en effet centrée sur un comportement très spécifique, à savoir le fait de réutiliser les serviettes d'hôtel plusieurs jours de suite (Reese et al., 2014). La norme sociale activée correspond à une norme descriptive renvoyant dans le cas de la norme générale, à l'idée que les individus de manière générale réutilisent leur serviette ou, dans le cas de la norme spécifique, à l'idée que les individus ayant séjournés dans la même chambre que les participants réutilisent leur serviette. Les résultats obtenus lors de ces expérimentations ne permettent pas de faire le lien entre le niveau de norme sociale et l'expression de préjugés.

3. Le lien entre normes sociales et expression de préjugés

Les normes sociales peuvent prendre plusieurs formes, indiquant ce qui est valorisé (i.e., norme injonctive) ou ce qui est majoritairement fait (i.e., norme descriptive). Celles-ci peuvent de plus être différentes en fonction de la situation, s'appliquer à toute une société (i.e., norme sociale générale) ou à une situation précise (i.e., norme sociale spécifique). Un certain nombre de chercheurs se sont intéressés à leur rôle dans l'expression de préjugés avançant l'idée qu'il existe une norme sociale anti-préjugés, prônant l'inhibition de l'expression de préjugés (Crandall et al., 2002). Cette norme s'opposerait à la norme sociale pro-préjugés, prônant l'expression de préjugés (Sechrist & Stangor, 2004). Les parties suivantes présentent en détail cette distinction entre norme sociale anti-préjugés et pro-préjugés en questionnant l'existence de normes sociales opposées. Puis les recherches s'étant intéressées à l'influence des normes sociales sur l'expression ou l'inhibition de préjugés sont présentées.

3.1. Normes sociales pro-préjugés versus anti-préjugés

3.1.1. Des normes sociales contradictoires ou de niveaux différents ?

De nombreux chercheurs estimaient durant la première partie du 20^{ème} siècle que l'expression de préjugés était due à la présence de normes sociales, les croyances intergroupes et les stéréotypes étant créés grâce à l'observation des individus et à la communication (Bolton, 1935 ; Marrow & French, 1945). Les individus arrivant dans un nouveau groupe social cherchaient à s'intégrer et adopteraient les normes sociales inhérentes à ce groupe social et ce même lorsque celles-ci renvoient à des attitudes et comportements hostiles (Reitzes, 1947). Les groupes sociaux possèdent des normes de croyances et de comportements pouvant être positives et renvoyer à une conception égalitaire de la société condamnant l'expression de préjugés. Cependant, celles-ci peuvent également être négatives et renvoyer à une conception non-égalitaire, promouvant l'expression de préjugés afin de justifier l'exclusion d'individus (Sechrist & Stangor, 2004). Bien que les études expérimentales traitant de ces deux normes sociales les présentent comme équivalentes lorsque celles-ci sont manipulées (Monteith, Deneen, & Tooman, 1996 ; Pereira, Monteiro, & Camino, 2009), elles renvoient à différents niveaux (général vs. spécifique). La norme sociale anti-préjugés renvoie à une norme sociale générale est automatiquement saillante et va orienter l'expression de préjugés des individus de manière « universelle » (Crandall et al., 2002). À cette norme sociale générale anti-préjugés s'oppose la norme sociale pro-préjugés qui renvoie à une norme sociale spécifique. Celle-ci sera saillante uniquement dans certaines situations ou dans certains groupes sociaux (Reitzes, 1947 ; Sechrist & Stangor, 2004).

Une différence doit donc être faite entre l'existence d'une **norme sociale anti-préjugés** et celle d'une **norme sociale pro-préjugés**. Bien que la norme sociale générale renvoie à la conception égalitaire et tend à inhiber l'expression de préjugés (Crandall et al., 2002), d'autres normes sociales tolèrent, voire favorisent, l'expression de préjugés. La saillance de ces deux normes sociales opposées dépend de nombreux facteurs, tels que le groupe social dans lequel les individus sont intégrés (Minard, 1952 ; Watson, 1950), le contexte (Fasoli, Carnaghi, & Paladino, 2015) ou encore le groupe social cible (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999). Il a été montré qu'un individu arrivant dans un nouvel environnement va modeler ses attitudes intergroupes en fonction des croyances du groupe social d'accueil (Watson, 1950). Des individus s'intégrant à des groupes antisémites augmentent leurs attitudes négatives à l'égard du groupe des juifs, en cohérence avec les opinions du groupe d'accueil (Watson, 1950). De la même manière, certains contextes sont plus permissifs que d'autres. L'expression de préjugés est par exemple perçue plus acceptable dans un contexte privé que dans un contexte de travail (Fasoli et al., 2015). L'exclusion d'individus sur la base de leur ethnie est perçue comme inappropriée dans des contextes non-intimes, tels que des situations de vote ou de

socialisation, tandis qu'elle est perçue appropriée dans un contexte intime, tel qu'un rendez-vous galant (Killen, Stangor, Price, Horn, & Sechrist, 2004). Les justifications données dans ces deux types de contextes diffèrent. La perception du caractère inapproprié de l'exclusion d'individus dans un contexte non intime se justifie par l'existence de la norme égalitaire. Par contre, le caractère approprié de l'exclusion d'individus dans un contexte intime se justifie par l'idée de choix personnel. Les individus vont également réguler leur expression de préjugés en fonction du contexte dans lequel ils se trouvent. Une étude a montré que dans les années 50, les mineurs exprimaient plus de préjugés à l'égard des afro-américains dans le contexte familial et privé que dans le cadre professionnel où ils étaient amenés à côtoyer fréquemment des afro-américains (Minard, 1952). Pour finir, tous les groupes sociaux ne sont pas protégés de la même manière par la norme sociale de non-discrimination (Crandall et al., 2002). Chaque groupe social posséderait ainsi un niveau de protection normative qui lui est propre (cf. CHAPITRE 3, partie 4). Tandis qu'il apparaît totalement inacceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard des handicapés mentaux ou des individus de confession judaïque, l'expression de préjugés à l'égard des fondamentalistes islamiques ou des prostituées est beaucoup plus tolérée (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999).

En somme, les normes sociales jouent un rôle important dans l'expression ou l'inhibition de préjugés. D'une part, la norme sociale anti-préjugés condamne l'expression de préjugés et vise un idéal égalitaire où l'expression de préjugés ne serait pas autorisée (Crosby, Bromley, & Saxe, 1980). D'autre part, la norme sociale pro-préjugés, influence l'expression de préjugés en l'autorisant voire même en la valorisant (Sechrist & Stangor, 2004). Cette seconde norme s'appuie, à l'opposé de la première, sur le concept de catégorisation et de différenciation intergroupes, indiquant que tous les groupes sociaux ne sont pas égaux et qu'il est acceptable voire valorisé d'exprimer des préjugés à l'égard de certains groupes et d'en exclure les membres. L'opposition entre deux normes sociales de niveaux différents (général vs. spécifique) peut également être analysée en termes de saillance. Plutôt que l'existence de deux normes sociales opposées, la différence résiderait dans la **saillance de la norme sociale générale**. La norme sociale générale correspondant à une norme sociale anti-préjugés générale peut être plus ou moins saillante en fonction des situations. Ainsi, dans les situations où elle est peu saillante, l'expression de préjugés pourrait être tolérée. Les études évoquent ces deux visions. D'une part, les études manipulant les normes sociales parlent généralement de deux normes sociales opposées, une norme sociale anti-préjugés générale et une norme sociale pro-préjugés spécifique (Mange & Lepastourel, 2013 ; Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009). D'autre part, les études s'intéressant à l'effet du contexte ou aux différences d'acceptabilité de l'expression de préjugés en fonction des groupes sociaux s'accordent à dire qu'il s'agit plutôt de différences de saillance de la norme générale anti-préjugés (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999).

3.1.2. Quelle terminologie employer pour étudier les normes sociales relatives à l'expression de préjugés ?

Les études emploient de nombreuses terminologies pour renvoyer aux mêmes concepts (cf. Tableau 3.1). Pour exemple, dans les études mesurant l'**expression de préjugés** et les **comportements discriminatoires**, les termes de « norme anti-discrimination » ou « norme égalitaire » sont employés pour se référer à la norme sociale liée à l'inhibition de l'expression de préjugés et de la discrimination. Les dénominations « norme pro-discriminatoire », « norme de tolérance à la discrimination » ou encore « norme de tolérance à l'exclusion » sont employés pour se référer à la norme sociale liée à la désinhibition de l'expression de préjugés et de la discrimination (Ford & Ferguson, 2004 ; Gabarrot, Falomir-Pichastor, & Mugny, 2009 ; Sechrist & Stangor, 2004). Dans les études mesurant uniquement l'**expression de préjugés**, les termes « norme de non-discrimination », « norme de non-préjugés » ou « norme anti-préjugés » sont employés pour se référer à la norme sociale liée à l'inhibition de l'expression de préjugés. Les dénominations « norme de préjugés » ou « norme pro-préjugés » sont employés pour se référer à la norme sociale liée à la désinhibition de l'expression de préjugés (Cascio & Plant, 2016 ; Crandall et al., 2002 ; Fasoli et al., 2015 ; Mange & Lepastourel, 2013 ; Masser & Phillips, 2003 ; Monteith et al., 1998 ; Plant & Devine, 1998).

Notre travail de recherche se centrant sur l'expression de préjugés et les jugements sociaux associés aux personnes exprimant des préjugés, nous avons décidé d'employer les terminologies « norme anti-préjugés » et « norme pro-préjugés » pour désigner ces deux normes sociales. Ces termes seront donc employés dans les parties traitant des études analysant l'influence de ces normes sur l'expression de préjugés ou les jugements sociaux exprimés envers le locuteur.

Tableau 3.1 - Différentes dénominations employées pour désigner les normes sociales liées à l'inhibition ou à la désinhibition de l'expression de préjugés.

Termes employés		Mesures	Références
« norme anti-discrimination »	« norme pro-discrimination ³⁹ »	Expression de préjugés Comportements discriminatoires	Gabarrot et al. (2009)
	« norme de tolérance de la discrimination ⁴⁰ »	Expression de préjugés Comportements discriminatoires	Ford et Ferguson (2004)
« norme égalitaire »	« norme de tolérance de l'exclusion ⁴¹ »	Expression de préjugés Comportements discriminatoires	Sechrist et Stangor (2004)
« norme de non-discrimination ⁴² »		Expression de préjugés	Fasoli et al. (2015)
« norme de non-préjugés »	« norme de préjugés ⁴³ »	Expression de préjugés	Monteith, Deneen et Tooman (1996) Cascio et Plant (2016)
« norme anti-préjugés ⁴⁴ »		Expression de préjugés	Crandall et al. (2002) Plant et Devine (1998)
« norme anti-préjugés »	« norme pro-préjugés ⁴⁵ »	Expression de préjugés	Mange et Lepastourel (2013) Masser et Phillips (2003)

³⁹ « anti-discrimination norm » et « pro-discrimination norm »

⁴⁰ « norm of tolerance of discrimination »

⁴¹ « egalitarian norm » et « exclusion condoning norm »

⁴² « norm of non-discrimination »

⁴³ « non-prejudiced norm » et « prejudiced norm »

⁴⁴ « antiprejudice norm »

⁴⁵ « antiprejudice-related norm » et « prejudice-related norm »

3.2. Influence des normes sociales pro-préjugés et anti-préjugés...

L'influence des normes sociales sur la formation d'impression et l'expression de préjugés a été étudiée de différentes façons. D'une part, certaines études se sont centrées sur la perception d'acceptabilité de certains comportements après mise en saillance de l'une ou l'autre de ces normes. D'autre part, d'autres études se sont intéressées à l'influence de l'activation de ces normes sur l'expression de préjugés, en se centrant sur le concept de motivation à répondre sans préjugés (Klonis, Plant, & Devine, 2005 ; Plant & Devine, 1998) et le concept plus récent de motivation à répondre avec préjugés (Forscher, Cox, Graetz, & Devine, 2015). De façon plus indirecte, d'autres études se sont centrées sur les jugements exprimés envers des individus qui s'éloignent de la norme sociale anti-préjugés (Mae & Carlston, 2005). La partie suivante met en évidence les résultats observés lors de ces études afin d'avoir une vue plus générale de l'influence des normes sociales sur l'expression de préjugés et la formation d'impression. Les différentes études sur ce thème ne manipulent pas toutes les mêmes types de normes sociales (i.e., injonctive vs. descriptive) et ne les activent pas toutes de la même manière.

3.2.1. ... sur la perception d'acceptabilité des préjugés

Plusieurs études se sont intéressées à l'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés ou de l'exclusion d'individus sur la base de leur appartenance groupale. Ces études cherchent à définir les contextes dans lesquels l'exclusion d'un individu est perçue comme appropriée et ceux dans lesquels elle ne l'est pas. Insko et al. (1983) ont ainsi montré que la perception du caractère approprié de certains comportements est fortement liée à la perception d'approbation des proches. Ces chercheurs ont montré que lorsque les comportements qu'il s'agit d'évaluer sont des comportements ne se rapportant pas à la sphère privée, le rejet d'individus sur la base de leur appartenance groupale (i.e., « race ») est perçu comme inapproprié. Ce résultat est fortement lié à la perception d'approbation ou de désapprobation des proches. À l'inverse, lorsque les comportements cibles se rapportent à la sphère privée (i.e., mariage ou rendez-vous amoureux, par exemple), le rejet d'individus est perçu comme acceptable et ne relève pas de l'approbation des proches. La norme sociale anti-préjugés n'est pas saillante dans tous les contextes et le fait d'exclure des individus dans le cadre de relations intimes relève du choix personnel et non de la saillance de cette norme (Killen et al., 2004).

Dans leur étude, Killen et al. (2004) ont présenté à des participants trois scénarios impliquant l'exclusion d'un individu sur la base de son appartenance ethnique. Ces trois scénarios renvoyaient à différentes sphères sociales. Le premier correspond à un comportement non intime et non basé sur les relations interpersonnelles, le second renvoie à un contexte de relations interpersonnelles non

intimes, tandis que le troisième correspond à une situation de relation interpersonnelle intime. L'objectif de cette étude était d'analyser les réactions des individus face au rejet exprimé au travers de ces trois situations et d'analyser les justifications avancées par les participants pour chacun de ces comportements. Les résultats montrent que la grande majorité des participants estime qu'il n'est pas du tout acceptable d'exclure un individu du fait de sa « race » concernant les comportements non-intimes ; tandis qu'une minorité seulement exprime le même avis concernant le comportement intime. Les participants devaient également estimer si le critère d'exclusion (i.e., la « race ») représentait une bonne raison d'exclure l'individu. Les résultats montrent que le choix de la « race » comme critère d'exclusion est cependant perçu comme étant une mauvaise raison dans toutes les situations, même si les réponses sont moins polarisées concernant le comportement intime. Les participants devaient également justifier le comportement d'exclusion en répondant à des questions ouvertes. Les réponses étaient rangées dans différentes catégories (e.g., « morale », « conventions sociales », « psychologiques », etc.). Les justifications présentées pour chacun de ces comportements diffèrent. Tandis que le rejet se justifie par des raisons morales pour les scénarios non-intimes, le choix de rejeter un individu dans le cadre de relations intimes se justifie par les choix personnels. Il est perçu comme plus inacceptable de rejeter un individu sur la base de son appartenance groupale pour des comportements non-intimes que pour des comportements intimes. De plus, les explications données à ce rejet renvoient à des raisons morales (e.g., l'idée d'égalité, de droits, le caractère négatif de la discrimination et des préjugés) dans le cas de comportements non-intimes et à l'idée de choix personnel dans le cas de comportements intimes. Ces résultats mettent en évidence les différences de normes sociales et les situations dans lesquelles celles-ci s'appliquent. La norme sociale anti-préjugés joue un rôle important dans l'évaluation du rejet d'individus dans des situations non-intimes car c'est une norme sociale générale. Elle est par contre moins saillante dans le cas de situations intimes, dans lesquelles il est même toléré d'exclure des individus sur la base de leur appartenance groupale (i.e., « norme sociale de tolérance à l'exclusion »).

Plus proche de notre problématique liée au langage, Fasoli et al. (2015) ont mis en évidence des différences d'acceptabilité de l'usage d'insultes sexistes en fonction du contexte. Il s'agit de mesurer l'acceptabilité d'un langage reflétant des préjugés à l'égard des femmes. La méthodologie ressemble à celle de Killen et al. (2004). Il est présenté à des participants différents scénarios dans lesquels un individu emploie une insulte sexiste (i.e., « slut » ; « tramp ») ou une insulte sexiste objectifiante⁴⁶ (i.e., « hot chick » ; « pussy »), dans un contexte professionnel ou dans un contexte de relations interpersonnelles. Les participants doivent ensuite estimer l'acceptabilité de telles insultes. Les

⁴⁶ Le concept d'insulte objectifiante renvoie au fait que ce sont des insultes créant un lien logique entre femme et objet.

résultats indiquent qu'il est perçu comme plus acceptable d'utiliser des insultes sexistes dans un contexte de relations interpersonnelles que dans un contexte professionnel. Ces différences sont expliquées par le fait que la norme sociale anti-préjugés générale est censée être plus saillante en contexte professionnel qu'en contexte de relations interpersonnelles (Fasoli et al., 2015). Cette étude donne également une indication concernant la norme sociale descriptive associée à l'usage de ces termes. Les participants devaient estimer la fréquence d'usage de chacune des insultes manipulées. Les résultats montrent que les insultes sexistes sont perçues comme très fréquemment employées. De plus, celles-ci s'avèrent moins employées que les insultes objectifiantes. On observe ici une opposition entre la norme sociale injonctive anti-préjugés, exprimée grâce à la mesure d'acceptabilité perçue et la norme sociale descriptive, exprimée grâce à la mesure de fréquence. Bien qu'il soit perçu comme non acceptable d'employer ce genre de termes, la fréquence de leur usage est perçue comme très élevée.

Ces études montrent donc que la norme sociale anti-préjugés influence la perception de l'expression de préjugés, que ceux-ci soient exprimés sous la forme d'un rejet d'individus sur la base de leur appartenance groupale (Killen et al., 2004) ou sous la forme d'insultes sexistes (Fasoli et al., 2015). Cette norme n'est cependant pas aussi saillante dans tous les contextes et il existe certains contextes où la norme pertinente tend même à se renverser en prenant la forme d'une norme de « tolérance de l'exclusion » (Sechrist & Stangor, 2004).

3.2.2. ... sur l'expression de préjugés

L'influence des normes sociales sur l'expression de préjugés a été analysée dans un nombre important de recherches. Les premiers chercheurs à s'être intéressés à ce lien se sont centrés sur les effets des **normes sociales activées par le contexte** sur l'expression de préjugés. Reitzes (1947) avait pour objectif de montrer que les différences d'attitudes et d'expression de préjugés chez les individus en fonction du contexte découlaient des différentes normes sociales associées à ces différents contextes. Dans un contexte de travail, l'organisation va créer un climat propice à l'acceptation des minorités, tandis que le contexte personnel crée un climat où la protection de la propriété est prévalente, et peut entraîner des attitudes et comportements d'exclusion à l'égard des minorités sociales.

Cette première étude est appuyée par l'étude de Minard (1952). Étudiant les attitudes des mineurs de charbon, cet auteur supposait, comme Reitzes (1947), que le contexte professionnel représentait un cadre positif pour les rapports interraciaux, tandis que le contexte personnel représentait une influence négative. Tandis que les attitudes exprimées à l'intérieur de la mine étaient positives, reflétant l'union et l'acceptation, celles exprimées en dehors de la mine illustraient la ségrégation et

le rejet des afro-américains. Ces différences se retrouvaient également dans l'expression d'attitudes et de préjugés en fonction de la région d'habitation des individus, comme l'a montré Pettigrew (1959). De nombreuses recherches montrent que dans les années 50, les individus du sud des États-Unis exprimaient plus de préjugés négatifs à l'égard des afro-américains que les individus du nord des États-Unis. Ces différences pouvaient refléter l'externalisation d'une tendance générale aux préjugés parmi les sudistes, mais également la différence de normes et pressions culturelles dans ces deux régions (Pettigrew, 1959). Malgré un niveau très élevé de préjugés envers les afro-américains chez les sudistes, cette même population est également celle présentant les plus faibles niveaux de préjugés envers les individus de confession judaïque. Or, si les différences de préjugés étaient dues à la personnalité des individus, ceux-ci devraient reporter plus de préjugés et ce quel que soit le groupe cible. Les résultats de l'enquête effectuée permettent de confirmer l'hypothèse selon laquelle les différences de préjugés entre les deux régions peuvent principalement être expliquées par les normes sociales présentes.

Pour finir, Watson (1950) s'est intéressé à la modification des attitudes envers les afro-américains et les personnes de confession judaïque afin d'en analyser les prédicteurs psychologiques et sociaux. Des résidents de New-York estimant avoir déjà modifié leurs attitudes à l'égard des afro-américains et des juifs ont été interrogés concernant les raisons de ce changement. Les résultats montrent que les participants adaptent consciemment leurs attitudes à l'égard de certains exogroupes en fonction des normes sociales des groupes d'accueil. Lorsque dans le groupe social d'accueil la norme sociale anti-préjugés est saillante, les participants expliquent modifier leurs attitudes pour qu'elles soient en accord avec cette norme. À l'inverse, lorsque dans le groupe social d'accueil la norme sociale pro-préjugés est présente, les participants expliquent modifier ou renforcer leurs attitudes pour qu'elles soient cohérentes avec les normes du groupe. Ces résultats montrent que l'expression de préjugés est fortement régulée par les normes sociales, que ce soit en fonction du contexte (i.e., privé vs. professionnel) ou des groupes sociaux. Suite à ces premières études, d'autres chercheurs ont analysé l'influence des normes sociales sur l'expression de préjugés via la manipulation de ces normes sociales anti-préjugés et pro-préjugés. Certaines de ces études se centrent sur la mise en saillance de normes sociales descriptives (i.e., ce qui est fait), d'autres sur la mise en saillance de normes sociales injonctives (i.e., ce qui est bien).

Concernant l'**activation de normes sociales descriptives**, Blanchard et al. (1991) se sont intéressés à l'influence d'une norme sociale descriptive pro-préjugés versus anti-préjugés sur l'expression d'attitudes concernant la présence d'étudiants afro-américains sur un campus en mettant en place deux études. Afin de manipuler cette norme, un compère répondait à l'enquête effectuée en même temps que les participants et de façon publique. Les résultats montrent une influence claire de la norme sociale rendue saillante, que les participants répondent de façon publique ou privée. Dans la

première étude, les participants dans la condition de norme anti-préjugés exprimaient des attitudes plus anti-racistes que dans la condition neutre ou dans la condition pro-préjugés. Dans la seconde étude, les participants de la condition pro-préjugés exprimaient des attitudes plus racistes que dans la condition neutre ou dans la condition anti-préjugés. Les résultats ne sont donc pas cohérents dans les deux études, la première indiquant une influence de la norme sociale anti-préjugés, mais pas d'influence de la norme pro-préjugés, contrairement à la seconde indiquant une influence de la norme sociale pro-préjugés, mais pas d'influence de la norme anti-préjugés. Quelques années plus tard, Blanchard, Crandall, Brigham et Vaughn (1994) ont développé le travail débuté afin d'expliquer les résultats incohérents de leurs premières études et, particulièrement, l'absence d'influence de la norme sociale anti-préjugés dans leur seconde étude. Selon eux, l'une des raisons possibles à cette absence d'effet peut être un effet plafond du fait des attitudes initiales des participants. Leur étude trois ans plus tard analyse cette même influence normative sur des participants ayant des attitudes plus hétérogènes. Les résultats montrent là encore une influence de la norme sociale activée sur les attitudes reportées dans les deux sens attendus. D'une part, les participants exposés à une norme sociale anti-préjugés exprimaient des attitudes plus anti-racistes que ceux de la condition contrôle. D'autre part, les participants exposés à une norme sociale pro-préjugés exprimaient des attitudes plus racistes que ceux de la condition contrôle.

Deux études menées par Monteith et al. (1996) avaient pour objectif de répliquer les résultats obtenus par Blanchard et al. (1991; 1994). Le protocole expérimental était sensiblement le même, à savoir que les deux études menées prenaient la forme d'un sondage sur un campus universitaire concernant des questions liées aux étudiants homosexuels (étude 1) et aux étudiants afro-américains (étude 2) sur le campus. Les résultats montrent une influence de l'activation de la norme sociale anti-préjugés sur les réponses des participants, et ce quel que soit le groupe cible. Cependant, contrairement aux études précédentes (Blanchard et al., 1991, 1994), la mise en saillance d'une norme sociale pro-préjugés n'influençait pas les réponses des participants. De plus, le niveau de préjugés initial des participants ne modérait pas l'effet de la norme sur les attitudes intergroupes exprimées.

Concernant l'**activation de normes sociales injonctives**, Masser et Phillips (2003) ont analysé l'influence de la mise en saillance d'une norme sociale injonctive sur l'expression de préjugés à l'égard des homosexuels. Le paradigme employé dans leur étude s'approche de celui employé par Monteith et al. (1996), excepté que la norme activée est injonctive. Cette norme sociale injonctive est activée via l'exposition aux opinions des étudiants de l'université d'origine des participants concernant l'acceptabilité des préjugés. Plus précisément, ces auteurs activent une norme sociale injonctive spécifique (i.e., proximale), car celle-ci se centre sur les opinions des étudiants de l'université, et non les opinions de la population générale. Contrairement aux résultats obtenus par Monteith et al. (1996),

les analyses ne mettent pas en évidence d'effet de la norme sociale anti-préjugés, mais montrent un effet modérateur des préjugés initiaux des participants sur l'effet de la norme sociale activée sur l'expression de préjugés. Chez les participants à faible niveau de préjugés, l'activation d'une norme sociale injonctive n'influence pas l'expression de préjugés. Par contre, chez les participants à fort niveau de préjugés, l'expression de préjugés dans la condition de norme sociale pro-préjugés est plus élevée que dans la condition contrôle ou dans la condition anti-préjugés.

Wellman et McCoy (2014) se sont intéressés à l'influence des normes traditionnelles de genre sur l'intention d'intervenir lorsqu'un individu homosexuel est discriminé, le blâme attribué à la victime de la discrimination et la sévérité perçue de la discrimination. Dans leur seconde étude, une norme sociale traditionnelle de genre était amorcée chez les participants grâce à l'exposition à des publicités. Ces publicités exposaient des situations d'hommes et de femmes dans des situations cohérentes avec la norme traditionnelle de genre (e.g., une femme rêvant d'un lave-linge, un homme athlétique). Il était supposé que l'exposition à de telles publicités rendrait saillante la norme sociale de genre et influencerait la perception des individus concernant une situation de violence conjugale. Les résultats supportent cette hypothèse. Les participants masculins jugeaient moins sévèrement la violence, reportaient moins d'intentions d'intervenir et blâmaient de façon plus importante la victime après avoir été amorcés avec la norme traditionnelle de genre que dans la condition contrôle. De tels effets ne se retrouvaient pas chez les participantes.

Au-delà des enquêtes s'intéressant au rôle des normes sociales sur les attitudes et des études expérimentales manipulant les normes sociales pour en analyser l'influence sur l'expression de préjugés, d'autres recherches ont analysé de façon indirecte l'influence des normes sociales sur la formation d'impression envers un locuteur en fonction de l'adhésion –ou non– à la norme sociale anti-préjugés générale (Czopp, 2008 ; Mae & Carlston, 2005).

3.2.3. ... sur la formation d'impression envers des individus ne respectant pas les normes sociales

Les normes sociales influencent l'expression de préjugés (Blanchard et al., 1991, 1994) et sont intériorisées par les individus (Crandall et al., 2002). L'expression de préjugés est perçue négativement et Simon et Greenberg (1996) ont d'ailleurs mis en évidence qu'un individu employant un label péjoratif, reflet des préjugés (Greenberg et al., 1988), est perçu négativement. Dans ce cadre, des recherches ont analysé l'influence de l'expression de préjugés sur la perception du locuteur (Czopp, 2008 ; Mae & Carlston, 2005).

Mae et Carlston (2005) ont analysé, d'une part, la reconnaissance de l'expression de généralisations stéréotypiques comme reflétant un niveau de préjugés chez le locuteur et d'autre part, l'impact de

l'expression de généralisations sur la perception de ce même locuteur. Dans une première étude, ces chercheurs ont mis en évidence que les individus attribuent un niveau de préjugés important aux individus faisant des généralisations stéréotypiques concernant certains groupes sociaux. Cette attribution de préjugés se retrouve lorsque les groupes cibles sont des groupes attribués, tels que les groupes de race (i.e., les « noirs »), d'âge (i.e., les personnes âgées) ou encore d'orientation sexuelle (i.e., les homosexuels) mais également des groupes assumés, tels que les groupes occupationnels (i.e., les politiciens, les avocats ou encore les artistes). Les généralisations stéréotypiques positives sont cependant plus difficilement reconnues comme l'expression de préjugés que les généralisations stéréotypiques négatives. La seconde étude analysait la formation d'impression envers les locuteurs exprimant ces généralisations. Les locuteurs exprimant des généralisations stéréotypiques sont perçus comme moins sympathiques que ceux ne faisant aucune remarque ou encore ceux exprimant des ragots non liés à des préjugés. Cet effet est plus important lorsque les généralisations sont négatives que lorsqu'elles sont positives. Ces études mettent en évidence l'influence de l'expression de préjugés, via des généralisations stéréotypées, sur la perception du locuteur. Un locuteur qui exprime des préjugés s'éloigne de la norme sociale anti-préjugés générale et sera perçu négativement.

Czopp (2008) s'est intéressé au rôle plus précis de l'expression de stéréotypes positifs sur la perception du locuteur. L'objectif des études était de mettre en évidence l'influence de l'expression de stéréotypes positifs du point de vue de membres du groupe cible et de membres d'un autre groupe. Dans la première étude, des participants « noirs » ont ainsi été exposés à des situations durant lesquelles un individu « blanc » exprimait des stéréotypes positifs à l'égard du groupe des afro-américains. Les résultats montrent que le locuteur est perçu plus négativement par les participants lorsqu'il exprime des stéréotypes positifs que dans la condition contrôle. Dans la seconde étude, des participants « noirs » et « blancs » étaient exposés à des interactions durant lesquelles un locuteur « blanc » exprimait des stéréotypes positifs à l'égard des afro-américains. Les résultats montrent que les participants « noirs » attribuent plus de préjugés et jugent le locuteur plus négativement lorsqu'il exprime des stéréotypes positifs que dans la condition contrôle. En ce qui concerne les participants « blancs », l'attribution de préjugés au locuteur est également plus importante lorsqu'il exprime des stéréotypes positifs que dans la condition contrôle, par contre le jugement de sympathie n'est pas influencé.

Pour résumer, ces deux recherches mettent en évidence qu'un locuteur exprimant des stéréotypes négatifs est perçu plus négativement qu'un locuteur n'en exprimant pas. En revanche, concernant l'expression de stéréotypes positifs, les résultats semblent plus ambigus. Mae et Carlston (2005) reportent un effet de l'expression de stéréotypes positifs sur le jugement du locuteur et ce quel que

soit le groupe d'appartenance du participant, tandis que Czopp (2008) ne reporte cet effet que lorsque les participants appartiennent au groupe cible.

Il nous semble que ces études peuvent être mises en parallèle avec les études s'intéressant à l'influence des labels de groupe sur la perception du locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Selon ces dernières, l'usage d'un label péjoratif entraîne une perception plus négative du locuteur que l'usage d'un label non-péjoratif ou l'absence d'usage de label (cf. CHAPITRE 2, partie 2). Ces recherches indiquent alors que l'expression de préjugés via l'expression de généralisations stéréotypiques ou via l'usage de labels de groupe, est perçue négativement et influence la perception du locuteur. Ces perceptions négatives seraient la conséquence de la saillance de la norme sociale anti-préjugés, présente dans les sociétés occidentales modernes (Monteith et al., 1996). Ce travail de recherche s'interroge sur les liens entre labels de groupe, normes sociales et jugements sociaux. Avant de développer cette problématique, nous allons nous focaliser sur une dernière variable permettant d'approfondir la compréhension entre labels de groupe, normes sociales et jugements : le niveau de protection normative du groupe cible.

4. A-t-on davantage le droit de critiquer un « asiatique » ou un « africain » : le niveau de protection normative du groupe cible

Certaines recherches montrent que les groupes sociaux ne sont pas tous protégés de la même manière par la norme sociale anti-préjugés générale. Il est perçu comme plus acceptable d'exprimer des préjugés à l'égard de certains groupes qu'à l'égard d'autres groupes sociaux (Crandall et al., 2002, cf. Figure 3.1). Ces recherches laissent supposer que les effets de l'activation d'une norme sociale anti-préjugés sur l'expression de préjugés seront modérés par le niveau de protection normative du groupe cible.

Crandall et al. (2002) ont mis en évidence que certains groupes sociaux, tels que les aveugles, les personnes handicapées mentales ou encore les juifs, sont protégés des préjugés et de la discrimination par une norme sociale anti-préjugés très prégnantes. En revanche, d'autres groupes sociaux, tels que les violeurs, les pédophiles ou encore les terroristes ne sont pas protégés. Le comportement à adopter pour un individu qui essaie de s'intégrer dans un groupe social est facilement identifiable dans le cas de ces groupes sociaux car leur niveau de protection normative est très polarisé. Les individus sont amenés très rapidement à intégrer ces normes sociales et seront peu à même d'être influencés par une autre personne. Mais il existe également des groupes sociaux sur lesquels la norme est ambiguë (e.g., les alcooliques, ou encore les féministes). Sur ces groupes-là, il n'y a pas de norme sociale claire proscrivant ou prescrivant l'expression de préjugés. Dans ces situations d'incertitude,

entendre quelqu'un condamner ou prôner la discrimination va pouvoir influencer les individus (Crandall et al., 2002). Selon Zitek et Hebl (2007), la clarté de la norme sociale détermine la façon dont les individus vont être socialement influencés et vont altérer leurs croyances et leurs comportements. Une personne est sujette à l'influence sociale lorsqu'elle ne possède pas de standard de jugement ou de références sur un objet social donné et qu'elle en cherche.

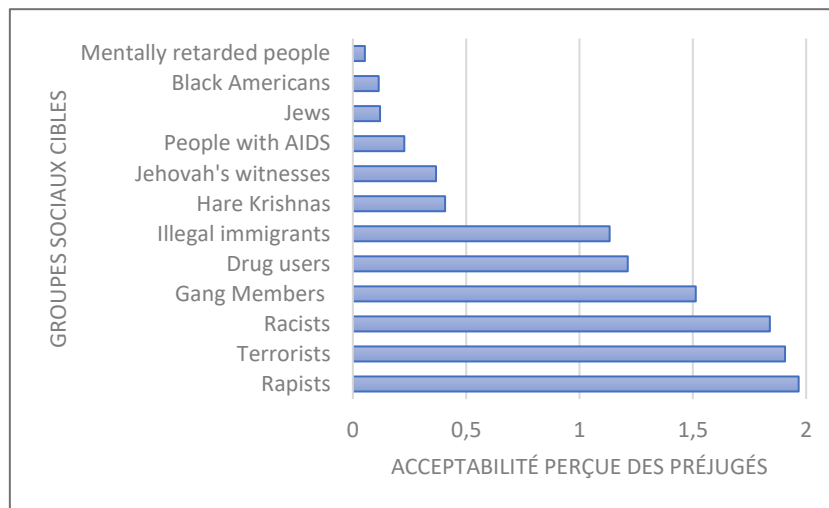


Figure 3.1 - Niveau d'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (Crandall, Eshleman, & O'Brien, 2002) [0 = totalement inacceptable ; 2 = totalement acceptable]

Dambrun et Guimond (2003) ont également montré que le niveau de protection normative diffère en fonction des groupes sociaux cibles (étude pré-test). Les résultats montrent que, sur un échantillon français, les « arabes » et les « handicapés » sont très fortement protégés normativement tandis que les « pédophiles » et les « skinheads » sont très peu protégés (cf. Figure 3.2)

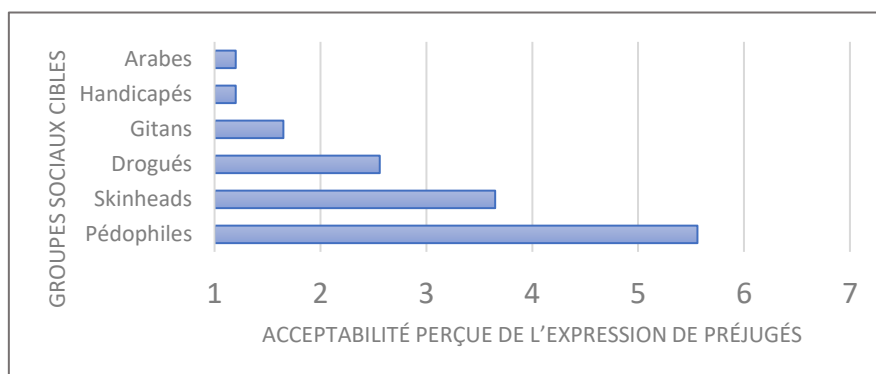


Figure 3.2 - Niveau d'acceptabilité de l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (Dambrun & Guimond, 2003) [1 = totalement inacceptable d'exprimer des jugements négatifs; 7 = totalement acceptable d'exprimer des jugements négatifs]

Pour tenter d'éclaircir l'impact du niveau de protection normative sur l'expression de préjugés, plusieurs études ont été menées. Franco et Maass (1999) ont ainsi, dans une étude pilote, analysé le niveau de protection normative de treize groupes sociaux (cf. Figure 3.3).

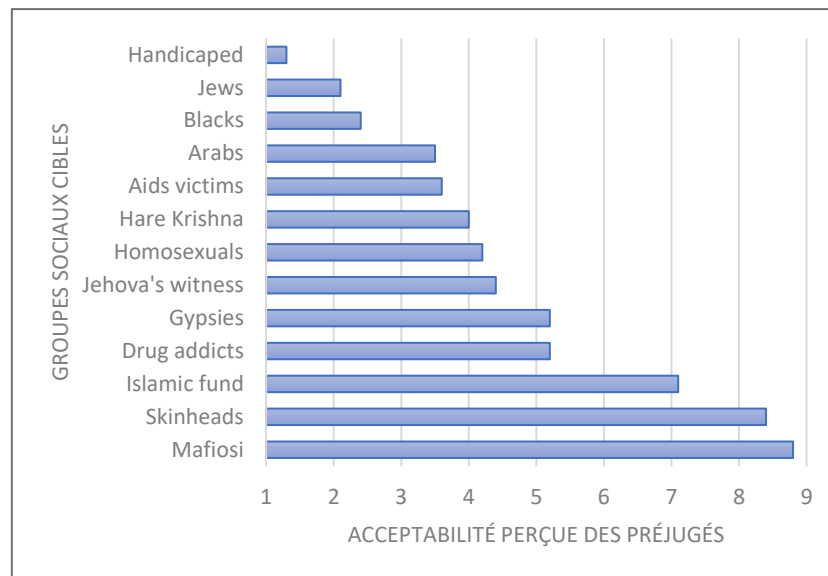


Figure 3.3 - Niveau d'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés envers treize groupes sociaux (Franco & Maass, 1999) [1 = totalement inacceptable ; 9= totalement acceptable]

L'objectif central de leur étude était de mettre en évidence les différences d'expression de préjugés observées en fonction du type de mesure (implicite vs. explicite) lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement (i.e., les « juifs ») et lorsqu'il ne l'est pas (i.e., les « islamistes fondamentalistes⁴⁷ »). Dans cette étude, des individus catholiques étaient exposés à des bandes dessinées représentant des comportements positifs ou négatifs effectués par des membres du groupe des catholiques –condition endogroupe-, du groupe des « juifs » –condition de haute protection normative- ou du groupe des « islamistes fondamentalistes » –condition de faible protection normative-. Les participants devaient décrire le comportement présent sur les vignettes en choisissant une description parmi quatre. Ces quatre descriptions, qui renvoyaient à différents niveaux d'abstraction, permettaient de mesurer le biais linguistique intergroupe (cf. CHAPITRE 1, partie 2.1.2) exprimé par les participants et constituait la mesure implicite de préjugés. Les participants devaient ensuite attribuer des ressources à leur endogroupe et à l'exogroupe présentés dans les vignettes. Cette mesure visait à mesurer le biais pro-endogroupe exprimé et était accompagnée de mesures d'« affection⁴⁸ ». L'attribution de ressources et les mesures d'affection constituaient la mesure explicite des préjugés. Les résultats montrent que les « islamistes fondamentalistes » sont moins appréciés que les « juifs ». De même, le favoritisme pro-endogroupe exprimé par les participants est plus important lorsque l'exogroupe est représenté par les « islamistes fondamentalistes » que lorsqu'il

⁴⁷ Franco et Maass (1999) expliquent avoir choisi cette appellation de groupe social précise car même si elle est moins inclusive et plus péjorative que les appellations « islamiste » ou « musulman », c'est un terme largement employé dans les médias pour désigner les personnes de confession musulmane.

⁴⁸ « liking measure »

est représenté par les « juifs », que les mesures soient implicites ou explicites. Les corrélations observées entre les mesures implicites et les mesures explicites sont significatives pour le groupe des islamistes fondamentalistes, mais pas pour le groupe des juifs. Tandis que les expressions de préjugés implicite et explicite sont corrélées lorsque le groupe cible n'est pas protégé normativement, il n'y a pas de corrélation entre ces mesures lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. En d'autres termes, dans une situation où l'expression de préjugés est perçue comme acceptable, les individus présentent un biais linguistique intergroupe, attribuent moins de ressources et expriment moins d'affection envers le groupe cible. Par contre, dans une situation où l'expression de préjugés est perçue comme hautement inacceptable, les individus présentent un biais linguistique intergroupe, mais n'attribuent pas moins de ressources au groupe cible qu'à leur propre groupe car ils inhibent leur expression de préjugés explicite afin de respecter la norme sociale.

West et Hewstone (2012) se sont intéressés à l'influence du niveau de protection normative sur l'expression de préjugés à l'intérieur d'une société, mais également entre différentes sociétés. Leurs études avaient pour objectif de montrer expérimentalement d'une part que les individus schizophrènes sont moins protégés par la norme sociale anti-préjugés que les individus « noirs » et d'autre part que les « homosexuels » devraient être plus protégés par cette norme en Angleterre qu'en Jamaïque, où la norme tolère, voire valorise, l'expression de préjugés envers ce groupe (Chin, 1997). Dans un premier temps, une étude avait pour objectif de mesurer les différences de protection normative de ces différents groupes sociaux au sein d'une même société. Des participants remplissaient les échelles de motivation internes et externes à apparaître non discriminants, qui mesurent la prévalence des normes sociales égalitaires (Plant & Devine, 1998). L'échelle de motivation interne représente les motivations des individus à apparaître non discriminants et correspond à leur niveau d'intériorisation de la norme sociale égalitaire⁴⁹. À l'inverse, l'échelle de motivation externe reflète l'écart entre l'intériorisation des normes sociales et les opinions personnelles des individus⁵⁰. Les résultats de la première étude montrent que la motivation à apparaître non-discriminant est moins importante pour le groupe des schizophrènes que pour celui des « noirs », confirmant que les schizophrènes sont moins protégés normativement que les « noirs ». L'écart de réponses entre les deux groupes cibles est plus important pour la motivation interne que pour la motivation externe, confirmant l'hypothèse selon laquelle la norme sociale anti-préjugés est plus fortement intégrée pour le groupe des « noirs » que pour le groupe des « schizophrènes ». Une seconde étude analysait les différences de protection normative pour un même groupe social (i.e., les homosexuels) en fonction

⁴⁹ Exemple d'item : « *According to my personal values, using stereotypes about x is OK* » (« Selon mes valeurs personnelles, utiliser des stéréotypes à propos des x est ok »)

⁵⁰ Exemple d'item : « *I attempt to appear nonprejudiced toward x in order to avoid disapproval from others* » (« Je cherche à apparaître non discriminant envers x afin d'éviter la désapprobation des autres »).

de la société. L'hypothèse de cette étude était que l'expression de préjugés à l'égard de certains groupes sociaux est plus acceptable dans certains pays que dans d'autres, en fonction de la norme sociale en vigueur. Les auteurs ont analysé la motivation interne et externe à apparaître non discriminant, envers les homosexuels, chez des participants en Jamaïque, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Les résultats montrent que la motivation interne est moindre en Jamaïque qu'aux États-Unis ou au Royaume-Uni, indiquant que la norme sociale anti-préjugés n'est pas intégrée de la même manière dans tous les pays. Ces deux études mettent en évidence l'importance de prendre en compte le niveau de protection normative dans l'étude de l'influence normative sur l'expression de préjugés. Tous les groupes sociaux ne sont pas protégés par la norme sociale égalitaire avec la même intensité et l'influence normative n'est donc pas la même en fonction du groupe cible (étude 1), mais également en fonction de la société d'appartenance des participants (étude 2).

Pour conclure, ces études montrent donc des différences de protection normative en fonction des groupes sociaux cibles (Franco & Maass, 1999 ; West & Hewstone, 2012), mais également en fonction de la société d'appartenance (West & Hewstone, 2012). De plus, l'expression de préjugés est moindre lorsque le groupe cible est fortement protégé par la norme générale égalitaire (Franco & Maass, 1999) que lorsqu'il ne l'est pas du tout ou modérément.

L'une des hypothèses fondamentales de ce travail de thèse est que le niveau de protection normative pourrait modérer le lien entre labels de groupe, normes sociales et jugements. Nous l'exposons maintenant dans la partie problématique.

CHAPITRE 4. PROBLÉMATIQUE

La psychologie sociale du langage s'intéresse notamment à la compréhension de l'influence des cognitions sociales sur l'emploi du langage mais également à la compréhension de l'influence des variables langagières sur les cognitions sociales. L'analyse des effets du langage sur les cognitions sociales a constitué une grande partie des recherches depuis les années 1970 car le langage, omniprésent dans la vie quotidienne, est le moyen le plus direct de communiquer avec autrui. Comme le langage est le moyen le plus efficace de catégoriser des individus (Roberts, 2013) et de transmettre des idées (Giles et al., 1979), la compréhension de son impact dans le cadre de relations intergroupes permet de mieux saisir le lien entre le langage, la transmission et la persistance des stéréotypes, l'expression de préjugés et la discrimination (Sachdev, 2007).

Les marqueurs socio-langagiers (Scherer & Giles, 1979) permettent d'étudier plus spécifiquement le lien entre langage et relations intergroupes. C'est pourquoi un nombre conséquent de recherches s'est penché sur l'analyse de leur influence sur les cognitions sociales (cf. CHAPITRE 1, partie 3.2). Le concept de marqueurs socio-langagiers renvoie à l'idée qu'il existe des traces, ou indices (Scherer & Giles, 1979), de l'appartenance groupale du locuteur dans le langage. Que ces traces correspondent à des indices phonologiques (Rakić et al., 2011a), tels que les accents, à des indices morphosyntaxiques (Maass et al., 1996), tels que l'abstraction linguistique (Assilaméhou & Testé, 2013) ou à des indices lexicaux (Mange & Lepastourel, 2011), leurs effets sur la formation d'impression, l'expression de jugements ou la modification d'attitudes ont été examinés expérimentalement. Des recherches ont ainsi montré qu'un individu s'exprimant avec un accent étranger sera perçu plus négativement qu'un individu s'exprimant avec un accent local (Rakić et al., 2011a). De la même manière, un individu n'utilisant pas l'abstraction linguistique pour décrire les comportements positifs de son propre groupe sera perçu plus négativement qu'un individu l'utilisant (Assilaméhou & Testé, 2013). La présence dans le discours d'indices socio-lexicaux permet de modifier les attitudes des individus (Mange & Lepastourel, 2013), mais également d'orienter la formation d'attitude vis-à-vis de sujets sur lesquels les individus n'ont pas d'attitude préalable (Mange & Lepastourel, 2011).

Le lexique est l'une des voies les plus évidentes par laquelle les individus peuvent transmettre des opinions et des attitudes (Laver & Trudgill, 1979). Or, les recherches s'intéressant à l'influence d'indices lexicaux sur les cognitions sociales sont peu nombreuses et présentent, de plus, un certain nombre d'incohérences (cf. CHAPITRE 1, partie 3.2.2). Nous avons émis l'hypothèse que les incohérences obtenues jusqu'alors s'expliqueraient en partie par l'hétérogénéité de ces indices langagiers en raison de la diversité des objets sociaux sur lesquels ils peuvent porter (cf. CHAPITRE 1, partie 4.1).

La réflexion sur les différents objets sociaux désignés par les marqueurs socio-lexicaux nous a amené à nous focaliser sur un marqueur socio-lexical particulier : les labels de groupe (cf. CHAPITRE 2). Bien que des études existent concernant ce type de marqueur socio-lexical, les recherches ont été effectuées en marge de la littérature concernant les marqueurs socio-lexicaux. Les labels de groupe correspondent aux différentes appellations possibles pour un même groupe social. Ils correspondent à une façon simple de catégoriser un individu (Carnaghi & Maass, 2007), mais également de transmettre des idées négatives et des opinions concernant certains groupes sociaux (Greenberg et al., 1988). La compréhension des conséquences de l'exposition à ce type de marqueur socio-lexical est importante car elle permettrait de mieux en saisir le rôle dans l'expression de préjugés et la discrimination. Les premières études expérimentales sur les labels de groupe, centrées sur l'effet de labels de groupe ethniques (i.e., renvoyant à l'appartenance ethnique d'un individu), ont montré que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne une perception plus négative de la cible du label que l'exposition à une remarque neutre (Greenberg & Pyszczynski, 1985) ou même à une insulte indépendante de l'appartenance ethnique de la cible (Kirkland et al., 1987). D'autres études, centrées sur les labels de groupe désignant le groupe social des « homosexuels », ont montré que les labels de groupe péjoratifs entraînent des associations plus négatives que les labels de groupe non-péjoratifs (Carnaghi & Maass, 2007). Au-delà des études se centrant sur les jugements de la cible du label, des études ont montré qu'un locuteur qui emploie un label de groupe péjoratif est jugé plus négativement qu'un locuteur qui emploie un label de groupe non-péjoratif (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996).

Un certain nombre de processus explicatifs a été avancé concernant ces effets (cf. CHAPITRE 2, partie 3) renvoyant d'une part aux études concernant les labels de groupe et d'autre part aux études concernant les marqueurs socio-lexicaux et permettant d'autres pistes d'interprétations. Les interprétations issues des études sur les labels de groupes renvoient à l'activation de représentations négatives (Carnaghi & Maass, 2007 ; Greenberg et al., 1988) ou la déshumanisation (Fasoli et al., 2015 ; Mikołajczak & Bilewicz, 2014). Cependant, la majorité de ces études se focalise sur l'influence des labels de groupe sur la cible du label. De ce fait, les explications théoriques avancées pour rendre compte des effets des labels de groupe sont restreintes à ces effets. La littérature ne fournit donc que peu de preuves des effets des labels de groupe sur les jugements du locuteur et les quelques effets reportés jusqu'à présent n'ont pas été interprétés théoriquement (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Or, l'emploi de labels de groupe péjoratifs représente une expression de préjugés (Greenberg et al., 1988) qui est estimée inacceptable dans les sociétés occidentales (Blanchard et al., 1994). De ce fait, la littérature concernant la norme sociale anti-préjugés (Crandall et al., 2002) permet

d'avancer une interprétation théorique des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur.

En effet, dans les sociétés occidentales actuelles, l'expression de préjugés est fortement régulée par l'idée qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard d'autres groupes sociaux (Blanchard et al., 1994 ; Crandall et al., 2002). Il existerait une norme sociale anti-préjugés générale inhibant l'expression de préjugés chez les individus. Pour rappel, les quelques études s'étant intéressées à l'impact des labels de groupe sur la formation d'impression envers le locuteur montrent d'ailleurs qu'un locuteur employant un label péjoratif est jugé plus négativement qu'un locuteur employant un label non-péjoratif (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Dans la mesure où l'usage d'un label de groupe représente une catégorisation d'un individu (Roberts, 2013) et que le fait que ce label de groupe soit péjoratif représente un jugement explicitement négatif à l'égard de cet individu et de son groupe d'appartenance (Greenberg et al., 1988), nous avançons l'idée que l'usage de labels de groupe augmente la saillance de la norme sociale anti-préjugés, expliquant les effets précédemment obtenus sur les jugements exprimés envers le locuteur. L'expression d'opinions négatives à l'égard d'un groupe social, via l'emploi de labels de groupe, devrait réactiver à l'esprit des individus témoins l'idée que ce n'est pas acceptable. Cependant, dans certaines situations, les individus expriment des préjugés et y sont même parfois encouragés. C'est pourquoi certaines approches théoriques estiment qu'en opposition à cette norme sociale anti-préjugés existe une norme sociale pro-préjugés spécifique, activée en fonction du contexte ou du groupe social (Sechrist & Stangor, 2004). En effet, tandis que certains sont fortement protégés par la norme sociale anti-préjugés générale (e.g., les handicapés mentaux), d'autres ne le sont que très peu (e.g., les violeurs) ; c'est envers ces groupes sociaux peu protégés normativement que s'appliquent, selon certains chercheurs, une norme sociale pro-préjugés, tolérant ou valorisant l'expression de préjugés (Crandall et al., 2002). Notre approche se centre non pas sur l'idée de l'existence de deux normes opposées, mais sur l'idée d'un continuum de protection normative liée à la saillance de la norme sociale anti-préjugés générale. Dans une situation où cette norme est fortement saillante, l'expression de préjugés sera inhibée et donc très faible. À l'inverse, dans une situation où cette norme est faiblement saillante, l'inhibition appliquée à l'expression de préjugés sera moins importante.

Ce travail de thèse avance ainsi l'hypothèse que la saillance de la norme sociale anti-préjugés générale médiatise les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (Crandall et al., 2002). En d'autres termes, l'exposition à un label de groupe péjoratif augmenterait la saillance de la norme sociale anti-préjugés générale et entraînerait des jugements plus négatifs du locuteur. Étant donné que tous les groupes sociaux ne sont initialement pas protégés de la même manière par cette norme sociale anti-préjugés, il est attendu que le niveau de protection normative des groupes cibles

modère les effets obtenus. Dès lors, l'objectif général de ce travail de recherche est d'analyser le rôle médiateur de la saillance de la norme sociale anti-préjugés générale sur les effets des labels de groupe concernant les jugements exprimés envers le locuteur, mais également envers la cible du label et ce en fonction du niveau de protection normative du groupe cible. Bien que certaines recherches aient manipulé les normes sociales pour analyser leurs effets sur les jugements sociaux (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009) ou mesuré leur saillance grâce à des mesures d'acceptabilité (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999), à notre connaissance il n'y a pas d'études qui examinent les normes sociales comme variable médiatrice des jugements sociaux. Ainsi, ce travail de thèse vise non seulement à s'intéresser aux effets des labels de groupe mais également à vérifier que les normes sociales médiatisent leurs effets sur les jugements sociaux.

Le présent travail de thèse est organisé autour de deux questionnements, détaillés ci-dessous.

Le premier questionnement, testé dans trois études expérimentales, porte sur l'influence de la **valence des labels de groupe**⁵¹ et du **niveau de protection normative** sur les jugements exprimés envers le locuteur (cf. CHAPITRE 6, études 1, 2 et 3). Il se centre également sur le rôle de la saillance de la norme sociale anti-préjugés concernant les effets observés. Sachant que la catégorisation péjorative entraîne des jugements plus négatifs du locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996) et étant donné que le niveau de protection normative des groupes sociaux influence l'expression de préjugés (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999), il est attendu que le niveau de protection normative modère les effets de la valence des labels de groupe sur les jugements portés envers le locuteur. En d'autres termes, est-ce que l'effet de l'usage de labels de groupe péjoratifs (vs. de labels non-péjoratifs) sur les jugements du locuteur est le même quel que soit le niveau de protection normative du groupe cible ? De plus, étant donné que la perception de ce type d'indices langagiers dépend du contexte de production (Fasoli et al., 2015), les études 1 et 2 se centrent sur un contexte informel, tandis que l'étude 3 se centre sur un contexte formel (i.e., une situation de recrutement) afin de pouvoir généraliser (ou non) les résultats obtenus à différents types de situations. Concernant la norme sociale anti-préjugés, il est attendu que l'exposition à un label péjoratif augmente sa saillance, entraînant les jugements négatifs portés envers le locuteur. Il est également attendu que cet effet soit plus important lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'est que modérément. De plus, le niveau de protection normative ne devrait plus modérer les effets dans un contexte formel où la loi en vigueur ne différencie pas les différents groupes sociaux (Ghirardello, 2005). Ainsi, les trois études mises en place manipulent le niveau de protection normative du groupe

⁵¹ Opposition entre label de groupe non-péjoratif et label de groupe péjoratif

cible et la valence du label de groupe employé par le locuteur (cf. Figure 4.1). Les variables dépendantes principales concernent la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés et les jugements exprimés envers le locuteur. Les deux premières études présentent une situation informelle de débat proche de celle employée par Greenberg et Pyszczynski (1985) ; la première ne personnalise pas la cible tandis que la seconde la personnalise. La troisième étude présente une situation formelle de recrutement personnalisant la cible.

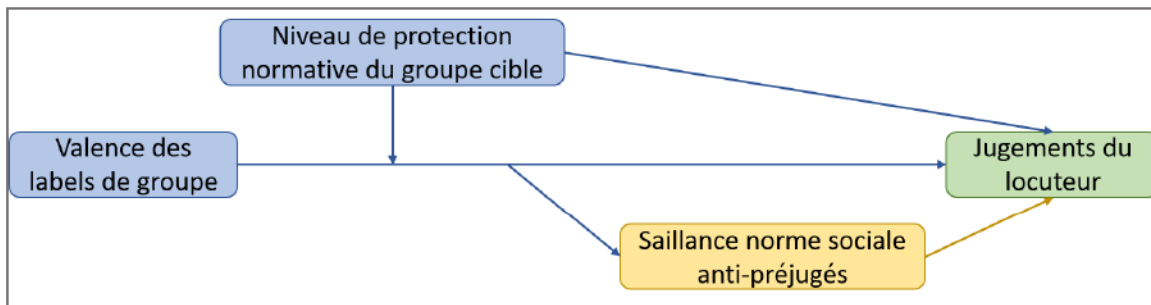


Figure 4.1 - Modèle général des études 1 à 3.

Le second questionnaire, testé dans trois études expérimentales, porte sur le rôle d'**indice linguistique de catégorisation des labels de groupe** et se centre sur les jugements exprimés envers le locuteur mais aussi envers la cible du label (cf. CHAPITRE 7, études 4, 5 et 6). Les études portant sur les labels de groupe sont focalisées sur la seule dimension de valence des labels de groupe sur les jugements exprimés, analysent les différences existantes après exposition à un label non-péjoratif ou à un label péjoratif. Cependant, au-delà de la valence des labels de groupe, leur rôle premier est de catégoriser une cible (Greenberg et al., 1988 ; Roberts, 2013), et la catégorisation représente en soi une différenciation entre l'endogroupe et l'exogroupe (Carnaghi & Maass, 2007). Parce que la norme sociale anti-préjugés générale renvoie à l'idée qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des préjugés envers des individus en fonction de leur appartenance groupale (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999), la catégorisation d'un individu représente un écart au regard de cette norme. Ainsi, l'emploi d'un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non, représente déjà un écart au regard de la norme sociale anti-préjugés. Les études sur les effets des labels de groupe ont mis en évidence la différence entre l'utilisation d'un label péjoratif et d'une condition contrôle où aucun label n'est employé (Greenberg & Pyszczynski, 1985). Elles ont également permis de montrer la différence d'effets provoqués par un label de groupe péjoratif et par une insulte ne renvoyant pas à l'appartenance groupale du locuteur (Kirkland et al., 1987). Mais à notre connaissance, aucune n'ont analysé la différence d'effets suite à l'exposition à un label péjoratif ou à un label non-péjoratif comparativement à une condition contrôle sans catégorisation de la cible. Or, l'usage fréquent de labels de groupe (D'augelli, 1992 ; Smith, 1992), qu'ils soient péjoratifs ou non, met en lumière l'intérêt d'en comprendre les effets afin de continuer à avancer dans la compréhension des processus liés à ces

indices lexicaux. Cette seconde partie analyse les labels de groupe comme étant des indices de catégorisation, avant même de pouvoir être des indices péjoratifs. Il est donc attendu que l'exposition à un label de groupe - que celui-ci soit péjoratif ou non - entraîne des jugements plus négatifs du locuteur. Concernant la norme sociale anti-préjugés, il est attendu que l'exposition à un label de groupe -que celui-ci soit péjoratif ou non- augmente la saillance de la norme sociale anti-préjugés, entraînant les jugements négatifs du locuteur. Concernant les jugements portés envers la cible du label, les études effectuées jusqu'à présent nous amènent à supposer que seule la valence du label devrait entraîner des jugements plus négatifs de la cible du label (Carnaghi & Maass, 2007 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985). Cependant, il est attendu que l'exposition à un label de groupe augmente la saillance de la norme sociale anti-préjugés, et ce d'autant plus que le label employé est péjoratif. De plus, la littérature nous indique que la saillance de la norme sociale anti-préjugés influence l'expression de préjugés (Monteith et al., 1996). Ces éléments nous amènent à poser une hypothèse inverse à la littérature liée aux labels de groupe, à savoir que l'exposition à un label de groupe devrait entraîner des jugements plus positifs de la cible et une diminution de l'expression de préjugés, et ce d'autant plus que le label de groupe employé est péjoratif. Afin de tester ces hypothèses, trois études sont mises en place. Ces trois études manipulent le label de groupe employé par le locuteur et intègrent une condition contrôle dans laquelle le locuteur ne catégorise pas la cible (cf. Figure 4.2). La présence d'une condition contrôle permet, d'une part, d'analyser l'influence de l'emploi d'un label de groupe - quel qu'il soit- sur les jugements exprimés et, d'autre part, d'analyser l'influence de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés. Les variables dépendantes principales concernent la saillance des normes sociales (injonctive vs. descriptive ; générale vs. spécifique) et les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label. Ces trois études présentent une situation informelle de conférence personnalisant la cible.

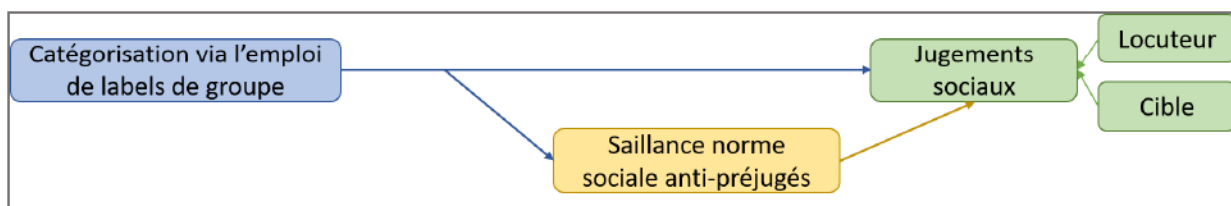


Figure 4.2 - Modèle général des études 4 à 6

En résumé, tandis que le premier questionnement se centre sur l'influence de la **valence des labels de groupe** employés sur les jugements exprimés envers le locuteur en fonction du niveau de protection normative du groupe cible, le second questionnement se centre, quant à lui, sur l'influence de la **catégorisation via l'usage de labels de groupe** sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label et ce que le label employé soit péjoratif ou non.

Pour finir ce programme de recherche, une septième étude manipule le niveau de protection normative du groupe cible ainsi que le label de groupe employé en intégrant une condition contrôle dans laquelle le locuteur ne catégorise pas la cible (cf. CHAPITRE 8). Cette étude vise à approfondir les résultats obtenus lors des études précédentes afin d'analyser le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe en fonction du niveau de protection normative du groupe cible. Cette septième étude représente donc une synthèse des questionnements évoqués lors des chapitres 6 et 7.

CHAPITRE 5. Mise en place du programme de recherche

Le programme de recherche se déclinait en trois parties. La première partie du programme expérimental visait à étudier l'influence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur en fonction du niveau de protection normative du groupe cible (CHAPITRE 6, études 1, 2 et 3). La seconde partie visait à étudier l'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label (CHAPITRE 7, études 4, 5 et 6). Pour finir, une étude de synthèse a analysé l'influence du niveau de protection normative et de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label (CHAPITRE 8, étude 7). Afin de pouvoir manipuler les labels de groupe dans ce cadre, le niveau de protection normative de différents groupes sociaux a été identifié (pré-test 1) ainsi que le niveau d'offense associé aux différents labels de groupe existants pour ces groupes sociaux (pré-test 2). La description des échantillons de l'ensemble des études est présentée dans l'annexe 2. Le résumé des études est présenté dans le Tableau 5.1.

Tableau 5.1 - Présentation générale du programme de recherche.

Questionnement	Études	Type de tâche	Variabes indépendantes	Modalités	Variabes dépendantes principales
Protection normative et valence des labels de groupe	Étude 1 N = 113	<i>Jugements du locuteur</i>	Protection normative	Groupe modérément protégé vs. groupe fortement protégé	- Norme sociale injonctive générale - Contrôle social
			Valence du label	Non-péjoratif vs. péjoratif	- Attribution de traits (chaleur et compétence)
	Étude 2 N = 102	<i>Jugements du locuteur</i>	Protection normative	Groupe modérément protégé vs. groupe fortement protégé	- Norme sociale injonctive générale - Contrôle social
			Valence du label	Non-péjoratif vs. péjoratif	- Attribution de traits (chaleur et compétence)
	Étude 3 N = 131	<i>Jugements du locuteur</i>	Protection normative	Groupe modérément protégé vs. groupe fortement protégé	- Norme sociale injonctive générale - Contrôle social
			Valence du label	Non-péjoratif vs. péjoratif	- Attribution de traits (chaleur et compétence)
Catégorisation via l'emploi de labels de groupe	Étude 4 N = 94	<i>Jugements du locuteur</i>	Catégorisation via l'emploi de labels de groupe	Contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratif	- Normes sociales injonctives (générale vs. spécifique) et descriptives (générale vs. spécifique) - Contrôle social - Attribution de traits (chaleur et compétence)
	Étude 5 N = 173	<i>Jugements du locuteur et de la cible du label</i>	Catégorisation via l'emploi de labels de groupe	Contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratif	- Normes sociales injonctives (générale vs. spécifique) et descriptives (générale vs. spécifique) - Contrôle social - Attribution de traits au locuteur (chaleur et compétence) - Attribution de traits à la cible (chaleur et compétence) - Expression de préjugés
	Étude 6 N = 109	<i>Jugements de la cible du label</i>	Catégorisation via l'emploi de labels de groupe	Contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratif	- Normes sociales injonctives (générale vs. spécifique) et descriptives (générale vs. spécifique) - Contrôle social - Attribution de traits à la cible (chaleur et compétence) - Expression de préjugés
Synthèse	Étude 7 N = 193	<i>Jugements du locuteur et de la cible du label</i>	Protection normative	Groupe modérément protégé vs. groupe fortement protégé	- Normes sociales injonctives (générale vs. spécifique) et descriptives (générale vs. spécifique) - Contrôle social
			Catégorisation via l'emploi de labels de groupe	Contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratif	- Attribution de traits au locuteur (chaleur et compétence) - Attribution de traits à la cible (chaleur et compétence) - Expression de préjugés

1. Mesure du niveau de protection normative des groupes cibles (pré-test 1)

1.1. Vue d'ensemble

Ce pré-test avait pour objectif de mesurer le niveau de protection normative de différents groupes cibles (Crandall et al., 2002). Même si la norme générale est une norme sociale anti-préjugés, tous les groupes sociaux ne sont pas protégés de la même manière par cette norme sociale (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999). Ce pré-test visait à répliquer les études anglophones sur le niveau de protection normative sur un échantillon français afin de pouvoir sélectionner des groupes de niveau de protection normative différente lors des études expérimentales.

1.2. Participants

52 participants (27 femmes et 25 hommes), d'âge moyen de 19,35 ans ($ET = 0,91$; min = 18 ; max = 23) ont répondu à un questionnaire. L'échantillon est composé d'étudiants en 2^{ème} année de DUT en Gestion des Entreprises et des Administrations. Dans cet échantillon, seulement 2 participants sont étrangers (3,8%).

1.3. Procédure, matériel et mesures

Les participants ont été invités par mail à répondre au questionnaire sur internet, de façon anonyme, sans limite de temps et sans rémunération.

Niveau de protection normative. L'item lié à la mesure du niveau de protection normative a été adapté de Franco & Maass (1999) : « Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes [définition des groupes sociaux] ?⁵² » sur une échelle de 1 (*tout à fait inacceptable*) à 7 (*tout à fait acceptable*). Cet item permet de mesurer la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Un faible score indique un faible niveau de protection normative, tandis qu'un score élevé indique un fort niveau de protection normative.

Quinze groupes cibles ont été sélectionnés sur la base des précédentes études effectuées à la fois sur le niveau de protection normative (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999) et sur les labels de

⁵² La formulation de Franco & Maass (1999) est la suivante : "How acceptable it is, in current Italian society, to publicly express negative opinions about [...]"

groupe (Carnaghi & Maass, 2007 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985). La liste des groupes cibles et leur définition est présentée dans le Tableau 5.2. Les dénominations présentées sont celles semblant les plus neutres. Cependant, lors de la construction du questionnaire, il nous a semblé important d'éviter tout amorçage sur un terme et il a donc été décidé de présenter les groupes sociaux aux participants en employant les définitions et non les termes « descriptifs ».

Tableau 5.2 - Groupes sociaux sélectionnés.

Terme descriptif du groupe cible	Définition
« Homosexuels »	Personnes qui éprouvent de l'attraction sexuelle pour les personnes du même sexe.
« Juifs »	Personnes de confession judaïque.
« Noirs »	Personnes originaires d'Afrique.
« Prostituées »	Femmes qui se font payer en échange de rapports sexuels.
« Obèses »	Personnes en excès de poids.
« Handicapés mentaux »	Personnes atteintes d'une déficience mentale.
« Violateurs »	Personnes ayant commis un viol.
« Électeurs du FN »	Personnes votant pour le front national.
« Allemands »	Personnes d'origine allemande.
« Sans domicile fixe »	Personnes n'ayant pas de domicile fixe.
« Chrétiens »	Personnes de religion catholique.
« Musulmans »	Personnes de religion islamique.
« Policiers »	Membres de la police.
« Migrants »	Personnes déménageant pour vivre dans un autre pays que le sien.
« Asiatiques »	Personnes originaires d'Asie.

Les mesures s'effectuaient en intra-sujet, chaque personne répondait pour chacun des quinze groupes sociaux cibles. L'ordre de présentation des groupes était contrebalancé pour éviter d'éventuels effets d'ordre.

Orientation à la dominance sociale (ODS). Suite aux items liés au niveau de protection normative, les participants se positionnaient sur l'échelle de dominance sociale comprenant 10 items (Duarte et al., 2004) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Parmi ces dix items ($\alpha = .79$), cinq correspondent à la sous-dimension « opposition à l'égalité des groupes » et cinq correspondent à la sous-dimension « dominance basée sur les groupes ». Les items utilisés sont les suivants :

- Opposition à l'égalité des groupes⁵³ (OEG, $\alpha = .82$) :

« Dans la mesure du possible, nous devons agir pour que les conditions des différents groupes soient égales. », « Améliorons l'égalité sociale. », « Il y aurait moins de problèmes si l'on traitait les gens de façon plus égalitaire. », « Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux. » et « L'égalité des groupes devrait être notre idéal. »

- Dominance basée sur les groupes (DBG, $\alpha = .59$) :

« Il y aurait moins de problèmes si certains groupes acceptaient de rester à leur place. », « Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes. », « C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau. », « Les groupes inférieurs devraient rester à leur place. » et « Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place. »

Pour finir, des questions sociodémographiques étaient posées concernant le genre, l'âge et la nationalité des participants. Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées.

1.4. Résultats

1.4.1. Analyses générales

Une ANOVA multivariée a montré que l'ordre de présentation des différents groupes sociaux n'influençait pas l'acceptabilité perçue de l'expression des préjugés ($p_s > .10$). Cette variable ne sera donc pas discutée dans les analyses suivantes.

Un effet du genre montre que les hommes estiment plus acceptable que les femmes d'exprimer des opinions négatives à l'égard des groupes sociaux cibles, quels qu'ils soient ($p_s < .05$). Cependant, l'intégration du sexe en tant que covariable ne modifie pas le classement des groupes sociaux cibles obtenu, cette variable n'est donc pas intégrée dans les analyses présentées.

Afin de réussir à détacher les groupes sociaux les plus protégés des groupes les moins protégés, les scores obtenus à l'item d'acceptabilité perçue ont été centrés-réduits (création de z-scores). Nous avons fait le choix de considérer que les groupes les plus protégés sont ceux qui sont à plus de -0,50 écarts-type ; les groupes intermédiaires ceux dont les écart-types sont compris entre -0,50 et +0,50 et les groupes les moins protégés ceux dont les écarts-types sont supérieurs à +0,50 écarts-type.

Le Tableau 5.3 représente les différents groupes en fonction de leur niveau de protection normative.

⁵³ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

Tableau 5.3 - Niveau de protection normative des quinze groupes sociaux cibles.

Statut	Groupe social	Acceptabilité perçue
Protégé $z_{score} < -0,50$	Handicapé mental	1,90 (1,18)
	Noir	2,15 (1,47)
	Sans Domicile Fixe	2,23 (1,34)
	Juif	2,40 (1,35)
	Catholique	2,48 (1,54)
Intermédiaire $-0,50 < z_{score} < +0,50$	Homosexuel	2,50 (1,65)
	Allemand	2,54 (1,64)
	Obèse	2,60 (1,72)
	Asiatique	2,81 (1,73)
	Musulman	2,94 (1,82)
	Migrant	2,98 (1,89)
Non-protégé $z_{score} > +0,50$	Policier	3,63 (1,87)
	Prostituée	3,67 (1,72)
	Électeur du FN	3,88 (2,08)
	Voleur	5,81 (1,90)

1.4.2. Quel rôle de l'orientation à la dominance sociale ?

L'ODS est positivement corrélée à différents « mythes légitimateurs » (Duarte et al., 2004), tels que les préjugés généralisés (Dambrun & Guimond, 2001), les préjugés flagrants (Dambrun, Maisonneuve, Duarte & Guimond, 2002) ou encore le sexisme (Swim & Cohen, 1997). Il est attendu que le niveau d'orientation à la dominance sociale des participants influence les jugements d'acceptabilité de l'expression de préjugés.

Notre hypothèse est confirmée pour dix des quinze groupes sociaux. En effet, le niveau d'orientation à la dominance sociale a un effet sur les jugements d'acceptabilité de l'expression de préjugés à l'égard :

- Des « homosexuels », $t(1,50) = 2,87, p = .006, \beta = 0.38, \eta^2 = .14$.
- Des « juifs », $t(1,50) = 2,25, p = .029, \beta = 0.30, \eta^2 = .09$.
- Tendanciellement des « noirs », $t(1,50) = 1,99, p = .052, \beta = 0.27, \eta^2 = .07$.
- Des « prostituées », $t(1,50) = 2,23, p = .030, \beta = 0.30, \eta^2 = .09$.
- Tendanciellement des « personnes en surpoids », $t(1,50) = 1,77, p = .083, \beta = 0.24, \eta^2 = .06$.
- Tendanciellement des « sans-abris », $t(1,50) = 1,91, p = .062, \beta = 0.26, \eta^2 = .07$.
- Des « catholiques », $t(1,50) = 2,14, p = .037, \beta = 0.29, \eta^2 = .08$.
- Des « musulmans », $t(1,50) = 2,68, p = .010, \beta = 0.35, \eta^2 = .13$.
- Des « migrants », $t(1,50) = 2,07, p = .043, \beta = 0.28, \eta^2 = .08$.
- Des « asiatiques », $t(1,50) = 3,05, p = .004, \beta = 0.40, \eta^2 = .16$.

Pour les cinq groupes restants (i.e., les handicapés mentaux, les violeurs, les électeurs du front national, les allemands et les policiers), il n'y a pas d'effet de l'orientation à la dominance sociale sur les jugements d'acceptabilité de l'expression de préjugés, $p_s > .10$. Ces groupes sont des groupes aux niveaux de protection normative extrêmes, les handicapés mentaux étant très protégés, tandis que les violeurs, les électeurs du FN et les policiers sont peu protégés. Une explication probable serait que l'orientation à la dominance sociale joue particulièrement lorsque les groupes sociaux cibles sont « ambivalents ». Les groupes sociaux sont dits ambivalents lorsque l'acceptabilité de l'expression de préjugés possède une certaine variabilité et n'est donc pas extrêmement polarisée (Crandall et al., 2002).

Le fait que l'effet de l'orientation à la dominance sociale ne se retrouve pas sur le groupe des « allemands » peut être lié au fait que ce groupe social ne représente actuellement aucune menace perçue (Stephan et al., 2002), contrairement aux autres groupes sociaux possédant un niveau de protection normative intermédiaire. Le groupe social des « musulmans » représente une menace « sécuritaire⁵⁴ » (Cottrell & Neuberg, 2005), de même que le groupe social des « migrants » (Stephan, Renfro, Esses, Stephan, & Martin, 2005). Le groupe des « asiatiques » représente une menace « obstacle⁵⁵ ». Pour finir, le groupe social des « homosexuels » et le groupe social des « prostituées », quant à eux, peuvent représenter une menace « contamination⁵⁶ » (Cottrell & Neuberg, 2005). Seul le groupe social des « obèses » n'a jusqu'à présent pas été relié expérimentalement à une perception de menace. L'orientation à la dominance sociale semble jouer un rôle dans la perception d'acceptabilité de l'expression de préjugés principalement lorsque les groupes cibles représentent un certain niveau de menace, que celui-ci soit lié à une menace sécuritaire, économique (i.e., obstacle) ou de valeurs (i.e., contamination). L'orientation à la dominance sociale renvoie à l'idée que les groupes sociaux ne sont pas égaux et qu'il est normal que certains soient situés hiérarchiquement au-dessus des autres (Pratto, Sidanius, & Levin, 2006). Les groupes sociaux représentant une menace mettent en péril cette hiérarchie et l'augmentation de l'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés représentent une tentative de maintenir cette hiérarchie sociale (Guimond, Dambrun, Michinov, & Duarte, 2003).

1.5. Conclusion

Ce pré-test confirme l'hypothèse selon laquelle tous les groupes sociaux ne sont pas protégés de la même manière par la norme sociale générale anti-préjugés (Crandall et al., 2002). Les résultats

⁵⁴ La menace sécuritaire renvoie à une menace pour la sécurité physique des individus.

⁵⁵ La menace obstacle renvoie à une menace économique.

⁵⁶ La menace contamination renvoie à une menace envers les valeurs et les croyances de l'endogroupe.

obtenus sur l'échantillon français semblent cohérents avec ceux obtenus aux États-Unis (Crandall et al., 2002) et en Italie (Franco & Maass, 1999).

Afin d'avoir une vue d'ensemble, la Figure 5.1 présente les résultats obtenus aux États-Unis, en Italie et en France afin de permettre de comparer les niveaux de protection normative des différents groupes sociaux pré-testés. Les résultats de ces études ont été centrés-réduits afin de pouvoir effectuer la comparaison. Plus le score est élevé, plus l'expression de préjugés est perçue comme acceptable par les individus.

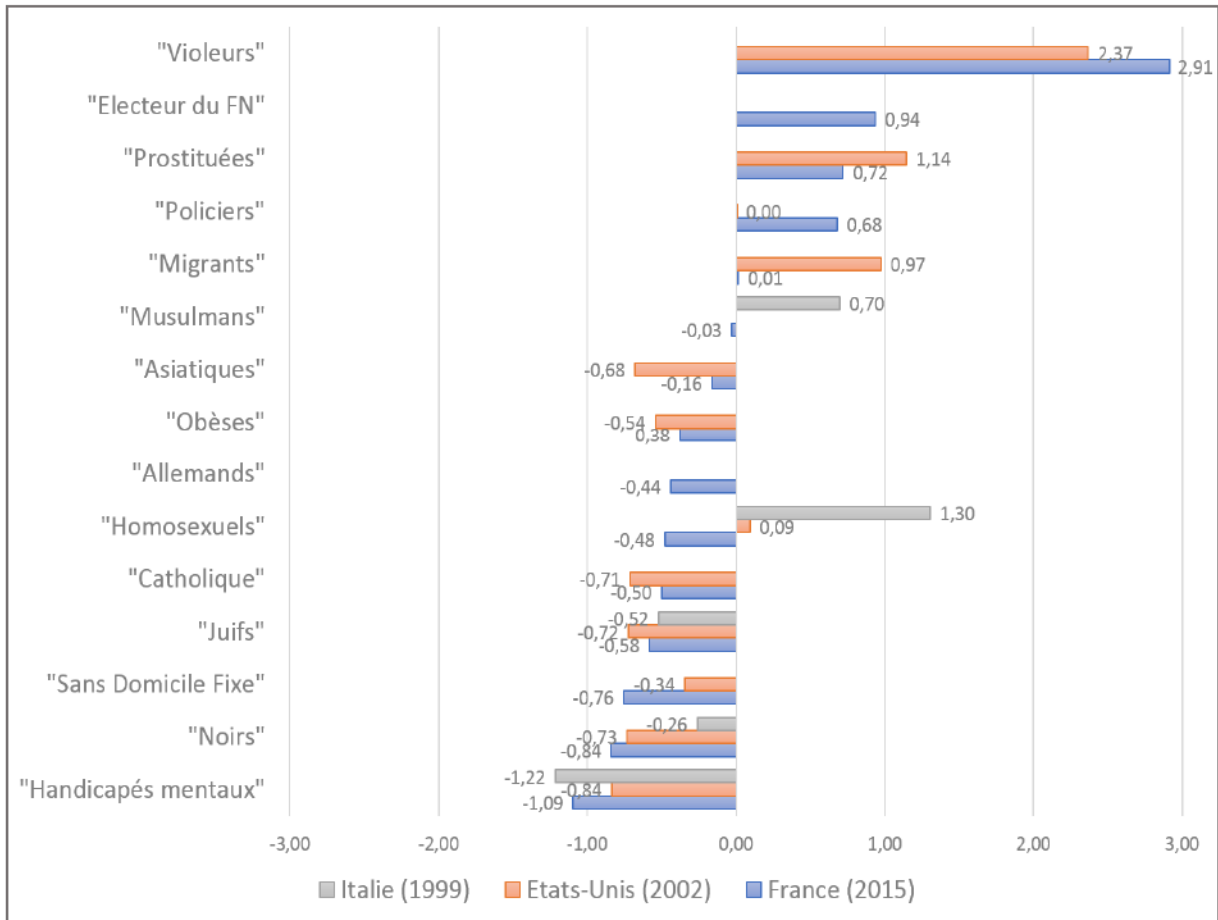


Figure 5.1 - Niveau de protection normative de quinze groupes sociaux en France (2015), aux États-Unis (2002) et en Italie (1999) [z-scores].

2. Niveaux d'offense associés aux labels de groupe (pré-test 2)

2.1. Vue d'ensemble

L'objectif de ce pré-test était d'analyser les niveaux d'offense associés à différents labels de groupe. Une phrase de brainstorming a permis de lister un certain nombre de labels pour chacun des quinze groupes sociaux sélectionnés (Cf. Pré-test 1). Les résultats de ce pré-test avaient pour objectif de d'identifier des labels considérés comme non-péjoratifs et des labels considérés comme péjoratifs pour chacun des groupes sociaux d'intérêt.

2.2. Participants

82 participants (56 femmes, 25 hommes, un n'ayant pas indiqué son sexe) dont l'âge moyen s'élève à 22,60 ans ($ET = 6.00$; min = 18, max = 63) ont répondu au questionnaire. La grande majorité des participants sont étudiants ($n = 72$; 92.7%) et le niveau d'étude moyen est de 2,56 années après le baccalauréat ($ET = 1.40$; min = 1, max = 5).

2.3. Procédure, matériel et mesures

Les participants étaient amenés à répondre au questionnaire sur internet, de façon anonyme, sans limite de temps et sans rémunération.

Niveau d'offense des labels. L'item de mesure lié aux différents labels de groupe est le suivant : « Dans la plupart des cas, dans quelle mesure le terme « *label* » est-il dénigrant ou dévalorisant envers le groupe des [*définition du groupe social*] ? » sur une échelle de 1 (*pas du tout dénigrant/offensant*) à 7 (*tout à fait dénigrant/offensant*). Les groupes pour lesquels des labels ont été pré-testés, ainsi que les définitions utilisées sont identiques à ceux du premier pré-test (Cf. Tableau 5.2). Les mesures s'effectuaient en intra-sujet, chaque personne répondait aux items de chaque label pour les 15 groupes sociaux sélectionnés. L'ordre de présentation des items liés aux labels de groupe était contrebalancé.

Orientation à la dominance sociale. Les participants se positionnaient ensuite sur la même échelle d'orientation à la dominance sociale que lors du premier pré-test (Duarte et al., 2004) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Cette échelle comprenait 10 items ($\alpha =$

.89), dont cinq représentent la sous-dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .78$) et cinq représentent la sous-dimension « opposition à l'égalité des groupes⁵⁷ » ($\alpha = .89$).

Pour finir, des questions sociodémographiques étaient posées concernant le genre, l'âge, le statut universitaire, le niveau d'étude et la filière des participants. Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées.

2.4. Résultats

2.4.1. Analyses générales

Une ANOVA multivariée a montré que l'ordre de présentation des labels influence certaines évaluations. Cependant, aucun de ces effets ne modifie les classements par valence des labels de groupe pré-testés. L'ordre ne sera donc pas intégré dans les analyses principales.

Concernant les effets de genre, il existe un effet de genre sur l'évaluation des labels « noir », $F(1,55) = 7,82, p = .007, \eta^2 = .12$; « handicapé mental », $F(1,55) = 5,44, p = .023, \eta^2 = .09$ et « poulet », $F(1,55) = 4,44, p = .040, \eta^2 = .08$, les femmes évaluant ces labels comme plus offensants ($M_{\text{« noir »}} = 2,88, ET_{\text{« noir »}} = 1,44$; $M_{\text{« handicapé mental »}} = 2,70, ET_{\text{« handicapé mental »}} = 1,54$; $M_{\text{« poulet »}} = 5,48, ET_{\text{« poulet »}} = 1,06$) que les hommes ($M_{\text{« noir »}} = 1,76, ET_{\text{« noir »}} = 1,20$; $M_{\text{« handicapé mental »}} = 1,76, ET_{\text{« handicapé mental »}} = 0,90$; $M_{\text{« poulet »}} = 4,71, ET_{\text{« poulet »}} = 1,65$). Aucun autre effet significatif du genre n'est trouvé, $p_s > .10$. Des analyses complémentaires ont montré que ces effets de genre ne modifient pas les classements par valence des labels de groupe pré-testés. Le genre n'est donc pas intégré dans les analyses principales.

Afin de réussir à détacher les labels les plus offensants des labels les plus « neutres » (au sens de « descriptifs »), des analyses à mesures répétées ont été effectuées pour chacun des quinze groupes sociaux. Les résultats montrent des différences marquées entre certains labels. Les échelles allant de 1 (*pas du tout offensant*) à 7 (*tout à fait offensant*), il a été décidé que les labels considérés offensants seront ceux dont les moyennes sont supérieures à 4 (i.e., milieu de l'échelle), tandis que les labels considérés non offensants seront ceux dont les moyennes sont inférieures à 4. Le niveau d'offense des labels « non offensants » a ensuite été comparé au niveau d'offense des labels « offensants ». Le Tableau 5.4 récapitule les résultats de ce second pré-test (pour détails, voir annexe 3).

⁵⁷ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

Tableau 5.4 - Synthèse des résultats du pré-test 2.

Groupe social cible ⁵⁸	Pré-test 2 (N = 82)		Différence entre labels non-péjoratifs et labels péjoratifs
	Labels non-péjoratifs	Labels péjoratifs	
Handicapé mental	« Handicapé mental » (M = 2,50, ET = 1,60) « Mentalement fragile » (M = 2,71, ET = 1,64)	« Retardé » (M = 5,18, ET = 1,56) « Attardé » (M = 5,33, ET = 1,75) « Gogole » (M = 6,28, ET = 1,13) « Golbut » (M = 6,28, ET = 1,23)	F(1,75) = 413,24, p < .001, η ² = .85
Noir	« Noir » (M = 2,62, ET = 1,51) « Black » (M = 2,72, ET = 1,54) « Reunoi » (M = 3,92, ET = 1,99)	« Nègre » (M = 6,46, ET = 0,92)	F(1,80) = 283,97, p < .001, η ² = .78
Sans-abri	« Sans-abri » (M = 1,96, ET = 1,43) « SDF » (M = 2,17, ET = 1,65)	« Clochard » (M = 5,53, ET = 1,51) « Clodo » (M = 5,96, ET = 1,16)	F(1,80) = 466,15, p < .001, η ² = .85
Juif	« Juif » (M = 1,69, ET = 1,30) « Peuple élu » (M = 2,83, ET = 1,63) « Israélite » (M = 2,88, ET = 1,72)	« Feuj » (M = 5,26, ET = 1,66) « Youpin » (M = 5,51, ET = 1,36)	F(1,76) = 254,19, p < .001, η ² = .77
Chrétien	« Chrétien » (M = 1,18, ET = 0,45)	« Grenouille de bénitier » (M = 4,85, ET = 1,70) « Bigot » (M = 4,91, ET = 1,65) « Cul béni » (M = 5,27, ET = 1,57)	F(1,78) = 426,15, p < .001, η ² = .85
Homosexuel	« Homosexuel » (M = 1,44, ET = 0,96) « Gay » (M = 1,92, ET = 1,38)	« Pédé » (M = 5,87, ET = 1,23) « Tapette » (M = 6,19, ET = 1,08) « Tarlouze » (M = 6,40, ET = 1,05) « Tafiolo » (M = 6,46, ET = 0,89) « Pédale » (M = 6,51, ET = 0,77)	F(1,77) = 921,90, p < .001, η ² = .92
Allemand	« Allemand » (M = 1,08, ET = 0,27)	« Teuton » (M = 4,49, ET = 1,83) « Schleu » (M = 5,39, ET = 1,52) « Boche » (M = 6,13, ET = 1,17)	F(1,78) = 958,00, p < .001, η ² = .93
Personne en surpoids	« Personne en surpoids » (M = 1,79, ET = 1,22) « Obèse » (M = 3,16, ET = 1,79)	« Gros » (M = 4,79, ET = 1,63) « Gros lard » (M = 6,68, ET = 0,54)	F(1,80) = 624,01, p < .001, η ² = .89

⁵⁸ Désigné ici par le label considéré comme le moins offensant

Asiatique	« Asiatique » ($M = 1,24, ET = 0,74$)	« Jaune » ($M = 5,28, ET = 1,35$) « Noich' » ($M = 5,33, ET = 1,65$) « Bridé » ($M = 5,42, ET = 1,57$) « Niakwé » ($M = 5,54, ET = 1,66$)	$F(1,78) = 759,80, p < .001, \eta^2 = .91$
Musulman	« Musulman » ($M = 1,41, ET = 0,95$) « Islamiste » ($M = 3,35, ET = 2,22$) « Fondamentaliste » ($M = 3,62, ET = 1,96$) « Muslim » ($M = 3,65, ET = 2,01$)	« Djihadiste » ($M = 5,35, ET = 1,89$)	$F(1,77) = 174,43, p < .001, \eta^2 = .69$
Migrant	« Migrant » ($M = 1,89, ET = 1,26$) « Réfugié » ($M = 2,11, ET = 1,44$) « Demandeur d'asile » ($M = 2,35, ET = 1,67$) « Sans papiers » ($M = 3,54, ET = 1,93$) « Immigrés clandestins » ($M = 3,79, ET = 1,93$)	X	
Policier	« Policier » ($M = 1,22, ET = 0,78$) « Gardien de la paix » ($M = 1,26, ET = 0,80$) « Flic » ($M = 3,40, ET = 1,55$)	« Condé » ($M = 5,04, ET = 1,58$) « Keuf » ($M = 5,15, ET = 1,38$) « Poulet » ($M = 5,28, ET = 1,34$)	$F(1,77) = 728,05, p < .001, \eta^2 = .90$
Prostituée	« Prostituée » ($M = 2,36, ET = 1,69$) « Travailleuse du sexe » ($M = 2,89, ET = 1,71$) « Fille de joie » ($M = 3,61, ET = 1,62$)	« Catin » ($M = 5,81, ET = 1,27$) « Pute » ($M = 6,03, ET = 1,23$) « Putain » ($M = 6,34, ET = 0,98$)	$F(1,79) = 298,19, p < .001, \eta^2 = .79$
Électeurs du Front National	« Électeur du FN » ($M = 2,16, ET = 1,89$) « Nationaliste » ($M = 2,28, ET = 1,60$) « Patriote » ($M = 2,30, ET = 1,69$)	« Facho » ($M = 5,60, ET = 1,70$)	$F(1,79) = 241,42, p < .001, \eta^2 = .75$
Délinquant sexuel	« Délinquant sexuel » ($M = 2,59, ET = 2,07$) « Agresser sexuel » ($M = 2,67, ET = 2,03$) « Voleur » ($M = 3,08, ET = 2,35$) « Prédateur sexuel » ($M = 3,72, ET = 2,44$) « Pointeur » ($M = 3,96, ET = 2,04$)	X	

3. Synthèse des pré-tests

Ces deux pré-tests permettent, d'une part de classer les quinze groupes cibles selon le niveau de protection normative dont ils bénéficient et d'autre part de classer les labels liés à ces groupes cibles selon leur niveau d'offense. Les résultats de ces deux pré-tests sont synthétisés dans le Tableau 5.5.

Tableau 5.5 - Synthèse des pré-tests 1 et 2.

Groupes sociaux cibles ⁵⁹	Pré-test 1 (N = 52)	Pré-test 2 (N = 82)	
	Protection normative estimée	Labels non-péjoratifs	Labels péjoratifs
« Handicapé mental »	Élevée	« Handicapé mental » « Mentalement fragile »	« Retardé » « Attardé » « Gogole » « Golbut »
« Noir »	Élevée	« Noir » « Black »	« Reunoi » « Nègre »
« Sans-abri »	Élevée	« Sans-abri » « SDF »	« Clochard » « Clodo »
« Juif »	Élevée	« Juif » « Peuple élu » « Israélite »	« Feuj » « Youpin »
« Chrétien »	Élevée	« Chrétien »	« Grenouille de bénitier » « Bigot » « Cul béni »
« Homosexuel »	Modérée	« Homosexuel » « Gay »	« Pédé » « Tapette » « Tarlouze » « Tafiole » « Pédale »
« Allemand »	Modérée	« Allemand »	« Teuton » « Schleu » « Boche »
« Personne en surpoids »	Modérée	« Personne en surpoids » « Obèse »	« Gros » « Gros lard »
« Asiatique »	Modérée	« Asiatique »	« Jaune » « Noich' » « Bridé » « Niakwé »
« Musulman »	Modérée	« Musulman » « Islamiste » « Fondamentaliste » « Muslim »	« Djihadiste »

⁵⁹ désignés par le label considéré comme le moins offensant

« Migrant »	<i>Modérée</i>	« Migrant » « Réfugié » « Demandeur d’asile » « Sans papiers » « Immigrés clandestins »	X
« Policier »	<i>Faible</i>	« Policier » « Gardien de la paix » « Flic »	« Condé » « Keuf » « Poulet »
« Prostituée »	<i>Faible</i>	« Prostituée » « Travailleuse du sexe » « Fille de joie »	« Catin » « Pute » « Putain »
« Électeur du FN »	<i>Faible</i>	« Électeur du FN » « Nationaliste » « Patriote »	« Facho »
« Délinquant sexuel »	<i>Faible</i>	« Délinquant sexuel » « Agresser sexuel » « Voleur » « Prédateur sexuel » « Pointeur »	X

CHAPITRE 6. Niveau de protection normative des groupes cibles et valence des labels employés

Trois études ont été effectuées dans le but, d'une part, d'analyser l'influence du niveau de protection normative des groupes cibles et des labels de groupe employés sur les jugements exprimés envers le locuteur et d'autre part de valider l'interprétation normative de ces effets. Le modèle testé durant ces trois études est présenté dans la Figure 6.1.

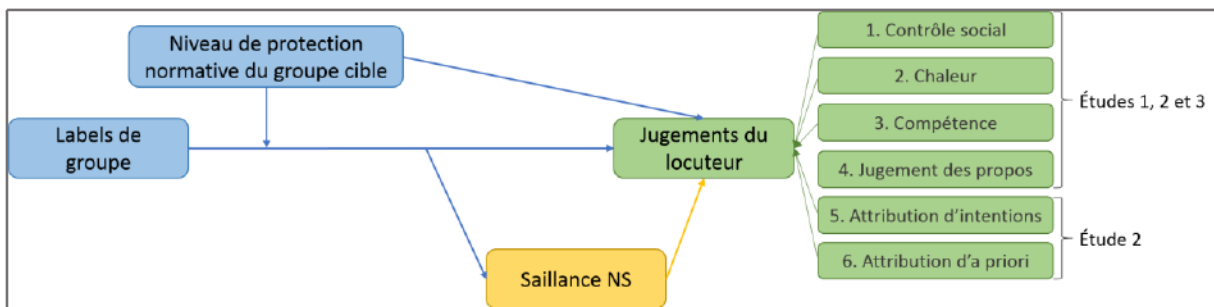


Figure 6.1 - Modèle général testé dans les études 1 à 3.

1. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence des labels de groupe sur les jugements du locuteur en situation informelle (étude 1)

L'objectif de cette première étude était d'analyser l'effet de l'utilisation de labels de groupe non-péjoratifs versus péjoratifs sur les jugements sociaux exprimés envers le locuteur (i.e., la personne employant ces labels) en fonction du niveau de protection normative du groupe cible. Les études antérieures ont montré que l'utilisation de labels de groupe péjoratifs (i.e., « *nigger* » et « *shrink* ») entraîne des évaluations plus négatives du locuteur que celle de labels non-péjoratifs (i.e., « *black* » et « *psychologist* », Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Cette étude visait à répliquer les résultats obtenus dans les études antérieures et d'en approfondir les effets en manipulant le niveau de protection normative des groupes cibles (Crandall et al., 2002). De plus, afin d'analyser les processus explicatifs de ces effets, et plus précisément d'analyser le rôle médiateur de la norme sociale anti-préjugés, la saillance de cette norme était mesurée.

1.1. Hypothèses

Concernant les **jugements exprimés envers le locuteur** (cf. Tableau 6.1), on s’attendait à ce que les réactions exprimées soient plus négatives lorsque le locuteur désignait un groupe fortement protégé normativement que lorsqu’il désignait un groupe modérément protégé (H1). Il était également attendu que l’utilisation d’un label de groupe péjoratif entraîne des réactions plus négatives que l’utilisation d’un label de groupe non-péjoratif (H2). Pour finir, on s’attendait à ce que l’effet du label de groupe soit plus important lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement (H3).

Tableau 6.1 - Hypothèses de l'étude 1 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.

<i>Jugements envers le locuteur</i>	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Jugements ±	Jugements -
Groupe fortement protégé normativement	Jugements -	Jugements - -

Concernant la **saillance de la norme sociale anti-préjugés** (cf. Tableau 6.2), les mêmes hypothèses étaient posées. On s’attendait à ce que la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés soit plus importante lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement que lorsqu’il ne l’était que modérément (H4). Il était également attendu que l’exposition à un label de groupe péjoratif entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale anti-préjugés, comparativement à l’exposition à un label non-péjoratif (H5). Pour finir, on s’attendait à ce que l’effet du label de groupe employé soit plus important lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement (H6).

Tableau 6.2 - Hypothèses de l'étude 1 concernant la saillance de la norme sociale anti-préjugés.

<i>Saillance de la norme sociale anti-préjugés</i>	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Saillance ±	Saillance +
Groupe fortement protégé normativement	Saillance +	Saillance ++

Enfin, nous nous attendions à ce que la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets du niveau de protection normative et du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur (H7).

1.2. Méthode

1.2.1. Participants

Les participants étaient 113 étudiants de 2^{ème} année de DUT Gestion des Entreprises et des Administrations à l'IUT de Caen. Une personne dont la nationalité et/ou l'origine correspondait à l'un des groupes cibles ayant été retirée, l'échantillon final se compose donc de 112 étudiants (67 femmes et 45 hommes ; âgés de 18 à 25 ans, $M = 19,76$ ans, $ET = 1,05$). La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 6.3 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 6.3 - Distribution des participants de l'étude 1 en fonction des conditions expérimentales.

Groupe cible	Label de groupe	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Modérément protégé	Label non-péjoratif	26	15	11
	Label péjoratif	29	17	12
Fortement protégé	Label non-péjoratif	28	15	13
	Label péjoratif	29	20	9

1.2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d'heures de travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale était la suivante :

Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Vous trouverez dans ce fascicule le récit d'une situation vécue par l'un des participants lors d'une étude effectuée à l'université. Nous vous demandons de le lire attentivement et de répondre aux questions qui suivent.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

Deux groupes sociaux ethniques (estimés modérément protégé : « asiatique » vs. fortement protégé : « africain »⁶⁰) ont été sélectionnés afin de pouvoir manipuler des groupes sociaux de type similaire. La manipulation de ces deux groupes sociaux permet ainsi d’analyser le rôle médiateur du niveau de protection normative sur les jugements exprimés. Cette première étude s’inscrit dans un protocole proche de celui de Greenberg et Pyszczynski (1985). Après la consigne générale suivait la description d’une situation durant laquelle un individu faisait une remarque sur le membre du groupe social cible en employant un label non-péjoratif (i.e., « noir » et « asiatique ») ou un label péjoratif (i.e., « nègre » et « bridé »). Les labels de groupe employés ont été sélectionnés grâce au second pré-test et permettent d’analyser l’influence de la valence (label péjoratif vs. label non-péjoratif) sur les jugements exprimés. Il était expliqué aux participants que suite à un débat entre deux personnes, dont une était d’origine africaine (vs. d’origine asiatique), une personne présente dans la salle avait prononcé la remarque suivante : « Impossible que ce [*label*] ait gagné le débat » ; le label était employé une seule fois. Cette remarque ciblait une personne en particulier et non un groupe en général, avait une valence négative et était identique à celle employée lors de l’étude de Greenberg et Pyszczynski (1985). Le Tableau 6.4 présente le plan expérimental de cette première étude.

Tableau 6.4 - Plan expérimental de l'étude 1.

Plan expérimental		Label de groupe	
		Label non péjoratif	Label péjoratif
Niveau de protection normative	Modéré	« Asiatique »	« Bridé »
	Élevé	« Noir »	« Nègre »

1.2.3. Mesures

Contrôle social. Les participants indiquaient comment ils auraient pu réagir face aux propos du locuteur désignant le groupe social. Le contrôle social était mesuré grâce à une échelle de 1 (*pas de réaction*) à 6 (*vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif*). Cette mesure, inspirée de Nugier, Chekroun, Pierre et Niedenthal (2009), permet de mesurer le contrôle social des participants. Le contrôle social correspond à l’intention de comportement des individus envers une personne qui transgresse une norme sociale (Chekroun, 2008). Plus précisément, le contrôle social reflète l’intention de comportement des individus en vue de faire cesser la transgression. Cette intention de contrôle social augmente en intensité au fil de l’échelle et passe d’une absence totale de comportement (i.e., contrôle social faible) à un comportement actif et agressif (i.e., contrôle social fort). Les différents paliers sont les suivants : « *Pas de réaction* », « *vous êtes indifférent* », « *vous lui faites un regard*

⁶⁰ Le niveau de protection normative dont bénéficient chacun des deux groupes cibles a été comparé. Un test de comparaison de moyenne a confirmé que le groupe social des personnes originaires d’Afrique est plus fortement protégé par la norme sociale anti-préjugés que le groupe social des personnes originaires d’Asie, $t(51) = -3,00, p = .004$.

désapprobateur », « vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord », « vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct » et « vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif ». La mesure de l'intention de contrôle social permet de vérifier que l'utilisation d'un label péjoratif (vs. d'un label non-péjoratif) est effectivement considérée comme une transgression de la norme sociale anti-préjugés. Cette mesure permet de plus de vérifier que la perception de transgression de la norme sociale anti-préjugés -et donc l'intention de contrôle social- varie en fonction du niveau de protection normative des groupes cibles.

Jugement des propos du locuteur. Les participants jugeaient les propos du locuteur (« menaçants », « perturbants », « irritants », « offensants », « insultants », « hypocrites », « critiques » et « arrogants », $\alpha = .76$; Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*). La mesure du jugement des propos permet de savoir si les participants perçoivent la remarque du locuteur de manière plus ou moins négative en fonction du label qu'il emploie et du groupe social qu'il cible. Elle permet de plus d'étendre l'analyse au-delà des mesures de jugement de la personne du locuteur, ce qui n'était pas fait dans les études antérieures (Gadon & Johnson, 2009 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland, Greenberg, & Pyszczynski, 1987 ; Simon & Greenberg, 1996).

Attribution de traits au locuteur. Les participants jugeaient le locuteur sur des traits de personnalité positifs liés à la compétence (« compétent », « sûr de soi », « intelligent », « habile », « capable » et « efficace », $\alpha = .75$) et à la chaleur (« amical », « bien intentionné », « chaleureux », « accommodant », « digne de confiance » et « sincère », $\alpha = .72$; Carrier, Louvet, & Rohmer, 2014). Les études précédentes utilisaient des mesures en lien avec la situation présentée : jugement des capacités discursives (Greenberg & Pyszczynski, 1985) ou jugement des capacités professionnelles (Kirkland et al., 1987). Dans nos études, le protocole expérimental ne permet pas d'employer des mesures spécifiques. Ainsi, les mesures d'attribution de traits liés à la chaleur et à la compétence ont été sélectionnées car elles sont actuellement considérées comme étant les deux dimensions universelles du jugement social (Cuddy, Fiske, & Glick, 2008).

Norme sociale injonctive générale. Les participants indiquaient dans quelle mesure, selon eux, l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (« asiatique », « africain » et « maghrébin » ; $\alpha = .90$) est acceptable dans la société française (Franco & Maass, 1999) sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 7 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante. Cette mesure permet d'analyser les modifications de saillance de la norme sociale anti-préjugés et ainsi d'évaluer l'impact des labels de groupe sur la perception de la norme sociale anti-préjugés et ce en fonction du niveau de protection normative du groupe cible.

Les participants complétaient pour finir l'échelle en dix items d'orientation à la dominance sociale (Duarte et al., 2004) sur laquelle ils se positionnaient sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Cette échelle ($\alpha = .84$) comprend 5 items liés à la sous-dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .76$) et 5 items liés à la sous-dimension « opposition à l'égalité des groupes⁶¹ » ($\alpha = .85$). Ils indiquaient leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse et leur orientation politique (Sgro & Guimond, 2004)⁶². Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

1.3. Résultats

Des ANOVAS univariées 2 (niveau de protection du groupe cible : fortement protégé vs. modérément protégé) x 2 (label de groupe : non-péjoratif vs. péjoratif) ont été utilisées pour traiter les données. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l'annexe 5.

1.3.1. Jugements du locuteur

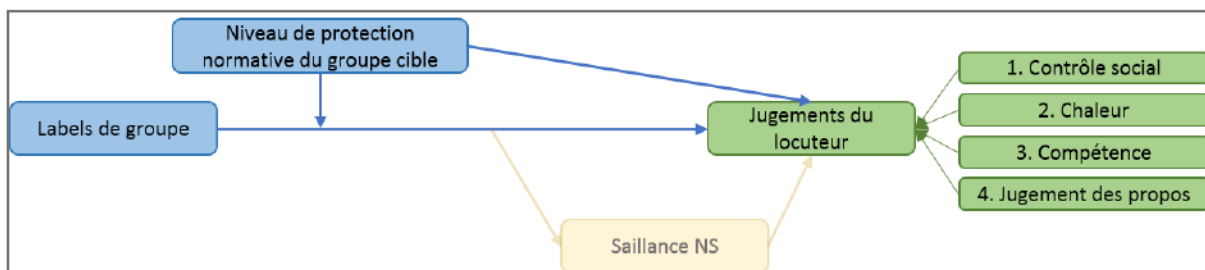


Figure 6.2 - Partie de modèle général testée (étude 1).

1.3.1.1. Intention de contrôle social

Les participants expriment plus d'intention de contrôle social lorsque le groupe est fortement protégé normativement ($M = 4,11$, $ET = 1,15$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 3,35$, $ET = 1,13$), $F(1,108) = 12,74$, $p = .001$, $\eta^2 = .11$. L'hypothèse 1 est donc confirmée pour l'intention de contrôle social.

La valence du label de groupe employé n'influence pas l'intention de contrôle social des participants, et ce quel que soit le niveau de protection normative du groupe cible ($p_s > .10$). Les hypothèses 2 et 3 sont donc infirmées pour l'intention de contrôle social.

⁶¹ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

⁶² Le questionnaire complet de l'étude 1 est présenté en annexe 4.

1.3.1.2. Jugement des propos du locuteur

Les propos du locuteur sont jugés plus négatifs lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement ($M = 7,19$, $ET = 0,80$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 6,27$, $ET = 1,53$), $F(1,108) = 16,18$, $p < .001$, $\eta^2 = .13$. L'hypothèse 1 est confirmée pour le jugement des propos du locuteur.

Les analyses montrent un effet principal de la valence du label sur le jugement des propos du locuteur, $F(1,108) = 4,22$, $p = .042$, $\eta^2 = .04$, dans le sens contraire aux hypothèses. Les propos du locuteur sont jugés plus négatifs lorsque le locuteur emploie un label non-péjoratif ($M = 6,98$, $ET = 0,86$) que lorsqu'il emploie un label péjoratif ($M = 6,51$, $ET = 1,57$). L'hypothèse 2 est infirmée pour le jugement des propos du locuteur.

Il existe un effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la valence du label employé sur le jugements des propos du locuteur, $F(1,108) = 4,34$, $p = .040$, $\eta^2 = .04$ (cf. Figure 6.3). La décomposition de cette interaction montre que lorsque le groupe cible est fortement protégé, le label employé n'influence pas le jugement des propos ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,19$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 0,74$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,19$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 0,86$; Bonferroni, $p = 1.00$). En revanche, lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé, les propos du locuteur sont jugés plus négatifs lorsque le label employé est non-péjoratif ($M = 6,75$, $ET = 0,92$) que lorsqu'il est péjoratif ($M = 5,83$, $ET = 1,83$; Bonferroni, $p = .027$). L'hypothèse 3 est infirmée pour le jugement des propos du locuteur.

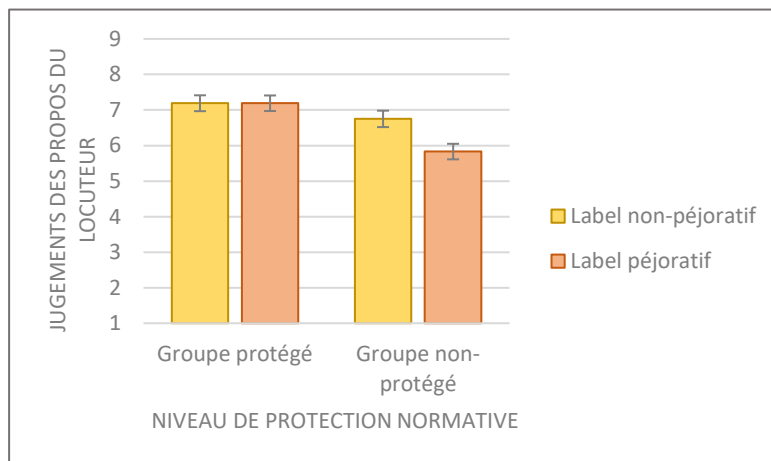


Figure 6.3 - Jugements des propos du locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

1.3.1.3. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Le locuteur est estimé moins chaleureux ($M = 2,69$, $ET = 0,93$) et tendanciellement moins compétent ($M = 3,25$, $ET = 1,19$) lorsqu'il désigne un groupe social fortement protégé normativement que lorsqu'il désigne un groupe social modérément protégé normativement ($M_{\text{chaleur}} = 3,27$, $ET_{\text{chaleur}} = 1,33$; $M_{\text{compétence}} = 3,74$, $ET_{\text{compétence}} = 1,39$), respectivement $F(1,107) = 6,79$, $p = .010$, $\eta^2 = .06$ et $F(1,107) = 3,86$, $p = .052$, $\eta^2 = .04$. L'hypothèse 1 est confirmée pour l'attribution de chaleur et de compétence.

La valence du label de groupe employé n'influence pas l'attribution de traits de personnalité au locuteur, et ce quel que soit le niveau de protection normative du groupe cible ($p_s \geq .10$).

1.3.2. Saillance de la norme sociale injonctive générale

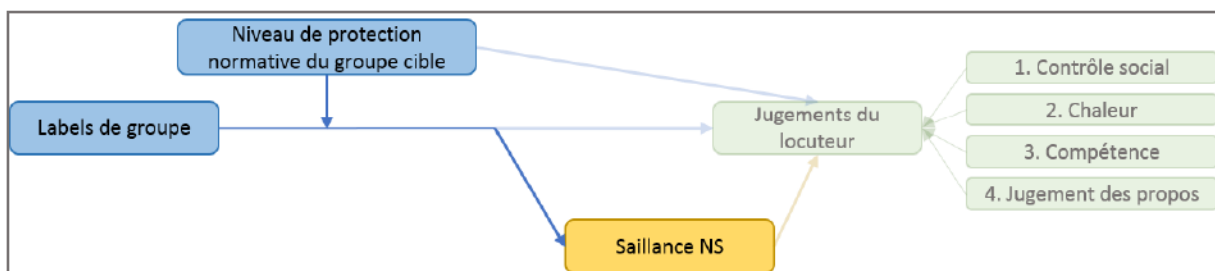


Figure 6.4 - Partie de modèle général testé (étude 1)

Le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. De même, la valence du label employé n'influence pas la saillance de cette norme sociale ($p_s > .10$). Les hypothèses 4 et 5 sont donc infirmées.

Les analyses mettent en évidence un effet d'interaction entre le niveau de protection normative et la valence du label employé sur la saillance de la norme sociale injonctive générale, $F(1,108) = 5,47$, $p = .021$, $\eta^2 = .05$ (cf. Figure 6.5)⁶³. La décomposition de cette interaction ne met cependant en évidence aucun effet simple significatif, $p_s > .10$. Au regard des statistiques descriptives, il semblerait que les moyennes aillent dans le sens attendu concernant le groupe fortement protégé normativement (Cf. H6), sans pour autant atteindre la significativité. Lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est plus importante après exposition à un label péjoratif ($M = 5,69$, $ET = 1,50$) qu'après exposition à un label non-péjoratif ($M = 4,93$, $ET = 1,42$). En revanche, lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est plus

⁶³ L'analyse des items de normes sociales de façon séparée montre que l'effet d'interaction est également significatif lorsque l'item de norme sociale concerne uniquement les personnes originaires d'Afrique, $F(1,108) = 4,71$, $p = .032$, $\eta^2 = .04$. L'interaction est tendanciellement significative pour l'item de norme sociale concernant les personnes originaires d'Asie, $F(1,108) = 3,20$, $p = .077$, $\eta^2 = .03$. La décomposition de ces interactions montre, comme lors de l'analyse sur l'indice global, que les effets simples ne sont pas significatifs.

importante après exposition à un label non-péjoratif ($M = 5,54$, $ET = 1,25$) qu’après exposition à un label péjoratif ($M = 4,93$, $ET = 1,91$). L’hypothèse 6 est partiellement confirmée.

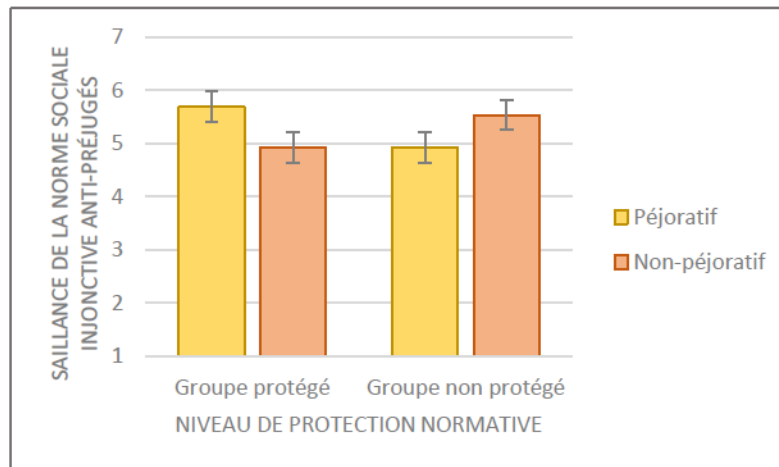


Figure 6.5 - Saillance de la norme sociale injonctive de non-discrimination en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

1.3.3. Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements

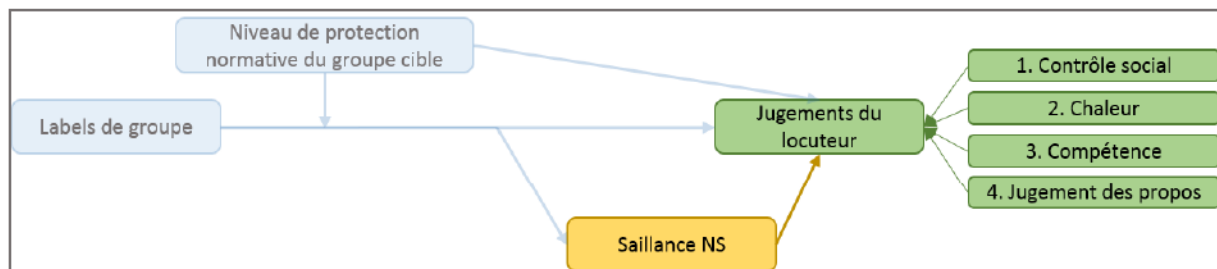


Figure 6.6 - Partie de modèle général testée (étude 1).

Les analyses montrent que plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugé est saillante chez les participants, plus leur intention de contrôle social est forte, $t(110) = 3,31$, $p = .001$, $\beta = .30$, $\eta^2 = .09$.

Plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est saillante chez les participants, plus les propos du locuteur sont jugés négatifs, $t(110) = 3,16$, $p = .002$, $\beta = .29$, $\eta^2 = .08$. De même, plus cette norme sociale est saillante, moins les participants attribuent de chaleur et de compétence au locuteur, respectivement, $t(109) = -5,19$, $p < .001$, $\beta = -.45$, $\eta^2 = .20$ et $t(109) = -4,72$, $p < .001$, $\beta = -.41$, $\eta^2 = .17$.

1.3.4. Analyses de médiations

Notre hypothèse initiale portait sur la médiation de l’effet d’interaction entre le niveau de protection normative et les labels de groupe employés sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive. Cependant, les analyses de médiation ne peuvent être

réalisées étant donné que les analyses ne montrent pas d'effets de la valence du label employé sur la saillance de la norme sociale injonctive générale, censée être médiatrice des effets.

1.3.5. Analyses complémentaires

1.3.5.1. Effets du jugement des propos sur l'intention de contrôle social et l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Le jugement des propos représente une inférence faite quant au discours du locuteur. Étant donné que le rôle médiateur de cette variable sur les effets du type de discours sur les jugements portés envers le locuteur a déjà été mis en évidence (Douglas & Sutton, 2011), des analyses complémentaires ont été effectuées.

Le jugement des propos du locuteur influence l'intention de contrôle social, $t(110) = 4,84, p < .001, \beta = .42, \eta^2 = .17$, de telle sorte que plus les propos sont jugés négatifs, plus l'intention de contrôle social est importante. Le jugement des propos influence également l'attribution de chaleur, $t(109) = -6,45, p < .001, \beta = -.47, \eta^2 = .27$ et l'attribution de compétence, $t(109) = -4,30, p < .001, \beta = -.38, \eta^2 = .14$. Ainsi, plus les propos sont jugés négatifs, moins l'attribution de chaleur et de compétence est importante.

1.3.5.2. Analyses de médiations complémentaires

Les analyses mettent en évidence un effet principal du niveau de protection normative sur le jugement des propos ($p < .001$) ainsi que sur l'intention de contrôle social ($p = .001$) et l'attribution de chaleur ($p = .010$) et de compétence ($p = .051$) au locuteur. Le jugement des propos du locuteur influence l'intention de contrôle social ($p < .001$) et l'attribution de chaleur ($p < .001$) et de compétence au locuteur ($p < .001$). Trois modèles de médiation ont donc été testés concernant le contrôle social, l'attribution de chaleur et l'attribution de compétence (cf. Figure 6.7, Figure 6.9 et Figure 6.8).

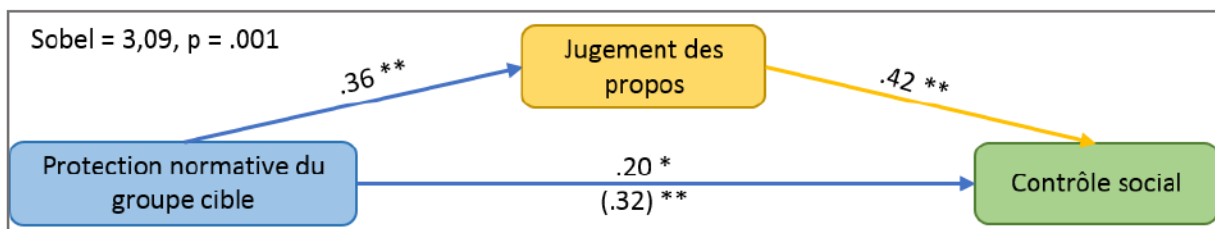


Figure 6.7 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'intention de contrôle social par le jugement des propos.

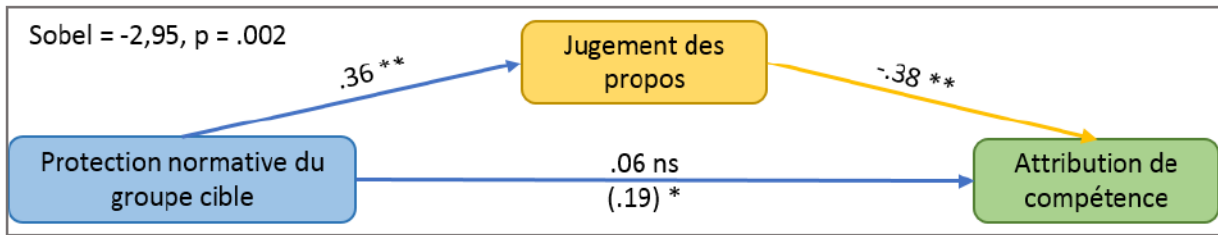


Figure 6.8 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de compétence par le jugement des propos.

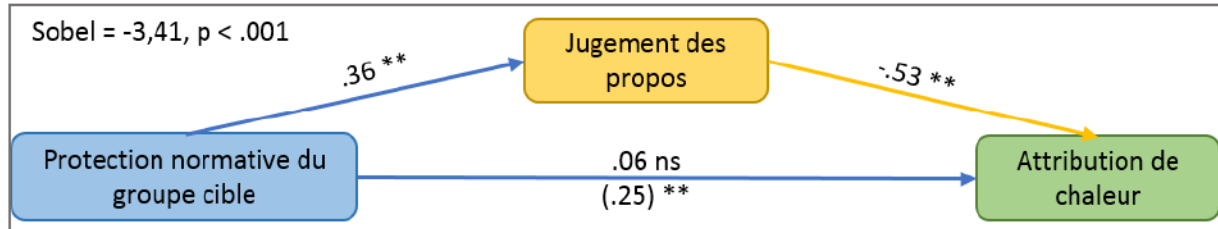


Figure 6.9 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur par le jugement des propos.

Le jugement des propos médiatise les effets du niveau de protection normative sur l'intention de contrôle social, ainsi que sur l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur.

1.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 6.5 - Synthèse des résultats de l'étude 1.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Niveau de protection normative → Jugements	Confirmée
H2	Label de groupe employé → Jugements	Infirmée
H3	Interaction niveau de protection normative et label de groupe employé → Jugements	Infirmée
H4	Niveau de protection normative → Saillance NS	Infirmée
H5	Label de groupe employé → Saillance NS	Infirmée
H6	Interaction niveau de protection normative et label de groupe employé → Saillance NS	Confirmée (partiellement)
H7	Médiation de la saillance NS	Infirmée

L'objectif de cette première étude était d'analyser l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et du label employé sur les jugements exprimés envers le locuteur. Elle visait de plus à vérifier que ces effets sont médiatisés par la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 6.5.

Les résultats mettent en évidence un effet du niveau de protection normative du groupe cible sur les jugements exprimés envers le locuteur (H1). Les jugements sont plus négatifs lorsque le groupe cible est fortement protégé que lorsqu'il l'est modérément. Plus précisément, quel que soit le label employé, quand le locuteur se permet de catégoriser un groupe fortement protégé par la norme sociale injonctive anti-préjugés, l'intention de contrôle social est plus importante, l'attribution de traits

liés à la chaleur et à la compétence est moindre et les propos du locuteur sont jugés plus négatifs. H1 est donc validée. Ces résultats vont dans le sens de la littérature concernant le niveau de protection normative des groupes cibles (Crandall, et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999). Cette première étude prolonge les études antérieures montrant que les individus expriment moins de préjugés envers les groupes fortement protégés qu'envers les groupes modérément ou faiblement protégés (Franco & Maass, 1999 ; West & Houston, 2012). En effet, le niveau de protection normative du groupe cible, en plus d'influencer l'expression de préjugés, entraîne également des jugements différenciés du locuteur.

Contrairement aux hypothèses (H2 et H3), un locuteur employant un label de groupe péjoratif n'est pas jugé plus négativement qu'un locuteur employant un label de groupe non-péjoratif. Il existe un effet contraire aux hypothèses concernant l'impact de l'usage d'un label de groupe péjoratif sur le jugement des propos du locuteur. Dans cette première étude, l'exposition à un label non-péjoratif entraîne un jugement des propos plus négatif envers le locuteur que l'exposition à un label non-péjoratif lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement. Il n'existe pas non plus d'effet d'interaction entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé. Ces résultats vont à l'encontre des études antérieures s'intéressant aux jugements du locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996) qui montrent que les jugements du locuteur sont plus négatifs après exposition à un label péjoratif qu'après exposition à un label non-péjoratif.

De même, contrairement aux hypothèses (H4 et H5), il n'existe pas d'effet du niveau de protection normative sur la saillance de la norme sociale anti-préjugés, ni d'effet principal du label de groupe employé sur la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Ainsi, la norme sociale anti-préjugés n'est pas plus saillante lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'est que modérément. De la même manière, cette norme sociale n'est pas plus saillante après exposition à un label péjoratif (vs. un label non-péjoratif). En revanche, cette étude met en évidence les premiers indices de l'influence de l'exposition à un label de groupe péjoratif sur la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement, l'exposition à un label non-péjoratif diminue la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, l'exposition à un label péjoratif entraîne une augmentation de la saillance de cette norme sociale. Ces premiers résultats vont dans le sens d'une interprétation normative des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et rejoignent les études concernant les marqueurs socio-lexicaux supposant que l'exposition à un lexique spécifique active des normes sociales (Mange & Lepastourel, 2013). Cependant, les résultats n'atteignent pas la significativité et ne sont donc que des indices concernant les statistiques descriptives (H6). La saillance de cette norme sociale anti-préjugés ne médiatise pas les

effets des labels de groupe sur les jugements portés envers le locuteur (H7). Cependant, bien qu'il n'existe pas de médiation de la norme sociale anti-préjugés, la saillance de cette norme prédit l'intention de contrôle social, l'attribution de chaleur et de compétence, ainsi que le jugement des propos du locuteur.

Pour finir, les analyses mettent en évidence que le jugement des propos médiatise l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'intention de contrôle social, l'attribution de chaleur et l'attribution de compétence au locuteur. Ainsi, le jugement de la remarque du locuteur explique les attributions de traits effectuées.

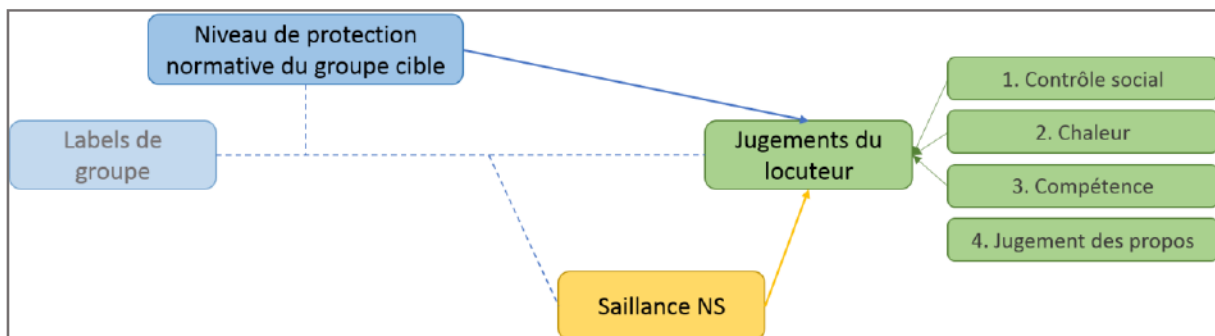


Figure 6.10 - Synthèse des résultats de l'étude 1. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

2. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé sur les jugements du locuteur en situation informelle – personnalisation de la cible (étude 2)

Afin de poursuivre l'analyse des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et de tenter d'expliquer l'effet contradictoire du label de groupe employé sur le jugement des propos, le protocole expérimental a été légèrement modifié.

D'une part, il a été décidé de personnaliser la cible du label. Les études menées dans ce domaine montrent que la personnalisation de la cible, et plus précisément l'individuation (Ensari, Christian, Kuriyama, & Miller, 2012), entraîne une diminution des préjugés (Ensari & Miller, 2005). Il a été supposé que les réactions exprimées envers le locuteur, que ce soit en terme d'intention comportementale (i.e., contrôle social, Chekroun, 2008) ou d'attribution de traits de personnalité (Carrier et al., 2014), seraient plus polarisées lorsque la cible est personnalisée.

D'autre part, les résultats contradictoires en termes de jugements peuvent peut-être s'expliquer par les inférences effectuées par les participants concernant la relation existant entre le locuteur et la cible. En effet, une étude antérieure montre que l'expression de préjugés est plus acceptée lorsque celle-ci vient de l'endogroupe que lorsqu'elle vient de l'exogroupe (Douglas & Sutton, 2011). Ainsi, dans l'étude 1, l'usage d'un label péjoratif a pu entraîner des inférences concernant l'appartenance groupale du locuteur, supposant que celui-ci faisait partie du groupe cible ou connaissait la cible du label. Il a donc été décidé d'ajouter une indication lors de la présentation de la situation indiquant que le locuteur et la cible ne se connaissaient pas. De plus, les jugements sociaux sont influencés par les inférences effectuées sur les intentions du locuteur (Douglas & Sutton, 2006), des mesures permettant de mesurer l'attribution d'intentions (de favoriser vs. de dénigrer) et d'a priori (positifs vs. négatifs) au locuteur (Sutton et al., 2008) ont également été intégrées.

2.1. Hypothèses

Les hypothèses de cette seconde étude sont les mêmes que lors de la première étude.

Ainsi, concernant les **jugements exprimés envers le locuteur** (cf. Tableau 6.6), on s'attendait à ce que les réactions exprimées soient plus négatives lorsque le locuteur désignait un groupe fortement protégé normativement que lorsqu'il désignait un groupe modérément protégé (H1). Il était également attendu que l'utilisation d'un label de groupe péjoratif entraîne des réactions plus négatives

que l'utilisation d'un label de groupe non-péjoratif (H2). Pour finir, on s'attendait à ce que l'effet du label de groupe soit plus important lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement (H3).

Tableau 6.6 - Hypothèses de l'étude 2 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.

Jugements envers le locuteur	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Jugements ±	Jugements -
Groupe fortement protégé normativement	Jugements -	Jugements - -

Concernant la **saillance de la norme sociale anti-préjugés** (Cf. Tableau 6.7), les mêmes hypothèses étaient posées. On s'attendait à ce que la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés soit plus importante lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'était que modérément (H4). Il était également attendu que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale anti-préjugés, comparativement à l'exposition à un label non-péjoratif (H5). Pour finir, on s'attendait à ce que l'effet du label de groupe employé soit plus important lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement (H6).

Tableau 6.7 - Hypothèses de l'étude 2 concernant la saillance de la norme sociale anti-préjugés.

Saillance de la norme sociale anti-préjugés	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Saillance ±	Saillance +
Groupe fortement protégé normativement	Saillance +	Saillance ++

Enfin, nous nous attendions à ce que la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets du niveau de protection normative et du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur (H7). Aux vues des résultats de l'étude 1, il était également attendu que le jugement des propos médiatise les effets obtenus sur les jugements exprimés envers le locuteur (H8).

2.2. Méthode

2.2.1. Participants

Les participants étaient 102 étudiants, principalement de filières scientifiques (49% en biologie, 12,7% maths, 5,9% en physique et 5,9% en sciences et vie de la terre). Les personnes dont la nationalité et/ou l'origine correspondait à l'un ou l'autre des groupes cibles ont été retirées, l'échantillon final se compose donc de 98 étudiants (49 femmes et 49 hommes ; âgés de 18 à 27 ans,

$M = 20,47$ ans, $ET = 1,52$). La participation était volontaire et non rémunérée⁶⁴. Le Tableau 6.8 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 6.8 - Distribution des participants de l'étude 2 en fonction des conditions expérimentales.

Groupe cible	Label de groupe	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Modérément protégé	Label non-péjoratif	26	14	11
	Label péjoratif	24	12	12
Fortement protégé	Label non-péjoratif	25	13	12
	Label péjoratif	24	10	14

2.2.2. Procédure et matériel

La procédure et le matériel employé est identique à ceux utilisés lors de l'étude 1. Seuls deux changements ont été effectués par rapport au matériel de la première étude. Premièrement, la cible de la remarque était personnalisée grâce à l'utilisation d'une photo (cf. Figure 6.11) et d'un prénom. Les prénoms utilisés (cible d'origine africaine : « *Bantiebou* » ; cible d'origine asiatique : « *Wenyuan* ») étaient très explicites sur l'origine des cibles, ce qui nous a permis de ne pas donner ces origines de manière verbale dans le récit de la situation. Deuxièmement, l'information selon laquelle aucun des participants ne se connaissaient avant l'étude a été rajoutée afin de vérifier que l'effet contradictoire de la valence du label de groupe employé dans la première étude est dû aux inférences effectuées par les participants quant aux relations existantes entre le locuteur et la cible du label. Afin de ne pas trop centrer l'attention sur ce débateur étranger, nous avons également présenté une photo et un prénom du 2nd débateur (« *Antoine* »). Ce rajout n'ayant pour objectif que d'améliorer la mise en scène expérimentale, aucune question ne portait sur cette seconde personne. Le plan expérimental de cette 2nde étude est le même que celui de l'étude 1 (cf. Tableau 6.4).



Figure 6.11 - Photos utilisées lors de l'étude 2.

⁶⁴ Les passations de cette seconde étude ont été effectuées par Azeline LE FEUVRE durant son stage de master 1 au sein de l'université Rennes 2.

2.2.3. Mesures

Contrôle social. Les participants exprimaient ensuite leur contrôle social (Chekroun, 2008) envers le locuteur qui désignait le groupe social, sur la même échelle que lors de l'étude 1, allant de 1 (*absence de contrôle social*) à 6 (*contrôle social très important*), inspirée de Nugier et al. (2009).

Jugement des propos du locuteur. Les participants jugeaient les propos de la source ($\alpha = .79$, Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Attribution de traits au locuteur. Les participants jugeaient le locuteur sur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la compétence ($\alpha = .76$) et à la chaleur ($\alpha = .79$).

Norme sociale injonctive générale. Les participants indiquaient dans quelle mesure, selon eux, l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (« asiatique », « africain » et « maghrébin » ; $\alpha = .92$) est acceptable dans la société française (Franco & Maass, 1999) sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 7 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.

Intentions et a priori du locuteur. Afin de tenter d'éclairer les processus sous-jacents aux résultats obtenus, il était également demandé aux participants de préciser l'intention du locuteur (dénigrer vs. favoriser ; $r = .10$, $p = .329^{65}$) et ses aprioris (positifs vs. négatifs ; $r = .47$, $p < .001$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*). Plus précisément, il était demandé aux participants d'indiquer 1) dans quelle mesure, selon eux, la personne qui fait la remarque cherche à favoriser versus dénigrer la cible (i.e., intentions) et 2) dans quelle mesure, selon eux, la personne qui fait la remarque a des a priori positifs versus négatifs envers les personnes d'origine [*asiatique/africaine*] (i.e., a priori).

Les participants complétaient pour finir l'échelle en dix items d'orientation à la dominance sociale (Duarte et al., 2014) sur laquelle ils se positionnaient sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Cette échelle ($\alpha = .87$) comprend 5 items liés à la sous-dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .79$) et 5 items liés à la sous-dimension « opposition à l'égalité des groupes »⁶⁶. ($\alpha = .84$). Ils indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse et leur orientation politique (Sgro & Guimond, 2004)⁶⁷. Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing*

⁶⁵ Les réponses des participants concernant les intentions du locuteur (dénigrer vs. favoriser) ne sont pas corrélées significativement entre elles. De ce fait, les résultats sépareront les réponses à ces deux items.

⁶⁶ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

⁶⁷ Le questionnaire complet est présenté en annexe 6.

écrit visait à expliquer l’objectif de l’étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu’ils puissent avoir accès aux résultats.

2.3. Résultats

Plusieurs ANOVAS univariées 2 (niveau de protection du groupe cible : fortement protégé vs. modérément protégé) x 2 (label de groupe : non-péjoratif vs. péjoratif) ont été utilisées pour traiter les données. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l’annexe 7.

2.3.1. Jugements du locuteur

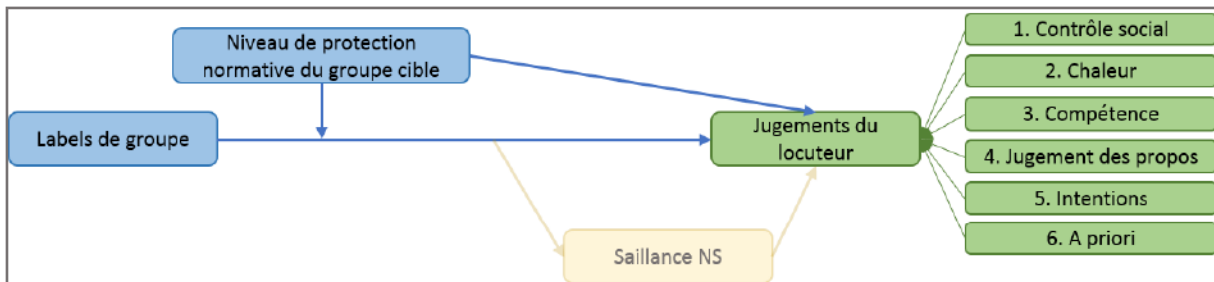


Figure 6.12 - Partie de modèle général testée (étude 2).

2.3.1.1. Intention de contrôle social

L’intention de contrôle social n’est pas influencée par le niveau de protection normative du groupe cible ($p > .10$), infirmant l’hypothèse 1 pour l’intention de contrôle social.

Par contre, les participants expriment plus d’intention de contrôle social lorsque le label employé est péjoratif ($M = 4,00$, $ET = 0,92$) que lorsqu’il ne l’est pas ($M = 3,46$, $ET = 1,25$), $F(1,94) = 6,09$, $p = .015$, $\eta^2 = .06$. L’hypothèse 2 est confirmée pour l’intention de contrôle social.

Il existe un effet d’interaction tendanciel entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé sur l’intention de contrôle social, $F(1,94) = 3,74$, $p = .056$, $\eta^2 = .04$ (cf. Figure 6.13). La décomposition de cette interaction montre que lorsque le groupe est fortement protégé normativement, le label employé n’influence pas l’intention de contrôle social ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,80$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,26$; $M_{\text{label péjoratif}} = 3,92$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 0,83$, Bonferroni, $p = 1,00$). En revanche, lorsque le groupe social est modérément protégé normativement, l’exposition à un label péjoratif entraîne une intention de contrôle social plus élevée ($M = 4,08$, $ET = 1,02$) que l’exposition à un label non-péjoratif ($M = 3,12$, $ET = 1,17$, Bonferroni, $p = .015$). Les analyses montrent également que lorsque le label employé est non-péjoratif, l’intention de contrôle social est tendanciellement plus importante

lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, que lorsqu'il ne l'est que modérément (Bonferroni, $p = .070$). L'hypothèse 3 est infirmée pour l'intention de contrôle social⁶⁸.

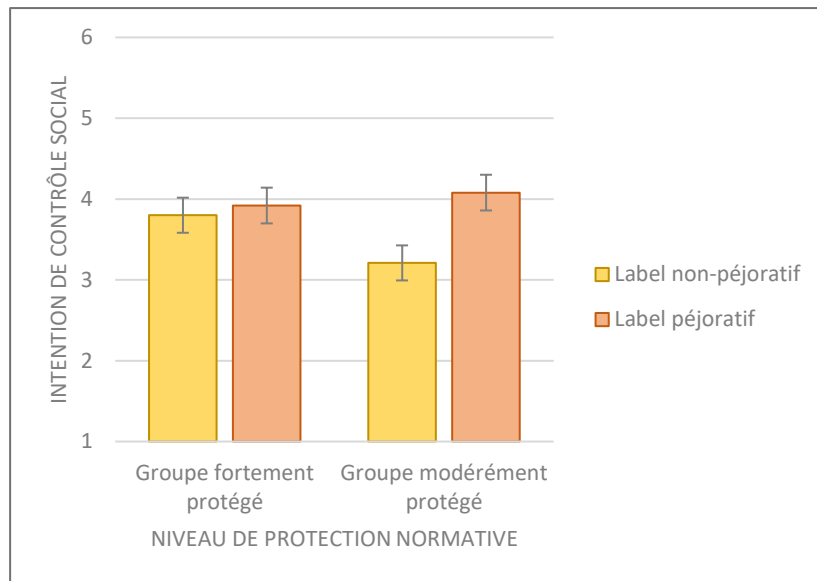


Figure 6.13 - Intentions de contrôle social en fonction du niveau de protection normative et du label employé. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

2.3.1.2. Jugement des propos du locuteur

Les propos sont jugés plus négatifs lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement ($M = 6,83$, $ET = 1,19$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 6,29$, $ET = 1,37$), $F(1,91) = 4,14$, $p = .045$, $\eta^2 = .04$. L'hypothèse 1 est donc confirmée pour le jugement des propos du locuteur. Il n'existe pas d'effet principal du label de groupe employé sur le jugement des propos du locuteur ($p > .10$). L'hypothèse 2 est infirmée pour le jugement des propos du locuteur.

Les analyses montrent un effet tendanciel d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la valence du label employé sur le jugement des propos du locuteur, $F(1,91) = 3,07$, $p = .083$, $\eta^2 = .03$ (cf. Figure 6.14). La décomposition de cette interaction montre que lorsque le label employé est péjoratif, le groupe cible n'influence pas le jugement des propos ($M_{\text{groupe fortement protégé}} = 6,75$, $ET_{\text{groupe fortement protégé}} = 0,87$; $M_{\text{groupe modérément protégé}} = 6,68$, $ET_{\text{groupe modérément protégé}} = 1,27$; Bonferroni, $p = 1.00$). En revanche, lorsque le label de groupe employé est non péjoratif, les propos du locuteur sont jugés plus négativement lorsque le groupe cible est fortement protégé ($M = 6,90$, $ET = 1,43$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 5,92$, $ET = 1,38$; Bonferroni, $p = .047$). L'hypothèse 3 est infirmée pour le jugement des propos du locuteur.

⁶⁸ Il était attendu un effet d'interaction entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé de telle sorte que l'effet du label de groupe employé soit plus important lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'est que modérément. Bien que les analyses mettent en évidence un effet d'interaction, les effets simples ne vont pas dans le sens attendu.

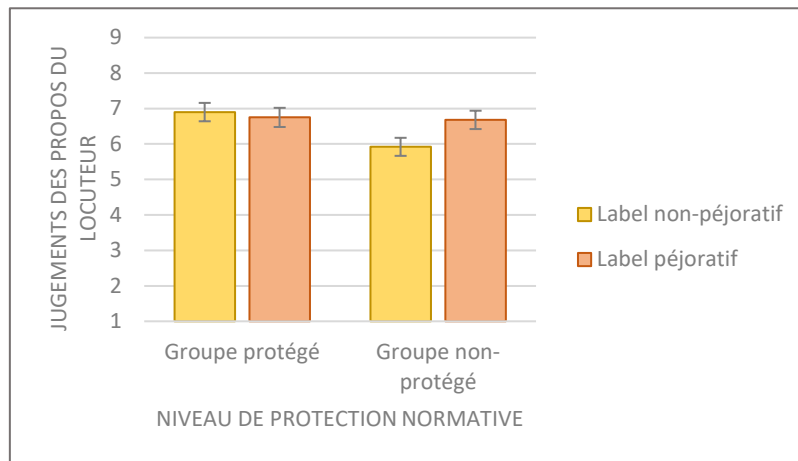


Figure 6.14 - Jugements des propos du locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

2.3.1.3. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Les participants attribuent moins de chaleur au locuteur lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement ($M = 2,85$, $ET = 1,09$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 3,30$, $ET = 1,19$), $F(1,86) = 3,33$, $p = .071$, $\eta^2 = .04$. Il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative sur l'attribution de compétence ($p > .10$). L'hypothèse 1 est confirmée pour l'attribution de chaleur et infirmée pour l'attribution de compétence.

Contrairement aux hypothèses 2 et 3, la valence du label de groupe employé n'influence pas l'attribution de traits de personnalité au locuteur et ce quel que soit le groupe social cible, $p_s > .10$.

2.3.1.4. Attributions d'intentions et d'a priori au locuteur

Les participants attribuent moins d'intentions de favoriser la cible au locuteur lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement ($M = 1,18$, $ET = 0,49$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 1,53$, $ET = 1,12$), $F(1,94) = 3,90$, $p = .051$, $\eta^2 = .04$. Par contre, le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas l'attribution d'intentions de dénigrer la cible ($p > .10$). L'hypothèse 1 est confirmée concernant l'attribution d'intentions de favoriser la cible et infirmée concernant l'attribution d'intentions de dénigrer la cible.

Les participants attribuent plus d'a priori négatifs au locuteur lorsque le label de groupe employé est péjoratif ($M = 8,47$, $ET = 1,00$) que lorsqu'il est non-péjoratif ($M = 8,08$, $ET = 1,33$), $F(1,94) = 2,85$, $p = .095$, $\eta^2 = .03$. Par contre, la valence du label de groupe employé n'influence pas l'intention de dénigrer la cible ($p > .10$). L'hypothèse 2 est confirmée concernant l'attribution d'intentions de favoriser la cible et infirmée concernant l'attribution d'intentions de dénigrer la cible.

Il existe également un effet d'interaction tendanciel entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé sur l'attribution d'intentions de favoriser la cible, $F(1,94) = 3,00$, $p = .087$,

$\eta^2 = .03$ (cf. Figure 6.15). La décomposition de cette interaction montre que lorsque le label employé est péjoratif, le groupe cible n'influence pas l'attribution d'intentions de favoriser la cible ($M_{\text{groupe fortement protégé}} = 1,25$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 0,53$; $M_{\text{groupe non protégé}} = 1,29$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 0,86$; Bonferroni, $p = 1.00$). En revanche, lorsque le label de groupe employé est non péjoratif, les participants attribuent tendanciellement moins d'intentions de favoriser la cible au locuteur lorsque le groupe cible est fortement protégé ($M = 1,12$, $ET = 0,44$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 1,76$, $ET = 1,30$; Bonferroni, $p = .057$). Il n'existe pas d'effet d'interaction entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé sur l'intention de dénigrer la cible ($p > .10$).

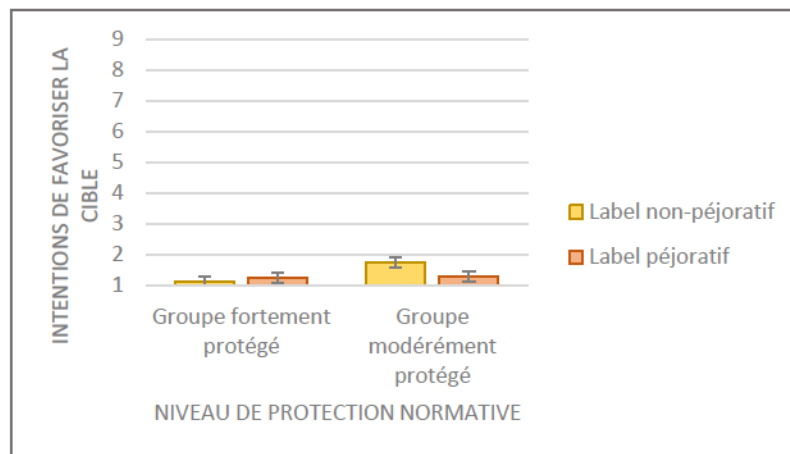


Figure 6.15 - Attribution d'intentions de favoriser la cible au locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

2.3.2. Saillance de la norme sociale injonctive générale

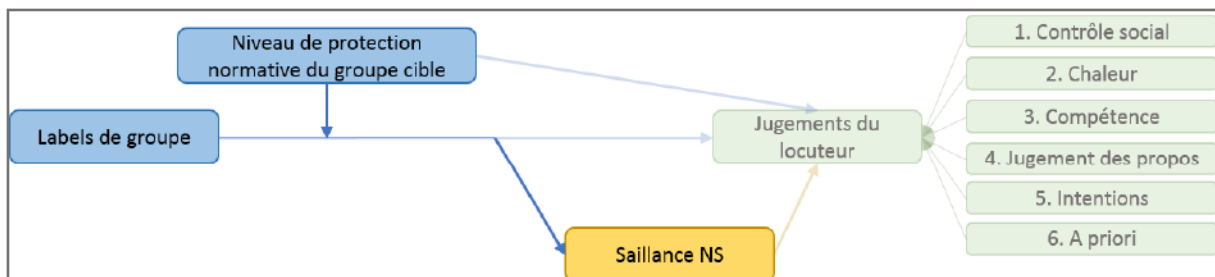


Figure 6.16 - Partie de modèle général testé (étude 2).

Les analyses ne montrent aucune influence des variables manipulées sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés, $p_s > .10$. En d'autres termes, le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas la saillance de la norme sociale injonctive générale. De même, la valence du label employé n'influence pas la saillance de cette norme, et ce quel que soit le niveau de protection normative du groupe cible.

2.3.3. Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements

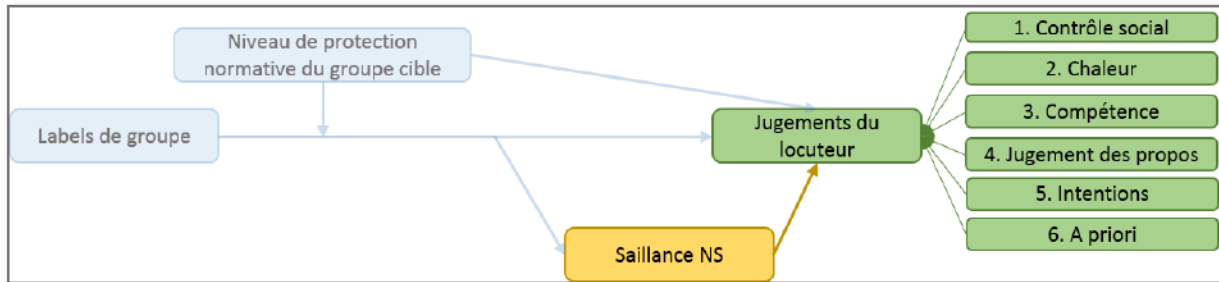


Figure 6.17 - Partie de modèle général testé (étude 2).

Les analyses montrent que plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est saillante, plus l'intention de contrôle social est importante, $t(95) = 2,10, p = .038, \beta = .21, \eta^2 = .04$.

Plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est saillante chez les participants, plus les propos du locuteur sont jugés négatifs, $t(92) = 4,33, p < .001, \beta = .41, \eta^2 = .17$. De même, plus cette norme sociale est saillante, moins l'attribution de chaleur et de compétence sont importantes, respectivement $t(87) = -2,44, p = .017, \beta = -.25, \eta^2 = .06$ et $t(88) = -1,88, p = .063, \beta = -.20, \eta^2 = .04$.

Pour finir, plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est saillante, moins les participants attribuent d'intentions de favoriser la cible au locuteur, $t(95) = -1,77, p = .080, \beta = -.18, \eta^2 = .03$.

2.3.4. Effets du jugement des propos sur l'intention de contrôle social et l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Les analyses montrent que plus les propos du locuteur sont jugés négatifs, plus l'intention de contrôle social des participants est importante, $t(97) = 3,73, p < .001, \beta = .35, \eta^2 = .12$.

De plus, plus les propos du locuteur sont jugés négatifs, moins le locuteur est jugé chaleureux et compétent, respectivement, $t(91) = -5,15, p < .001, \beta = -.48, \eta^2 = .22$ et $t(92) = -3,24, p = .002, \beta = -.32, \eta^2 = .09$.

2.3.5. Analyses de médiation

Notre hypothèse initiale portait sur la médiation de l'effet d'interaction entre le niveau de protection normative et les labels de groupe employés sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive (H7). Les résultats ne permettent pas d'effectuer ces analyses de médiation étant donné qu'il n'existe pas d'effet direct des variables manipulées sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Par contre, les analyses mettent en évidence un effet principal du niveau de protection normative sur le jugement des propos ($p = .045$) ainsi que sur l'attribution de chaleur au locuteur ($p = .071$). Le jugement des propos du locuteur influence l'attribution de chaleur au locuteur ($p < .001$). Un modèle de médiation a été testé concernant l'attribution de chaleur (cf. Figure 6.18) et confirme que le jugement des propos médiatise l'influence du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur au locuteur (H8).

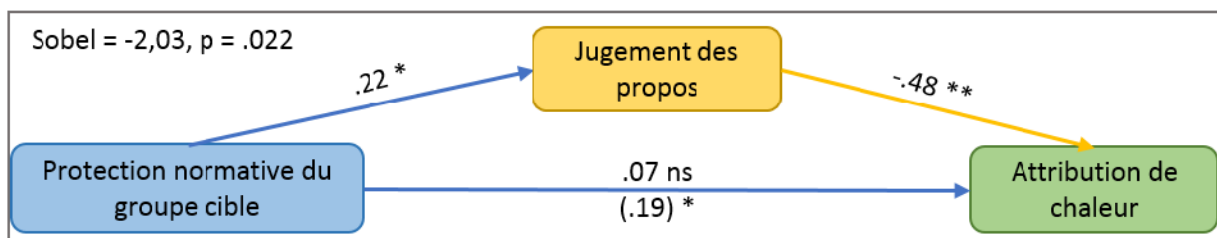


Figure 6.18 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur par le jugement des propos.

2.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 6.9 - Synthèse des résultats de l'étude 2.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Niveau de protection normative → Jugements	Confirmée
H2	Label de groupe employé → Jugements	Confirmée (partiellement)
H3	Interaction niveau de protection normative et label de groupe employé → Jugements	Confirmée (partiellement)
H4	Niveau de protection normative → Saillance NS	Infirmée
H5	Label de groupe employé → Saillance NS	Infirmée
H6	Interaction niveau de protection normative et label de groupe employé → Saillance NS	Infirmée
H7	Médiation de la saillance NS	Infirmée
H8	Médiation du jugement des propos	Confirmée (partiellement)

Cette seconde étude, comme la première, avait pour objectif d'analyse l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur. Elle visait de plus à vérifier que ces effets sont médiatisés par la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 6.9.

Cette seconde étude permet de confirmer que les jugements exprimés envers le locuteur sont plus négatifs lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. On retrouve dans cette étude un effet du niveau de protection normative sur l'attribution de chaleur au locuteur, le jugement des propos et sur l'attribution au locuteur d'intentions de favoriser la cible. Ces effets confirment l'hypothèse 1. Comme lors de l'étude 1, les résultats confirment l'importance du niveau de protection normative du groupe cible lors de l'expression de jugements envers le locuteur.

Cependant, dans cette étude, contrairement à l'étude 1, les propos du locuteur sont jugés plus négativement lorsque le groupe est fortement protégé normativement uniquement lorsque le label de groupe employé est non-péjoratif. En revanche, lorsque le label de groupe employé est péjoratif, le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas le jugement des propos. Il en va de même pour l'attribution d'intentions de favoriser la cible, confirmant partiellement l'hypothèse 3.

Cette étude indique qu'un locuteur qui emploie un label péjoratif va se voir attribuer plus d'a priori négatifs qu'un locuteur qui emploie un label non-péjoratif. De plus, l'exposition à un label péjoratif entraîne une intention de contrôle social plus importante que l'exposition à un label non-péjoratif. Ces effets confirment partiellement l'hypothèse 2. Ces résultats, conformes aux hypothèses, laissent à penser que les inférences faites par les participants concernant la relation existante entre le locuteur et la cible du label pouvaient être à l'origine des jugements plus négatifs exprimés après l'exposition à un label non-péjoratif qu'après l'exposition à un label péjoratif lors de l'étude 1. Ainsi, lorsque les participants savent que le locuteur et la cible ne se connaissent pas, un locuteur qui emploie un label péjoratif est jugés plus négativement qu'un locuteur qui emploie un label non-péjoratif, ce qui est cohérent avec les études antérieures ([Gadon & Johnson, 2009](#) ; [Simon & Greenberg, 1996](#))

Contrairement aux hypothèses et aux résultats de l'étude 1, les résultats ne mettent pas en évidence d'effet principal du niveau de protection normative, ni d'effet principal du label de groupe employé, ni d'effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et le label de groupe employé sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés, infirmant les hypothèses 4 à 6.

Les analyses complémentaires ont permis de mettre en évidence que la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés prédit l'intention de contrôle social, de l'attribution de traits au locuteur liés à la chaleur et à la compétence et du jugement des propos. Ainsi, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante, plus l'intention de contrôle social des participants est importante, moins ils attribuent de chaleur et de compétence au locuteur et plus les propos du locuteur sont jugés négatifs. Ces résultats sont cohérents avec la littérature concernant les normes sociales en indiquant que la mise en saillance de la norme sociale anti-préjugés diminue l'expression de préjugés ([Monteith et al.,](#)

1996 ; Pereira et al., 2009) et étendent cette influence de la norme sociale anti-préjugés aux jugements exprimés envers le locuteur.

Comme dans l'étude 1, les analyses mettent en évidence que le jugement des propos médiatise l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur. Ainsi, les propos d'un locuteur ciblant un groupe social fortement protégé seront perçus plus négatifs que ceux d'un locuteur ciblant un groupe social modérément protégé, ce qui explique la diminution de l'attribution de chaleur au locuteur. Ces résultats confirment l'importance de mesurer le jugement des propos du locuteur, qui semble être une variable centrale pour expliquer l'attribution de traits au locuteur.

Ces deux premières études montrent que dans le cadre d'une situation informelle, comme celle d'un débat entre plusieurs personnes, un locuteur qui parle d'un groupe fortement protégé normativement est jugé plus négativement qu'un locuteur qui parle d'un groupe modérément protégé normativement. De plus, dans le cas où les participants savent que le locuteur et la cible ne se connaissent pas, l'exposition à un label péjoratif entraîne une intention de contrôle social et une attribution au locuteur d'a priori négatifs plus importante que l'exposition à un label non-péjoratif.

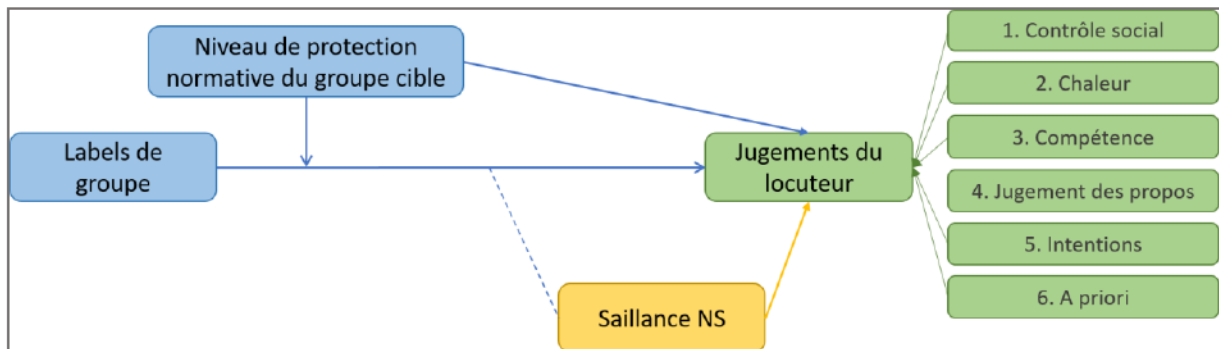


Figure 6.19 - Synthèse des résultats de l'étude 2. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

3. Influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence des labels de groupe sur les jugements du locuteur en situation formelle (étude 3)

Afin de poursuivre ces recherches, il a été décidé de modifier le contexte d'utilisation du label. L'étude suivante se place dans un cadre formel, celui du recrutement. Les études antérieures prennent toutes place dans des contextes informels. Les situations de recrutement sont des contextes formels dans lesquels la discrimination n'est pas admise (Ghirardello, 2005) et où la norme sociale injonctive anti-préjugés est censée être très saillante. La législation en vigueur interdit d'orienter un choix de recrutement en fonction de l'appartenance ethnique, religieuse ou l'orientation sexuelle des individus (Rebzani, 2000). Sur cette base, il nous a semblé intéressant d'analyser l'impact du niveau de protection normative des groupes cibles et des labels de groupe dans un cadre où les jugements portés envers le locuteur devraient être très polarisés, le poids de la norme sociale injonctive anti-préjugés étant censé être plus important. De plus, les effets des labels de groupe (Greenberg & Pyszczynski, 1985) et du niveau de protection normative (Franco & Maass, 1999) n'ont jamais été testés dans des contextes formels, rendant difficile la généralisation des résultats. L'objectif de cette troisième étude était de poursuivre l'analyse de l'influence du niveau de protection normative et du label de groupe employé sur les jugements portés envers le locuteur, en modifiant le contexte et en passant d'un contexte informel de débat (études 1 et 2) à un contexte formel de recrutement.

3.1. Hypothèses

Concernant les **jugements envers le locuteur**, il était attendu qu'un locuteur employant un label péjoratif soit perçu plus négativement qu'un locuteur employant un label non-péjoratif (H1).

Concernant la **saillance de la norme sociale injonctive générale**, il était attendu que celle-ci soit plus élevée après exposition à un label péjoratif qu'après exposition à un label non-péjoratif (H2).

Il était attendu que la saillance de la norme sociale anti-préjugés **médiatise** l'effet de la valence du label sur les jugements exprimés envers le locuteur (H3). Il était également attendu que le jugement des propos médiatise l'effet de la valence du label sur les jugements exprimés envers le locuteur (H4).

En somme, dans ce cadre formel, nous nous attendions à ce que l'effet du niveau de protection normative observé dans les deux premières études ne se retrouve plus, dans la mesure où, dans une situation formelle telle que le recrutement, nul n'est censé différencier un groupe ethnique d'un autre (Rebzani, 2000).

3.2. Méthode

3.2.1. Participants

Les participants étaient 131 étudiants (100 femmes et 31 hommes ; âgés de 18 à 43 ans, $M = 19,62$ ans, $ET = 2,61$) de première année de psychologie. La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 6.10 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 6.10 - Distribution des participants de l'étude 3 en fonction des conditions expérimentales.

Groupe cible	Label de groupe	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Modérément protégé	Label non-péjoratif	30	21	9
	Label péjoratif	33	27	6
Fortement protégé	Label non-péjoratif	34	26	8
	Label péjoratif	34	26	8

3.2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d'heures de travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale était la suivante :

Un ancien étudiant nous a contactés car il sait que l'on travaille sur les méthodes de recrutement. Il s'est retrouvé dans une situation particulière et ne savait pas comment réagir.

Il avait rendez-vous avec des recruteurs. Durant ce rendez-vous, les deux recruteurs se sont absentés quelques minutes et l'étudiant a pu voir sur leur bureau un CV recouvert d'une feuille sur laquelle étaient notés des commentaires au sujet du candidat. Avant que les recruteurs ne reviennent, l'étudiant a pris rapidement en photo cette feuille.

Nous sommes en effet intéressés par vos propres réactions face à cette situation. Vous trouverez dans ce fascicule la photo donnée par l'étudiant. Nous vous demandons de l'observer et de répondre ensuite aux questions qui suivent.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

Suivait une photo (cf. Figure 6.20) manipulant le groupe cible (personne d'origine africaine vs. personne d'origine asiatique) et le label de groupe employé (« noir » et « nègre » vs. « asiatique » et « bridé »). Le plan expérimental était identique à ceux des études 1 et 2 (cf. Tableau 6.4).

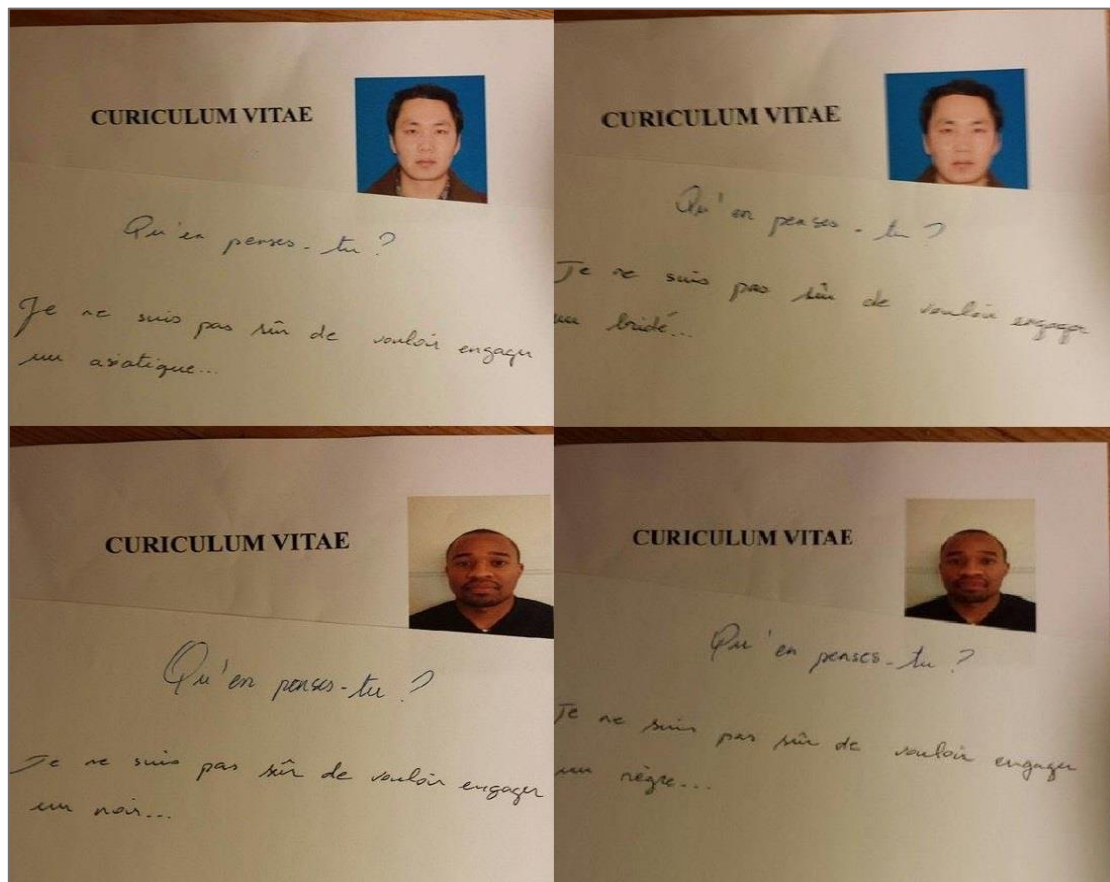


Figure 6.20 - Photos utilisées dans l'étude 3.

3.2.3. Mesures

Contrôle social. Les participants exprimaient ensuite leur contrôle social (Chekroun, 2008) envers le locuteur qui désignait le groupe social, sur la même échelle que lors de l'étude 1, allant de 1 (*absence de contrôle social*) à 6 (*contrôle social très important*), inspirée de Nugier et al. (2009).

Jugement des propos du locuteur. Les participants jugeaient les propos de la source ($\alpha = .84$, Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Attribution de traits au locuteur. Les participants jugeaient le locuteur sur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la compétence ($\alpha = .82$) et à la chaleur ($\alpha = .76$).

Norme sociale injonctive générale. Les participants indiquaient dans quelle mesure, selon eux, l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (« asiatique », « africain » et « maghrébin » ; $\alpha = .90$) est acceptable dans la société française (Franco & Maass, 1999) sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 7 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle

ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.

Les participants complétaient l'échelle en dix items d'orientation à la dominance sociale (Duarte et al., 2004) sur laquelle ils se positionnaient sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 points (*tout à fait d'accord*). Cette échelle ($\alpha = .80$) comprend 5 items liés à la sous-dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .76$) et 5 items liés à la sous-dimension « opposition à l'égalité des groupes »⁶⁹ ($\alpha = .82$). Ils indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse et leur orientation politique (Sgro & Guimond, 2004)⁷⁰. Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

3.3. Résultats

Plusieurs ANOVAS univariées 2 (niveau de protection du groupe cible : fortement protégé vs. modérément protégé) x 2 (label de groupe : non-péjoratif vs. péjoratif) ont été utilisées pour traiter les données. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l'annexe 9.

3.3.1. Jugements du locuteur

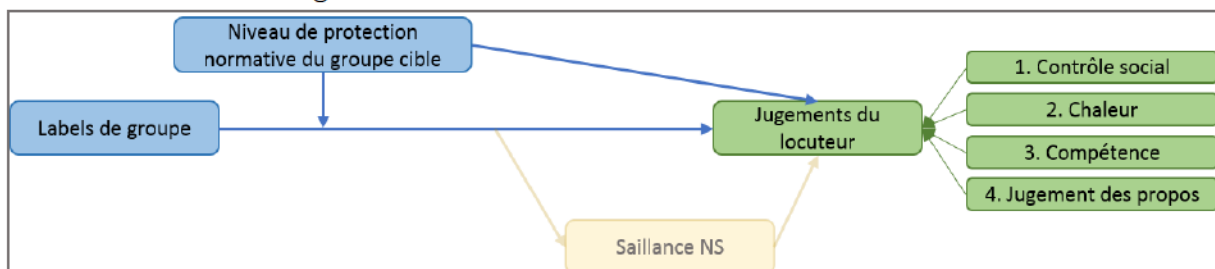


Figure 6.21 - Partie de modèle général testée (étude 3).

3.3.1.1. Intentions de contrôle social

Les analyses ne mettent pas en évidence d'effet des variables manipulées sur l'intention de contrôle social, $p_s > .10$. En d'autres termes, le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas l'intention de contrôle social des participants. De même, la valence du label employé n'influence pas l'intention de contrôle social, et ce quel que soit le niveau de protection normative du groupe cible.

⁶⁹ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

⁷⁰ Le questionnaire complet est présenté en annexe 8.

3.3.1.2. Jugement des propos du locuteur

Les analyses ne mettent pas en évidence d'effet des variables manipulées sur le jugement des propos du locuteur, $p_s > .10$. En d'autres termes, les propos du locuteur sont jugés aussi négatifs⁷¹ que le groupe cible soit modérément protégé ou fortement protégé normativement ($M_{\text{groupe modérément protégé}} = 6,91$, $ET_{\text{groupe modérément protégé}} = 1,42$; $M_{\text{groupe fortement protégé}} = 7,07$, $ET_{\text{groupe fortement protégé}} = 1,45$) et quel que soit le label de groupe employé ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,81$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,48$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,18$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,36$).

3.3.1.3. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas l'attribution de chaleur au locuteur. Par contre, les participants attribuent moins de chaleur au locuteur lorsqu'il emploie un label péjoratif ($M = 2,23$, $ET = 1,12$) que lorsqu'il emploie un label non-péjoratif ($M = 2,70$, $ET = 1,27$), $F(1,114) = 4,46$, $p = .037$, $\eta^2 = .04$.

Aucune des variables manipulées n'influence l'attribution de compétence au locuteur, $p_s > .10$. En d'autres termes, l'attribution de compétence est la même, quel que soit le groupe ciblé par le locuteur et quel que soit le label qu'il emploie.

3.3.2. Saillance de la norme sociale injonctive générale

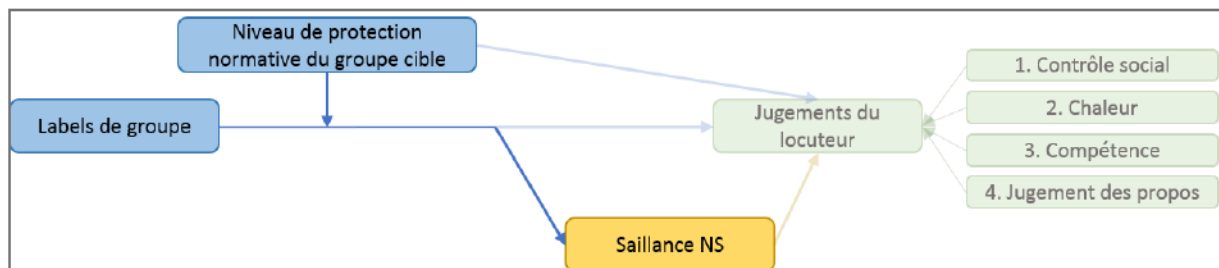


Figure 6.22 - Partie de modèle général testée (étude 3).

Le niveau de protection normative du groupe cible n'influence pas la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. De même, la valence du label employé n'influence pas la saillance de cette norme, $p_s > .10$.

Par contre, les analyses montrent un effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et le label de groupe employé, $F(1,127) = 6,57$, $p = .012$, $\eta^2 = .05$ (cf. Figure 6.23)⁷². La décomposition de cette interaction ne met cependant en évidence aucun effet simple

⁷¹ Pour rappel, les échelles vont de 1 à 9 ; plus le score est élevé, plus les propos sont jugés négatifs.

⁷² L'analyse des items de normes sociales de façon séparée montre que l'effet d'interaction est également significatif lorsque l'item de norme sociale concerne uniquement les personnes originaires d'Afrique, $F(1,127) = 6,46$, $p = .012$, $\eta^2 = .05$. L'interaction est tendanciellement significative pour l'item de norme sociale concernant les personnes originaires d'Asie, $F(1,127) = 3,06$, $p = .083$, $\eta^2 = .02$. La décomposition de ces interactions montre, comme lors de l'analyse sur l'indice global, que les effets simples ne sont pas significatifs.

significatif, $p_s > .10$. Au regard des statistiques descriptives, les moyennes vont dans le même sens que durant l'étude 1, sans pour autant atteindre la significativité. Lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés est plus importante après exposition à un label péjoratif ($M = 6,25$, $ET = 1,12$) qu'après exposition à un label non-péjoratif ($M = 5,54$, $ET = 1,48$). En revanche, lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés est plus importante après exposition à un label non-péjoratif ($M = 6,22$, $ET = 0,89$) qu'après exposition à un label péjoratif ($M = 5,76$, $ET = 1,58$).

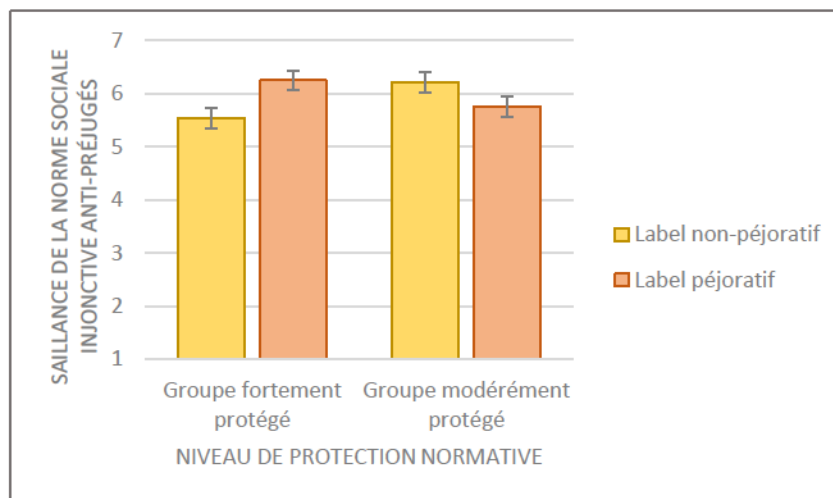


Figure 6.23 - Saillance de la norme sociale anti-préjugés en fonction du niveau de protection normative et du label employé. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.3.3. Effets de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur les jugements

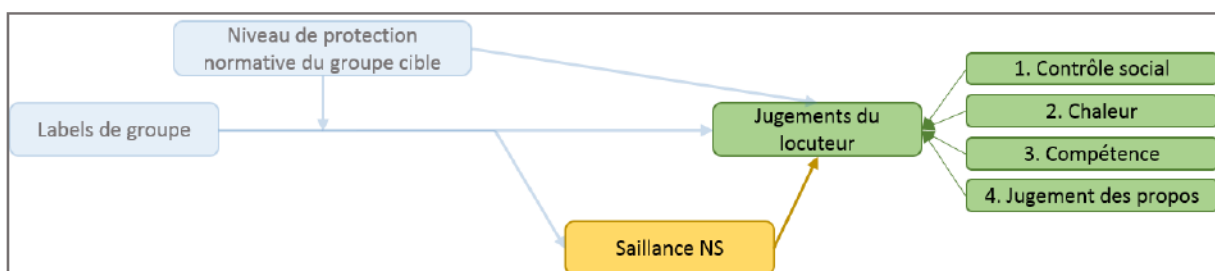


Figure 6.24 - Partie de modèle général testée (étude 3).

La saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés influence de manière tendancielle ou significative toutes les dimensions de jugements.

Premièrement, plus la norme sociale injonctive générale anti-préjugés est saillante chez les participants, plus leur intention de contrôle social est importante, $t(127) = 1,82$, $p = .071$, $\beta = .16$, $\eta^2 = .03$. Deuxièmement, plus cette norme sociale est saillante, moins les attributions de chaleur et de compétence au locuteur sont importantes, respectivement, $t(116) = -4,19$, $p < .001$, $\beta = -.36$, $\eta^2 = .13$.

pour la chaleur et $t(122) = -2,68, p = .008, \beta = -.24, \eta^2 = .06$ pour la compétence. Pour finir, plus cette norme sociale est saillante, plus les propos du locuteur sont jugés négatifs, $t(126) = 3,36, p = .001, \beta = .29, \eta^2 = .08$.

3.3.4. Effets du jugement des propos sur l'intention de contrôle social et l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Le jugement des propos du locuteur n'influence pas l'intention de contrôle social, $p > .10$. Par contre, plus les propos sont jugés négatifs, moins les participants attribuent de chaleur et de compétence au locuteur, respectivement $t(115) = -4,22, p < .001, \beta = -.37, \eta^2 = .13$ pour la chaleur et $t(121) = -2,95, p = .004, \beta = -.26, \eta^2 = .06$ pour la compétence.

3.3.5. Analyses de médiation

Les hypothèses portaient sur le rôle médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale et du jugement des propos. Cependant, les analyses de médiation ne peuvent être réalisées étant donné que les analyses ne montrent pas d'effets de la valence du label employé sur la saillance de la norme sociale injonctive générale et le jugement des propos, censés être les médiateurs des effets.

3.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 6.11 - Synthèse des résultats de l'étude 3.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Label de groupe employé → Jugements	Confirmée (partiellement)
H2	Label de groupe employé → saillance NS	Infirmée
H3	Médiation de la NS sur jugements	Infirmée
H4	Médiation du jugement des propos sur jugements	Infirmée

L'objectif de cette troisième étude était d'analyser l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur dans un contexte formel, celui du recrutement. Comme les études 1 et 2, elle visait également à vérifier le rôle médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 6.11.

Contrairement aux deux premières études, cette troisième étude ne met pas en évidence d'effet du niveau de protection normative sur les jugements portés envers le locuteur. Ainsi, dans une situation formelle comme celle du recrutement, où la discrimination est légalement interdite (Ghirardello, 2005), le niveau de protection normative du groupe cible ne rentre plus en ligne de compte pour juger

le locuteur et ses propos. Ainsi, quel que soit le groupe cible, les propos du locuteur sont jugés négatifs et le locuteur est perçu comme peu chaleureux et peu compétent. Ces résultats semblent aller dans le sens d'une indifférenciation des groupes sociaux lors d'un contexte formel où la discrimination est légalement interdite (Rebzani, 2000).

Cette étude met par contre en évidence un effet principal du label de groupe employé sur l'attribution de chaleur au locuteur. Un locuteur (dans cette étude, un recruteur) qui emploie un label péjoratif va se voir attribuer moins de chaleur qu'un locuteur employant un label non-péjoratif. L'hypothèse 1 est donc partiellement validée. Ce résultat va dans le sens de l'étude 2 et des études antérieures sur les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996).

Contrairement à l'hypothèse 2, il n'existe pas d'effet principal du label de groupe employé sur la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Ainsi, la norme sociale anti-préjugés n'est pas plus saillante après exposition à un label péjoratif (vs. un label non-péjoratif). Cependant, les résultats mettent en évidence, comme dans l'étude 1, un effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et le label de groupe employé sur la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement, l'exposition à un label non-péjoratif diminue légèrement la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. En revanche, lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, l'exposition à un label péjoratif entraîne une augmentation de la saillance de cette norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Les effets simples n'atteignent pas la significativité et ne sont donc que des indices concernant les statistiques descriptives. L'existence de cette interaction en contexte formel semble indiquer que les processus en jeu suite à l'exposition à un label de groupe sont les mêmes quel que soit le contexte d'exposition. Ces résultats sont cohérents avec ceux obtenus lors de l'étude 1 et vont dans le sens d'une interprétation normative des effets des labels de groupe.

Pour finir, les analyses complémentaires mettent en évidence, comme dans les études 1 et 2, que la saillance de la norme sociale injonctive de non-discrimination prédit l'intention de contrôle social, de l'attribution de traits au locuteur liés à la chaleur et à la compétence et du jugement des propos. Plus la norme sociale est saillante chez les participants, plus leur intention de contrôle social est importante, moins ils attribuent de chaleur et de compétence au locuteur et plus ils jugent négativement les propos du locuteur. En d'autres termes, plus l'idée qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des préjugés est activée chez les participants, plus les jugements exprimés sont négatifs. Ces résultats confirment que la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés, en plus d'influencer l'expression de préjugés (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009) influence les jugements exprimés envers le locuteur. Cette influence de la norme sociale, indépendamment du label

de groupe employé, appuie l'hypothèse d'une régulation normative des jugements exprimés envers le locuteur. De même, le jugement des propos prédit l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, de telle sorte que plus les propos sont jugés négatifs, moins l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur est importante. Comme lors des études 1 et 2, il semblerait que le jugement des propos soit une étape précédant l'attribution de traits au locuteur.

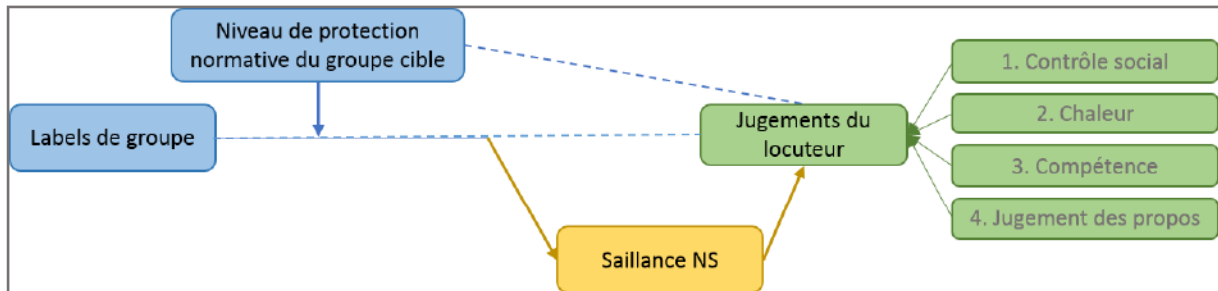


Figure 6.25 - Synthèse des résultats de l'étude 3. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

4. Discussion du chapitre 6

L'objectif de ces trois premières études était d'analyser l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence du label de groupe employé (non-péjoratif vs. péjoratif) sur les jugements exprimés envers le locuteur en contexte informel (études 1 et 2) et en contexte formel (étude 3). Elles avaient de plus l'objectif de vérifier que ces effets sont régulés normativement. Les résultats apportent plusieurs éléments de réflexion.

Premièrement, il existe un effet du niveau de protection normative du groupe cible sur le jugement du locuteur (chaleur : études 1 et 2 ; compétence : étude 1), le jugement de ses propos (études 1 et 2) et l'attribution d'intentions de favoriser la cible (étude 2) en contexte informel, de telle sorte que les jugements sont plus négatifs lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. À noter tout de même, d'une part, qu'il existe un effet d'interaction entre le niveau de protection normative et le label de groupe employé de telle sorte que lorsque le groupe cible est modérément protégé, les propos d'un locuteur employant un label non-péjoratif seront jugés plus négativement que ceux d'un locuteur utilisant un label de groupe péjoratif (effet inverse aux hypothèses) dans l'étude 1. D'autre part, il existe un effet d'interaction dans l'étude 2, indiquant que lorsque le groupe cible est fortement protégé, les propos du locuteur seront jugés plus négativement lorsqu'il emploie un label péjoratif que lorsqu'il emploie un label non-péjoratif (effet allant dans le sens des hypothèses). Les études antérieures ont montré que l'expression de préjugés est moindre lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'est que faiblement ou modérément (Franco & Maass, 1999 ; West & Houston, 2012). Les deux premières études indiquent que l'effet du niveau de protection normative s'étend aux jugements exprimés envers le locuteur. En d'autres termes, les individus ont conscience qu'il est moins acceptable d'exprimer des préjugés envers un groupe fortement protégé qu'envers un groupe modérément ou faiblement protégé et adaptent donc leurs jugements du locuteur. Pour autant, l'étude 3 nous indique qu'a priori, dans un contexte formel, comme celui du recrutement, où la discrimination est légalement proscrite (Ghirardello, 2005), cet effet est amoindri voire supprimé. Il semble donc que le contexte est une variable importante à prendre en compte lors de l'analyse des effets du niveau de protection normative sur les jugements exprimés. Ces résultats rejoignent les études montrant que le contexte influence la perception d'acceptabilité des préjugés (Fasoli et al., 2015 ; Insko et al., 1983 ; Killen et al., 2004). Dans ces études, l'exclusion est perçue comme plus acceptable dans un contexte privé que dans un contexte public. Nos études étendent ces réflexions en montrant que les individus différencient également contexte public formel et contexte public informel.

Les résultats de ces études montrent également que le jugement des propos du locuteur médiatise l'effet du niveau de protection normative sur l'intention de contrôle social (étude 1), l'attribution de chaleur (études 1 et 2) et l'attribution de compétence (étude 1). Les propos d'un locuteur ciblant un groupe fortement protégé normativement sont jugés plus négatifs que ceux d'un locuteur ciblant un groupe modérément protégé normativement et le jugement du locuteur découlant du jugement de ses propos, plus les propos sont jugés négatifs, plus les jugements sont négatifs envers le locuteur. Ces résultats étendent les études antérieures n'ayant pas intégré ces mesures de jugement des propos en laissant imaginer que le jugement du locuteur passe par le jugement de ses propos.

Deuxièmement, les résultats indiquent que lorsqu'il n'y a aucune information concernant la relation entre le locuteur et la cible ou l'appartenance groupale du locuteur, l'exposition à un label péjoratif entraîne un jugement des propos du locuteur plus positif que l'exposition à un label non-péjoratif (étude 1). Ce résultat va à l'encontre des études antérieures sur l'influence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur qui montrent systématiquement un jugement plus négatif du locuteur lorsque celui-ci emploie un label péjoratif (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Une explication pourrait être liée aux inférences effectuées par les individus concernant la relation entre le locuteur et la cible ou, de manière plus précise, sur l'appartenance groupale du locuteur (Douglas & Sutton, 2011). Cependant, lorsque les participants savent que le locuteur et la cible ne se connaissent pas, l'exposition à un label péjoratif entraîne un jugement plus négatif que l'exposition à un label non-péjoratif (étude 2 et 3). Dans l'étude 2, cet effet se retrouve sur l'intention de contrôle social et l'attribution d'intentions de favoriser la cible. Dans l'étude 3, il s'illustre par la plus faible attribution de chaleur au locuteur. Les résultats de l'étude 2 et 3 sont donc cohérents avec les études antérieures (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Ainsi, la présence ou l'absence d'informations concernant la relation entre locuteur et cible influence les jugements exprimés (Douglas & Sutton, 2011), confirmant l'importance des inférences effectuées sur la relation entre le locuteur et la cible et, par extension, sur l'appartenance groupale du locuteur.

Troisièmement, ces études mettent en évidence les premiers indices de l'influence du niveau de protection normative et du label de groupe employé sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne une augmentation de la saillance de cette norme sociale, comparativement à l'exposition à un label de groupe non-péjoratif (études 1 et 3). En revanche, lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement, l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne une diminution de la saillance de cette norme sociale, comparativement à l'exposition à un label de groupe péjoratif (études 1 et 3). Comme attendu, le langage employé influence la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Le fait d'être exposé à un

label péjoratif ciblant un groupe fortement protégé rend saillant l'idée qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des préjugés (Crandall et al., 2002). En revanche, être exposé à un label péjoratif ciblant un groupe modérément protégé rappelle aux participants qu'exprimer des préjugés est plus toléré envers certains groupes sociaux (Franco & Maass, 1999) et diminue la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. Ces résultats vont donc dans le sens d'une explication normative des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et supportent l'hypothèse selon laquelle le langage employé permet d'activer des normes sociales (Mange & Lepastourel, 2013). De plus, les résultats montrent que la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés influence les jugements exprimés envers le locuteur. Ainsi, si les études antérieures ont montré que la saillance de cette norme sociale influence l'expression de préjugés (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009), il semble qu'elle influence également les jugements exprimés envers le locuteur. En d'autres termes, les jugements exprimés envers le locuteur sont également soumis à régulation normative.

Pour conclure ce chapitre 6, les trois premières études ont confirmé l'importance du niveau de protection normative du groupe cible dans les jugements portés envers le locuteur, indiquant qu'en plus de réguler l'expression de préjugés (Franco & Maass, 1999 ; West & Houston, 2012), cette variable régule également les jugements exprimés envers le locuteur. Elles montrent également qu'il semble bien y avoir un lien entre label de groupe et mise en saillance de la norme sociale anti-préjugés et donc entre utilisation d'un lexique spécifique et activation de normes sociales (Mange & Lepastourel, 2013). Les études s'intéressant au niveau de protection normative se sont centrées sur la norme sociale injonctive générale (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999), il existe cependant d'autres types de normes qui pourraient permettre d'avancer dans la compréhension de l'influence des labels de groupe sur les jugements du locuteur (cf. CHAPITRE 3, partie 2). De plus, ces études semblent indiquer que l'usage d'un label, que celui-ci soit péjoratif ou non, entraîne des jugements négatifs du locuteur, particulièrement sur l'attribution de traits liés à la chaleur⁷³, ce qui pose la question du rôle d'indice linguistique de catégorisation que pourraient jouer les labels de groupe, au-delà même de leur valence, question étudiée en détail dans le chapitre 7.

⁷³ Attribution de chaleur - Étude 1 : $M = 2,97$, $ET = 1,17$; Étude 2 : $M = 3,08$, $ET = 1,16$; Étude 3 : $M = 2,46$, $ET = 1,21$ et attribution de compétence - Étude 1 : $M = 3,49$, $ET = 1,31$; Étude 2 : $M = 3,70$, $ET = 1,24$; Étude 3 : $M = 3,26$, $ET = 1,41$

CHAPITRE 7. Les labels de groupe comme indices linguistiques de catégorisation ?

La première partie de ce travail de recherche avait pour objectif d'analyser les effets du niveau de protection normative du groupe cible et de la valence du label de groupe employé sur les jugements portés envers le locuteur. Jusqu'alors, les recherches s'intéressant à la valence des labels de groupe employés s'étaient centrées sur des groupes très spécifiques (i.e., les afro-américains et les psychologues) sans prendre en compte le niveau de protection normative de ces groupes sociaux. Les trois premières études ont éclairci le rôle du niveau de protection normative dans les processus de jugements du locuteur. Les résultats indiquent d'une part que le niveau de protection normative du groupe cible influence les jugements du locuteur, particulièrement dans des contextes informels (étude 1 et étude 2). Les résultats indiquent également que dans un contexte formel (étude 3), tel que celui du recrutement, cette variable ne rentre a priori pas en ligne de compte et que le simple fait de catégoriser un individu sur la base de son appartenance groupale suffit à entraîner des jugements négatifs du locuteur, et particulièrement de ces propos⁷⁴. En plus de ces constats, les études s'intéressant à l'influence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur se sont centrées sur la valence des labels employés sans comparer les conditions de labels de groupe à une condition contrôle dans laquelle le locuteur ne catégorise pas la cible (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996).

Le chapitre 7 analyse le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe –péjoratifs ou non péjoratifs– dans les processus de jugement du locuteur et de la cible du label. Avant même de constituer une expression de préjugés et d'être offensants lors de l'usage de labels péjoratifs (Greenberg et al., 1988), les labels de groupe ont pour fonction de catégoriser l'individu ciblé (Billig & Tajfel, 1973). Le simple fait d'employer un label de groupe peut donc être perçu négativement car il reflète le besoin de différencier son groupe de l'autre groupe (Allen & Wilder, 1975) et pourrait être perçu comme une transgression de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Les études 4 à 6 analysent le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe dans les processus de jugements exprimés envers le locuteur (études 4 et 5) et étendent ces réflexions aux processus de jugements de la cible du label (études 5 et 6). De plus, ces trois études testent le rôle médiateur de la saillance de la norme sociale anti-préjugés dans les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés. Les recherches s'intéressant aux normes sociales avancent l'existence de deux types de normes sociales, les normes sociales injonctives, qui désignent ce qui est bien ou mal et les normes sociales descriptives

⁷⁴ Étude 3 : jugement des propos : $M = 7,00$, $ET = 1,43$ (échelle de 1 à 9).

qui désignent ce qui est fait par la majorité des individus (Codol, 1975 ; Cialdini et al., 1990). De plus, il existe deux niveaux de normes sociales. Le premier correspond aux normes générales, qui sont partagées par une grande quantité d'individu, par exemple une société ou un type de société, tandis que le second correspond aux normes spécifiques, qui sont partagées par de petits groupes de personne et renvoient à des contextes spécifiques (Codol, 1975). Même si certaines études ont tenté d'évaluer l'impact de ces différentes normes sur les comportements (Kallgren et al., 2000 ; Reese et al., 2014), le rôle de ces différents types de normes sociales est encore à clarifier. C'est pourquoi les études 4 à 6 intègrent des mesures des quatre types de normes sociales afin d'essayer d'analyser plus précisément le rôle des labels de groupe dans leur activation et leur impact sur les jugements exprimés.

Pour ce faire, il a été décidé de mettre temporairement de côté le niveau de protection normative du groupe cible afin de se centrer exclusivement sur le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe. Ainsi, un nouveau groupe social a été sélectionné, celui des « personnes qui éprouvent de l'attirance sexuelle pour les personnes du même sexe »⁷⁵. Le choix de ce groupe résulte de plusieurs réflexions. D'une part, ne manipulant plus le niveau de protection normative du groupe social cible, nous avons décidé de sélectionner un groupe social qui soit dans la catégorie intermédiaire de protection normative⁷⁶ afin de ne pas observer de résultats dus exclusivement à une forte (vs. une faible) protection normative. D'autre part, ce travail de recherche n'avait pas pour objectif de se centrer sur des groupes sociaux ethniques. La sélection d'un autre groupe social permet de voir si les processus explicatifs de l'influence des labels de groupe sur le jugement des propos du locuteur sont les mêmes sur un groupe social qui n'est pas lié à l'ethnie. Le modèle testé durant ces trois études est présenté dans la Figure 7.1.

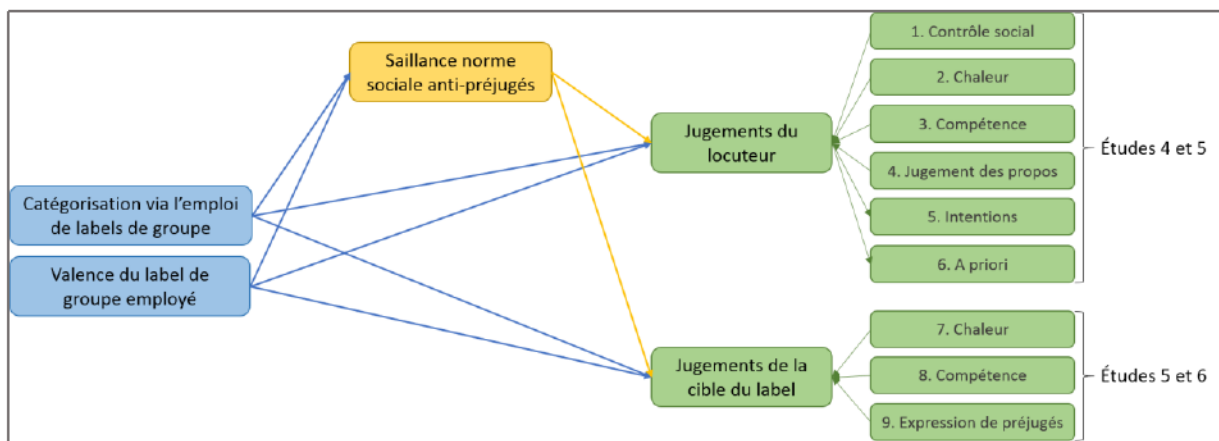


Figure 7.1 - Modèle général testé dans les études 4 à 6.

⁷⁵ Pour faciliter la lecture, le label de groupe le plus descriptif (i.e., « homosexuel ») sera employé pour désigner le groupe social cible.

⁷⁶ Cf. pré-test 1 : groupe « homosexuel » : $M = 2,50$ ($ET = 1,65$), compris entre $-0,5$ et $0,5$ écarts-types.

1. Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur en situation informelle (étude 4)

Cette quatrième étude avait pour objectif de s'intéresser plus précisément au rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe dans les processus de jugement du locuteur. L'introduction d'une condition contrôle permet d'analyser deux points distincts. D'une part, le fait de catégoriser la cible, quel que soit le label employé, entraîne-t-il des jugements plus négatifs que le fait de ne pas catégoriser la cible ? D'autre part, le fait de catégoriser la cible de manière péjorative entraîne-t-il des jugements plus négatifs que le fait de catégoriser la cible de façon non-péjorative ?

1.1. Hypothèses

Sur la base de ces deux questionnements, les hypothèses sont les suivantes. Concernant les **jugements exprimés envers le locuteur** (cf. Figure 7.2), il était attendu qu'un locuteur qui catégorise la cible, que ce soit de manière non-péjorative ou de manière péjorative, soit perçu plus négativement qu'un locuteur qui ne catégorise pas la cible (H1). De plus, un locuteur qui catégorise péjorativement la cible devrait être perçu plus négativement qu'un locuteur qui la catégorise de manière non péjorative (H2).

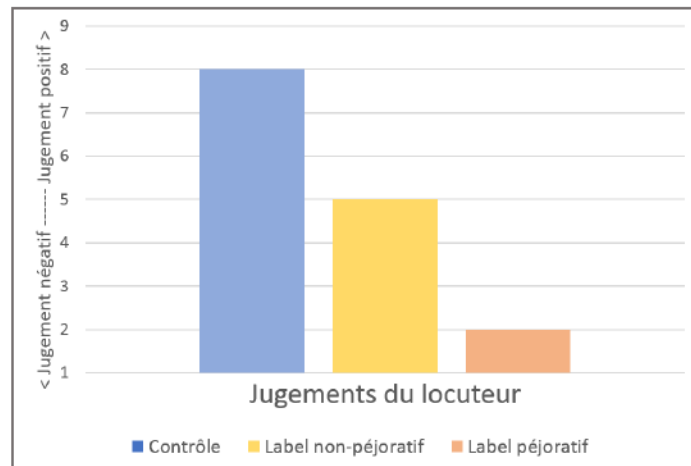


Figure 7.2 - Hypothèses concernant les jugements exprimés envers le locuteur.

Concernant la **saillance de la norme sociale anti-préjugés** (cf. Figure 7.3), il était attendu que l'exposition à un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non, entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale de non-discrimination, comparativement à la condition contrôle (H3). De plus, cette saillance devrait être encore plus importante lorsque le label employé est péjoratif, comparativement à l'emploi d'un label non-péjoratif (H4).

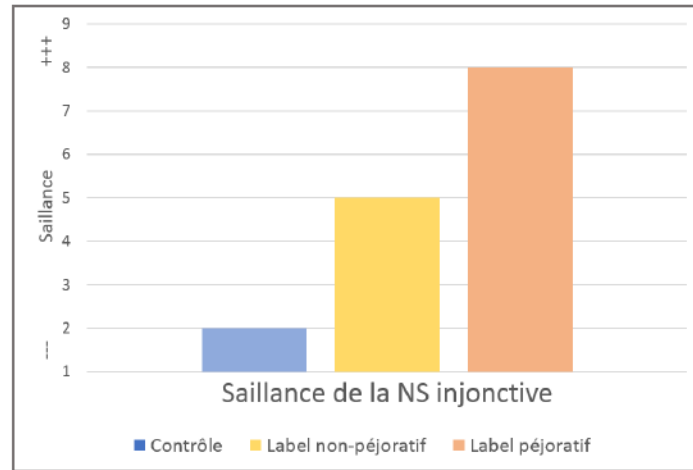


Figure 7.3 - Hypothèses concernant la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés.

Pour finir, il était attendu que la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (H5). De même, il était attendu que le jugement des propos médiatise l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (H6).

1.2. Méthode

1.2.1. Participants

Les participants étaient 94 étudiants de 1ère année de DUT Gestion des Entreprises et des Administrations à l'IUT de Caen. Seuls les participants s'auto-catégorisant « hétérosexuels » ont été gardés dans l'échantillon. L'effectif final est donc de 90 participants (36 femmes et 52 hommes, 3 n'ayant pas indiqué leur sexe ; âgés de 18 à 24 ans, $M = 18,37$ ans, $ET = 0,92$). La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 7.1 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 7.1 - Distribution des participants de l'étude 4 en fonction des conditions expérimentales.

Condition expérimentale	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes	Non défini
Contrôle	26	11	15	0
Label non-péjoratif	25	9	13	3
Label péjoratif 1	20	10	10	0
Label péjoratif 2	19	6	13	0

1.2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d’heures en travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale reprenait les informations présentes lors des précédentes études (anonymat, pas de réponses erronées, etc.), sans entrer dans le détail de la situation présentée sur la page suivante. Cette étude se centre sur le groupe des personnes ayant de l’attirance sexuelle pour les personnes du même sexe, avec un label non-péjoratif (« homosexuel ») et deux labels péjoratifs (« pédé » et « tarlouze »). Le choix a été fait d’intégrer deux labels péjoratifs afin de pouvoir contrôler que deux labels péjoratifs de valence identiques entraînent les mêmes effets. Une condition contrôle a été intégrée, utilisant le terme « personne ».

Afin de rendre la situation présentée aux participants plus crédible, nous avons développé un scénario basé sur une situation de conférence à l’université de Caen concernant le « Mariage pour tous ». La situation présentée était la suivante :

Une conférence sur la loi concernant le « mariage pour tous » (loi n° 2013-404, votée le 17 mai 2013) a eu lieu à l’université de Caen. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L’une des présentations était faite par Antoine (sur la photo) qui représentait une association.



À la fin de sa présentation, l’une des personnes présente dans la salle s’est retournée vers son voisin, qu’il ne connaissait pas, et lui a dit : « T’en penses quoi de l’exposé de ce [label] ? »

Plusieurs éléments sont à noter sur la situation présentée. Premièrement, aux vues des résultats des trois premières études, il a été décidé de présenter aux participants une situation informelle avec personnalisation de la cible⁷⁷. En effet, la troisième étude montre que les jugements du locuteur et de ses propos sont particulièrement polarisés lorsque la situation présentée est

⁷⁷ Une réplication de cette quatrième étude, présentant une cible non personnalisée, a été effectuée (cf. annexe 10).

formelle. Deuxièmement, Antoine (i.e., la cible), n'est pas explicitement présenté comme étant homosexuel, cette information est seulement potentiellement induite par l'information donnée selon laquelle il est représentant d'une association. Ainsi, contrairement aux études 1 à 3 durant lesquelles le groupe cible correspondait à une catégorie ethnique visible, cette étude 4 se centre sur une catégorie non visible. Pour finir, il a été décidé dans cette quatrième étude d'utiliser une remarque neutre, n'induisant pas l'idée d'opinion négative ou positive envers la cible. Les effets observés pourront ainsi être directement attribués à l'usage du label dans la phrase et non à la remarque en elle-même.

Le label utilisé (contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratifs -1 et 2-) était manipulé. Suite à l'exposition de la situation, les participants étaient amenés à remplir différentes échelles de mesure. Le Tableau 7.2 présente le plan expérimental de cette première étude.

Tableau 7.2 - Plan expérimental de l'étude 4.

Plan expérimental	Terme employé
Condition contrôle	« Personne »
Label non-péjoratif	« Homosexuel »
Label péjoratif 1	« Pédé »
Label péjoratif 2	« Tarlouze »

1.2.3. Mesures

Normes sociales. Les participants se positionnaient sur des items liés aux normes sociales (descriptive vs. injonctive ; générale vs. spécifique). Contrairement aux trois premières études qui mesuraient uniquement la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés, cette quatrième étude intègre des mesures concernant les quatre types possibles de normes sociales (injonctive : générale vs. spécifique ; descriptive : générale vs. spécifique). Bien que les hypothèses portent exclusivement sur la saillance de la norme sociale injonctive (que celle-ci soit générale ou spécifique), les mesures concernant les normes sociales descriptive générale et spécifique sont présentes à titre exploratoire. Deux cibles étaient exposées dans ces items de normes sociales : les hommes homosexuels (« *les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attraction sexuelle pour d'autres hommes* ») et, de manière plus générale, les groupes d'orientation sexuelle (« *sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes* »). L'ordre de présentation des différents types de normes sociales (injonctive et descriptive) a été contrebalancé afin de s'assurer de l'absence d'effet d'ordre. Les items utilisés sont les suivants :

Norme injonctive sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 9 points (*tout à fait acceptable*)⁷⁸ :

- Générale « Selon vous, dans la société française en général, il est acceptable d’exprimer publiquement des opinions négatives à l’égard de... », $r = .83, p < .001$.
- Spécifique : « Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, il est acceptable d’exprimer publiquement des opinions négatives à l’égard de... », $r = .91, p < .001$.

Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.

Norme descriptive⁷⁹ sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*) :

- Générale : « Selon vous, dans la société française en général, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives à l’égard de... », $r = .67, p < .001$.
- Spécifique : « Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives à l’égard de... », $r = .58, p < .001$.

Le Tableau 7.3 présente les corrélations entre les différents types de normes sociales.

Tableau 7.3 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.

	Injonctive générale	Injonctive spécifique	Descriptive générale	Descriptive spécifique
Injonctive générale		0,53 $p < .001$	-0,003 $p = .981$	0,03 $p = .775$
Injonctive spécifique			0,11 $p = .289$	-0,16 $p = .127$
Descriptive générale				0,31 $p = .003$
Descriptive spécifique				

Contrôle social. Les participants exprimaient ensuite, comme dans les études précédentes, leur contrôle social (Chekroun, 2008) envers le locuteur sur une échelle de 1 (*absence de contrôle social*) à 6 (*contrôle social très important*).

Jugement des propos. Les participants jugeaient les propos du locuteur ($\alpha = .84$; Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*). L’échelle a été réduite à 4 items afin

⁷⁸ Les échelles de saillance des normes sociales ont été élargies de 7-points (études 1 à 3) à 9-points afin de permettre plus de variabilité.

⁷⁹ Il paraît difficile de parler de saillance de la norme sociale descriptive. En effet, le concept de saillance d’une norme sociale renvoie à l’idée que plus celle-ci est saillante, plus elle est disponible cognitivement. Or, la norme sociale descriptive renvoie à ce qui est fait par les autres individus et ne correspond pas à une activation d’informations en mémoire mais plutôt à une perception subjective de la fréquence de l’expression de préjugés.

de limiter la longueur du questionnaire. Les items conservés ont été choisis grâce aux analyses de fiabilité des études précédentes : « *perturbants* », « *irritants* », « *offensants* » et « *insultants* ».

Attribution de traits au locuteur. Les participants jugeaient le locuteur sur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la chaleur ($\alpha = .85$) et à la compétence ($\alpha = .81$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*). Là encore, les échelles ont été réduites à 4 items chacune afin de limiter la longueur du questionnaire. Les items ont été choisis grâce aux analyses de fiabilité des études précédentes et sont : pour l'attribution de chaleur les traits « *amical* », « *bien intentionné* », « *chaleureux* » et « *digne de confiance* » ; pour l'attribution de compétence les traits « *compétent* », « *intelligent* », « *capable* » et « *efficace* ».

Intentions et a priori du locuteur. Les participants indiquaient s'ils estimaient que le locuteur cherchait à favoriser versus dénigrer la cible ($r = .63, p < .001$), et s'ils estimaient que le locuteur possédait des a priori positifs versus négatifs envers la cible ($r = .64, p < .001$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Sur la dernière page du livret, les participants complétaient une échelle réduite en 6 items d'orientation à la dominance sociale ($\alpha = .78$, Duarte et al., 2004), comprenant trois items liés à la dimension « *dominance basée sur les groupes* » ($\alpha = .75$) : « *Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes* », « *C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau* » et « *Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place* » ; et trois items liés à la dimension « *opposition à l'égalité des groupes*⁸⁰ » ($\alpha = .88$) : « *Améliorons l'égalité sociale* », « *Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux* » et « *L'égalité des groupes devrait être notre idéal* » sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Les participants indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse, leur orientation sexuelle et leur orientation politique grâce à deux items ($r = .70, p < .001$).⁸¹ Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

⁸⁰ Les items de cette dimension sont inversés pour créer le score global d'orientation à la dominance sociale, de telle sorte que plus le score est élevé, plus l'orientation à la dominance sociale est importante.

⁸¹ Le questionnaire complet est présenté dans l'annexe 11.

1.3. Résultats

1.3.1. Analyses préliminaires : Effets de l'ordre de présentation des types de normes sociales

Les analyses montrent qu'il n'existe pas d'effet d'ordre sur la saillance des normes sociales, $p_s > .10$. Ainsi l'ordre de présentation du type de norme (injonctive vs. descriptive) n'influence pas les réponses des participants. De ce fait, cette variable n'a pas été intégrée dans les analyses principales.

1.3.2. Analyses principales

Sur la base des hypothèses posées (i.e., H1, H2, H3 et H4), des contrastes Helmert (Brauer & McClelland, 2005) ont été calculés afin d'analyser plus précisément les différences pouvant exister entre les conditions. Trois contrastes sont calculés, dont deux contrastes (i.e., C1 et C2) permettant de tester les hypothèses et un contraste (i.e., C3) visant à vérifier que les deux labels péjoratifs employés n'entraînent pas d'effets différenciés (cf. Tableau 7.4).

Tableau 7.4 - Contrastes testés dans l'étude 4.

Conditions	Contraste 1	Contraste 2	Contraste 3
« Contrôle »	-3	0	0
« Homosexuel »	1	2	0
« Pédé »	1	-1	1
« Tarlouze »	1	-1	-1

Le premier contraste (C1) permet de comparer la condition contrôle, n'utilisant pas de label de groupe, aux conditions labels et donc de tester les hypothèses 1 et 3 concernant l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Le second contraste (C2) permet de comparer la condition de label non-péjoratif aux deux conditions de labels péjoratifs et donc de tester les hypothèses 2 et 4 concernant l'effet de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur et la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l'annexe 12.

1.3.2.1. Jugements du locuteur

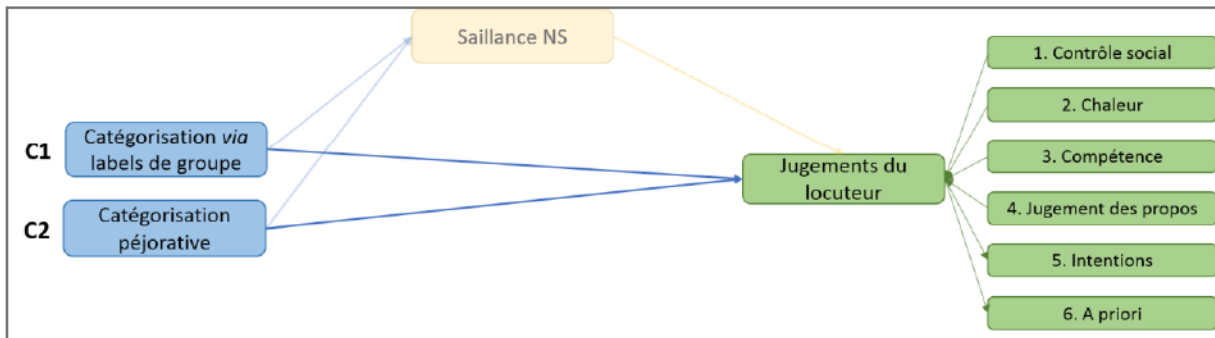


Figure 7.4 - Partie de modèle général testée (étude 4).

1.3.2.1.1. Intention de contrôle social

La condition contrôle ($M = 3,08$, $ET = 1,26$) ne diffère pas des conditions labels, C1, $t(86) = -0,93$, $p = .354$. Par contre, l'intention de contrôle social est plus importante lorsque le locuteur emploie un label péjoratif⁸² ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 3,55$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,19$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,63$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,42$) que lorsqu'il emploie un label non-péjoratif ($M = 2,88$, $ET = 1,24$), C2, $t(86) = -2,18$, $p = .032$. Les deux conditions de labels péjoratifs ne diffèrent pas, C3, $t(86) = -0,20$, $p = .842$.

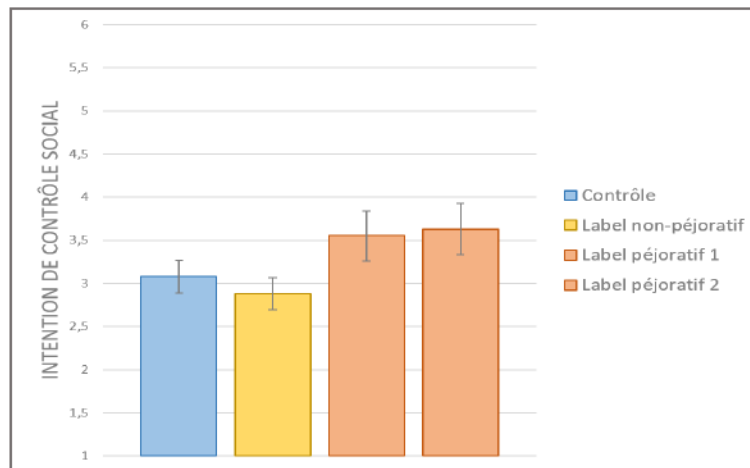


Figure 7.5 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

1.3.2.1.2. Jugement des propos

Les propos du locuteur sont jugés plus négatifs dans les conditions de labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 5,79$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,18$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 6,94$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,22$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 6,21$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,22$) que dans la condition contrôle ($M = 4,92$, $ET = 2,19$), C1, $t(85) = -2,95$, $p = .004$. Par contre, le jugement des propos du locuteur ne diffère pas en fonction du label employé, C2, $t(85) = -1,51$, $p = .136$ et C3, $t(85) = 1,11$, $p = .269$.

⁸² Pour rappel : Le label péjoratif 1 est le label « pédé » et le label péjoratif 2 le label « tarlouze »

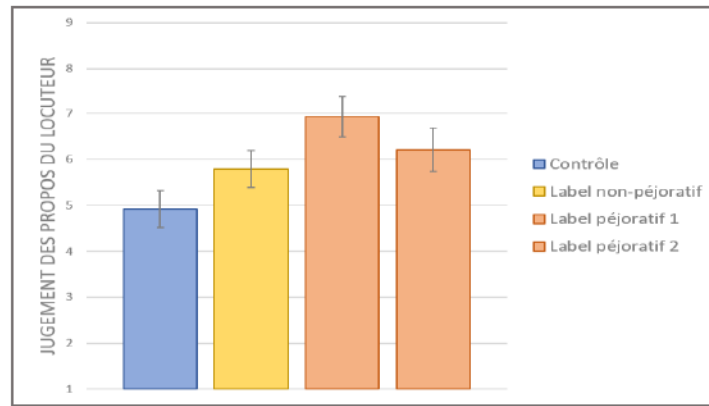


Figure 7.6 - Moyennes de jugements de propos du locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-type.

1.3.2.1.3. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Concernant l'attribution de chaleur, les analyses montrent que l'attribution de chaleur au locuteur est moins importante dans les conditions de labels que dans la condition contrôle ($M = 3,89$, $ET = 1,74$) que, C1, $t(82) = 2,73$, $p = .008$. De plus, l'attribution de chaleur est tendanciellement plus importante lorsque le locuteur emploie un label non-péjoratif ($M = 3,42$, $ET = 1,75$) que lorsqu'il emploie un label péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 2,23$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,33$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,00$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,29$), C2, $t(82) = 1,94$, $p = .056$. Par contre, l'attribution de chaleur ne diffère pas en fonction du label péjoratif employé, C3, $t(82) = -1,49$, $p = .140$.

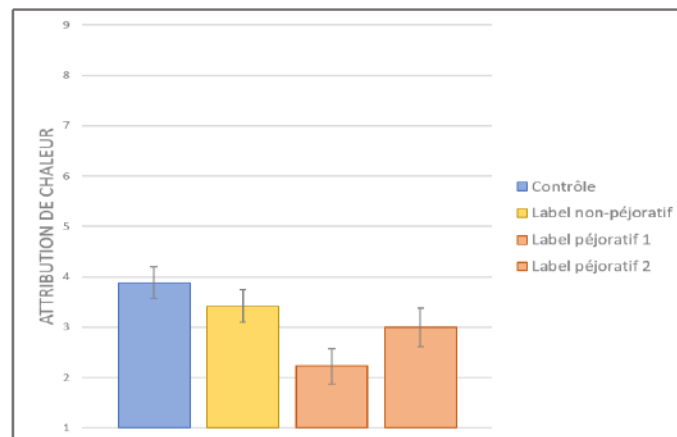


Figure 7.7 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

Concernant l'attribution de compétence, les analyses montrent que l'attribution de compétence n'est pas différente entre la condition contrôle ($M = 3,95$, $ET = 1,63$) et les conditions de labels, C1, $t(80) = 1,44$, $p = .155$. De plus, l'attribution de compétence ne diffère pas entre la condition de label non-péjoratif ($M = 3,57$, $ET = 1,41$) et les conditions de labels péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 2,76$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,37$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,99$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,59$), C2, $t(80) = 0,48$, $p = .634$. Par contre, les

participants attribuent plus de compétence au locuteur lorsque celui-ci emploie le deuxième label péjoratif « Tarlouze » ($M = 3,99$, $ET = 1,59$) que lorsqu'il emploie le premier label péjoratif « Pédé » ($M = 2,76$, $ET = 1,37$), $C3$, $t(80) = -2,46$, $p = .016$.

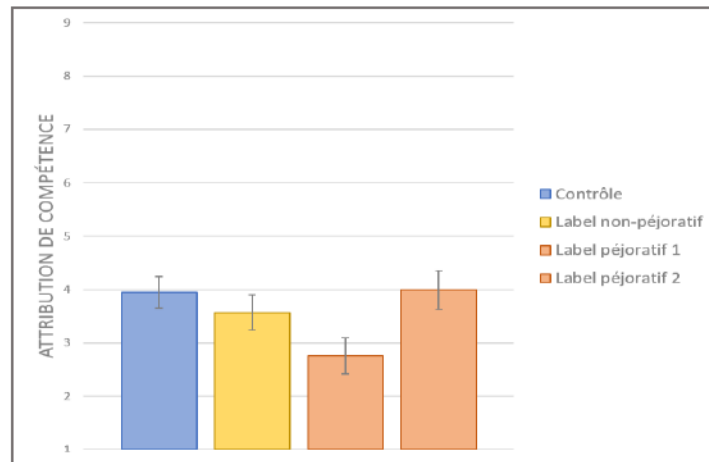


Figure 7.8 - Moyennes d'attribution de compétence en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-type.

1.3.2.1.4. Attribution d'intentions négatives au locuteur

Les participants attribuent plus d'intentions négatives au locuteur dans les conditions de labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,54$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,74$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,85$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,89$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,86$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,81$) que dans la condition contrôle ($M = 6,42$, $ET = 1,75$), $C1$, $t(85) = -3,16$, $p = .002$. Par contre, l'attribution d'intentions négatives au locuteur ne diffère pas en fonction du label employé, $C2$, $t(85) = -0,68$, $p = .496$ et $C3$, $t(85) = -0,02$, $p = .985$.

1.3.2.1.5. Attribution d'a priori négatifs au locuteur

Les participants attribuent tendanciellement plus d'a priori négatifs au locuteur dans les conditions de labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,68$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,44$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,95$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,40$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,17$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,24$) que dans la condition contrôle ($M = 6,86$, $ET = 1,81$), $C1$, $t(84) = -1,80$, $p = .075$. Par contre, l'attribution d'intentions négatives au locuteur ne diffère pas en fonction du label employé, $C2$, $t(84) = 0,27$, $p = .786$ et $C3$, $t(84) = 1,39$, $p = .167$.

1.3.2.2. Saillance des normes sociales

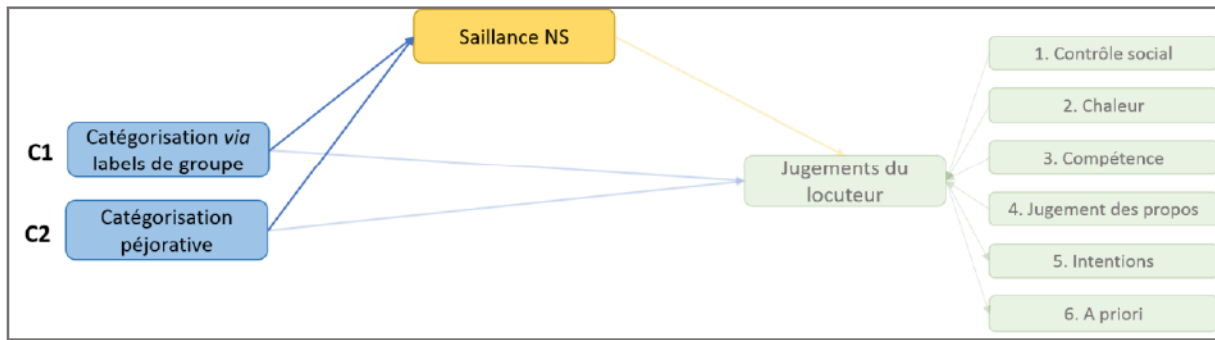


Figure 7.9 - Partie de modèle général testée (étude 4).

1.3.2.2.1. Normes sociales injonctives

En ce qui concerne la norme sociale injonctive générale, les analyses montrent que la norme sociale injonctive générale est moins saillante dans la condition contrôle ($M = 5,46$, $ET = 2,07$) que dans les conditions de labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,68$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,21$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 2,28$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,34$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,03$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,52$), $C1$, $t(86) = -3,51$, $p = .001$. Par contre, la saillance de la norme sociale injonctive générale de tolérance ne diffère pas en fonction du label employé, $C2$, $t(86) = -0,98$, $p = .330$ et $C3$, $t(86) = -0,41$, $p = .680$.

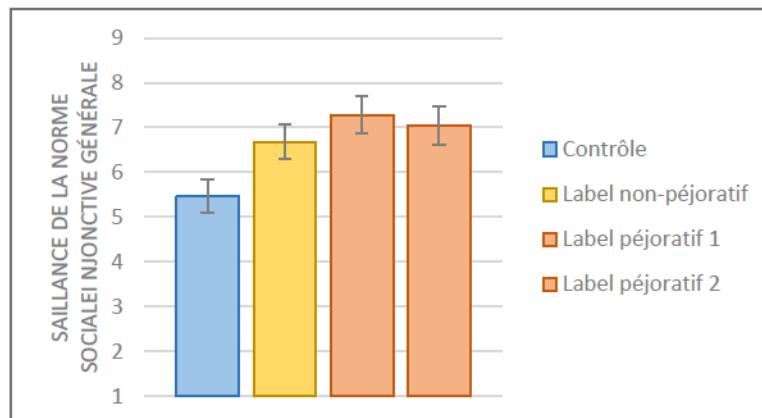


Figure 7.10 - Moyennes des scores de saillance de la norme sociale injonctive générale en fonction des conditions expérimentales. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

En ce qui concerne la norme sociale injonctive spécifique, aucun des contrastes n'est significatif : $C1$, $t(86) = -1,25$, $p = .214$; $C2$, $t(86) = 1,11$, $p = .271$; $C3$, $t(86) = 0,84$, $p = .400$. En somme, la norme sociale injonctive spécifique est très saillante quelle que soit la condition ($M_{\text{contrôle}} = 6,25$; $ET_{\text{contrôle}} = 1,86$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,48$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,79$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,43$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,93$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 6,82$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,26$).

1.3.2.2.2. Normes sociales descriptives

En ce qui concerne la norme descriptive générale, la condition contrôle ($M = 5,34, ET = 1,61$) ne diffère pas des conditions labels, C1, $t(86) = -0,03, p = .978$. Par contre, les participants estiment qu'un nombre plus important de personnes expriment des préjugés à l'égard du groupe cible lorsqu'ils sont exposés à un label non-péjoratif ($M = 6,14, ET = 1,66$) que lorsqu'ils sont exposés à un label péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 4,63, ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,82$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 5,18, ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,36$), C2, $t(86) = 2,97, p = .004$. La perception de la norme sociale descriptive générale n'est pas influencée par le label péjoratif employé, C3, $t(86) = -1,07, p = .285$.

En ce qui concerne la norme sociale descriptive spécifique, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$.

1.3.2.3. Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements

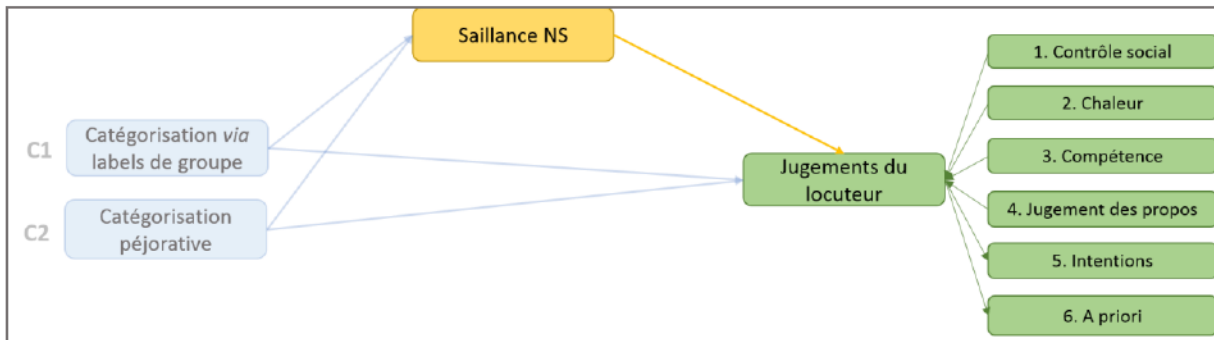


Figure 7.11 - Partie de modèle général testée (étude 4).

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait les quatre types de normes sociales et analysait leur impact sur les différentes variables de jugement. Les résultats sont regroupés dans le Tableau 7.5.

Tableau 7.5 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 4).

Variables dépendantes	Prédicteurs	p_s	Modèle
Contrôle social	/	/	
Chaleur locuteur	Injonctive générale	$t(82) = -3,29, p = .001, \beta = -.33$	$F(2,82) = 8,48, p < .001, \eta^2 = .15$
	Descriptive spécifique	$t(82) = -2,41, p = .018, \beta = -.24$	
Compétence locuteur	Injonctive générale	$t(81) = -2,98, p = .004, \beta = -.31$	$F(2,81) = 7,26, p = .001, \eta^2 = .13$
	Descriptive spécifique	$t(81) = -2,24, p = .028, \beta = -.23$	
Jugement des propos	Injonctive générale	$t(86) = 2,67, p = .009, \beta = .28, \eta^2 = .07$	
Intentions négatives	Injonctive générale	$t(86) = 3,43, p = .001, \beta = .35, \eta^2 = .11$	
A priori négatifs	/	/	

1.3.2.4. Effets du jugement des propos, de l'attribution d'intentions négatives et d'a priori négatifs au locuteur sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait le jugement des propos du locuteur, l'attribution d'intentions et d'a priori négatifs au locuteur et analysait leur impact sur l'attribution de traits de personnalité de chaleur et de compétence.

Le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'a priori négatifs prédisent l'attribution de chaleur au locuteur, respectivement, $t(82) = -6,03$, $p < .001$, $\beta = -.55$ et $t(82) = -1,82$, $p = .073$, $\beta = -.17$. Ainsi, plus les participants jugent les propos du locuteur négatifs et plus ils attribuent d'a priori négatifs au locuteur, moins l'attribution de chaleur au locuteur est importante. Le modèle est significatif, $F(2,82) = 26,78$, $p < .001$ et explique 38% de la variance ($\eta^2_{\text{ajusté}} = .38$).

Le jugement des propos du locuteur prédit l'attribution de compétence au locuteur, $t(81) = -4,32$, $p < .001$, $\beta = -.43$. Ainsi, plus les participants jugent les propos du locuteur négatifs, moins l'attribution de chaleur au locuteur est importante. Le modèle est significatif, $F(1,81) = 18,65$, $p < .001$ et explique 18% de la variance ($\eta^2_{\text{ajusté}} = .18$).

1.3.2.5. Analyses de médiation

Notre hypothèse initiale portait sur la médiation de l'effet des labels sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive. À la vue des analyses de régression, des analyses de médiation ont été effectuées pour l'attribution de chaleur au locuteur, le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives au locuteur. Les analyses visaient donc à tester si les effets de la condition sur les jugements du locuteur (i.e., attribution de chaleur et de compétence) étaient médiatisés par la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés, ainsi que par le jugement des propos et l'attribution d'a priori négatifs au locuteur.

1.3.2.5.1. Attribution de chaleur au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de chaleur au locuteur ($p = .008$). De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive générale ($p = .001$), le jugement des propos du locuteur, $p = .004$ et l'attribution d'a priori au locuteur ($p = .075$). Pour finir, ces trois variables sont également prédictrices de l'attribution de chaleur au locuteur ($p = .001$ pour la saillance de la norme sociale ; $p < .001$ pour le jugement des propos et $p = .073$ pour l'attribution d'a priori).

Le modèle de médiation testé est le suivant :

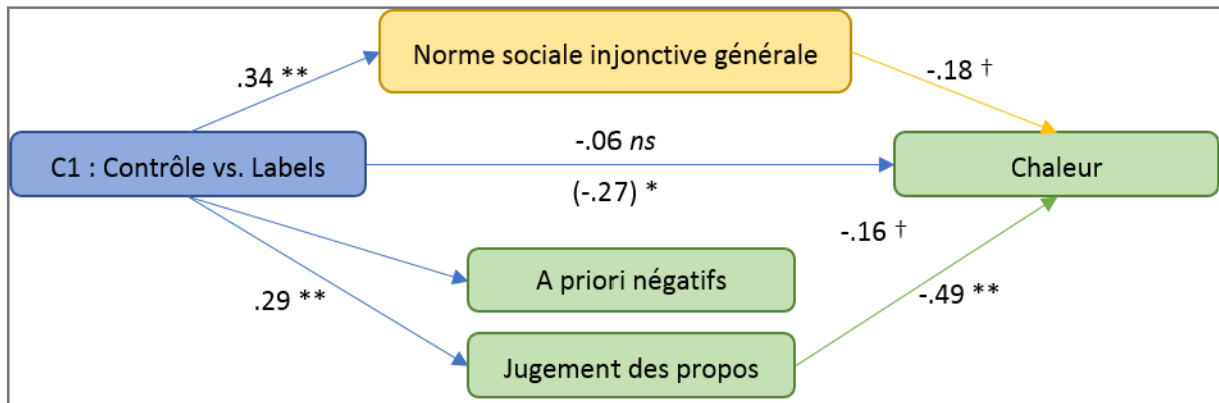


Figure 7.12 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale, du jugement des propos et de l'attribution d'a priori sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Norme sociale injonctive générale : test de Sobel, $z = -1,69$, $p = .045$
- A priori négatifs : test de Sobel, $z = -1,27$, $p = .102$
- Jugement des propos : test de Sobel, $z = -2,49$, $p = .006$

Ces résultats vont dans le sens des hypothèses 5 et 6 qui supposaient un effet médiateur de la norme sociale injonctive et du jugement des propos du locuteur. Ainsi dans cette étude, la norme sociale injonctive générale et le jugement des propos médient l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur.

1.3.2.5.2. Jugement des propos du locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour le jugement des propos du locuteur ($p = .004$). De plus, ce premier contraste prédit significativement la saillance de la norme sociale injonctive générale ($p = .001$). Pour finir, la norme sociale injonctive générale prédit également le jugement des propos du locuteur ($p = .009$).

Le modèle de médiation testé est le suivant :

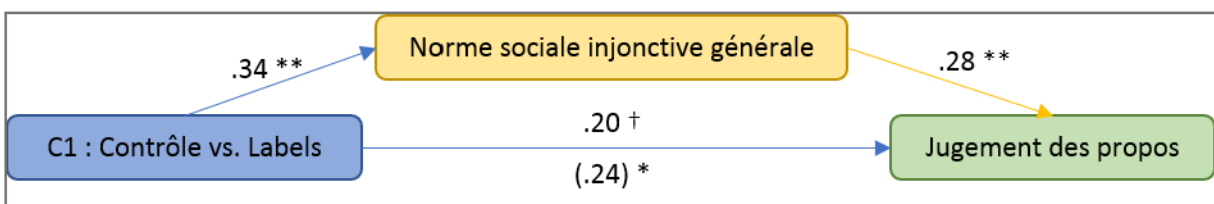


Figure 7.13 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'effet de la catégorisation sur le jugement des propos.

Une analyse via un test de Sobel a été effectuée pour tester la significativité de cette médiation par la norme sociale injonctive générale : test de Sobel, $z = 2,12$, $p = .017$.

Ces résultats vont dans le sens de l’hypothèse 5 qui supposait un effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive. Ainsi, la saillance de la norme sociale injonctive générale médiatise l’effet de la catégorisation via labels de groupe sur le jugement des propos du locuteur.

1.3.2.5.3. Attribution d’intentions négatives au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour le l’attribution d’intentions négatives au locuteur ($p = .002$). De plus, ce premier contraste prédit significativement la saillance de la norme sociale injonctive générale ($p = .001$). Pour finir, la norme sociale injonctive générale est également prédictrice de l’attribution d’intentions négatives au locuteur ($p = .001$).

Le modèle de médiation testé est le suivant :

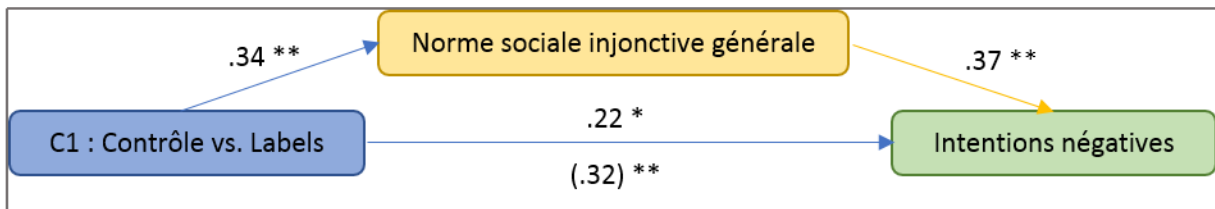


Figure 7.14 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur.

Une analyse via un test de Sobel a été effectuée pour tester la significativité de cette médiation par la norme sociale injonctive générale : Sobel = 2,53, $p = .006$.

Ces résultats vont dans le sens de l’hypothèse 5 qui supposait un effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive. Ainsi, la saillance de la norme sociale injonctive générale médiatise l’effet de la catégorisation via labels de groupe sur l’attribution d’intentions négatives au locuteur.

1.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 7.6 - Synthèse des résultats de l'étude 4.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Catégorisation → Jugements	Confirmée
H2	Catégorisation péjorative → Jugements	Confirmée (partiellement)
H3	Catégorisation → Saillance NS	Confirmée
H4	Catégorisation péjorative → Saillance NS	Infirmée
H5	Médiation de la NS injonctive générale	Confirmée
H6	Médiation du jugement des propos	Confirmée

L’étude 4 avait pour objectif d’analyser l’influence de la valence des labels de groupe employés, mais également de la catégorisation via l’emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur. Elle visait également à vérifier le rôle médiateur joué par la norme sociale injonctive anti-préjugés et à essayer d’approfondir le rôle des différents types de normes sociales en intégrant dans

le protocole des mesures de la norme sociale descriptive, mais également de différencier norme générale et norme spécifique. Une synthèse des résultats de cette étude est présentée dans le Tableau 7.6.

Cette étude montre que les labels de groupe semblent jouer le rôle d'indice linguistique de catégorisation, ce qui suffit à entraîner des jugements plus négatifs du locuteur. Ainsi, un locuteur qui catégorise un individu se voit attribuer moins de chaleur, une plus forte intention de dénigrer la cible et des a priori plus importants à l'égard des membres du groupe cible. Les propos du locuteur sont également jugés plus négativement. L'hypothèse 1 est validée. Ces résultats permettent donc d'aller au-delà des études antérieures se centrant sur la valence du label en indiquant l'importance de la catégorisation dans les processus de jugement. En d'autres termes, il semble que le simple fait de mettre en avant l'appartenance groupale de la cible suffise à entraîner une perception négative du locuteur. Cet effet peut s'expliquer par la mise en évidence de la différence entre l'appartenance groupale du locuteur et celle de la cible, ce qui représente déjà en soi une forme d'expression de préjugés (Allen & Wilder, 1975). Au-delà de cet apport concernant le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe, les résultats montrent également que la valence du label joue un rôle dans l'attribution de chaleur au locuteur, de même que dans l'intention de contrôle social. Un locuteur qui emploie un label péjoratif est perçu moins chaleureux qu'un locuteur employant un label non-péjoratif. L'intention de contrôle social est également plus importante. L'hypothèse 2 est donc partiellement validée. Ces résultats confirment ceux obtenus lors des études 2 et 3 et vont dans le sens des études antérieures s'intéressant aux effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996).

De plus, l'exposition à un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non, augmente la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés, validant l'hypothèse 3. En d'autres termes, le simple fait de catégoriser la cible entraîne une mise en saillance de l'idée selon laquelle il n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible. Ces résultats prolongent l'idée selon laquelle un lexique spécifique entraîne l'activation de normes sociales (Mange & Lepastourel, 2013) et indiquent qu'il suffit d'exprimer l'appartenance groupale de la cible pour modifier la perception des normes sociales. Par contre, la valence du label de groupe employé n'influence pas la saillance de la norme sociale injonctive générale, ce qui infirme l'hypothèse 4.

Les analyses de médiation montrent que la saillance de la norme sociale injonctive générale médiatise les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur, sur le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives, validant l'hypothèse 5. Ces résultats confirment l'idée d'une régulation normative des effets des labels de groupe sur les

jugements exprimés envers le locuteur mais appuient encore une fois l'importance de la catégorisation. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire d'employer un label de groupe péjoratif pour entraîner l'augmentation de la saillance et ainsi influencer les jugements exprimés envers le locuteur. De plus, Le jugement des propos médiatise les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur. Ces résultats prolongent ceux des études 1 et 2 qui indiquaient que le jugement des propos médiatise les effets du niveau de protection normative sur les jugements exprimés envers le locuteur. Le jugement des propos est également influencé par la catégorisation de la cible et constitue là encore un prédicteur des jugements exprimés envers le locuteur.

En somme, cette étude met en évidence le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe et l'implication de cette catégorisation dans les jugements portés envers le locuteur. Le simple fait de catégoriser une cible en employant un label de groupe - quelle que soit sa valence - suffit pour entraîner des jugements plus négatifs. La littérature s'est centrée sur la valence des labels de groupe employés, que ce soit du point de vue des jugements portés envers le locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996) ou de celui des jugements portés envers la cible (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), sans analyser le rôle de la catégorisation dans les processus de jugement. Or, les effets montrent l'importance du rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe, sans pour autant supprimer celle du caractère péjoratif des labels de groupe employés. De plus, les résultats semblent confirmer que l'influence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur est expliquée par l'augmentation de la saillance de la norme sociale injonctive générale.

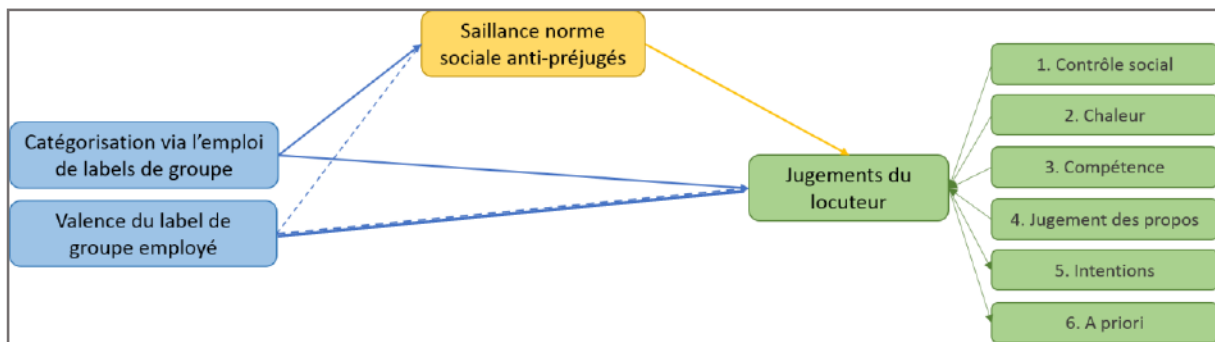


Figure 7.15 - Synthèse des résultats de l'étude 4. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

2. Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements du locuteur et de la cible du label en situation informelle (étude 5)

L'étude 5 a pour objectif de prolonger les résultats obtenus lors de l'étude 4, d'une part en tentant d'en répliquer les résultats et d'autre part en intégrant des mesures de jugements exprimés envers la cible du label. La littérature s'était centrée sur le rôle de la valence des labels de groupe sur les jugements du locuteur, mais également sur ceux exprimés envers la cible du label (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), montrant que l'exposition à un label péjoratif entraîne des jugements plus négatifs à la fois du locuteur et de la cible du label. Le programme de recherche s'est jusqu'à présent centré sur les jugements exprimés envers le locuteur (études 1 à 4) afin de tenter d'interpréter les effets obtenus jusqu'à présent, mais également de s'interroger sur le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe. Cette cinquième étude vise à étendre l'analyse des effets des labels de groupe aux jugements exprimés envers la cible du label. L'intégration de mesures de jugements envers la cible du label permet de tenter de répliquer les effets des études précédentes concernant la valence des labels employés, mais également d'étendre la réflexion sur le rôle d'indice linguistique de catégorisation.

2.1. Hypothèses

Les hypothèses de l'étude 5 sont identiques à celles de l'étude 4 concernant les jugements exprimés envers le locuteur et la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Concernant les **jugements portés envers le locuteur**, il était attendu qu'un locuteur qui catégorise la cible, que ce soit de manière non-péjorative ou de manière péjorative, soit perçu plus négativement qu'un locuteur qui ne catégorise pas la cible (H1). De plus, un locuteur qui catégorise péjorativement la cible devrait être perçu plus négativement qu'un locuteur qui la catégorise de manière non péjorative (H2). Concernant la **saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés**, il était attendu que l'exposition à un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non, entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale de non-discrimination, comparativement à la condition contrôle (H3). De plus, cette saillance devrait être encore plus importante lorsque le label employé est péjoratif, comparativement à l'emploi d'un label non-péjoratif (H4). Il était attendu que la saillance de la norme sociale de non-discrimination médiatise l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (H5). Il était également attendu que le jugement des propos du locuteur médiatise l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (H6).

Concernant les jugements exprimés envers la cible du label (cf. Figure 7.16), des hypothèses contradictoires sont posées. Premièrement, en nous basant sur la littérature (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), la cible devrait jugée plus négativement lorsqu'elle est désignée par un label péjoratif que lorsqu'elle est désignée par un label non-péjoratif (H7).

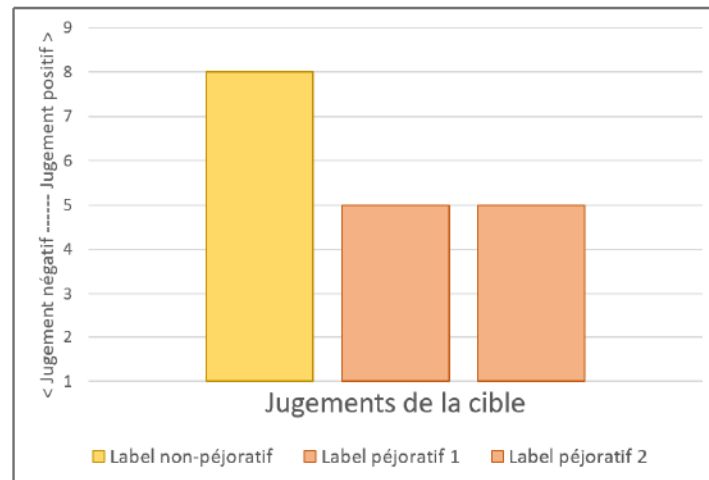


Figure 7.16 - Hypothèses concernant les jugements de la cible du label.

Cependant, en se basant sur les résultats de l'étude 4 et sur l'hypothèse centrale de ce travail de thèse qui concerne la régulation normative des jugements sociaux, la cible devrait être perçue plus positivement lorsqu'elle est catégorisée par le locuteur que dans la condition contrôle (H8) et ce d'autant plus que le locuteur la catégorise en employant un label péjoratif (H9).

2.2. Méthode

2.2.1. Participants

Les participants étaient 173 étudiants de 1ère année de DUT Mesures Physiques à l'IUT de Caen, de première année de licence d'économie et de première année de licence de STAPS à l'université de Caen. Seuls les participants s'auto-catégorisant « hétérosexuels » ont été gardés dans l'échantillon. L'effectif final est donc de 166 participants (61 femmes et 105 hommes ; âgés de 17 à 25 ans, $M = 19,54$ ans, $ET = 1,35$). La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 7.7 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 7.7 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.

Condition expérimentale	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Contrôle	42	11	31
Label non-péjoratif	44	20	24
Label péjoratif 1	39	16	23
Label péjoratif 2	41	14	27

2.2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d'heures en travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale reprenait les informations présentes lors des précédentes études (anonymat, pas de réponses erronées, etc.), sans entrer dans le détail de la situation présentée sur la page suivante. La situation présentée était identique à celle de l'étude 4, de même que les conditions expérimentales, à savoir une condition contrôle (i.e., « personne »), une condition de label non-péjoratif (i.e., « homosexuel ») et deux conditions de labels péjoratifs (i.e., « pédé » et « tarlouze »).

2.2.3. Mesures

Normes sociales. Les participants se positionnaient sur les mêmes items liés aux normes sociales (descriptive vs. injonctive ; générale vs. spécifique) envers deux cibles (i.e., les hommes homosexuels et les groupes d'orientation sexuelle) que lors de l'étude 4 :

- Injonctive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .90, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .91, p < .001$], il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives... » sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 9 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.
- Descriptive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .73, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .75, p < .001$], la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives... » sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Le Tableau 7.8 présente les corrélations entre les différents types de normes sociales.

Tableau 7.8 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.

	Injonctive générale	Injonctive spécifique	Descriptive générale	Descriptive spécifique
Injonctive générale		0,49 $p < .001$	-0,04 $p = .638$	-0,05 $p = .552$
Injonctive spécifique			0,11 $p = .167$	0,09 $p = .228$
Descriptive générale				0,53 $p < .001$
Descriptive spécifique				

La suite du questionnaire se découpait en deux parties principales : une centrée sur les jugements portés envers le locuteur, comprenant l'intention de contrôle social, l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, le jugement des propos du locuteur ainsi que l'attribution d'intentions et d'a priori au locuteur ; l'autre centrée sur les jugements portés envers la cible, comprenant l'attribution de chaleur et de compétence à la cible et l'expression de préjugés.

Mesures concernant le locuteur.

Contrôle social. Les participants devaient exprimer leur contrôle social (Chekroun, 2008) envers le locuteur sur une échelle de 1 (*pas de contrôle social*) à 6 (*contrôle social très important*).

Jugement des propos. Les participants jugeaient les propos du locuteur ($\alpha = .90$; Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Attribution de traits de personnalité au locuteur. Les participants attribuaient au locuteur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la compétence ($\alpha = .85$) et à la chaleur ($\alpha = .83$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Intentions et a priori du locuteur. Les participants indiquaient s'ils estimaient que le locuteur cherchait à favoriser versus dénigrer la cible ($r = .42, p < .001$), et s'ils estimaient que le locuteur possédait des a priori positifs versus négatifs envers la cible ($r = .54, p < .001$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Mesures concernant la cible.

Attribution de traits de personnalité à la cible du label. Les participants jugeaient la cible du label (i.e., Antoine, le représentant d'association) sur les mêmes traits de personnalité positifs liés à la compétence ($\alpha = .90$) et à la chaleur ($\alpha = .87$) que ceux utilisés pour le locuteur ; sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Expression de préjugés. Les participants se positionnaient sur une échelle de préjugés envers les hommes homosexuels (Morrison & Morrison, 2003) contenant 12 items ($\alpha = .83$), répartis en deux dimensions : préjugés modernes (9 items, $\alpha = .81$) et préjugés anciens (3 items, $\alpha = .57$) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 9 (*tout à fait d'accord*). Voir l'annexe 13 pour le détail des items.

Sur la dernière page du livret, les participants complétaient une échelle réduite en 6 items d'orientation à la dominance sociale ($\alpha = .83$, Duarte et al., 2004) comprenant trois items liés à la dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .74$) et trois items liés à la dimension « opposition à l'égalité des groupes » ($\alpha = .82$) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Les participants indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse, leur orientation sexuelle et leur orientation politique ($r = .45$, $p < .001$).⁸³ Une fois le questionnaire rempli, un *briefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

2.3. Résultats

Les données ont été traitées de la même manière que lors de l'étude 4. À savoir que sur la base des hypothèses posées (i.e., H1, H2, H3, H4 et H7), des contrastes Helmert (Brauer & McClelland, 2005) ont été calculés afin d'analyser plus précisément les différences pouvant exister entre les conditions. Ces contrastes sont identiques à ceux employés lors de l'étude 4. Ainsi, trois contrastes sont calculés, dont deux contrastes (i.e., C1 et C2) permettant de tester les hypothèses et un contraste (i.e., C3), visant à vérifier que les deux labels péjoratifs employés n'entraînent pas d'effets différenciés (cf. Tableau 7.9).

Tableau 7.9 - Contrastes testés dans l'étude 5.

Conditions	Contraste 1	Contraste 2	Contraste 3
« Contrôle »	-3	0	0
« Homosexuel »	1	2	0
« Pédé »	1	-1	1
« Tarlouze »	1	-1	-1

Le premier contraste d'intérêt (C1) permet de comparer la condition contrôle, n'utilisant pas de label de groupe, aux conditions labels et donc de tester les hypothèses 1, 3 et 8 concernant l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur, envers la cible du label et la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Le second contraste d'intérêt (C2) permet de comparer la condition de label non-péjoratif aux deux conditions de labels péjoratifs et donc de tester les hypothèses 2, 4, 7 et 9 concernant l'effet de la valence du label de groupe employé

⁸³ Le questionnaire complet est présenté en annexe 14.

sur les jugements exprimés envers le locuteur, la saillance de la norme sociale anti-préjugés et les jugements exprimés envers la cible. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l'annexe 15.

2.3.1. Jugements du locuteur

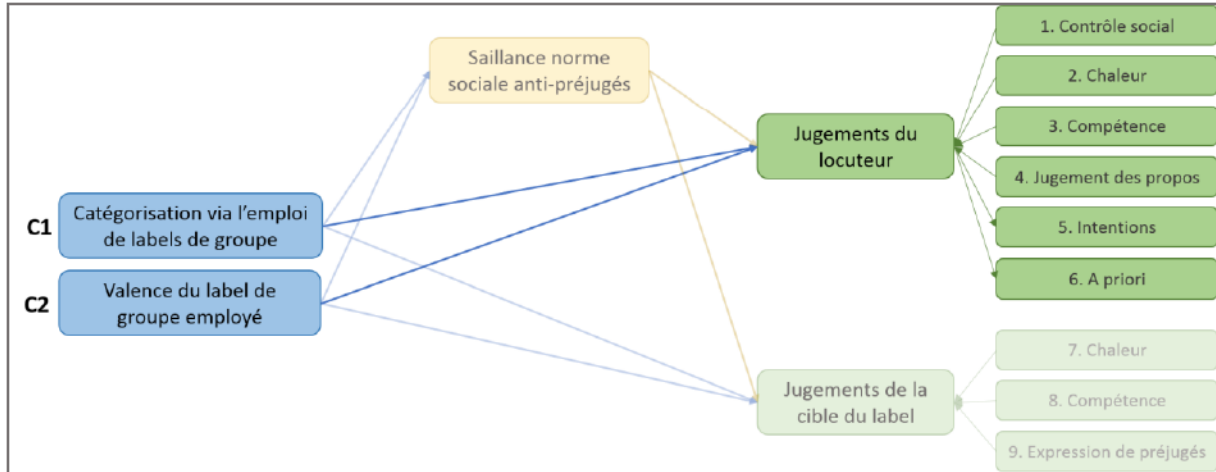


Figure 7.17 - Partie de modèle général testée (étude 5).

2.3.1.1. Intention de contrôle social

L'intention de contrôle social est plus élevée lorsque le locuteur emploie un label de groupe ($M_{\text{label non péjoratif}} = 3,27$, $ET_{\text{label non péjoratif}} = 1,30$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 3,46$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,21$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,32$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,35$) que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 2,60$, $ET = 1,11$), C1, $t(162) = -3,39$, $p = .001$. Par contre, le fait d'employer un label péjoratif n'influence pas l'intention de contrôle social, C2, $t(162) = -0,50$, $p = .619$ et C3, $t(162) = 0,52$, $p = .605$.

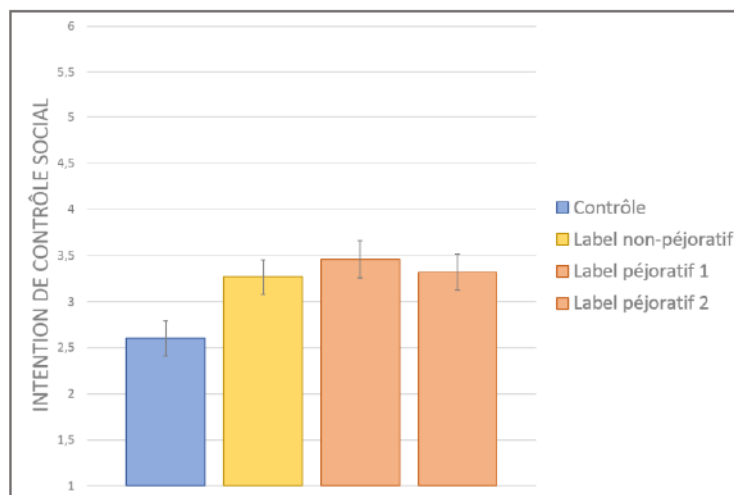


Figure 7.18 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

2.3.1.2. Jugement des propos du locuteur

Les propos sont jugés plus négatifs lorsque le locuteur emploie un label de groupe que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 3,82$, $ET = 2,19$), $C1$, $t(162) = -8,87$, $p < .001$. De plus, le jugement des propos du locuteur est plus négatif lorsque le label est péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,20$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,48$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,32$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,88$) que lorsque le label employé ne l'est pas ($M_{\text{label non péjoratif}} = 6,26$, $ET_{\text{label non péjoratif}} = 2,18$), $C2$, $t(162) = -2,71$, $p < .007$. Par contre, le jugement des propos ne diffère pas en fonction du label péjoratif, $C3$, $t(162) = -0,28$, $p = .777$.

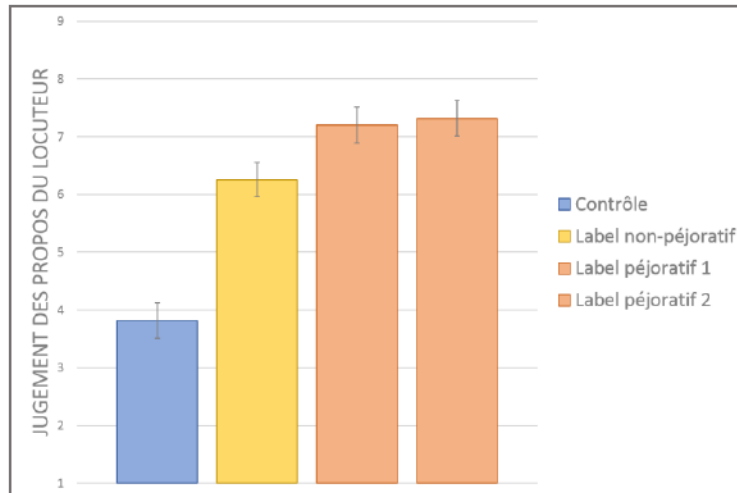


Figure 7.19 - Moyennes de jugement des propos du locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

2.3.1.3. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Concernant l'attribution de chaleur au locuteur, les analyses montrent que l'attribution de chaleur est moins élevée lorsque le locuteur emploie un label de groupe ($M_{\text{label non péjoratif}} = 2,64$, $ET_{\text{label non péjoratif}} = 1,63$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 2,32$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,24$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 2,53$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,52$) que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 4,30$, $ET = 1,43$), $C1$, $t(154) = 6,68$, $p < .001$. Par contre, le fait d'employer un label péjoratif n'influence pas l'attribution de chaleur au locuteur. $C2$, $t(154) = 0,78$, $p = .436$ et $C3$, $t(154) = -0,63$, $p = .532$.

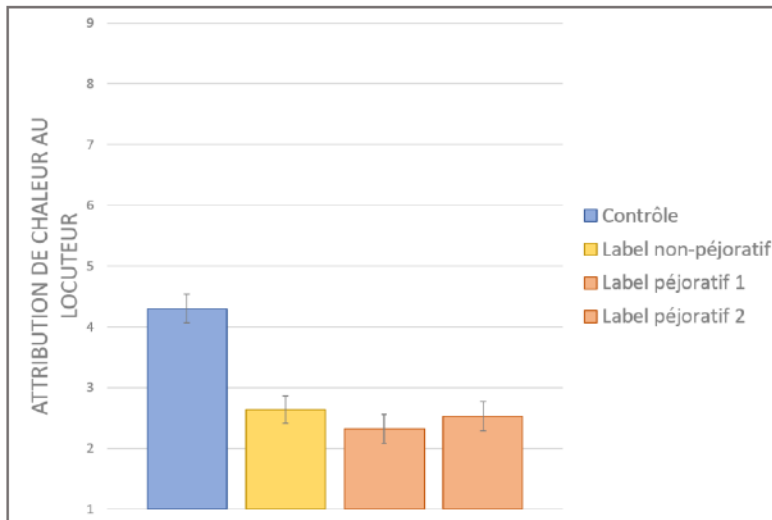


Figure 7.20 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

Concernant l'attribution de compétence au locuteur, les analyses montrent que l'attribution de compétence est moins élevée lorsque le locuteur emploie un label de groupe ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 2,95$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,69$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 2,77$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,51$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 2,73$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,76$) que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 4,91$, $ET = 1,74$), C1, $t(155) = 6,75$, $p < .001$. Par contre, le fait d'employer un label péjoratif n'influence pas l'attribution de compétence au locuteur, C2, $t(155) = 0,62$, $p = .535$ et C3, $t(155) = 0,10$, $p = .920$.

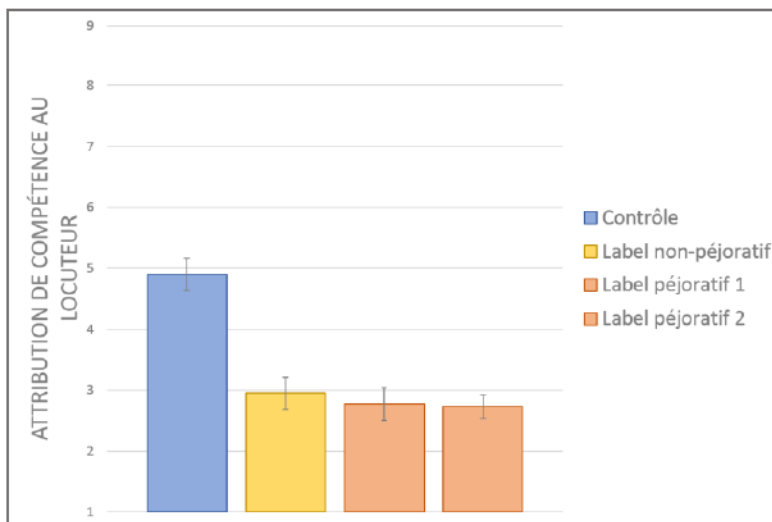


Figure 7.21 - Moyennes d'attribution de compétence au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

2.3.1.4. Attribution d'intentions négatives au locuteur

Les participants attribuent au locuteur plus d'intentions négatives lorsque le locuteur emploie un label de groupe que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 5,38$, $ET = 1,62$), C1, $t(162) = -8,98$, $p < .001$. De plus, les participants attribuent plus d'intentions négatives au locuteur lorsqu'il emploie un label de groupe péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,20$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,48$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,32$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,88$) que lorsqu'il emploie un label de groupe non-péjoratif ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,22$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,85$), C2, $t(162) = -3,17$, $p < .002$. Par contre, l'attribution d'intentions ne diffère pas en fonction du label péjoratif employé, C3, $t(162) = -0,57$, $p = .570$.

2.3.1.5. Attribution d'a priori négatifs au locuteur

Les participants attribuent au locuteur plus d'a priori négatifs lorsque le locuteur emploie un label de groupe que lorsqu'il n'en emploie pas ($M = 5,49$, $ET = 1,43$), C1, $t(158) = -7,72$, $p < .001$. De plus, les participants attribuent tendanciellement plus d'intentions négatives au locuteur lorsqu'il emploie un label de groupe péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,65$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,63$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 8,00$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,60$) que lorsqu'il emploie un label de groupe non-péjoratif ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,31$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,50$), C2, $t(158) = -1,76$, $p = .081$. Par contre, l'attribution d'intentions ne diffère pas en fonction du label péjoratif employé, C3, $t(158) = -1,00$, $p = .321$.

2.3.2. Jugements de la cible et de son groupe d'appartenance

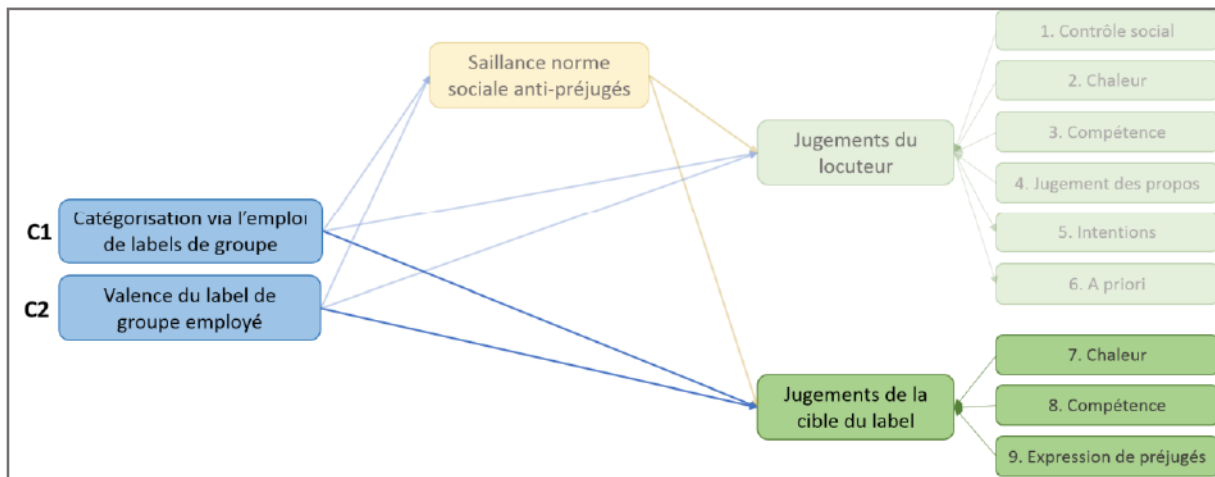


Figure 7.22 - Partie de modèle général testée (étude 5).

2.3.2.1. Attribution de traits de personnalité à la cible

Concernant l'attribution de chaleur à la cible, les analyses montrent que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'a pas d'influence sur l'attribution de chaleur à la cible du label, C1, $t(153) = -1,12, p = .264$. De même, la valence du label employé n'influence pas l'attribution de chaleur, C2, $t(153) = -1,44, p = .151$. Par contre, on observe une attribution de chaleur moindre lorsque la cible est catégorisée grâce au terme péjoratif « pédé » ($M = 6,09, ET = 1,22$) que lorsqu'elle est catégorisée grâce au label péjoratif « tarlouze » ($M = 6,81, ET = 1,32$), C3, $t(153) = -2,36, p = .019$. À noter que quelle que soit la condition, l'attribution de chaleur à la cible du label est élevée.

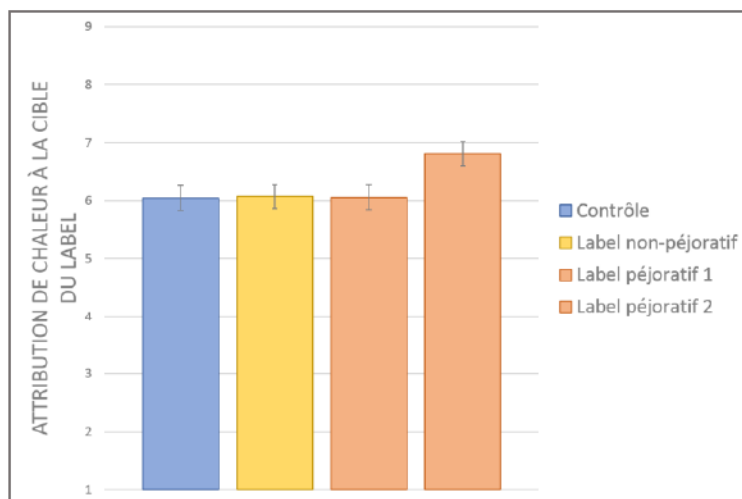


Figure 7.23 - Moyennes d'attribution de chaleur à la cible du label en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

Concernant l'attribution de compétence à la cible, les analyses montrent que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'a pas d'influence sur l'attribution de compétence à la cible du label, C1, $t(153) = -0,81, p = .421$. La valence du label employé n'influence pas non plus l'attribution de

compétence, C2, $t(153) = -0,63$, $p = .533$. Par contre, on observe une attribution de compétence moindre lorsque la cible est catégorisée grâce au terme péjoratif « pédé » ($M = 5,82$, $ET = 1,39$) que lorsqu'elle est catégorisée grâce au label péjoratif « tarlouze » ($M = 6,83$, $ET = 1,35$), C3, $t(153) = -3,12$, $p = .002$. Là encore, quelle que soit la position, l'attribution de compétence à la cible du label est élevée.

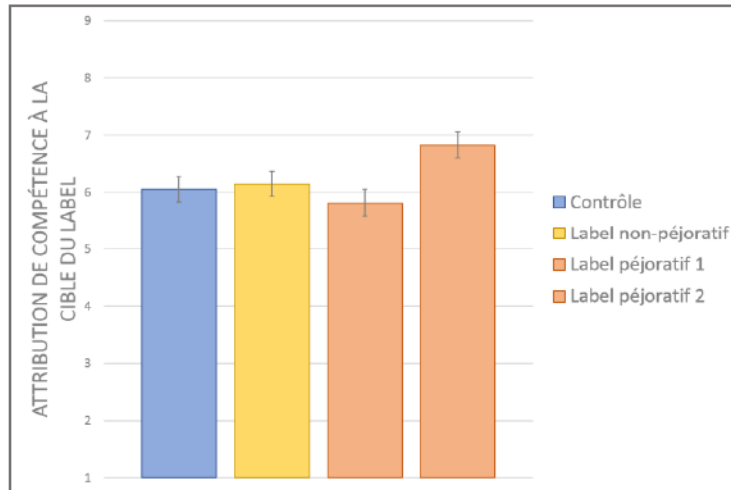


Figure 7.24 - Moyennes d'attribution de compétence à la cible du label en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.

2.3.2.2. Expression de préjugés

Pour l'expression de préjugés modernes, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$. Quelle que soit la condition, l'expression de préjugés modernes est assez faible ($M_{\text{contrôle}} = 3,61$, $ET_{\text{contrôle}} = 1,31$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,44$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,37$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 3,79$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,43$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,67$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,75$). De même pour l'expression de préjugés anciens, $p_s > .10$. Là encore, quelle que soit la condition, l'expression de préjugés anciens est faible ($M_{\text{contrôle}} = 1,63$, $ET_{\text{contrôle}} = 0,86$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 1,59$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 0,99$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 1,67$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,11$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 1,34$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 0,82$). Ainsi, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas l'expression de préjugés, de même que la valence du label de groupe employé.

2.3.3. Saillance des normes sociales

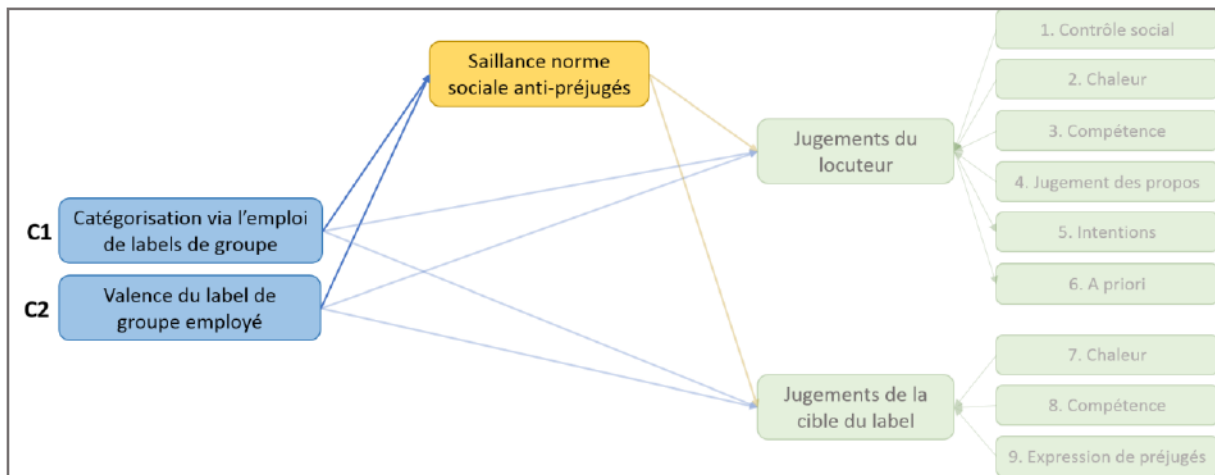


Figure 7.25 - Partie de modèle général testée (étude 5).

2.3.3.1. Normes sociales injonctives

En ce qui concerne la norme sociale injonctive générale et la norme sociale injonctive spécifique, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$. Ainsi, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas la saillance des normes sociales injonctives, de même que la valence du label de groupe employé. Le Tableau 7.10 présente les moyennes et écarts-types de la saillance des normes sociales injonctives générale et spécifique en fonction des conditions. Ainsi, quelle que soit la condition, la saillance de ces deux types de normes sociales injonctives est élevée.

Tableau 7.10 - Moyennes (écarts-type) de saillance des normes sociales injonctives générale et spécifique.

	Condition contrôle	Label non-péjoratif	Label péjoratif 1	Label péjoratif 2
Injonctive générale	6,14 (2,49)	6,81 (2,56)	6,03 (2,22)	6,67 (2,31)
Injonctive spécifique	5,61 (2,69)	5,84 (3,04)	6,41 (2,39)	6,77 (2,53)

2.3.3.2. Normes sociales descriptives

En ce qui concerne la norme sociale descriptive générale et la norme sociale descriptive spécifique, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$. Ainsi, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas la perception des normes sociales descriptives, de même que la valence du label de groupe employé. Les moyennes montrent que, quelle que soit la condition, les participants se positionnent autour du point médian de l'échelle (i.e., 5), $4,37 < M_s > 5,17$.

2.3.4. Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait les quatre types de normes sociales et analysait leur impact sur les différentes variables de jugement. Les résultats sont reportés dans le Tableau 7.11.

Tableau 7.11 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 5).

Variables dépendantes	Prédicteurs	p_s	Modèle
Contrôle social	Injonctive générale	$t(163) = 2,57, p = .011, \beta = .19$	$F(2,163) = 8,89,$
	Descriptive générale	$t(163) = 3,43, p = .001, \beta = .26.$	$p < .001, \eta^2 = .09$
Chaleur locuteur	Injonctive générale	$t(156) = -2,94, p = .004, \beta = -.23, \eta^2 = .05$	
Compétence locuteur	Injonctive générale	$t(157) = -2,53, p = .012, \beta = -.20, \eta^2 = .03$	
Jugement des propos	Injonctive spécifique	$t(163) = 2,10, p = .037, \beta = .16$	$F(2,163) = 8,97,$
	Descriptive générale	$t(163) = 3,43, p = .001, \beta = .26$	$p < .001, \eta^2 = .09$
Intentions négatives	Injonctive spécifique	$t(163) = 3,60, p < .001, \beta = .27$	$F(2,163) = 9,58,$
	Descriptive générale	$t(163) = 2,14, p = .034, \beta = .16$	$p < .001, \eta^2 = .09$
A priori négatifs	Descriptive générale	$t(160) = 2,29, p = .024, \beta = .18, \eta^2 = .03$	
Chaleur cible	Injonctive spécifique	$t(155) = 2,61, p = .010, \beta = .21, \eta^2 = .04$	
Compétence cible	Injonctive spécifique	$t(154) = 2,44, p = .016, \beta = .19, \eta^2 = .03$	
Expression de préjugés	Injonctive spécifique	$t(157) = -3,14, p = .002, \beta = -.24, \eta^2 = .05$	

2.3.5. Effets du jugement des propos, de l'attribution d'intentions négatives et d'a priori négatifs sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait le jugement des propos, l'attribution d'intentions et d'a priori négatifs au locuteur et analysait l'impact sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur.

Le jugement des propos et l'attribution d'intentions négatives au locuteur prédisent l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, respectivement, $t(151) = -3,17, p = .002, \beta = -.26$ et $t(151) = -5,76, p < .001, \beta = -.47$ pour l'attribution de chaleur et $t(153) = -2,64, p = .009, \beta = -.26$, et $t(153) = -2,90, p = .004, \beta = -.28$ pour l'attribution de compétence. Plus le jugement des propos est négatif et plus les participants attribuent d'intentions négatives au locuteur, moins le locuteur est perçu chaleureux et compétent. Les modèles sont significatifs, respectivement $F(2,151) = 63,63, p < .001$ pour la chaleur et $F(2,153) = 24,48, p < .001$ pour la compétence et expliquent 45% ($\eta^2 = .45$) et 23% ($\eta^2 = .23$) de la variance.

2.3.6. Analyses de médiation

Notre hypothèse initiale (cf. H5) portait sur la médiation de l'effet des labels sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive. Cependant, contrairement à l'étude 4, cette étude ne met pas en évidence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, ni d'effet de la valence du label employé sur la saillance des normes sociales. Ces analyses de médiations ne peuvent donc être effectuées.

Les résultats mettent par contre en évidence un effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur le jugement des propos (cf. H6). Des analyses de médiations ont été effectuées concernant l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur pour tester l'hypothèse 6. De plus, les résultats montrant un effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur. Les analyses incluent donc cette variable comme médiateur potentiel de l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur.

2.3.6.1. Attribution de chaleur au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de chaleur au locuteur ($p < .001$). De plus, ce premier contraste prédit également significativement le jugement des propos du locuteur ($p < .001$) et l'attribution d'intentions négatives au locuteur ($p < .001$). Pour finir, ces deux variables sont également prédictives de l'attribution de chaleur au locuteur ($p = .002$ pour le jugement des propos du locuteur et $p < .001$ pour l'attribution d'intentions négatives au locuteur).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 7.26) est donc le suivant :

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Jugement des propos : test de Sobel, $z = -2,98$, $p = .001$
- Intentions négatives : test de Sobel, $z = -4,82$, $p < .001$

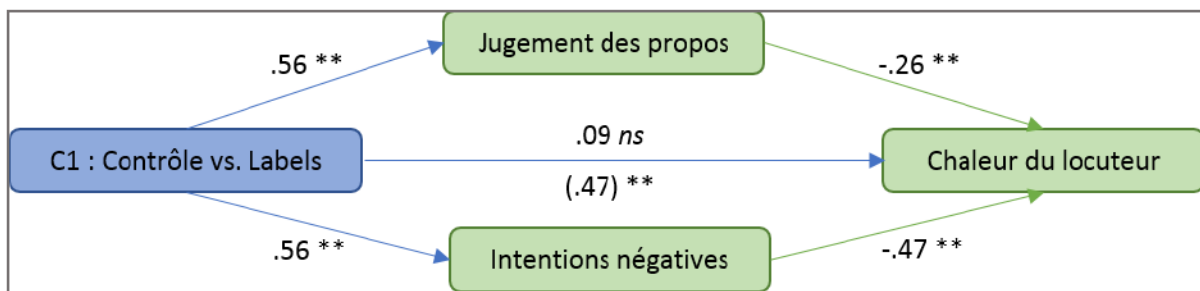


Figure 7.26 - Effets médiateurs du jugement des propos et de l'attribution d'intentions négatives sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur.

Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse 6 qui supposait un effet médiateur du jugement des propos du locuteur. L'attribution d'intentions négatives au locuteur est également un médiateur significatif. Ainsi dans cette étude, le jugement des propos et l'attribution d'intentions négatives médiatisent l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur.

2.3.6.2. Attribution de compétence au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de compétence au locuteur ($p < .001$). De plus, ce premier contraste prédit significativement le jugement des propos du locuteur ($p < .001$) et l'attribution d'intentions négatives au locuteur ($p < .001$). Pour finir, ces deux variables sont également prédictives de l'attribution de compétence au locuteur ($p = .009$ pour le jugement des propos du locuteur et $p = .004$ pour l'attribution d'intentions négatives).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 7.27) est donc le suivant :

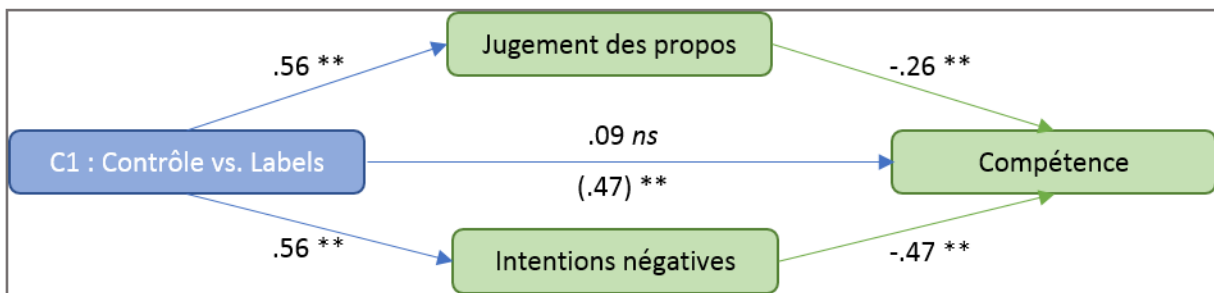


Figure 7.27 - Effets médiateurs du jugement des propos et de l'attribution d'intentions négatives sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de compétence au locuteur.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Jugement des propos : test de Sobel, $z = -2,53$, $p = .005$
- Intentions négatives : test de Sobel, $z = -2,76$, $p = .003$

Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse 6 qui supposait un effet médiateur du jugement des propos du locuteur. L'attribution d'intentions négatives au locuteur est également un médiateur significatif. Ainsi, dans cette étude, le jugement des propos et l'attribution d'intentions négatives médiatisent l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de compétence au locuteur.

2.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 7.12 - Synthèse des résultats de l'étude 5.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Catégorisation → Jugements du locuteur	Confirmée
H2	Catégorisation péjorative → Jugements du locuteur	Confirmée (partiellement)
H3	Catégorisation → Saillance NS	Infirmée
H4	Catégorisation péjorative → Saillance NS	Infirmée
H5	Médiation de la NS injonctive générale	Infirmée
H6	Médiation du jugement des propos du locuteur	Confirmée
H7 et H9	Catégorisation péjorative → Jugements de la cible	Infirmées
H8	Catégorisation → Jugements de la cible	Infirmée

L'objectif de cette étude était de répliquer les résultats de l'étude 4 et d'étendre la réflexion aux jugements exprimés envers la cible du label. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 7.12.

Les résultats de cette cinquième étude confirment le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe, ainsi que l'influence de ce type d'indices sur les jugements exprimés envers le locuteur. Un locuteur qui catégorise un individu se voit attribuer moins de chaleur, moins de compétence, une plus forte intention de dénigrer la cible et des a priori négatifs plus importants à l'égard des membres du groupe cible. Les propos du locuteur sont également jugés plus négatifs. Ces résultats confirment l'hypothèse 1. Les résultats montrent également que la valence du label joue un rôle dans le jugement des propos, l'attribution d'intentions et l'attribution d'a priori négatifs au locuteur. Un locuteur qui emploie un label péjoratif pour désigner une cible se verra ainsi attribuer plus d'intentions négatives et d'a priori négatifs qu'un locuteur employant un label non-péjoratif. Ces propos seront également jugés plus négatifs. L'hypothèse 2 est donc partiellement validée.

Cette étude confirme l'importance de prendre en compte le rôle de la catégorisation dans l'analyse des effets de labels sur les jugements portés envers le locuteur. Cependant, contrairement à l'étude 4, les résultats ne mettent pas en évidence d'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés infirmant les hypothèses 3, 4 et 5. Les analyses de médiation montrent par contre que le jugement des propos et l'attribution d'intentions négatives médiatisent les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, confirmant l'hypothèse 6.

En ce qui concerne les jugements portés envers la cible, cette étude ne met pas en évidence d'effet de la catégorisation, ni de la catégorisation péjorative, infirmant les hypothèses 7, 8 et 9. Ainsi, les

résultats ne vont pas dans le sens des études antérieures qui montraient un effet délétère de l'exposition à un label péjoratif sur les jugements exprimés envers la cible du label (Greenberg et al., 1985 ; Kirkland et al., 1987). Ils ne vont pas non plus dans le sens d'une régulation normative de l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur. Cependant, les analyses de régression montrent que la norme sociale injonctive spécifique anti-préjugés régule l'attribution de chaleur et de compétence à la cible, ainsi que l'expression de préjugés, indépendamment de la condition expérimentale. Ces résultats vont dans le sens des études antérieures montrant que la mise en saillance d'une norme sociale anti-préjugés permet de réduire l'expression de préjugés (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2012).

De plus, les analyses montrent une différence de perception de la source en fonction du label péjoratif employé. Les jugements portés envers la cible sont plus négatifs après exposition au label « pédé » qu'après exposition au label « tarlouze ». L'intérêt d'intégrer deux labels de groupe péjoratifs différents était de vérifier que ceux-ci entraînent les mêmes effets, or, les résultats mettent au contraire en avant le fait que deux labels de valence identiques peuvent activer différentes représentations cognitives et entraîner des effets différenciés. Afin d'analyser la possibilité de ces différences de représentations, un test d'association d'idée a été effectué. En résumé, ce test d'association d'idée montre que la valence des mots listés par les participants diffère en fonction du label péjoratif employé comme amorce. En effet, les mots listés en rapport avec le terme amorce « tarlouze » sont évalués plus négatifs que ceux listés en rapport avec le terme « pédé ». De plus, le lexique listé est également différent et renvoie, dans le cas du label péjoratif « pédé » à la catégorie cible dans son ensemble et, dans le cas du label péjoratif « tarlouze » à un prototype d'individu de la catégorie cible. Pour le détail des analyses, voir encadré 2.

Pour conclure, cette étude confirme le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe lors de l'expression de jugements envers le locuteur, sans pour autant occulter complètement le rôle de la valence des labels employés. Contrairement à l'étude 4, cette cinquième étude ne permet pas de mettre en évidence de régulation normative des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label. Pour autant, il apparaît qu'indépendamment de la condition expérimentale, la saillance des normes sociales injonctives régulent les jugements exprimés à la fois envers le locuteur et envers la cible du label.

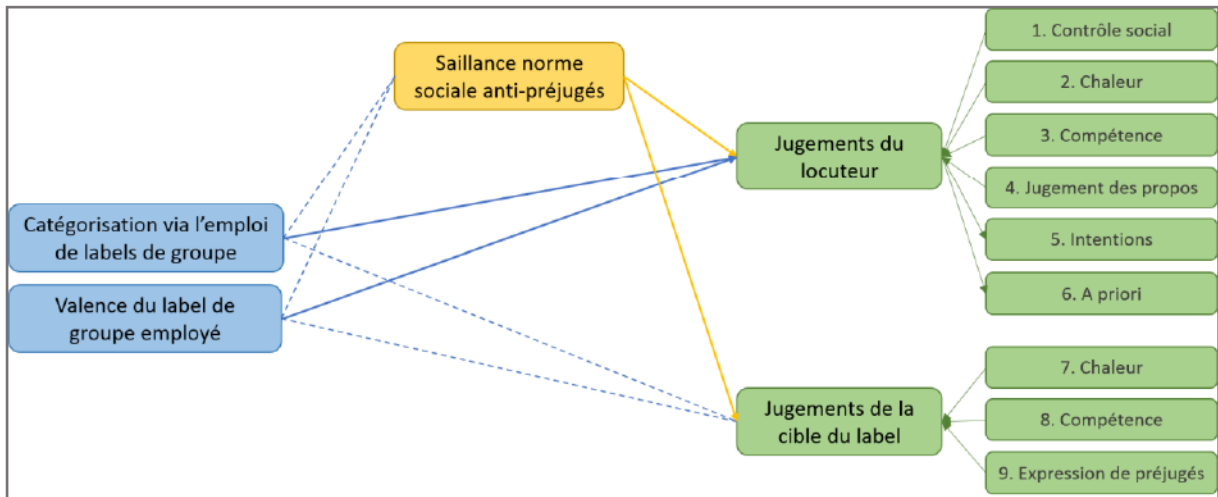


Figure 7.28 - Synthèse des résultats de l'étude 5. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

Encadré 2 – Deux labels de valence identiques entraînant des associations cognitives différentes.

Un test d'association d'idées a été effectué afin d'analyser les associations activées par les différents labels (i.e., « homosexuel », « tarlouze » et « pédé ») employés lors des études 4 à 6. 524 personnes (263 femmes, 248 hommes, 11 personnes se définissant non-binaire, d'âge moyen = 27,03, $ET = 9,15$) ont répondu au test après sollicitation sur les réseaux sociaux ($n_{\text{« homosexuel »}} = 163$; $n_{\text{« pédé »}} = 170$; $n_{\text{« tarlouze »}} = 191$). Il était expliqué aux participants que l'étude s'intéressait aux associations d'idées provoquées par différents termes employés pour désigner des groupes sociaux. La consigne d'association d'idée était la suivante : « lorsque vous entendez le terme « amorce », quels mots vous viennent rapidement à l'esprit » ; les participants pouvaient lister jusqu'à six mots. Les participants devaient ensuite indiquer la valence de chacun des mots listés sur une échelle en 7 points (1 = *très négatif* ; 7 = *très positif*). Pour finir, les participants indiquaient leur genre et leur âge.

Dans un premier temps, une analyse lexicale a été effectuée sur les mots listés par les participants grâce au logiciel Iramuteq. Dans un second temps, des analyses quantitatives ont été effectuées afin de traiter les données liées à la valence des mots listés.

Analyse lexicale.

Le corpus est composé de 2656 occurrences, 656 formes et 415 hapax (soit 15% des occurrences et 63% des formes), chaque amorce ayant entraîné la production d'une moyenne de 885, 33 occurrences (soit environ 5 mots par participants).

L'analyse de spécificités montre que chaque amorce entraîne des spécificités positives différentes. Ainsi, l'amorce du label non-péjoratif (i.e., « homosexuel ») entraîne une surreprésentation des termes « amour », « mariage », « couple », « sexualité » ou encore « homme », « sexe » et « lesbien ». L'amorce du label péjoratif « pédé », entraîne une surreprésentation des termes « insulter », « pédéraste », « homosexuel », « enclé », « pédophile », « injure » et « tarlouze » ; tandis que l'amorce du label péjoratif « tarlouze » entraîne une surreprésentation des termes « pédé », « faible », « efféminé », « tapette », « tantouze », « fragile » et « peureux ». Il semblerait donc que tandis que l'amorce du label non-péjoratif active des termes en rapport avec les relations amoureuses, le label péjoratif « pédé » active des termes en rapport avec le caractère péjoratif du terme et la catégorie sociale cible, tandis que le label péjoratif « tarlouze » active des termes en rapport avec un individu spécifique faisant partie de cette catégorie sociale.

Confirmant ces différences, l'AFC montre une différenciation lexicale claire entre le label non-péjoratif et les deux labels péjoratifs sur l'axe horizontal, expliquant 71,7% de la variance, mais également une différenciation entre les deux labels péjoratifs sur l'axe vertical, expliquant 28,3% de la variance (cf. annexe 16).

Analyses quantitatives.

Les différentes valences des mots listés ont été compilées pour créer un indicateur unique de valence ($\alpha = .76$). Une ANOVA univariée a été effectuée afin d'analyser l'influence des amorces sur la valence des mots listés par les participants. Les résultats montrent qu'il existe un effet du label amorcé sur la valence des mots listés, $F(2,518) = 177,91$, $p < .001$, $\eta^2 = .41$. Les mots listés par les participants sont estimés plus positifs lorsque le mot amorce était le label non-péjoratif « homosexuel » ($M = 4,72$, $ET = 1,14$) que lorsqu'il correspondait à l'un des deux labels péjoratifs « pédé » ($M = 3,04$, $ET = 1,24$) ou « tarlouze » ($M = 2,51$, $ET = 1,02$), Bonferroni, $p < .001$ (cf. Figure 7.29). De plus, les mots listés par les participants sont estimés plus positifs lorsque le mot amorce était le label péjoratif « pédé » que lorsqu'il correspondait au label péjoratif « tarlouze », Bonferroni, $p < .001$.

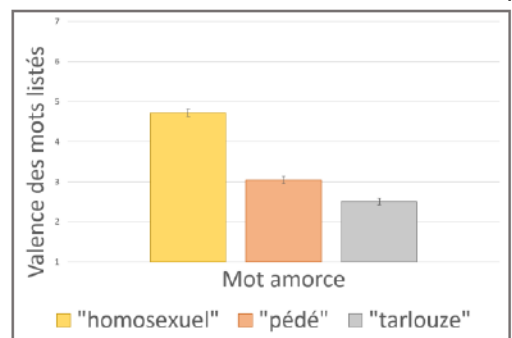


Figure 7.29- moyennes des valences des mots listés. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

Ces résultats vont dans le sens d'une différenciation entre les deux labels péjoratifs.

3. Influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements de la cible du label en situation informelle (étude 6)

L'étude 5 n'a pas permis de mettre en évidence d'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, ni d'influence de la valence du label de groupe employés sur les jugements exprimés envers la cible du label. Cependant, l'étude 5 portant à la fois sur les jugements portés envers le locuteur et ceux portés envers la cible, il est possible que les jugements exprimés aient été contaminés par l'ordre de présentation des échelles et que les effets de la condition sur les jugements exprimés envers le locuteur aient supprimé les effets potentiels sur les jugements exprimés envers la cible (Eidelman & Biernat, 2003). Afin de vérifier que l'absence d'effet n'est pas due à la présence des mesures de jugements envers le locuteur, une sixième étude a été effectuée. Cette étude s'intéresse exclusivement aux jugements exprimés envers la cible.

3.1. Hypothèses

Les hypothèses concernant la **saillance des normes sociales** (cf. Figure 7.30) sont les mêmes que celles posées lors des études 4 et 5. Il était attendu que le fait d'être exposé à un label de groupe, qu'il soit non-péjoratif ou péjoratif, entraîne une saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés plus élevée que le fait de ne pas être exposé à un label (H1). De plus, il était attendu que le fait d'être exposé à un label de groupe péjoratif entraîne une saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés plus élevée que le fait d'être exposé à un label de groupe non-péjoratif (H2).

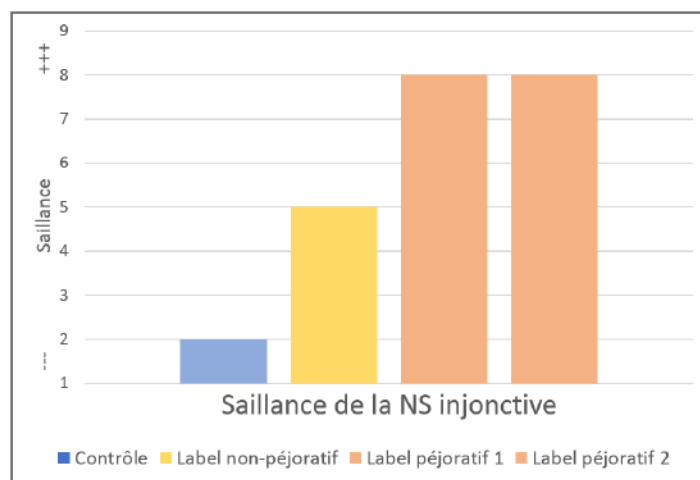


Figure 7.30 - Hypothèses concernant la saillance de la norme sociale injonctive.

Concernant les **jugements exprimés envers la cible du label** (cf. Figure 7.31), des hypothèses contradictoires sont posées. Premièrement, en se basant sur la littérature (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), la cible devrait jugée plus négativement lorsqu'elle est désignée par un label péjoratif que lorsqu'elle est désignée par un label non-péjoratif (H3).

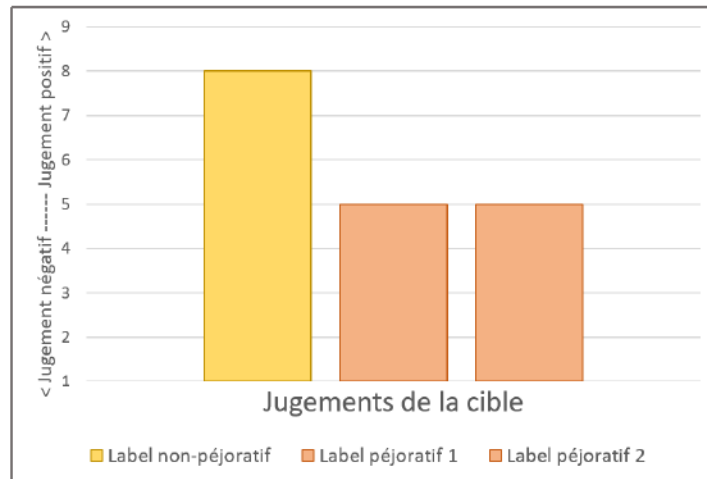


Figure 7.31 - Hypothèses concernant les jugements de la cible du label.

Cependant, en se basant sur les résultats de l'étude 4 et sur l'hypothèse centrale de ce travail de thèse qui concerne la régulation normative des jugements sociaux, la cible devrait être perçue plus positivement lorsqu'elle est catégorisée par le locuteur que dans la condition contrôle (H4) et ce d'autant plus que le locuteur la catégorise en employant un label péjoratif (H5).

De plus, il était attendu que la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets de la catégorisation via l'emploi de label de groupe et de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur (H6).

3.2. Méthode

3.2.1. Participants

Les participants étaient 109 étudiants de 2^{de} année de DUT Gestion des Entreprises et des Administrations à l'université de Caen. Au vu de l'objet de notre expérimentation, il a été décidé de filtrer l'échantillon sur la base de l'orientation sexuelle auto-rapportée, en ne conservant que les individus s'auto-catégorisant « hétérosexuel ». L'effectif final est donc de 107 participants (60 femmes et 47 hommes ; âgés de 18 à 25 ans, $M = 19,78$ ans, $ET = 1,02$). La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 7.13 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 7.13 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.

Condition expérimentale	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Contrôle	25	14	11
Label non-péjoratif	31	16	15
Label péjoratif 1	23	18	5
Label péjoratif 2	28	12	16

3.2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d'heures en travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale reprenait les informations présentes lors des précédentes études (anonymat, pas de réponses erronées, etc.), sans entrer dans le détail de la situation présentée sur la page suivante. La situation présentée était identique à celle de l'étude 4 et de l'étude 5, de même que les conditions expérimentales, à savoir une condition contrôle (i.e., « personne »), une condition de label non-péjoratif (i.e., « homosexuel ») et deux conditions de labels péjoratifs (i.e., « pédé » et « tarlouze »).

3.2.3. Mesures

Normes sociales. Les participants se positionnaient sur les mêmes items liés aux normes sociales (descriptive vs. injonctive ; générale vs. spécifique) que lors des études 4 et 5 :

- Injonctive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .96, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .95, p < .001$], il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives... » sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 9 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.
- Descriptive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .64, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .79, p < .001$], la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives... » sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Le Tableau 7.14 présente les corrélations entre les différents types de normes sociales.

Tableau 7.14 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.

	Injonctive générale	Injonctive spécifique	Descriptive générale	Descriptive spécifique
Injonctive générale		0,71 $p < .001$	0,23 $p = .018$	0,05 $p = .635$
Injonctive spécifique			0,23 $p = .015$	0,01 $p = .891$
Descriptive générale				0,55 $p < .001$
Descriptive spécifique				

Attribution de traits de personnalité à la cible du label. Les participants jugeaient la cible du label (i.e., Antoine, le représentant d'association) sur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la compétence ($\alpha = .91$) et à la chaleur ($\alpha = .90$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Expression de préjugés. Les participants se positionnaient sur une échelle de préjugés envers les hommes homosexuels (Morrison & Morrison, 2003) contenant 12 items ($\alpha = .83$), répartis en deux dimensions : préjugés modernes (9 items, $\alpha = .81$) et préjugés anciens (3 items, $\alpha = .58$) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 9 (*tout à fait d'accord*).

Sur la dernière page du livret, les participants complétaient une échelle réduite en 6 items d'orientation à la dominance sociale ($\alpha = .85$, Duarte et al., 2004), comprenant trois items liés à la dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .75$) et trois items liés à la dimension « opposition à l'égalité des groupes » ($\alpha = .88$) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Les participants indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse, leur orientation sexuelle et leur orientation politique ($r = .78$, $p < .001$)⁸⁴. Une fois le questionnaire rempli, un *debriefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

3.3. Résultats

Sur la base des hypothèses posées (i.e., H1, H2 et H3), des contrastes Helmert (Brauer & McClelland, 2005) ont été calculés afin d'analyser plus précisément les différences pouvant exister entre les conditions. Ces contrastes sont identiques à ceux employés lors des études 4 et 5. Ainsi, trois contrastes sont calculés, dont deux contrastes (i.e., C1 et C2) permettant de tester les hypothèses et

⁸⁴ Le questionnaire complet est présenté dans l'annexe 17.

un contraste (i.e., C3), visant à vérifier que les deux labels péjoratifs employés n’entraînent pas d’effets différenciés (cf. Tableau 7.15).

Tableau 7.15 - Contrastes testés dans l'étude 6.

Conditions	Contraste 1	Contraste 2	Contraste 3
« Contrôle »	-3	0	0
« Homosexuel »	1	2	0
« Pédé »	1	-1	1
« Tarlouze »	1	-1	-1

Le premier contraste d’intérêt (C1) permet de comparer la condition contrôle, n’utilisant pas de label de groupe, aux conditions labels et donc de tester l’hypothèse 1. Le second contraste d’intérêt (C2) permet de comparer la condition de label non-péjoratif aux deux conditions de labels péjoratifs et donc de tester les hypothèses 2 et 3. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans l’annexe 18.

3.3.1. Jugements de la cible du label et de son groupe d’appartenance

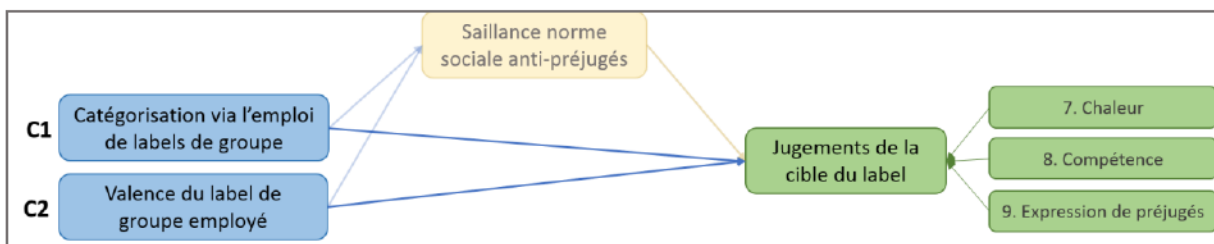


Figure 7.32 - Partie de modèle général testée (étude 6).

3.3.1.1. Attribution de traits de personnalité à la cible

Concernant l’attribution de chaleur, les analyses montrent que la catégorisation via l’emploi de labels de groupe n’influence pas l’attribution de chaleur à la cible, C1, $t(100) = 1,15, p = .256$; de même que la valence du label de groupe employé, C2, $t(100) = 1,61, p = .111$. Cependant, les participants attribuent moins de chaleur à la cible lorsqu’elle est catégorisée grâce au label péjoratif « pédé » ($M = 5,74, ET = 1,95$) que lorsqu’elle est catégorisée grâce au label péjoratif « tarlouze » ($M = 6,23, ET = 1,82$), C3, $t(100) = -1,71, p = .091$.

Concernant l’attribution de compétence, aucun contraste n’est significatif, $p_s > .10$. Ainsi, la catégorisation via l’emploi de labels de groupe n’influence pas l’attribution de compétence à la cible du label, de même que la valence du label employé. Plus précisément, quelle que soit la condition expérimentale, les participants attribuent beaucoup de compétence à la cible ($M_{\text{contrôle}} = 6,53, ET_{\text{contrôle}} = 1,19$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,29, ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,21$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 5,72, ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,88$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 6,05, ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,70$).

3.3.1.2. Expression de préjugés

Concernant les préjugés modernes, les analyses montrent que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas l'attribution de chaleur à la cible, C1, $t(99) = 0,86, p = .392$; de même que la valence du label de groupe employé, C2, $t(99) = 1,14, p = .255$. Cependant, l'exposition au label péjoratif « pédé » entraîne une expression de préjugés moindre ($M = 2,59, ET = 3,87$) que l'exposition au label péjoratif « tarlouze » ($M = 3,87, ET = 1,70$), C3, $t(99) = -2,72, p = .008$.

Concernant les préjugés anciens, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$. Ainsi, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas l'expression de préjugés envers le groupe cible, de même que la valence du label employé. Plus précisément, quelle que soit la condition expérimentale, les participants expriment très peu de préjugés anciens ($M_{\text{contrôle}} = 1,49, ET_{\text{contrôle}} = 0,60$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 1,59, ET_{\text{label non-péjoratif}} = 0,90$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 1,23, ET_{\text{label péjoratif 1}} = 0,55$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 1,75, ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,11$).

3.3.2. Saillance des normes sociales

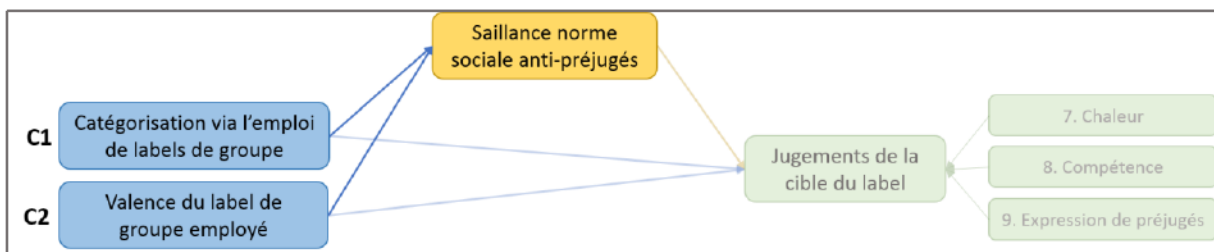


Figure 7.33 - Partie de modèle général testée (étude 6).

3.3.2.1. Normes sociales injonctives

En ce qui concerne la norme sociale injonctive générale, les analyses montrent que la norme sociale injonctive générale est moins saillante en condition contrôle, où la cible n'est pas catégorisée ($M = 5,88, ET = 2,67$) qu'en conditions labels, où la cible est catégorisée ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,92, ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,02$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,82, ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,85$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 6,73, ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,13$), C1, $t(102) = -2,56, p = .012$. La saillance de la norme sociale injonctive générale n'est pas influencée par le label employé, C2, $t(102) = -0,59, p = .559$ et C3, $t(102) = 1,30, p = .196$.

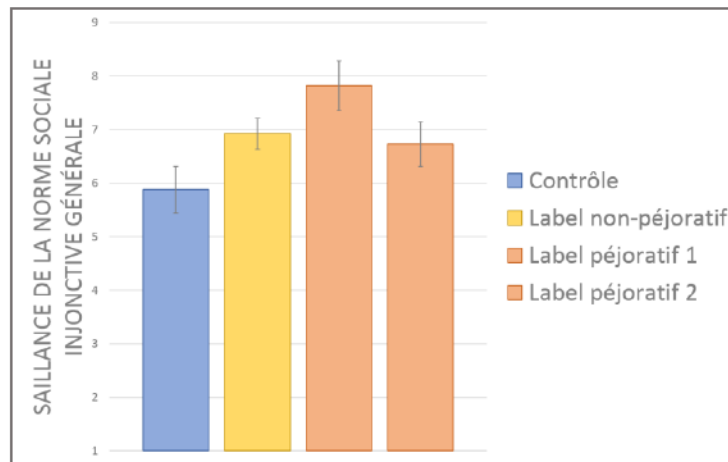


Figure 7.34 - Moyennes des scores de saillance de la norme sociale injonctive générale en fonction des conditions expérimentales. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

En ce qui concerne la norme sociale injonctive spécifique, aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$. Ainsi, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, de même que la valence du label de groupe employé. Plus spécifiquement, cette norme sociale est saillante, quelle que soit la condition expérimentale ($M_{\text{contrôle}} = 6,26$, $ET_{\text{contrôle}} = 2,79$; $M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,13$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,04$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,72$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 2,10$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 6,55$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,35$).

3.3.2.2. Normes sociales descriptives

En ce qui concerne la norme sociale descriptive générale, les analyses montrent que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas la perception de la norme sociale descriptive générale, C1, $t(102) = -0,51$, $p = .615$. En revanche, les participants estiment que moins de gens expriment des opinions négatives à l'égard du groupe cible lorsqu'ils ont été exposé à un label non-péjoratif ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 5,74$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,23$) que lorsqu'ils ont été exposés à un label de groupe péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 5,57$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,86$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 4,13$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,14$), C2, $t(102) = 2,26$, $p = .026$. De plus, les participants estiment que moins de gens expriment des opinions négatives à l'égard du groupe cible après exposition au label péjoratif « tarlouze » ($M = 4,13$, $ET = 2,14$) qu'après exposition au label péjoratif « pédé » ($M = 5,57$, $ET = 1,86$), C3, $t(102) = 2,76$, $p = .007$.

En ce qui concerne la norme sociale descriptive spécifique, les analyses montrent que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe n'influence pas la perception de la norme sociale descriptive générale, C1, $t(101) = -1,26$, $p = .211$. En revanche, les participants estiment que moins de gens expriment des opinions négatives à l'égard du groupe cible lorsqu'ils ont été exposé à un label non-péjoratif ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 5,48$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,89$) que lorsqu'ils ont été exposés à un label de groupe péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 5,30$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,49$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,96$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,69$), C2,

$t(101) = 2,39, p = .019$. De plus, les participants estiment que moins de gens expriment des opinions négatives à l'égard du groupe cible après exposition au label péjoratif « tarlouze » ($M = 3,96, ET = 1,69$) qu'après exposition au label péjoratif « pédé » ($M = 5,30, ET = 1,49$), $C3, t(101) = 2,54, p = .013$.

3.3.3. Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements exprimés envers la cible

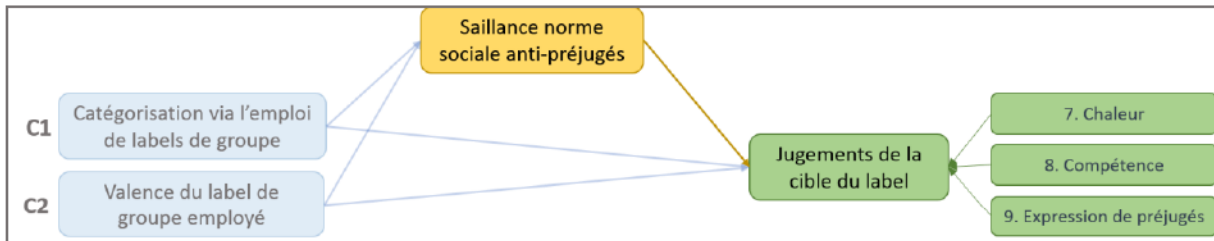


Figure 7.35 - Partie de modèle général testée (étude 6).

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait les quatre types de normes sociales et analysait leur impact sur les différentes variables de jugement. Les résultats sont reportés dans le Tableau 7.16.

Tableau 7.16 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 6).

Variables dépendantes	Prédicteurs	p_s	Modèle
Chaleur cible	/	/	
Compétence cible	Injonctive générale	$t(101) = 1,82, p = .072, \beta = .18$	
Expression de préjugés modernes	Injonctive générale	$t(100) = -3,93, p < .001, \beta = -.36$	$F(2,100) = 9,23, p < .001, \eta^2 = .14$
	Descriptive spécifique	$t(100) = 1,93, p = .056, \beta = .18$	
Expression de préjugés anciens	Injonctive générale	$t(102) = -3,80, p < .001, \beta = -.35$	$F(2,102) = 9,26, p < .001, \eta^2 = .14$
	Descriptive spécifique	$t(102) = 2,10, p = .038, \beta = .19$	

3.3.4. Analyses de médiations

Il n'existe pas d'effet direct de la catégorisation via l'emploi de label de groupe ou de la valence du label employé sur les jugements exprimés envers le locuteur. Par contre, il existe un effet de la catégorisation sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. De plus, la norme sociale injonctive générale prédit tendanciellement l'attribution de compétence à la cible du label et significativement l'expression de préjugés modernes et anciens. La présence d'effet direct n'étant pas nécessaire pour effectuer des analyses de médiations (Rucker, Preacher, Tormala, & Petty, 2011), des analyses de médiations ont été effectuées pour l'attribution de chaleur à la cible du label ainsi que pour l'expression de préjugés (modernes et anciens).

3.3.4.1. Attribution de compétence à la cible du label

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour la saillance de la norme sociale générale anti-préjugés ($p = .012$). De plus, la saillance de la norme sociale anti-préjugés prédit tendanciellement l’attribution de compétence à la cible du label ($p = .072$).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 7.36) est le suivant :

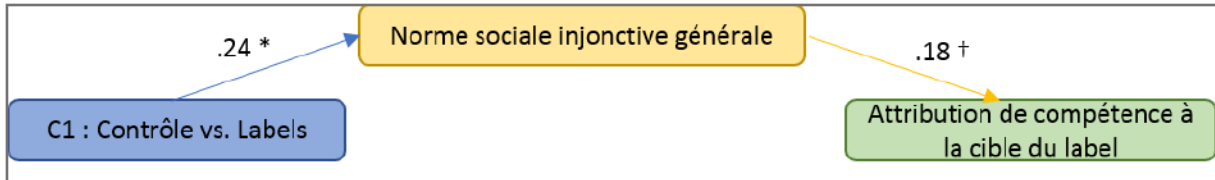


Figure 7.36 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'attribution de compétence à la cible du label.

Une analyse via un test de Sobel a été effectuée pour tester la significativité de la médiation, test de Sobel, $z = 1,48$, $p = .069$. Ainsi, conformément à l’hypothèse 7, la norme sociale injonctive générale médiatise tendanciellement l’effet de la catégorisation via l’emploi de labels de groupe sur l’attribution de compétence à la cible du label.

3.3.4.2. Expression de préjugés

Concernant l’expression de préjugés à l’égard du groupe cible, le premier contraste testé est significatif pour la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés ($p = .012$). De plus, la saillance de cette norme sociale prédit l’expression de préjugés moderne ($p < .001$) et l’expression de préjugés anciens ($p < .001$).

Les modèles de médiation testés sont les suivants (cf. Figure 7. ; Figure 7.):

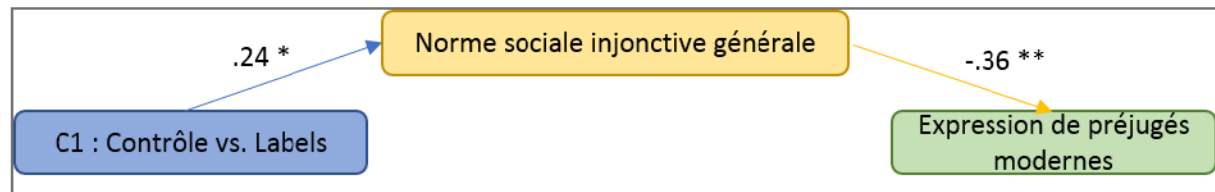


Figure 7.37 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'expression de préjugés modernes.

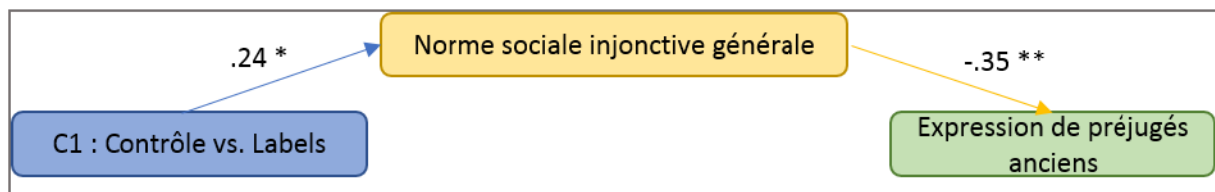


Figure 7.38 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'expression de préjugés anciens.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Préjugés modernes : test de Sobel, $z = -2,13$, $p = .016$
- Préjugés anciens : test de Sobel, $z = -2,11$, $p = .017$

Ainsi, conformément à l'hypothèse 7, la norme sociale injonctive générale constitue bien un médiateur entre la catégorisation via l'emploi de labels de groupe et l'expression de préjugés modernes et anciens.

3.4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 7.17 - Synthèse des résultats de l'étude 6.

Hypothèses	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Catégorisation → ↗ Saillance NS	Confirmée
H2	Catégorisation péjorative → ↗ Saillance NS	Infirmée
H3	Catégorisation péjorative → ↘ Jugements de la cible	Infirmée
H4	Catégorisation → ↗ Jugement de la cible	Infirmée
H5	Catégorisation péjorative → ↗ Jugements de la cible	Infirmée
H6	Médiation de la norme sociale anti-préjugés	Confirmée

Cette étude avait pour objectif initial de vérifier que l'absence d'effet sur les jugements de la cible lors de l'étude 5 n'était pas due à un effet parasite de la présence des mesures concernant le jugement du locuteur (Eidelman & Biernat, 2003). Les analyses ne mettent pas en évidence d'effet direct de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe observée lors de cette sixième étude, ce qui semble infirmer cette hypothèse, de même que l'absence d'effet de la valence des labels employés. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 7.17.

Par contre, de façon cohérente avec les résultats de la cinquième étude, cette étude met en évidence un jugement plus négatif de la cible suite à l'exposition au label péjoratif « pédé » qu'après exposition au label péjoratif « tarlouze ». En effet, les participants perçoivent une cible désignée par le label péjoratif « pédé » moins chaleureuse qu'une cible désignée par le label péjoratif « tarlouze ». Cet effet peut s'expliquer par le fait que le terme « tarlouze » active des représentations en rapport avec un individu stéréotypique du groupe cible (cf. encadré 2). Cet individu stéréotypique renvoie peut-être une image plus positive de l'individu cible que le label « pédé » qui active les représentations liées au groupe cible dans son ensemble. Cette étude montre également une influence du label péjoratif employé sur l'expression de préjugés. Les participants expriment moins de préjugés envers le groupe cible après avoir été exposés au label péjoratif « pédé » qu'après exposition au label péjoratif « tarlouze ». Là encore, cet effet peut s'expliquer grâce aux représentations activées par chacun des termes. Le terme « pédé » active les représentations en lien avec le groupe cible dans son ensemble, mais active également un lexique renvoyant au caractère péjoratif du terme, contrairement au terme « tarlouze ». Ainsi, l'exposition au terme « pédé » peut entraîner une saillance plus importante de la

situation de discrimination vécue par le groupe cible dans son entier, expliquant l'expression de préjugés moindre.

Cette étude met de nouveau en évidence le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe et leur influence sur la saillance de la norme sociale injonctive générale (Cf. étude 4), confirmant l'hypothèse 1. La saillance de la norme sociale injonctive générale est plus élevée après exposition à un label de groupe, quelle que soit sa valence, que lorsqu'ils ne sont pas exposés à un label de groupe. Le fait d'être exposé à un locuteur qui catégorise une cible en employant un label de groupe augmente donc la saillance de la norme sociale injonctive générale. De plus, conformément à la littérature concernant les normes sociales (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009), la saillance de la norme sociale injonctive générale inhibe l'expression de préjugés. Ainsi, la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés médiate le lien entre catégorisation via l'emploi de labels de groupe et l'attribution de compétence à la cible du label. De même, elle médiate le lien entre catégorisation via l'emploi de labels de groupe et expression de préjugés.

En revanche, la perception de la norme sociale descriptive désinhibe, quant à elle, l'expression de préjugés des participants. En d'autres termes, plus les participants ont l'impression que l'expression de préjugés est fréquente, plus ils se permettent d'exprimer des préjugés. L'effet inhibiteur de la saillance de la norme sociale injonctive et l'effet désinhibiteur de la perception de la norme sociale descriptive illustrent l'idée développée par Codol (1975) selon laquelle les normes sociales peuvent entrer en conflit et entraîner des effets perçus au premier abord comme étant contradictoires mais résultant des différences de significations de ces normes sociales pour l'individu.

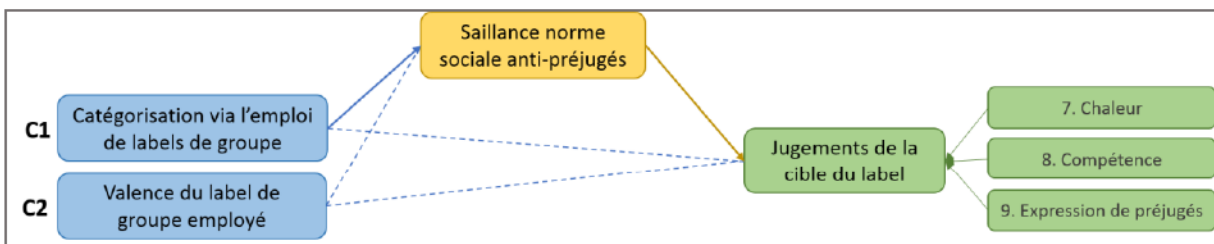


Figure 7.37 - Synthèse des résultats de l'étude 6. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

4. Discussion du chapitre 7

L'objectif de ces trois études était d'analyser le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe lors de l'expression de jugements envers le locuteur, mais également envers la cible du label, ainsi que l'influence de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés. De plus, ces études visaient à vérifier qu'il existe une régulation normative des effets des labels de groupe sur les jugements exprimés.

Ces trois études mettent en avant plusieurs résultats. Premièrement, les études 4 et 5 montrent des effets stables concernant la formation de jugements sur le locuteur en confirmant le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe. En effet, un locuteur catégorisant la cible en employant un label de groupe est perçu plus négativement qu'un locuteur ne la catégorisant pas (chaleur : étude 4 et étude 5 ; compétence : étude 5). Concernant l'attribution de chaleur, les jugements sont encore plus négatifs lorsque le locuteur catégorise la cible en employant un label péjoratif (études 4 et 5). Ces études mettent également en évidence un effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur le jugement des propos du locuteur, sur l'attribution d'intentions négatives, ainsi que sur l'attribution d'a priori négatifs (études 4 et 5). Le simple fait de catégoriser la cible en employant un label entraîne des jugements plus négatifs du locuteur. Ainsi, contrairement aux études antérieures qui se centrent sur le rôle de la valence des labels de groupe employés (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987 ; Simon & Greenberg, 1996), nos résultats centrent l'attention sur le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe. De plus, le jugement des propos est un médiateur stable de l'influence de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur (études 4 et 5), tandis que l'attribution d'intentions et d'a priori médiatisent cet effet de façon plus instable (intentions : étude 5 ; a priori : étude 4). Ces études confirment une nouvelle fois l'importance du jugement des propos pour prédire les jugements du locuteur. En d'autres termes, avant d'attribuer des traits de personnalité au locuteur, les individus jugent ses propos ; si les propos sont jugés négatifs, le locuteur sera perçu faiblement chaleureux et compétent.

Deuxièmement, les études 5 et 6 montrent quelques effets sur la formation de jugements concernant la cible, et particulièrement concernant la différence de perception associée aux deux labels péjoratifs employés lors de ces études. Le label péjoratif « pédé » entraîne un jugement plus négatif de la cible du label que le label péjoratif « tarlouze » (chaleur : études 5 et 6 ; compétence : étude 6). De plus, l'étude 6 met en évidence une différence d'expression de préjugés en fonction du label péjoratif employé, cette fois dans le sens où l'exposition au label péjoratif « pédé » entraîne une expression de préjugés à l'égard du groupe cible dans son entier plus faible que l'exposition au label péjoratif « tarlouze ». Le test d'association d'idée (cf. encadré 2) permet d'avancer une explication possible à

ces résultats en mettant en évidence des différences de représentations activées par les deux labels péjoratifs. Il semble que le label « tarlouze » active des représentations associées à un individu spécifique du groupe cible (e.g., quelqu'un de « maniéré », « efféminé », « faible »). Le label « pédé » semble, quant à lui, activer les représentations associées au côté offensant, péjoratif, du terme et au groupe cible dans son ensemble, expliquant la diminution de l'expression de préjugés suite à l'exposition à ce label. De manière générale, ces résultats mettent en évidence l'importance que peuvent jouer les représentations cognitives activées par les différents labels de groupe péjoratifs, au-delà même de leur valence.

Troisièmement, l'étude 4 et l'étude 6 mettent en évidence le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe sur la saillance de la norme sociale injonctive générale anti-préjugés. La saillance de cette norme sociale est plus importante après avoir été exposé à un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non, qu'après avoir été exposé à un terme ne catégorisant pas la cible. Ainsi, comme attendu, l'emploi de labels de groupe a une influence sur la perception d'acceptabilité de l'expression d'opinions négatives à l'égard du groupe cible. L'exposition à une situation durant laquelle un individu émet une remarque neutre mais en mettant en avant l'appartenance groupale de la cible semble activer l'idée que ce n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard de ce groupe cible. De plus, la saillance de la norme injonctive générale anti-préjugés est un médiateur de l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (attribution de chaleur), mais également sur le jugement de ses propos et l'attribution d'intentions négatives au locuteur (étude 4). Ainsi, ces résultats étendent les réflexions des études antérieures s'intéressant au rôle des normes sociales (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009) en montrant que la norme sociale injonctive générale anti-préjugés entraîne également une régulation des jugements exprimés envers le locuteur. La saillance de la norme injonctive générale anti-préjugés médiatise également le lien entre catégorisation via l'emploi de label de groupe et l'attribution de compétence à la cible du label, ainsi que l'expression de préjugés à l'égard du groupe cible (étude 6). Ces résultats confirment bien que les labels de groupe exercent un rôle dans la régulation normative des jugements exprimés envers le locuteur, mais également envers la cible du label.

Quatrièmement, les études 5 et 6 confirment que la saillance de la norme sociale injonctive générale est un prédicteur de l'expression de préjugés. Ces résultats sont conformes aux recherches mettant en évidence que l'activation d'une norme sociale influence l'expression de préjugés des individus (Blanchard et al., 1991 ; Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009). Plus la norme sociale injonctive anti-préjugés est saillante, moins les participants inhibent leur expression de préjugés. L'étude 6 montre également un effet de la saillance de la norme sociale descriptive, de telle sorte que plus les

participants ont l'impression que l'expression de préjugés à l'égard du groupe cible est fréquente, plus l'expression de préjugés est désinhibée. L'opposition entre ces deux normes sociales et leurs effets respectifs sur l'expression de préjugés met en évidence le principe de conflit de normes (Codol, 1975).

Pour conclure, dans ce chapitre 7, les études 4 à 6 ont confirmé l'importance de prendre en compte le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe lors de l'analyse des jugements exprimés envers le locuteur. Elles montrent également qu'il existe un lien entre catégorisation via l'usage de labels de groupe et mise en saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Les effets sur la perception de la norme sociale descriptive sont plus complexes à analyser mais ces études montrent également que l'exposition à des labels de groupe influence la perception de fréquence de l'expression de préjugés. Afin de regrouper les deux questions soulevées dans les chapitres 6 et 7, une étude de synthèse a été effectuée (CHAPITRE 8), manipulant à la fois le niveau de protection normative du groupe cible, paramètre sur lequel se focalisait la 1^{ère} série de recherche (CHAPITRE 6), et la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, paramètre dont le caractère déterminant a été mis en évidence dans cette 2^{nde} série de recherche (CHAPITRE 7).

CHAPITRE 8. Valence des labels de groupe, niveau de protection normative et catégorisation (étude 7)

Les études 4 et 5 ont mis en évidence le rôle décisif d'indice linguistique de catégorisation que jouent les labels de groupe et l'influence de ce rôle sur la formation de jugements concernant le locuteur. Afin de poursuivre dans l'analyse des processus explicatifs de ces effets, cette septième étude avait pour objectif de regrouper la problématique de la première partie de ce programme de recherche (Cf. CHAPITRE 6 : études 1, 2 et 3) et celle de la deuxième partie (Cf. CHAPITRE 7 : études 4, 5 et 6). Tandis que les études 1 à 3 manipulaient le niveau de protection normative du groupe cible, mais n'intégraient pas de condition contrôle permettant d'analyser plus précisément le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe ; les études 4 à 6 intégraient une condition contrôle, mais ne manipulaient pas le niveau de protection normative du groupe cible (cf. Tableau 8.1).

Tableau 8.1 - Récapitulatif des études expérimentales.

	Protection normative	Condition contrôle	Groupe(s) cible(s)	Mesures
Étude 1	✓	✗	« noir » vs. « asiatique »	Locuteur
Étude 2	✓	✗	« noir » vs. « asiatique »	Locuteur
Étude 3	✓	✗	« noir » vs. « asiatique »	Locuteur
Étude 4	✗	✓	« homosexuel »	Locuteur
Étude 5	✗	✓	« homosexuel »	Locuteur + Cible
Étude 6	✗	✓	« homosexuel »	Cible
Étude 7	✓	✓	« noir » vs. « asiatique »	Locuteur + Cible

Cette septième étude visait donc à expliquer et approfondir les résultats observés dans les deux premières séries de recherche présentées dans ce manuscrit. Ainsi, tous les paramètres ont été inclus dans la même étude. Des groupes sociaux variant selon le niveau de protection normative dont ils bénéficient ont été manipulés. Des labels de groupe non-péjoratifs et péjoratifs ont été utilisés pour chaque groupe sélectionné et des conditions contrôles ont été intégrées au protocole afin de pouvoir étudier le rôle de la catégorisation via l'emploi de label de groupe. L'objectif de cette septième étude était donc d'analyser l'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe et de la valence du label de groupe employé sur la formation de jugements envers le locuteur en fonction du niveau de protection normative du groupe cible. Étant donné qu'aucune étude de la première partie ne mesurait les jugements exprimés envers la cible, cette septième étude visait également à évaluer l'influence de la catégorisation via l'usage de labels de groupe et du niveau de protection normative sur les jugements exprimés envers la cible du label et son groupe d'appartenance. L'intégration de mesures de jugements envers la cible du label vise à vérifier que l'absence de résultats obtenus lors

des études 5 et 6 ne peut pas s'expliquer par le groupe cible choisi et le niveau de protection normative dont il bénéficie. Le modèle général testé dans cette septième étude est présenté dans le Figure 8.1.

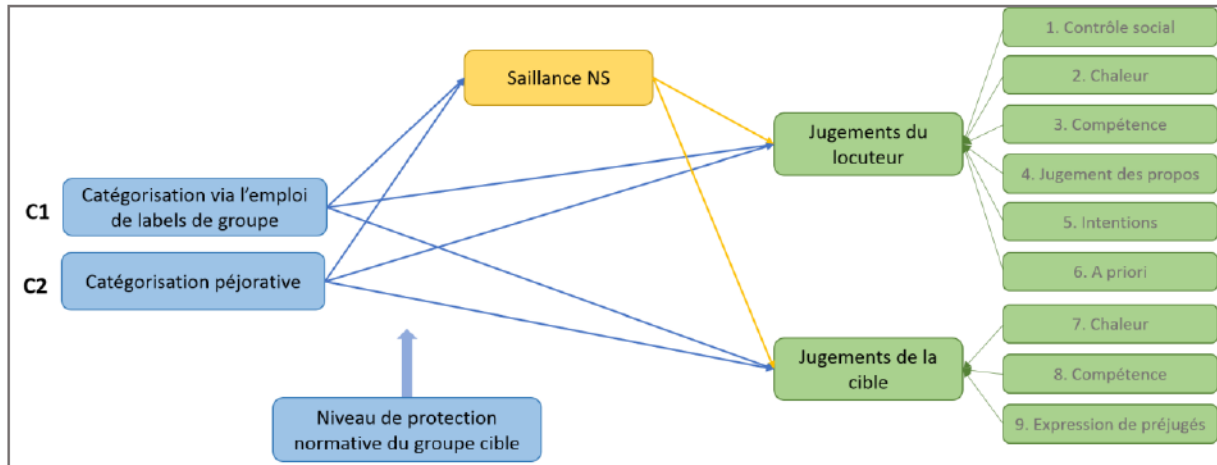


Figure 8.1 - Modèle général de l'étude 7.

1. Hypothèses

Les hypothèses étaient les mêmes que celles étudiées lors des six premières études. Concernant les **jugements exprimés envers le locuteur** (cf. Tableau 8.2), il était attendu que les jugements soient plus négatifs envers le locuteur lorsqu'il désignait un groupe cible fortement protégé que lorsqu'il désignait un groupe cible modérément protégé (H1). De même, il était attendu que les jugements du locuteur soient plus négatifs dans les conditions de labels que dans la condition contrôle (H2), et ce d'autant plus que le label de groupe employé était péjoratif (H3). Pour finir, il était attendu que ces effets soient plus marqués lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement (catégorisation : H4 ; valence du label : H5).

Tableau 8.2 - Hypothèses de l'étude 7 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.

Jugements exprimés envers le locuteur	Pas de label	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Jugements ±	Jugements -	Jugements - -
Groupe fortement protégé normativement	Jugements -	Jugements - -	Jugements - - -

Concernant la **saillance des normes sociales injonctives** (cf. Tableau 8.3), nous nous attendions à ce que la saillance de la norme sociale injonctive soit plus importante lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement que lorsqu'il ne l'est que modérément (H6). De même, il était attendu que la saillance de la norme sociale injonctive soit plus importante dans les conditions de labels que dans la condition contrôle (H7), et ce d'autant plus que le label de groupe employé était péjoratif (H8). Il était pour finir attendu que ces effets soient plus marqués lorsque le groupe cible était fortement protégé normativement (catégorisation : H9 ; valence du label : H10).

Tableau 8.3 - Hypothèses de l'étude 7 concernant la saillance de la norme sociale de non-discrimination.

<i>Saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés</i>	Pas de label	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé normativement	Saillance ±	Saillance +	Saillance ++
Groupe fortement protégé normativement	Saillance +	Saillance ++	Saillance +++

Concernant les **jugements exprimés envers la cible** (cf. Tableau 8.4), nous nous attendions à un jugement plus négatif lorsque celle-ci était désignée avec un label péjoratif que lorsqu'elle était désignée avec un label non-péjoratif (H11), et ce d'autant plus que le groupe cible était modérément protégé normativement (H12).

Tableau 8.4 - Hypothèses de l'étude 7 concernant les jugements exprimés envers la cible.

<i>Jugements exprimés envers la cible</i>	Pas de label	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe faiblement protégé normativement	/	Jugements -	Jugements - -
Groupe fortement protégé normativement	/	Jugements ±	Jugements -

Pour finir, il était attendu que la saillance de la norme sociale (H13) et le jugement des propos du locuteur (H14) médiatisent les effets obtenus sur les jugements exprimés envers le locuteur, conformément aux études précédentes.

2. Méthode

2.1. Participants

Les participants étaient 193 étudiants de 2^{nde} année de DUT Gestion des Entreprises et des Administrations à l'université de Caen. Aux vues de l'objet de notre expérimentation, les participants de nationalité africaine ou asiatique ont été exclus de l'échantillon. L'effectif final est donc de 192 participants (96 femmes et 91 hommes ; âgés de 17 à 25 ans, $M = 18,86$ ans, $ET = 1,15$). La participation était volontaire et non rémunérée. Le Tableau 8.5 présente la répartition des participants par condition expérimentale.

Tableau 8.5 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.

Groupe cible	Condition expérimentale	N	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Modérément protégé	Contrôle	29	11	18
	Label non-péjoratif	32	14	18
	Label péjoratif	33	20	13
Fortement protégé	Contrôle	31	21	10
	Label non-péjoratif	31	16	15
	Label péjoratif	31	14	17

2.2. Procédure et matériel

Les participants étaient abordés lors d'heures en travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale reprenait les informations présentes lors des précédentes études (anonymat, pas de réponses erronées, etc.), sans entrer dans le détail de la situation présentée sur la page suivante.

La situation présentée était adaptée de celle des études 4, 5 et 6 (cf. CHAPITRE 7) et présentait une situation de conférence-débat ayant eu lieu à l'université de Caen. La situation était précisément la suivante :

Une conférence débat a eu lieu à l'université de Caen sur divers thèmes de société. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par [*prénom de la cible*] (sur la photo) qui représentait une association.



À la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de cet [*label*] ? »

La cible était personnalisée grâce à l’usage d’un prénom stéréotypique du groupe cible (Wenuyan vs. Bantiebou) et d’une photo (cf. Figure 8.2).

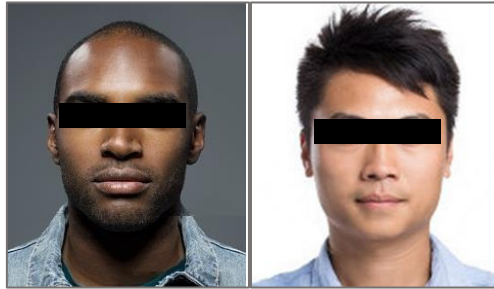


Figure 8.2 - Photos utilisées lors de l'étude 7.

Le niveau de protection normative du groupe cible (modérément protégé vs. fortement protégé) était manipulé, ainsi que le label de groupe employé (contrôle vs. non-péjoratif vs. péjoratif). Le plan expérimental est résumé dans le Tableau 8.6.

Tableau 8.6 - Plan expérimental de l'étude 7.

	Contrôle	Label non-péjoratif	Label péjoratif
Groupe modérément protégé	« Personne »	« Asiatique »	« Bridé »
Groupe fortement protégé	« Personne »	« Noir »	« Nègre »

2.3. Mesures

Normes sociales. Les participants se positionnaient sur des items liés aux normes sociales (descriptive vs. injonctive ; générale vs. spécifique) vis-à-vis de deux cibles (i.e., le groupe cible et les groupes d’origine ethnique de manière générale). Les items utilisés sont les suivants :

- Injonctive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .69, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .77, p < .001$], il est acceptable d’exprimer publiquement des opinions négatives à l’égard de [cible] » sur des échelles de 1 (*pas du tout acceptable*) à 9 (*tout à fait acceptable*). Les scores obtenus sur cette échelle ont été inversés de sorte que plus les scores sont élevés, plus la norme sociale anti-préjugés est saillante.
- Descriptive : « Selon vous, [*spécifique* : dans la situation spécifique, $r = .79, p < .001$ vs. *générale* : dans la société française en général, $r = .62, p < .001$], la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives à l’égard de [cible] » sur des échelles de 1 à 9 (1 = *pas du tout* ; 9 = *tout à fait*).

Le Tableau 8.7 présente les corrélations entre les différents types de normes sociales.

Tableau 8.7 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.

	Injonctive générale	Injonctive spécifique	Descriptive générale	Descriptive spécifique
Injonctive générale		0,18 <i>p</i> = .011	-0,10 <i>p</i> = .155	0,01 <i>p</i> = .878
Injonctive spécifique			-0,11 <i>p</i> = .144	-0,10 <i>p</i> = .188
Descriptive générale				0,43 <i>p</i> < .001
Descriptive spécifique				

Suivaient les mesures de jugements envers le locuteur et envers la cible. L'ordre de présentation de ces jugements étaient contrebalancé (50% des questionnaires demandaient aux participants de juger le locuteur puis la cible : 50% des questionnaires demandaient aux participants de juger la cible puis le locuteur).

Jugements exprimés envers le locuteur.

Contrôle social. Les participants devaient exprimer leur intention de contrôle social (Chekroun, 2008) envers le locuteur sur une échelle de 1 (*pas de contrôle social*) à 6 (*contrôle social très important*).

Jugements des propos du locuteur. Les participants jugeaient les propos du locuteur ($\alpha = .86$, Douglas & Sutton, 2011) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Attribution de traits de personnalité au locuteur. Les participants jugeaient le locuteur sur des traits de personnalité positifs (Carrier et al., 2014) liés à la compétence ($\alpha = .87$) et à la chaleur ($\alpha = .83$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Intentions et a priori du locuteur. Les participants indiquaient s'ils estimaient que le locuteur cherchait à favoriser versus dénigrer la cible ($r = .38$, $p < .001$), et s'ils estimaient que le locuteur possédait des aprioris positifs versus négatifs envers la cible ($r = .48$, $p < .001$) sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Jugements exprimés envers la cible.

Jugements de la cible. Les participants jugeaient la cible du label (i.e., Wenyan pour le groupe cible modérément protégé normativement ; Bantiebou pour le groupe cible fortement protégé normativement) sur les mêmes traits de personnalité positifs liés à la compétence ($\alpha = .92$) et à la chaleur ($\alpha = .87$) que pour le locuteur ; sur des échelles de 1 (*pas du tout*) à 9 (*tout à fait*).

Expression de préjugés. Les participants se positionnaient sur une échelle de préjugés contenant 12 items ($\alpha = .81$), inspirée de Dambrun et Guimond (2001) et adaptée pour chacun des groupes cibles, sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 9 (*tout à fait d'accord*). L'annexe 19 présente le détail des items.

Sur la dernière page du livret, les participants complétaient une échelle réduite en 6 items d'orientation à la dominance sociale ($\alpha = .86$, Duarte et al., 2004) comprenant trois items liés à la dimension « dominance basée sur les groupes » ($\alpha = .65$) et trois items liés à la dimension « opposition à l'égalité des groupes » ($\alpha = .84$) sur des échelles de 1 (*pas du tout d'accord*) à 7 (*tout à fait d'accord*). Les participants indiquaient pour finir leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse, leur orientation sexuelle et leur orientation politique ($r = .64, p < .001$)⁸⁵. Une fois le questionnaire rempli, un *briefing* écrit visait à expliquer l'objectif de l'étude et les mesures employées ; une adresse email était fournie aux participants afin qu'ils puissent avoir accès aux résultats.

3. Résultats

3.1. Analyses préliminaires : Effets de l'ordre de présentation des mesures de jugements

Pour rappel, l'ordre de présentation de ces mesures a été contrebalancé (i.e., locuteur puis cible ou cible puis locuteur) afin de pouvoir contrôler l'effet de l'ordre de présentation des mesures de jugements.

L'ordre a un effet significatif sur la plupart des dimensions de jugements du locuteur et de la cible. Premièrement, l'attribution de compétence au locuteur est plus importante lorsque les participants répondaient aux mesures concernant la cible puis à celles concernant le locuteur ($M = 3,84, ET = 1,61$) que lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant le locuteur puis à celles concernant la cible ($M = 3,44, ET = 1,44$), $F(1,190) = 3,50, p = .063, \eta^2 = .02$. Deuxièmement, les propos du locuteur sont jugés plus négatifs lorsque les participants répondaient aux mesures concernant la cible puis à celles concernant le locuteur ($M = 6,67, ET = 1,94$) que lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant le locuteur puis à celles concernant la cible ($M = 5,62, ET = 2,46$), $F(1,190) = 10,78, p = .001, \eta^2 = .05$. Troisièmement, les participants attribuaient plus d'intentions négatives et d'a priori négatifs au locuteur lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant la cible puis à celles concernant le locuteur ($M_{\text{intentions}} = 7,35, ET_{\text{intentions}} = 1,42 ; M_{\text{a priori}} = 7,16, ET_{\text{a priori}} = 1,54$) que lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant le locuteur puis à celles concernant la cible ($M_{\text{intentions}} = 6,77, ET_{\text{intentions}} = 1,81 ; M_{\text{a priori}} =$

⁸⁵ Le questionnaire complet est présenté dans l'annexe 20.

6,57, $ET_{a\text{ priori}} = 1,60$). Pour finir, les participants attribuent plus de chaleur et de compétence à la cible du label lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant la cible puis à celles concernant le locuteur ($M_{\text{chaleur}} = 6,60$, $ET_{\text{chaleur}} = 1,30$; $M_{\text{compétence}} = 6,63$, $ET_{\text{compétence}} = 1,39$) que lorsqu'ils répondaient aux mesures concernant le locuteur puis à celles concernant la cible ($M_{\text{chaleur}} = 5,83$, $ET_{\text{chaleur}} = 1,04$; $M_{\text{compétence}} = 5,85$, $ET_{\text{compétence}} = 1,06$), respectivement $F(1,191) = 6,16$, $p = .014$, $\eta^2 = .03$ et $F(1,190) = 6,69$, $p = .010$, $\eta^2 = .03$.

Ainsi, il semblerait que l'ordre de présentation des mesures influence les jugements exprimés, confirmant les observations effectuées par Eidelman et Biernat (2003). Plus précisément, les jugements exprimés envers la cible du label sont plus positifs lorsque ces mesures sont présentées avant les mesures concernant le locuteur. De plus, les jugements exprimés envers le locuteur sont plus négatifs lorsque ces mesures sont présentées après les mesures concernant la cible du label. L'ordre de présentation est donc intégré en tant que covariable dans les analyses principales concernant les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label.

3.2. Analyses principales

Afin d'analyser l'effet du niveau de protection normative du groupe cible, qui ne comprend que deux modalités, des ANOVAs univariées ont été effectuées afin de tester les hypothèses 1 et 5. Pour tester l'effet principal du label, des contrastes Helmert (Brauer & McClelland, 2005) ont été calculés afin d'analyser plus précisément les différences pouvant exister entre les conditions. Deux contrastes sont calculés (i.e., C1 et C2) afin de tester les hypothèses (cf. Tableau 8.8).

Tableau 8.8 - Contrastes utilisés lors de l'étude 7.

Conditions	Contraste 1	Contraste 2
Contrôle	-2	0
Label non-péjoratif	+1	-1
Label péjoratif	+1	+1

Le premier contraste (C1) permet de comparer la condition contrôle, n'utilisant pas de label de groupe, aux conditions labels et donc de tester les hypothèses 2 et 6. Le second contraste (C2) permet de comparer la condition de label non-péjoratif la condition de label péjoratif et donc de tester les hypothèses 3, 7 et 9.

Pour finir, afin de tester l'effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et le label de groupe employé (cf. hypothèses 4, 8 et 10), les mêmes contrastes ont été calculés, en intégrant le niveau de protection normative du groupe cible dans le calcul des contrastes (groupe modérément protégé codé -1 : groupe fortement protégé codé +1). Les moyennes et écarts-types de chaque condition sont reportés dans l'annexe 21.

3.2.1. Jugements du locuteur

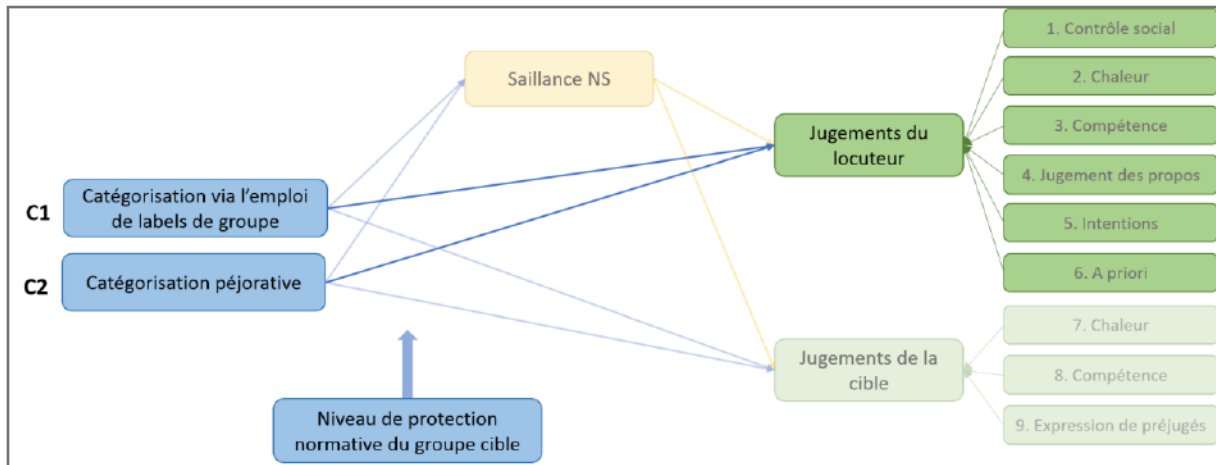


Figure 8.3 - Partie de modèle général testée (étude 7).

3.2.1.1. Intention de contrôle social

L'intention de contrôle social est plus importante lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement ($M = 3,62$, $ET = 1,21$) que lorsqu'il ne l'est que modérément ($M = 3,04$, $ET = 1,11$), $F(1,186) = 12,47$, $p = .001$, $\eta^2 = .06$.

De plus, l'intention de contrôle social est plus importante dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,41$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,09$; $M_{\text{label péjoratif}} = 3,59$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,16$) que dans la condition contrôle ($M = 3,00$, $ET = 1,27$), C1, $t(186) = 2,84$, $p = .005$. Par contre, l'intention de contrôle social ne diffère pas en fonction du label de groupe employé, C2, $t(186) = 0,90$, $p = .369$.

Pour finir, l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'intention de contrôle social entre en interaction avec le niveau de protection normative du groupe cible, C1, $t(186) = -2,07$, $p = .040$. Ainsi, l'intention de contrôle social est plus importante dans les conditions labels que dans la condition contrôle uniquement lorsque le groupe social cible est modérément protégé normativement. Par contre, la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p > .10$.

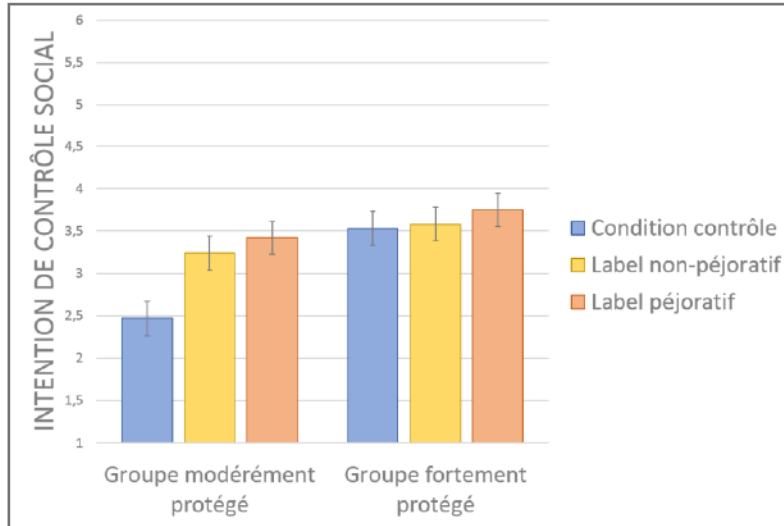


Figure 8.4 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.2.1.2. Attribution de traits de personnalité au locuteur

Concernant l'attribution de chaleur au locuteur, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible, $p = .943$.

Par contre, l'attribution de chaleur au locuteur est moins importante dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 2,73$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,24$; $M_{\text{label péjoratif}} = 2,86$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,47$) que dans la condition contrôle ($M = 3,75$, $ET = 1,42$), $C1$, $t(185) = -4,47$, $p < .001$. L'attribution de chaleur ne diffère pas en fonction du label de groupe employé, $C2$, $t(185) = 0,52$, $p = .605$. L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible. De même, la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p_s > .10$.

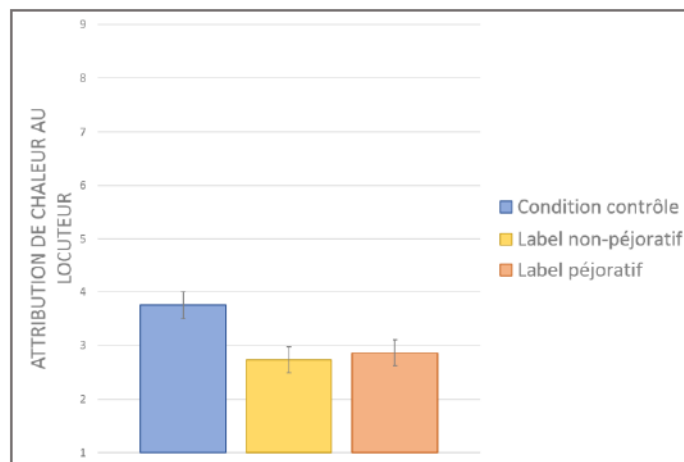


Figure 8.5 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

Concernant l'attribution de compétence au locuteur, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible, $p = .163$.

Par contre, l'attribution de compétence au locuteur est moins importante dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,22$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,39$; $M_{\text{label péjoratif}} = 3,40$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,67$) que dans la condition contrôle ($M = 4,29$, $ET = 1,35$), $C1$, $t(185) = -4,39$, $p < .001$. L'attribution de compétence ne diffère pas en fonction du label de groupe employé, $C2$, $t(185) = 0,69$, $p = .492$.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de compétence au locuteur interagit tendanciellement avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C1$, $t(185) = 1,85$, $p = .066$, de telle sorte que l'attribution de compétence est moindre dans les conditions labels que dans la condition contrôle uniquement lorsque le groupe cible est modérément protégé. Par contre, la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C2$, $t(185) = -1,25$, $p = .212$.

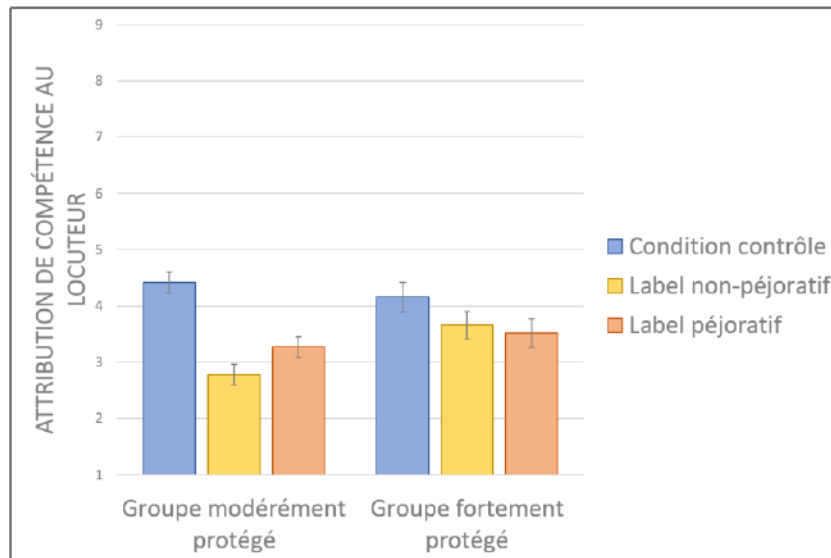


Figure 8.6 - Moyennes d'attribution de compétence au locuteur en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels de groupe. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.2.1.3. Jugement des propos du locuteur

Il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur le jugement des propos du locuteur, $p = .112$.

Par contre, les propos du locuteur sont jugés plus négatifs dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,48$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,96$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,09$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,69$) que dans la condition contrôle ($M = 4,78$, $ET = 2,47$), $C1$, $t(186) = 6,51$, $p < .001$. Le jugement des propos du locuteur est tendanciellement plus négatif lorsque le label de groupe employé est péjoratif que lorsqu'il ne l'est pas, $C2$, $t(186) = 1,73$, $p = .085$.

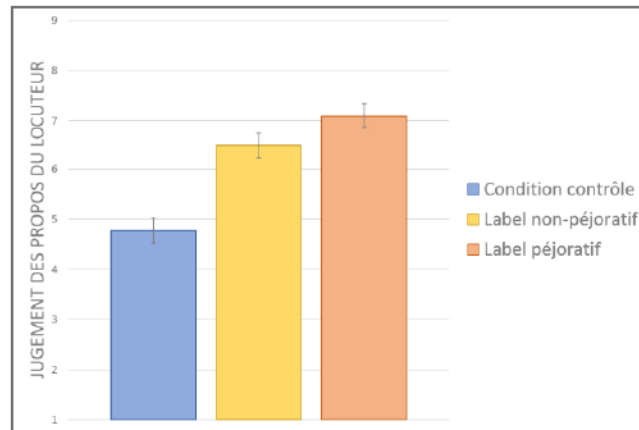


Figure 8.7 - Moyennes de jugement des propos du locuteur en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur le jugement des propos du locuteur n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible. De même que la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p_s > .10$.

3.2.1.4. Attribution d'intention négatives au locuteur

Il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur, $p = .728$. Par contre, les participants attribuent plus d'intentions négatives au locuteur dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,13$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,48$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,78$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,49$) que dans la condition contrôle ($M = 6,20$, $ET = 1,61$), $C1$, $t(186) = 5,36$, $p < .001$. De plus, les participants attribuent plus d'intentions négatives au locuteur lorsque celui-ci emploie un label péjoratif que lorsqu'il emploie un label non-péjoratif, $C2$, $t(186) = 2,43$, $p = .016$.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible. De même que la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p_s > .10$.

3.2.1.5. Attribution d'a priori négatifs au locuteur

Il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur, $p = .928$.

L'intention de contrôle social est plus importante dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,17$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,58$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,32$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,46$) que dans la condition contrôle ($M =$

6,02, $ET = 1,42$), C1, $t(186) = 5,36, p < .001$. L'intention de contrôle social ne diffère pas en fonction de la valence du label de groupe employé, C2, $t(186) = 0,55, p = .585$.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur le jugement des propos du locuteur n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible. De même que la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p_s > .10$.

3.2.2. Jugements de la cible du label

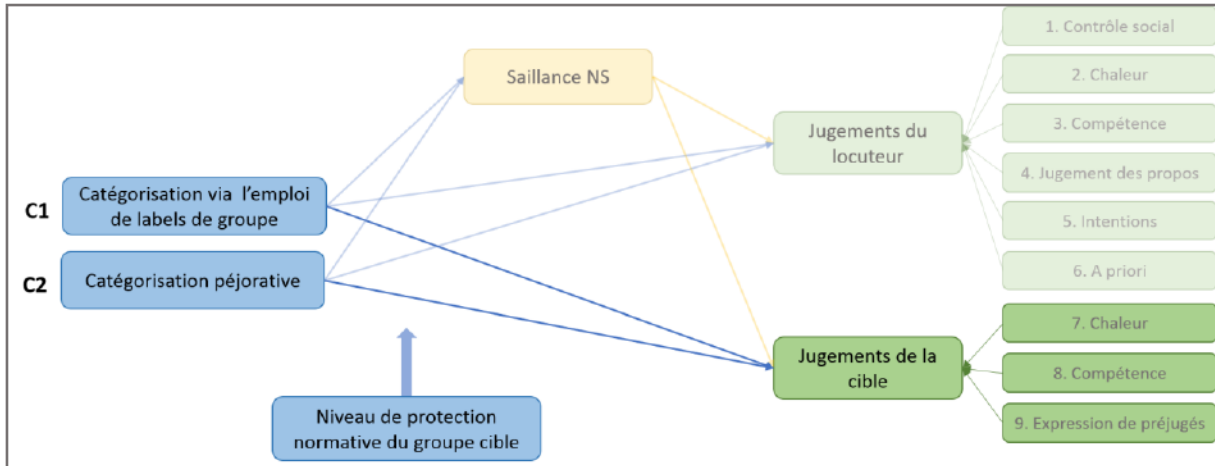


Figure 8.8 - Partie de modèle général testée (étude 7).

3.2.2.1. Attribution de traits de personnalité à la cible du label

Concernant l'attribution de chaleur à la cible du label, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible, $p = .772$.

L'attribution de chaleur à la cible du label n'est pas non plus influencée par la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, C1, $t(182) = -0,27, p = .786$. Cependant, l'attribution de chaleur à la cible du label est plus importante après exposition à un label péjoratif ($M = 6,39, ET = 1,30$) qu'après exposition à un label non-péjoratif ($M = 5,98, ET = 1,14$), C2, $t(182) = 1,98, p = .049$.

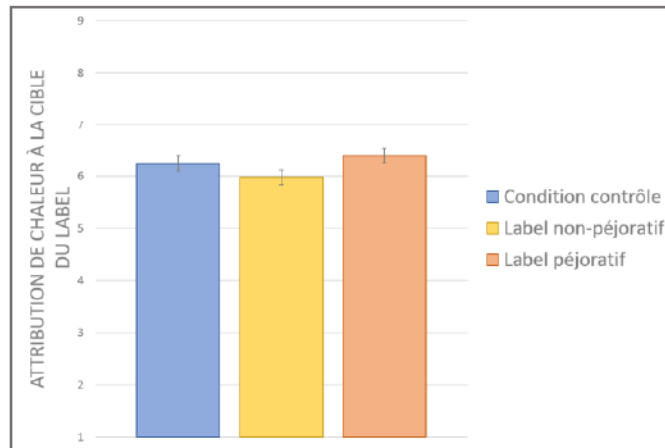


Figure 8.9 - Moyennes d'attribution de chaleur à la cible du label en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible. De même que la valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $p_s > .10$.

Concernant l'attribution de compétence à la cible du label, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible, $p = .414$.

L'attribution de compétence à la cible du label n'est pas influencée par la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, C1, $t(182) = -0,81$, $p = .419$. De même, l'attribution de compétence à la cible du label n'est pas influencé par la valence du label de groupe employé, C2, $t(182) = 1,45$, $p = .149$.

Par contre, il existe une interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la catégorisation via l'emploi de labels de groupe de telle sorte que l'exposition à un label de groupe diminue l'attribution de compétence à la cible du label uniquement lorsque le groupe social cible est fortement protégé normativement, C1, $t(182) = -2,04$, $p = .042$. La valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, C2, $p > .10$.

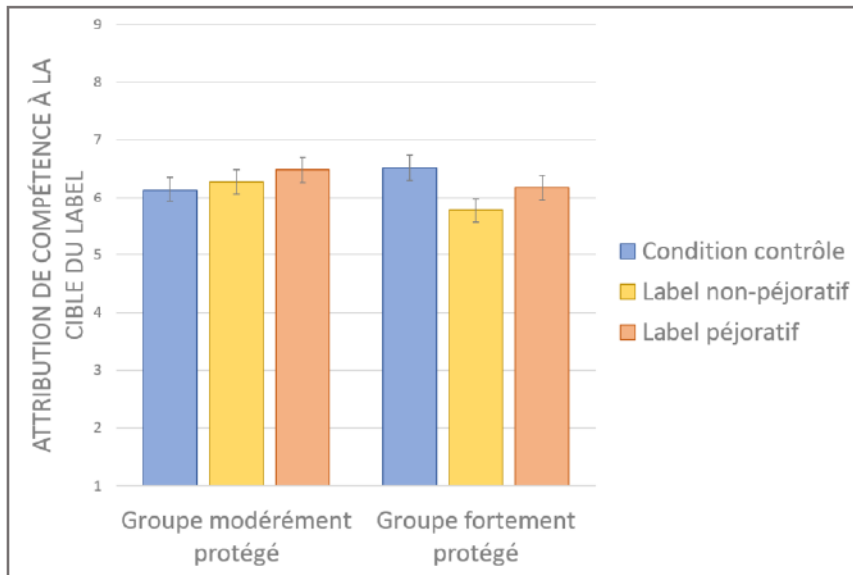


Figure 8.10 - Moyennes d'attribution de compétence à la cible du label en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.2.2.2. Expression de préjugés

Il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur l'expression de préjugés, $p = .439$.

Il n'existe pas d'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, $C1$, $t(182) = -1,01$, $p = .315$; ni d'effet de la valence du label de groupe employé, $C2$, $t(182) = -0,83$, $p = .406$, sur l'expression de préjugés.

Par contre, il existe une interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la catégorisation via l'emploi de labels de groupe de telle sorte que lorsque le groupe social cible est modérément protégé normativement, l'expression de préjugés est plus faible après exposition à un label de groupe ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,54$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,19$; $M_{\text{label péjoratif}} = 3,32$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,10$) que dans la condition contrôle ($M = 4,11$, $ET = 1,05$), $C1$, $t(182) = 2,55$, $p = .012$. La valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative, $C2$, $p > .10$.

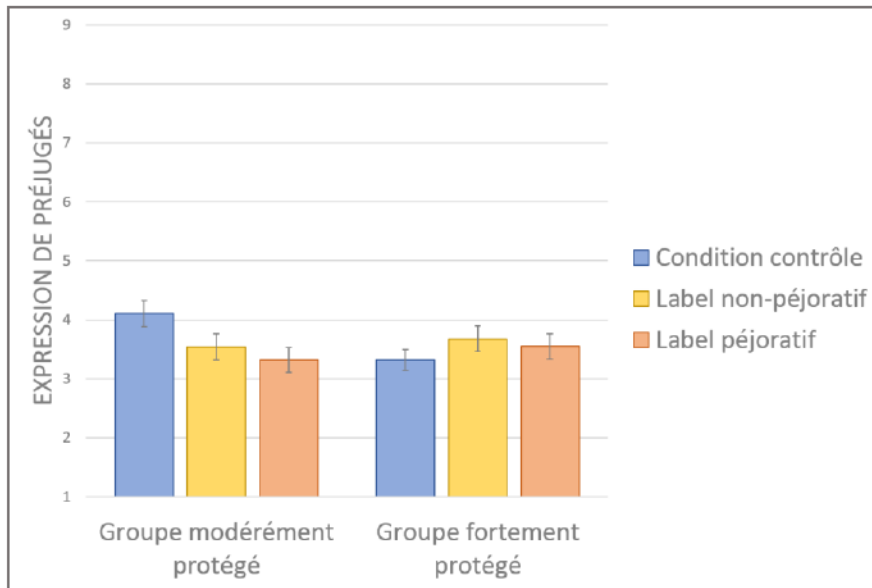


Figure 8.11 - Moyennes d'expression de préjugés en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.2.3. Saillance des normes sociales

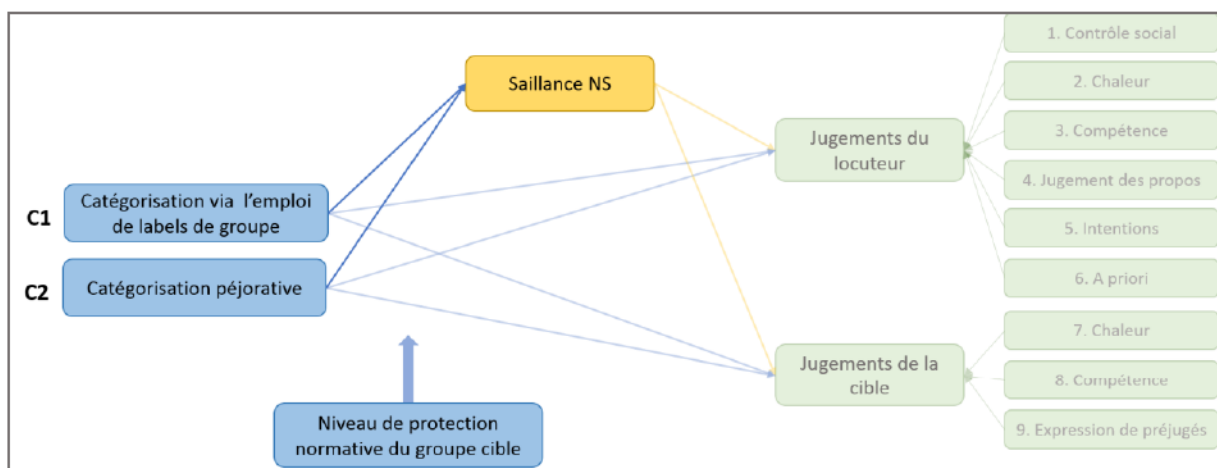


Figure 8.12 - Partie de modèle général testée (étude 7).

3.2.3.1. Normes sociales injonctives

Concernant la norme sociale injonctive générale, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible, ni d'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe (i.e., C1), ni d'effet de la valence du label de groupe employé (i.e., C2) sur la saillance de la norme sociale injonctive générale, $p_s > .10$. De plus, il n'existe pas non plus d'effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la condition de label sur la saillance de la norme sociale injonctive générale, $p_s > .10$. Quel que soit la condition expérimentale, la saillance de la norme sociale injonctive générale est élevée ($6,34 < M_s > 7,45$).

Concernant la norme sociale injonctive spécifique, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, $p = .193$.

Par contre, les analyses montrent que la norme sociale injonctive spécifique est tendanciellement plus saillante dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,46$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,38$; $M_{\text{label péjoratif}} = 7,85$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 2,11$) que dans la condition contrôle ($M = 7,07$, $ET = 2,49$), $C1$, $t(187) = -1,73$, $p = .086$. La saillance de la norme sociale injonctive spécifique ne diffère pas en fonction de la valence du label employé, $C2$, $t(187) = -0,70$, $p = .483$.

L'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur la saillance de la norme sociale injonctive spécifique entre en interaction avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C1$, $t(187) = -2,57$, $p = .011$, de telle sorte que la norme sociale injonctive spécifique est moins saillante dans la condition contrôle que dans les conditions labels uniquement lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, (cf. Figure 8.13). La valence du label employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C2$, $p > .10$.

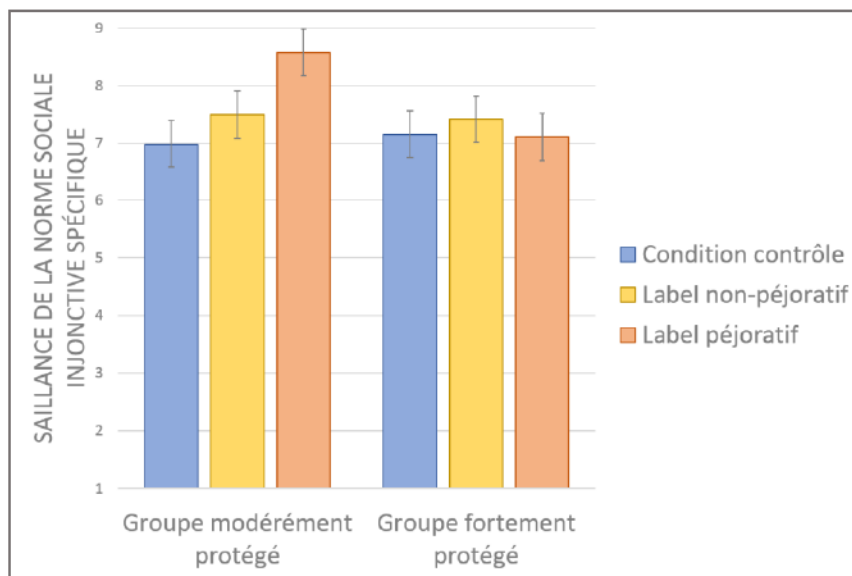


Figure 8.13 - Moyenne de saillance de la norme sociale injonctive spécifique en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.

3.2.3.2. Normes sociales descriptives

Concernant la norme sociale descriptive générale, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur la perception de la norme sociale descriptive générale, $p = .193$.

De plus, il n'existe pas d'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe (i.e., $C1$), ni d'effet de la valence du label de groupe employé (i.e., $C2$) sur la perception de la norme sociale descriptive générale, $p_s > .10$.

Cependant, il existe un effet tendanciel d'interaction entre la catégorisation via l'emploi de labels de groupe et le niveau de protection normative du groupe cible, $C1$, $t(187) = 2,14$, $p = .034$. Ainsi, lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, les participants estiment qu'il est moins fréquent d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible dans la condition contrôle ($M = 4,76$, $ET = 1,52$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 5,03$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,66$; $M_{\text{label péjoratif}} = 5,61$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,84$). En revanche, lorsque le groupe est fortement protégé normativement, les participants estiment qu'il est plus fréquent d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible dans la condition contrôle ($M = 5,27$, $ET = 1,69$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 4,79$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,50$; $M_{\text{label péjoratif}} = 4,64$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 1,91$) lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. La valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C2$, $p > .10$.

Concernant la norme sociale descriptive spécifique, il n'existe pas d'effet principal du niveau de protection normative du groupe cible sur la perception de la norme sociale descriptive spécifique, $p = .108$.

De plus, il n'existe pas d'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe (i.e., $C1$), ni d'effet de la valence du label de groupe employé (i.e., $C2$) sur la perception de la norme sociale descriptive spécifique, $p_s > .10$.

Cependant, il existe un effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la valence du label de groupe employé, $C1$, $t(187) = 2,14$, $p = .034$. Ainsi, lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, les participants estiment qu'il est moins fréquent d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible dans la condition contrôle ($M = 3,03$, $ET = 1,72$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,73$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,72$; $M_{\text{label péjoratif}} = 4,11$, $ET_{\text{label péjoratif}} = 2,01$). En revanche, la perception de la norme sociale descriptive générale ne varie pas lorsque le groupe est fortement protégé normativement. La valence du label de groupe employé n'interagit pas avec le niveau de protection normative du groupe cible, $C2$, $p > .10$.

3.2.4. Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements

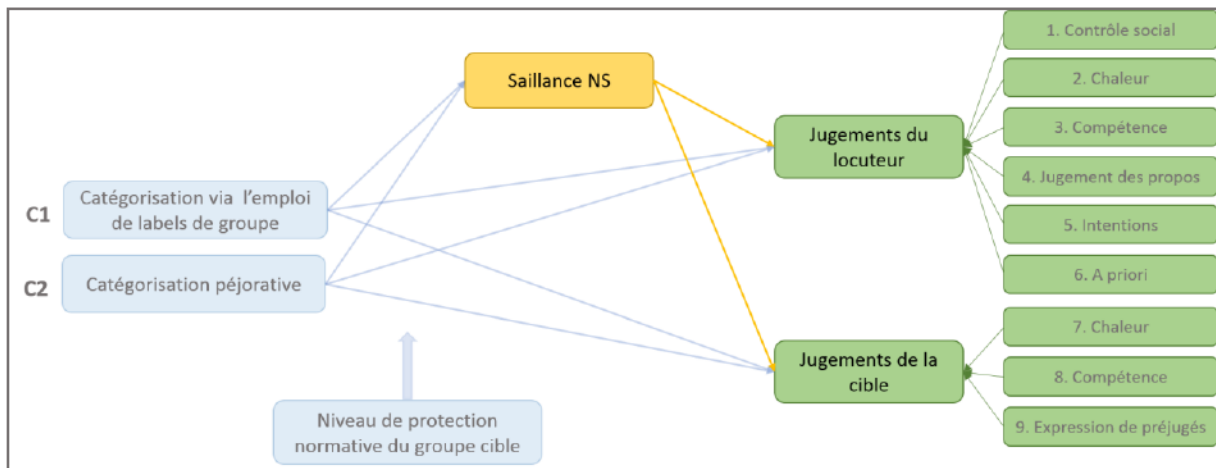


Figure 8.14- Partie de modèle général testée (étude 7).

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait les quatre types de normes sociales et analysait leur impact sur les différentes variables de jugement. Les résultats sont reportés dans le Tableau 8.9.

Tableau 8.9 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 7).

Variables dépendantes	Prédicteurs	p_s	Modèle
Contrôle social	Injonctive spécifique	$t(190) = 2,77, p = .006, \beta = .19$	$F(2,190) = 8,13, p < .001, \eta^2 = .07$
	Descriptive générale	$t(190) = 2,90, p = .004, \beta = .20$	
Chaleur locuteur	Injonctive générale	$t(190) = -1,87, p = .063, \beta = -.13, \eta^2 = .01$	
Compétence locuteur	/	/	
Jugement des propos	Injonctive générale	$t(191) = 2,08, p = .038, \beta = .15, \eta^2 = .02$	
Intentions négatives	Injonctive générale	$t(191) = 2,05, p = .042, \beta = .15, \eta^2 = .02$	
A priori négatifs	Injonctive spécifique	$t(189) = 2,00, p = .047, \beta = .14$	$F(2,189) = 3,45, p = .034, \eta^2 = .03$
	Descriptive générale	$t(189) = 1,90, p = .060, \beta = .14$	
Chaleur cible	Injonctive générale	$t(186) = 1,83, p = .069, \beta = .13$	$F(2,186) = 4,43, p = .013, \eta^2 = .04$
	Injonctive spécifique	$t(186) = 1,98, p = .049, \beta = .14$	
Compétence cible	Injonctive générale	$t(188) = 1,96, p = .052, \beta = .14, \eta^2 = .02$	
Expression de préjugés	Injonctive générale	$t(186) = -4,12, p < .001, \beta = -.29$	$F(2,186) = 13,89, p < .001, \eta^2 = .12$
	Injonctive spécifique	$t(186) = -2,45, p = .015, \beta = -.17$	

3.2.5. Effet du jugement des propos, de l'attribution d'intentions et de l'attribution d'a priori négatifs sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait le jugement des propos, l'attribution d'intentions et d'a priori négatifs au locuteur et analysait l'impact sur l'attribution de traits de personnalité au locuteur et à la cible.

Le jugement des propos et l'attribution d'a priori négatifs au locuteur prédisent l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, respectivement, $t(188) = -4,08, p < .001, \beta = -.31$ et $t(188) = -3,61, p < .001, \beta = -.28$ pour la chaleur et $t(188) = -2,19, p = .030, \beta = -.18$, et $t(188) = -2,68, p = .008, \beta = -.23$ pour la compétence. Les modèles sont significatifs, respectivement $F(2,188) = 36,17, p < .001$ pour la chaleur et $F(2,188) = 14,57, p < .001$ pour la compétence et expliquent respectivement 27% ($\eta^2 = .27$) et 13% ($\eta^2 = .13$) de la variance. Ainsi, plus le jugement des propos est négatif et plus l'attribution d'a priori négatifs est importante, moins les participants attribuent de chaleur et de compétence au locuteur.

3.2.6. Analyses de médiation

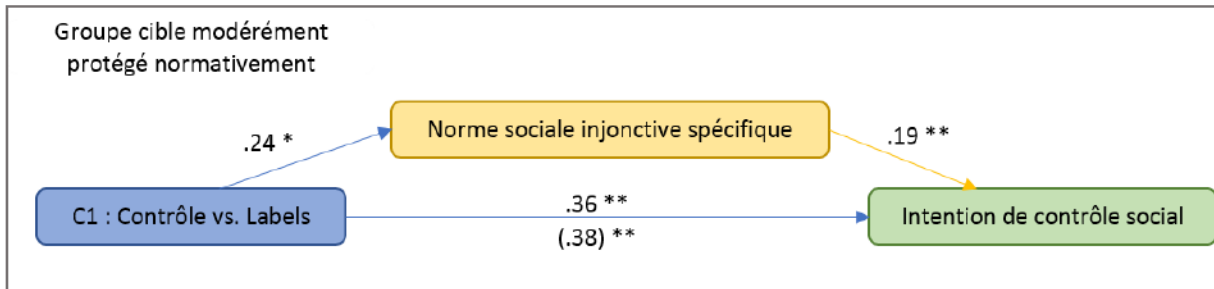
Notre hypothèse initiale (i.e., H13) portait sur la médiation de l'effet des labels sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive. Les analyses ont permis de mettre en évidence que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe augmente la saillance de la norme sociale injonctive spécifique lorsque le groupe social cible est modérément protégé normativement. Des analyses de médiation seront donc effectuées pour le groupe social modérément protégé normativement concernant l'intention de contrôle social et l'expression de préjugés.

Les résultats mettent également en évidence un effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur le jugement des propos (cf. H14) et l'attribution d'a priori négatifs au locuteur. Des analyses de médiations ont été effectuées concernant l'attribution de chaleur au locuteur.

3.2.6.1. Intention de contrôle social

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'intention de contrôle social lorsque le groupe social cible est modérément protégé ($p = .040$). De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique lorsque le groupe social cible est modérément protégé ($p = .011$). Pour finir, la saillance de la norme sociale injonctive spécifique prédit l'intention de contrôle social ($p = .006$).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 8.15) est donc le suivant :

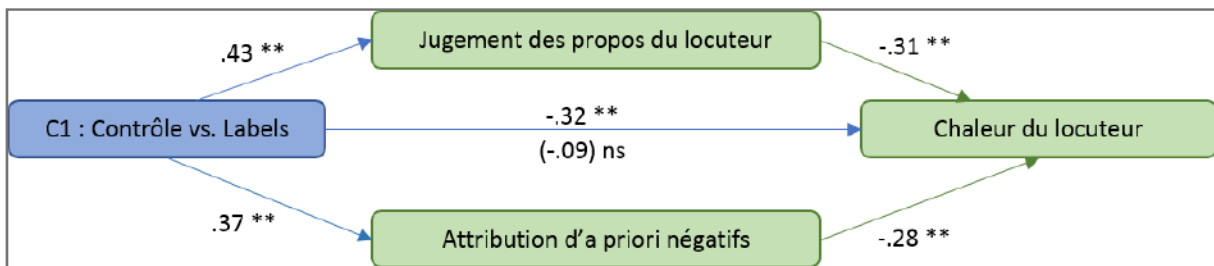


Une analyse via un test de Sobel a été effectuée pour tester la significativité de la médiation, test de Sobel, $z = 1,80$, $p = .036$. Dans cette étude, lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive spécifique médiate l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'intention de contrôle social.

3.2.6.2. Attribution de chaleur au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de chaleur au locuteur ($p < .001$). De plus, ce premier contraste prédit également significativement le jugement des propos et l'attribution d'a priori au locuteur ($p_s < .001$). Pour finir, ces deux variables prédisent l'attribution de chaleur au locuteur ($p_s < .001$).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 8.16) est donc le suivant :



Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Jugement des propos : test de Sobel, $z = -3,48$, $p < .001$
- Intentions négatives : test de Sobel, $z = -2,99$, $p = .001$

Dans cette étude, le jugement des propos et l'attribution d'intentions négatives médient l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur.

3.2.6.3. Expression de préjugés

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l’expression de préjugés lorsque le groupe social cible est modérément protégé ($p = .012$). De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique lorsque le groupe social cible est modérément protégé ($p = .011$). Pour finir, la saillance de la norme sociale injonctive spécifique prédit l’expression de préjugés ($p = .015$).

Le modèle de médiation testé (cf. Figure 8.17) est donc le suivant :

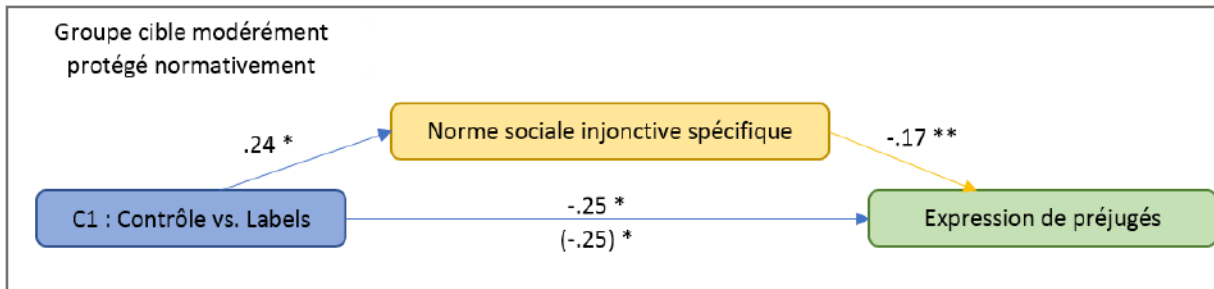


Figure 8.17 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur l'expression de préjugés.

Une analyse via un test de Sobel a été effectuée pour tester la significativité de la médiation, test de Sobel, $z = 1,70$, $p = .044$. Dans cette étude, lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, la saillance de la norme sociale injonctive spécifique médiate l’effet de la catégorisation via l’emploi de labels de groupe sur l’expression de préjugés.

4. Synthèse des résultats et discussion

Tableau 8.10 - Synthèse des résultats de l'étude 7.

Hypothèse	Nature de l'hypothèse	Résultats
H1	Niveau de protection normative → Jugements du locuteur	Confirmée (partiellement)
H2	Catégorisation → Jugements du locuteur	Confirmée
H3	Valence du label → Jugements du locuteur	Confirmée (partiellement)
H4	Interaction niveau de protection normative et catégorisation → Jugements du locuteur	Infirmée ⁸⁶
H5	Interaction niveau de protection normative et Valence du label → Jugements du locuteur	Infirmée
H6	Niveau de protection normative → Saillance NS	Infirmée
H7	Catégorisation → Saillance NS	Confirmée
H8	Valence du label → Saillance NS	Infirmée
H9	Interaction niveau de protection normative et catégorisation → Saillance NS	Infirmée ⁷⁹

⁸⁶ Il existe des effets d’interaction entre le niveau de protection normative et la catégorisation, mais n’allant pas dans le sens attendu.

H10	Interaction niveau de protection normative et Valence du label → Saillance NS	Infirmée
H11	Valence du label → Jugements cible	Infirmée ⁷⁹
H12	Interaction niveau de protection normative et Valence du label → Jugements cibles	Infirmée
H13	Médiation saillance NS	Confirmée (partiellement)
H14	Médiation jugement des propos	Confirmée (partiellement)

L'objectif de cette septième et dernière étude était de regrouper les deux questionnements centraux de cette thèse. Il s'agissait d'analyser l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label. Cette étude avait également pour objectif d'analyser le rôle des normes sociales dans les effets observés. Une synthèse des résultats est présentée dans le Tableau 8.10.

Contrairement à l'hypothèse 1 et aux études 1 et 2 (cf. CHAPITRE 6), cette étude ne met pas en évidence d'effet principal du niveau de protection normative sur les jugements exprimés envers le locuteur, excepté sur l'intention de contrôle social envers le locuteur. Ainsi, le locuteur n'est pas jugé plus négativement lorsqu'il désigne un groupe social fortement protégé normativement que lorsque le groupe cible n'est que modérément protégé normativement. Ces résultats sont incohérents avec la littérature existante sur le niveau de protection normative (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999), mais également avec les études 1 et 2 qui montraient une influence du niveau de protection normative du groupe cible sur les jugements du locuteur.

Conformément aux études précédentes (études 4 et 5), les résultats de cette étude confirment le rôle d'indice linguistique de catégorisation que jouent les labels de groupe et leur influence sur les jugements exprimés envers le locuteur. Un locuteur catégorisant la cible en employant un label de groupe sera perçu plus négativement qu'un locuteur ne la catégorisant pas. De plus, ses propos seront jugés plus négatifs et il lui sera attribué plus d'intentions négatives vis-à-vis de la cible et d'a priori négatifs vis-à-vis du groupe cible. Ces résultats confirment l'hypothèse 2. Ainsi, le simple fait de mettre en évidence l'appartenance groupale du locuteur (Allen & Wilder, 1975) suffit à entraîner une régulation des jugements sociaux. Cependant, les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'intention de contrôle social et l'attribution de compétence au locuteur ne se retrouvent que lorsque le groupe cible est modérément protégé, infirmant l'hypothèse 4.

De façon cohérente avec l'étude 5, la catégorisation péjorative influence le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives à l'égard de la cible. Les propos du locuteur sont jugés plus négatifs lorsque le locuteur catégorise péjorativement la cible et les participants attribuent

également plus d'intentions négatives à l'égard de la cible que lorsque le locuteur catégorise la cible de façon non-péjorative, confirmant l'hypothèse 3. Conformément à la littérature, l'emploi d'un label de groupe péjoratif entraîne un jugement plus négatif du locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Plus précisément, les résultats montrent ici que la valence du label de groupe employé influence les inférences effectuées sur le locuteur et non directement l'attribution de traits. Il n'existe pas d'effet d'interaction entre le niveau de protection normative et la catégorisation péjorative, l'hypothèse 5 est donc infirmée.

Concernant les jugements exprimés envers la cible, les résultats montrent un effet de la catégorisation péjorative sur l'attribution de chaleur à la cible du label, mais dans le sens inverse à celui attendu. Les participants attribuent plus de chaleur à la cible du label après exposition à un label péjoratif qu'après exposition à un label non-péjoratif. Cet effet peut s'expliquer par un effet compensatoire. Les participants sont témoins d'une situation dans laquelle le locuteur catégorise péjorativement la cible et expriment donc, grâce à l'emploi d'un label de groupe péjoratif, des préjugés (Greenberg et al., 1988). De ce fait, les participants peuvent chercher à compenser l'expression de préjugés du locuteur en attribuant à la cible du label plus de chaleur. Cet effet infirme l'hypothèse 11.

Les résultats montrent également un effet d'interaction entre le niveau de protection normative du groupe cible et la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de compétence à la cible du label et l'expression de préjugés. Concernant l'attribution de compétence à la cible du label, l'exposition à un label (péjoratif ou non) diminue l'attribution de compétence à la cible du label lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. Cet effet illustre l'activation des stéréotypes liés au groupe cible. Les deux groupes cibles possèdent en effet des stéréotypes différents concernant les dimensions de chaleur et de compétence. Tandis que le stéréotype associé au groupe des « asiatiques » correspond à la notion de « stéréotype envieux », renvoyant à une faible chaleur et à une forte compétence (Cuddy, Fiske, & Glick, 2008 ; Lin, 2014) ; le stéréotype associé au groupe des « noirs » correspond à la notion de « stéréotype paternaliste » et renvoie à une forte chaleur et à une faible compétence (Carrier, 2013 ; Cuddy et al., 2008). Cette étude semble mettre en évidence un effet de l'activation des stéréotypes associés au groupe social fortement protégé (i.e., les « noirs »), ce qui expliquerait la diminution de l'attribution de compétence à la cible du label après catégorisation de la part du locuteur. Concernant l'expression de préjugés, l'exposition à un label (péjoratif ou non) diminue l'expression de préjugés lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, ce qui est cohérent avec les résultats obtenus concernant l'intention de contrôle social et l'attribution de compétence au locuteur.

Concernant la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés, les résultats montrent que la saillance de cette norme est plus élevée après catégorisation via l'emploi de labels de groupe que dans la condition contrôle lorsque le groupe cible est modérément protégé. Le fait d'être exposé à un label de groupe augmente la saillance de l'idée qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des préjugés et ce uniquement lorsque le groupe cible est modérément protégé, ce qui infirme l'hypothèse 10. Ces résultats vont donc à l'encontre des hypothèses 6, 7 et 8, mais sont pertinents avec les résultats obtenus concernant l'intention de contrôle social, l'attribution de compétence au locuteur et l'expression de préjugés. Le fait que la catégorisation via l'emploi de labels de groupe ne joue un rôle que lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement peut s'expliquer par le fait que les groupes modérément protégés (i.e., de protection normative « ambivalentes ») sont les seuls pour lesquels il peut exister une influence sociale (Crandall et al., 2002). Ainsi, les labels de groupe (péjoratifs ou non) ne joueraient un rôle que dans le cas de ces groupes de niveau de protection normative modérée et non lorsque les groupes cibles sont fortement protégés par la norme sociale anti-préjugés. Les analyses de médiation réalisées montrent que la saillance de la norme sociale injonctive spécifique médiatise l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'intention de contrôle social et l'expression de préjugés, confirmant partiellement l'hypothèse 13. Conformément à l'hypothèse 14, le jugement des propos et l'attribution d'a priori négatifs au locuteur médiatisent l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur l'attribution de chaleur au locuteur.

En conclusion, cette septième étude confirme le rôle d'indice linguistique de catégorisation des labels de groupe et leur implication dans les jugements exprimés envers le locuteur. De plus, contrairement aux études effectuées dans le chapitre 7, les résultats mettent également en évidence des effets sur les jugements exprimés envers la cible, indiquant, d'une part que, contrairement aux études précédentes (Greenberg et Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), l'exposition à un label péjoratif entraîne des jugements plus positifs de la cible du label que l'exposition à un label non-péjoratif et, d'autre part, que la simple catégorisation de la cible grâce à l'usage de label de groupe influence les jugements exprimés, et ce indépendamment de leur valence. De façon cohérente avec les études 4 et 6 (cf. CHAPITRE 7), cette étude confirme également que les jugements du locuteur suite à catégorisation via l'emploi de labels de groupe sont soumis à régulation normative. Pour finir, de façon cohérente avec les études 1 à 3 (cf. CHAPITRE 6), les résultats mettent en évidence l'importance de prendre en compte le niveau de protection normative du groupe cible et plus précisément l'importance du statut de groupe ambivalent (Crandall et al., 2002).

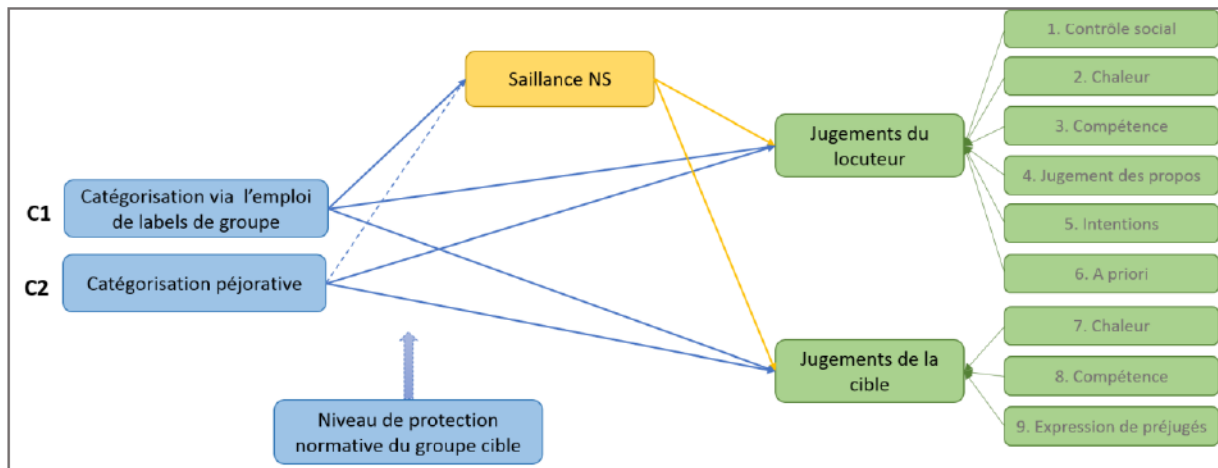


Figure 8.18 - Synthèse des résultats de l'étude 7. [pointillés : pas d'effet significatif ; trait plein : effet significatif]

CHAPITRE 9. Discussion générale

Les labels de groupe ont fait l'objet d'un certain nombre d'études ayant pour objectif d'analyser leur influence sur les jugements exprimés envers la cible du label (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987), mais également envers le locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996). Ces recherches montrent que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne un jugement plus négatif de la cible mais également du locuteur que l'exposition à un label non-péjoratif. Les interprétations évoquées pour expliquer ces effets sont multiples (e.g., activation de représentations négatives, déshumanisation du groupe cible) mais se centrent sur les effets observés concernant les jugements exprimés envers la cible du label. L'objectif du programme de recherche que nous avons mené dans le cadre de cette thèse a été d'approfondir les connaissances sur les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur mais également envers la cible du label en proposant une explication novatrice en termes de normes sociales. Nous avons plus spécifiquement émis l'hypothèse que les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur seraient régulés normativement, d'une part via le niveau de protection normative du groupe cible (Crandall et al., 2002 ; Franco & Maass, 1999) et d'autre part, via la saillance de la norme sociale anti-préjugé (Monteith et al., 1996).

Deux pré-tests ont inauguré notre programme de recherche ; ils visaient à définir le niveau de protection normative de différents groupes sociaux et la valence des labels associés à ces différents groupes (cf. CHAPITRE 5, pré-tests 1 et 2). Ensuite, dans la première partie de notre programme, trois études ont analysé l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et l'influence de la valence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur (cf. CHAPITRE 6, études 1 à 3). Ces études avaient en outre pour intérêt de permettre la mise en évidence du rôle médiateur de la norme sociale anti-préjugés. Puis, la seconde partie du programme de recherche nous a permis de développer une autre approche. Jusqu'alors, les études se focalisaient sur la valence des labels de groupe sans s'interroger sur le fait que, péjoratif ou non, un label de groupe peut constituer en amont un indice linguistique de catégorisation et influencer les jugements. Nous avons par conséquent mené trois études dans le but d'analyser le rôle de la catégorisation via l'usage de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur mais également envers la cible du label (cf. CHAPITRE 7, études 4 à 6). Là encore, des mesures de saillance de la norme sociale anti-préjugés permettaient de tester le rôle médiateur de cette saillance sur les effets observés. Enfin, la dernière partie du programme de recherche visait à synthétiser l'ensemble de nos études en analysant l'influence du niveau de protection normative du groupe cible et le rôle de la catégorisation via l'usage de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible du label (cf. CHAPITRE 8, étude 7). Les

principaux résultats concernant les effets des labels et la possible régulation normative de ces effets sont résumés ci-après.

En nous basant sur la littérature existante concernant les labels de groupe (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996), il était attendu qu'un locuteur employant un label de groupe péjoratif soit perçu plus négativement qu'un locuteur employant un label non-péjoratif. Hormis lors de la première étude qui montre un effet inverse, cette hypothèse est confirmée. Ainsi, un locuteur employant un label péjoratif entraîne une intention de contrôle social plus importante (études 2 et 4) et une attribution de chaleur au locuteur moins importante (études 3 et 4) qu'un locuteur qui emploie un label non-péjoratif. De même, ses propos sont jugés plus négatifs (études 5 et 7), il lui est attribué plus d'intentions négatives à l'égard de la cible (études 5 et 7) et plus d'a priori négatifs à l'égard du groupe cible dans son ensemble (étude 5). En somme, nos résultats confirment le rôle de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur.

La littérature nous amenait également à émettre l'hypothèse que l'exposition à un label péjoratif entraîne un jugement plus négatif de la cible du label que l'exposition à un label non-péjoratif (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987). Les résultats ne vont pas dans ce sens. Tandis que les études 5 et 6 ne mettent pas en évidence d'effet de la valence du label employé sur les jugements exprimés envers la cible, la dernière étude menée montre, quant à elle, un effet inverse aux hypothèses et aux travaux antérieurs (étude 7). Lors de cette dernière, l'exposition à un label péjoratif a entraîné une plus grande attribution de chaleur à la cible du label que l'exposition à un label non-péjoratif.

Au-delà des effets de la valence du label de groupe employé, un des objectifs principaux de ce travail de thèse était également d'analyser le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe. Il était supposé que le simple fait de catégoriser la cible en employant un label de groupe entraîne des jugements plus négatifs du locuteur. Les résultats vont dans ce sens, montrant qu'un locuteur catégorisant une cible est perçu moins chaleureux (études 4, 5 et 7) et moins compétent (études 4 et 5) qu'un locuteur ne la catégorisant pas, et ce quel que soit le label de groupe employé. De plus, un locuteur qui catégorise une cible en employant un label de groupe se voit attribuer plus d'intentions négatives à l'égard de la cible du label (études 4, 5 et 7), mais également plus d'a priori négatifs (études 4, 5 et 7).

Ce travail de thèse proposait de plus un modèle explicatif aux effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur. Il était supposé que les effets des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur seraient médiatisés par la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. En d'autres termes, nous supposons que l'exposition à un label de groupe

augmenterait la saillance de la norme sociale injonctive (i.e., ce qu'il est bien ou mal de faire), mettant en saillance le fait qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard de groupes sociaux. Cette mise en saillance entraînant d'une part des jugements plus négatifs de la personne se permettant de s'en éloigner et, d'autre part, l'inhibition de l'expression de préjugés à l'égard du groupe cible. Dans l'ensemble, cette interprétation est validée. En effet, nous avons pu observer que la catégorisation, via l'emploi de labels de groupe, augmente la saillance de la norme sociale anti-préjugés (études 4, 6 et 7) et que c'est l'augmentation de cette saillance qui entraîne les jugements plus négatifs exprimés envers le locuteur. En d'autres termes, la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets de la catégorisation – via l'emploi de labels de groupe – sur l'intention de contrôle social (étude 7), l'attribution de chaleur au locuteur, le jugement des propos du locuteur ainsi que l'attribution d'intentions négatives (étude 4) mais également l'expression de préjugés à l'égard du groupe cible (étude 7).

Pour finir, le rôle modérateur du niveau de protection normative du groupe cible sur les effets des labels de groupe a été analysé. Les études sur le niveau de protection normative ont porté sur l'expression de préjugés et ont montré que l'expression de préjugés est moindre lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement (Franco & Maass, 1999 ; West & Houston, 2012). Sur la base de ces travaux, on s'attendait à ce que le locuteur soit jugé plus négativement lorsqu'il cible un groupe fortement protégé normativement que lorsqu'il cible un groupe modérément protégé. En effet, indépendamment du langage employé par le locuteur, l'intention de contrôle social est plus importante (études 1 et 7), l'attribution de chaleur moindre (étude 2) et le jugement des propos plus négatifs (étude 2) lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement. Il était de plus attendu que les jugements exprimés envers le locuteur qui catégorise autrui soient plus négatifs lorsque celui-ci désignait le membre d'un groupe fortement protégé normativement que le membre d'un groupe modérément protégé et ce d'autant plus que le label employé était péjoratif. Or, il apparaît que les labels de groupe influencent les jugements non pas lorsque le groupe cible est fortement protégé normativement, mais lorsqu'il ne l'est que modérément. Dans le cas où le groupe social cible est modérément protégé, l'intention de contrôle social est plus importante après exposition à un label de groupe péjoratif qu'après exposition à un label de groupe non-péjoratif (études 2 et 7). De même, l'attribution de compétence au locuteur est plus faible après exposition à un label péjoratif qu'après exposition à un label non-péjoratif (étude 7).

En résumé, les études effectuées confirment globalement nos hypothèses. **Le premier apport** de ce travail de recherche est d'avoir mis en avant l'importance de la catégorisation dans les effets observés, indiquant qu'un locuteur qui catégorise une cible en employant des labels de groupe est perçu plus négativement qu'un locuteur qui ne catégorise pas la cible, et ce que le label employé soit

péjoratif ou non. **Le second apport** de ce travail concerne la validation du modèle théorique supposant l'existence d'une régulation normative expliquant ces effets. Les études effectuées confirment en effet l'hypothèse selon laquelle la saillance de la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur, mais également, dans une certaine mesure, sur les jugements exprimés envers la cible. Pour finir, **le troisième apport** a été de mettre en évidence l'importance de la prise en compte du niveau de protection normative du groupe cible. Plus précisément, ce travail de recherche souligne l'intérêt de la prise en compte des groupes sociaux dits « ambivalents » dans l'étude de l'influence des labels de groupe sur les jugements sociaux. Ces trois apports sont détaillés dans les parties suivantes.

1. Valence des labels employés ou catégorisation via l'emploi de labels de groupe : où est l'enjeu ?

Jusqu'à présent, les travaux traitant des labels de groupe se sont focalisés sur la **valence des labels**, que l'intérêt soit porté sur les jugements exprimés envers le locuteur (Gadon & Johnson, 2009 ; Simon & Greenberg, 1996) ou de la cible du label (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987). Les plans expérimentaux ainsi que les analyses statistiques ont principalement eu pour but de tester l'influence de la valence du label sur les jugements exprimés. L'hypothèse défendue par l'ensemble de ces études était que l'exposition à un label péjoratif (vs. non-péjoratif) entraînerait des jugements plus négatifs, à la fois du locuteur et de la cible du label. Autrement dit, entendre quelqu'un employer le terme « nègre » nous amènerait à juger le locuteur négativement, tout en nous permettant d'exprimer plus de préjugés à l'égard de l'individu cible et de son groupe d'appartenance. Ce travail de thèse confirme ce point concernant les jugements exprimés envers le locuteur tout en montrant cependant des effets instables tout au long des études expérimentales. L'effet de la valence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers la cible du label et l'expression de préjugés ne sont, en revanche, pas conformes aux résultats antérieurs.

1.1. La valence des labels de groupe dans la formation de jugements

Plus précisément, concernant les jugements exprimés envers le locuteur, notre première étude a montré un effet non attendu, à savoir que le locuteur employant un label non-péjoratif était perçu plus négativement que le locuteur employant un label péjoratif. Nous avons supposé que cet effet était dû aux inférences effectuées par les individus concernant la relation entre le locuteur et la cible. Une explication serait en effet que les participants aient pu imaginer, dans la condition de label péjoratif, que le locuteur devait connaître la cible ou appartenir au même groupe social (Douglas &

Sutton, 2011). L'emploi d'un label de groupe non-péjoratif pourrait ainsi activer l'idée que le locuteur catégorise la cible sans la connaître, entraînant des jugements plus négatifs. Cet effet inverse aux hypothèses met en évidence l'importance de prendre en compte certains facteurs dans la construction d'études s'intéressant à l'impact des labels de groupe. En effet, bien que les jugements du locuteur soient influencés par le label de groupe en lui-même, les inférences effectuées par les individus font également partie des facteurs à intégrer dans les études. Pour clarifier ce point, les protocoles que nous avons ensuite établis contenaient une précision indiquant que le locuteur et la cible du label ne se connaissaient pas. L'ajout de cette information nous a permis d'obtenir des effets cohérents avec la littérature, mais instables. Dans les études suivantes, un locuteur employant un label péjoratif est perçu plus négativement qu'un locuteur employant un label non-péjoratif. En somme, nos résultats confirment le rôle de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur, même si ceux-ci ne se retrouvent que dans certaines études et ne concernent pas toutes les variables de mesure.

Concernant la cible, la dernière étude montre qu'entendre quelqu'un désigner une cible en employant le terme « nègre » ou « bridé » amène les individus à estimer cette cible plus chaleureuse que lorsqu'elle est désignée avec des labels plus descriptifs (i.e., « noir » et « asiatique »). Les participants ont pu effectuer une attribution de chaleur plus importante à la cible du label afin de compenser l'expression de préjugés du locuteur lors de l'usage du label de groupe péjoratif. Dans ce cas, les individus étant témoins d'une discrimination de la part du locuteur tenteraient de compenser cette discrimination en émettant un jugement positif et donc en jugeant la cible chaleureuse. Certaines études montrent que les personnes victimes de discrimination modifient leur comportement et leur perception d'elles-mêmes afin de compenser les effets délétères de la discrimination existante (Miller, Rothblum, Felicio, & Brand, 1995 ; Rudman, Dohn, & Fairchild, 2007). Il est donc possible que les participants aient, de la même manière, tentés de compenser la discrimination existante à l'égard non pas d'eux-mêmes, mais de la cible du label de groupe. Le fait d'être exposé à une situation de discrimination a également pu augmenter l'empathie ressentie envers la cible, expliquant l'augmentation de l'attribution de chaleur. En effet, l'empathie prédit négativement l'expression de préjugés (Bäckstrom & Björklund, 2007). Certaines recherches montrent que le fait de se mettre à la place de la cible d'une discrimination ou d'en imaginer les sentiments permettent d'augmenter l'empathie ressentie et ainsi d'entraîner des attitudes plus positives (Batson, Chang, Orr, & Rowland, 2002). Les participants de notre étude, exposés à une situation d'injustice, ont pu ressentir de l'empathie envers la cible du label, entraînant une augmentation de la perception de chaleur de la cible. Quelle que soit l'explication de cet effet, celui-ci va à l'encontre des résultats antérieurs qui

montrent, de façon unanime, que l'exposition à un label péjoratif entraîne des jugements plus négatifs de la cible (Greenberg & Pyszczynski, 1985 ; Kirkland et al., 1987 ; Gadon & Johnson, 2009).

Les résultats montrent également que deux labels de groupe de même valence peuvent activer des représentations cognitives différentes et impacter différemment les jugements exprimés. En effet, l'attribution de chaleur (études 5 et 6) et l'attribution de compétence (étude 6) à la cible du label est plus importante après exposition au label péjoratif « tarlouze », qu'après exposition au label péjoratif « pédé ». En d'autres termes, la cible désignée par le label « tarlouze » est perçue plus chaleureuse et plus compétente que celle désignée par le label « pédé ». Les résultats montrent également que les individus expriment moins de préjugés envers le groupe cible après avoir été exposés au label péjoratif « pédé » qu'après exposition au label péjoratif « tarlouze » (étude 6). Ces différences mettent en évidence le fait qu'au-delà de la valence des labels de groupe, d'autres variables peuvent rentrer en ligne de compte lors de la formation de jugements. L'analyse lexicale effectuée sur les associations d'idées des individus liées aux différents labels semble confirmer ce point (cf. encadré 2). En effet, le lexique des individus exposés au label péjoratif « pédé » diffère de celui des individus exposés au label péjoratif « tarlouze ». Plus précisément, il semblerait que, tandis que le label « tarlouze » active l'image d'un individu prototypique du groupe cible (e.g., « efféminé », « faible »), le label « pédé » active l'idée d'insulte et les éléments péjoratifs qui sont associés au groupe cible dans son ensemble (e.g., « enculé », « insulter »). Ces résultats sont de plus cohérents avec les travaux de Martin (1991) qui montraient qu'à partir de deux termes non-péjoratifs (i.e., « noir » et « afro-américain »), des différences de représentations sont observées, le terme « noir » entraînant des représentations plus négatives que le terme « afro-américain ».

1.2. La catégorisation dans la formation de jugements

Au-delà des résultats concernant l'effet de la valence des labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et sur les jugements exprimés envers la cible du label, l'un des apports majeurs de la thèse concerne le **rôle d'indice linguistique de catégorisation** endossé par les labels de groupe et l'implication de cette catégorisation dans la formation des jugements.

En effet, tandis que la valence du label employé influence de façon instable les jugements exprimés envers le locuteur, les résultats de nos études montrent que la simple catégorisation via l'emploi de labels de groupe – que ceux-ci soient péjoratifs ou non – influence de façon stable ces mêmes jugements. Ainsi, un locuteur catégorisant une cible est perçu plus négativement qu'un locuteur ne la catégorisant pas, et ce quel que soit le label de groupe employé. En d'autres termes, l'enjeu majeur

n'est pas l'utilisation « d'homosexuel » ou de « pédé », mais bien d'avoir employé un label de groupe pour désigner un individu.

Toutefois, il est à noter que ces effets sont stables concernant l'attribution de chaleur au locuteur, mais relativement instables concernant l'attribution de compétence. Pour rappel, la chaleur renvoie aux qualités sociales des individus et à leur moralité et se situe dans la sphère interpersonnelle, tandis que la compétence renvoie aux qualités des individus vis-à-vis des buts à atteindre et se situe plutôt dans la sphère professionnelle (Judd, James-Hawkins, Yzerbyt, & Kashima, 2005). Cette distinction peut s'expliquer par la nature de ces deux dimensions de jugement. Tout d'abord, la chaleur prévaut sur la compétence lors des jugements sociaux (Fiske, Cuddy & Glick, 2007). Cette prévalence s'explique en partie par la vision évolutionniste selon laquelle il est plus important d'estimer si un individu a des intentions positives (i.e., chaleur) que de savoir s'il sera capable de mettre en place des actions pour appliquer ses intentions (i.e., compétence). Ainsi, les individus attribuent les traits liés à la chaleur avant d'attribuer ceux liés à la compétence, ce qui peut induire une plus grande stabilité des jugements portés sur cette dimension. Ensuite, l'accessibilité de chacune de ces deux dimensions dépend de la situation saillante (i.e., la situation à laquelle l'individu est exposé) au moment du jugement (Fiske et al., 2007). Les situations exposées lors de nos expérimentations renvoient à des situations informelles de débat (excepté lors de l'étude 3) dans lesquelles la dimension de chaleur est potentiellement plus accessible que celle de compétence.

Toujours concernant les deux dimensions de jugement, le modèle de contenu des stéréotypes (Cuddy et al., 2008) amène une autre piste de réflexion. Selon ce modèle, l'attribution de chaleur et de compétence à un individu va dépendre des inférences effectuées à propos des intentions de cet individu. Ainsi, de mauvaises intentions impacteront négativement les jugements portés sur la chaleur de l'individu (et inversement). Concernant la dimension de compétence, un individu étant capable de mettre en action ses intentions -que celles-ci soient positives ou négatives- sera perçu comme compétent, tandis qu'un individu incapable de mettre en action ses intentions sera perçu incompetent (Carrier, 2013). Ainsi, dans nos expérimentations, il est attribué plus d'intentions négatives au locuteur lorsque celui-ci catégorise la cible que lorsqu'il ne la catégorise pas. Les individus sont donc capables d'inférer des intentions négatives au locuteur. Ceci peut expliquer les effets stables concernant l'attribution de chaleur tout au long des expérimentations. Par contre, l'inférence concernant la possibilité -ou non- de mettre en action ses intentions est plus complexe et la situation présentée aux individus lors des expérimentations ne donne que peu de détails concernant cet aspect. De ce fait, l'attribution de compétence, découlant partiellement d'informations absentes du protocole, est plus instable.

Mais la catégorisation n'influence pas seulement l'attribution de traits de personnalité (i.e., chaleur et compétence) au locuteur. En effet, un locuteur qui catégorise une cible en employant un label de groupe met en évidence la distinction entre son propre endogroupe et l'exogroupe représenté par le groupe cible (Allen & Wilder, 1975). Ce phénomène suffit à activer l'idée qu'il possède des intentions négatives à l'égard de la cible du label, mais également des a priori négatifs à l'égard de l'ensemble du groupe cible. En d'autres termes, la simple catégorisation d'un individu reflèterait la volonté du locuteur de se distinguer du groupe d'appartenance de la cible. De ce fait, les individus exposés à un locuteur qui catégorise autrui en employant un label de groupe le jugent négativement même s'il emploie un terme pouvant être qualifié de « descriptif » (e.g., « homosexuel », « asiatique »). De plus, un autre élément nous permet d'avancer l'idée que l'enjeu se situe au niveau de la catégorisation et non exclusivement de la valence du label de groupe employé. La catégorisation influence l'attribution de compétence à la cible du label. En effet, lorsque le groupe social cible renvoie aux « personnes originaires d'Afrique », la simple catégorisation via l'emploi de labels de groupe suffit à diminuer l'attribution de compétence à la cible du label. Ces résultats vont dans le sens d'une activation des représentations stéréotypées après catégorisation du groupe cible et non après exposition à un label péjoratif, comme le suppose la littérature (Carnaghi & Maass, 2007 ; Greenberg & Pyszczynski, 1985). En effet, le stéréotype du groupe social des « personnes originaires d'Afrique » est lié à une forte chaleur, mais également à une faible compétence (i.e., stéréotype « paternaliste », Cuddy et al., 2008). Le fait que la cible soit catégorisée a donc activé les stéréotypes négatifs associés au groupe cible et diminué l'attribution de compétence. Ainsi, ces résultats appuient l'idée que l'enjeu se situe principalement autour de la catégorisation et non uniquement autour de la valence des labels de groupe employés.

En résumé, sans remettre en question l'importance de la valence des labels de groupe employés, le premier apport significatif de ce travail de thèse a été de montrer que l'enjeu des labels de groupe ne réside pas tant dans leur valence que dans leur nature d'indice linguistique de catégorisation. En cohérence avec ce constat, nous avons tenté d'avancer une explication au rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe en mettant en évidence le fait que les jugements exprimés, suite à la catégorisation via l'emploi de label de groupe, sont régulés normativement. La partie suivante développe cette idée.

2. La régulation normative des jugements sociaux

L'originalité de ce travail de thèse était de s'intéresser à la régulation normative pouvant exister dans le cadre des effets des labels de groupe sur les jugements sociaux afin de proposer un modèle explicatif aux effets existants. Deux approches différentes ont été développées lors des études expérimentales. D'une part, la régulation normative a été étudiée en tant que médiateur potentiel des effets observés grâce aux mesures de saillance des normes sociales. Ces mesures de saillance reflètent les normes subjectives perçues par les individus et permettent donc d'évaluer l'influence du langage sur la perception de la norme sociale injonctive anti-préjugés. D'autre part, la régulation normative a été étudiée en tant que modérateur des effets grâce aux manipulations du niveau de protection normative des groupes cibles. Manipuler le niveau de protection normative des groupes cibles a permis de manipuler l'applicabilité de la norme sociale générale anti-préjugés. Les parties suivantes développeront les apports liés à ces deux approches de la régulation normative des effets des labels de groupe sur les jugements sociaux.

2.1. La saillance des normes sociales : mesure des normes subjectives des participants

Le second apport de cette thèse a été de proposer une nouvelle interprétation de l'influence des labels de groupe sur la formation de jugements envers le locuteur et de la valider expérimentalement. Sur la base des études concernant les marqueurs socio-lexicaux ([Mange & Lepastourel, 2013](#)), l'interprétation que nous avons proposée concerne la **médiation des effets des labels de groupe sur les jugements par la mise en saillance de la norme sociale anti-préjugés** suite à l'exposition à des labels de groupe. Ainsi, nous avons supposé que le langage employé (i.e., les labels de groupe) modifierait la saillance de la norme sociale anti-préjugés, ce qui expliquerait les jugements exprimés envers le locuteur. En d'autres termes, l'exposition à un label de groupe augmenterait la saillance de la norme sociale injonctive (i.e., ce qu'il est bien ou mal de faire), mettant en évidence le fait qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard de groupes sociaux. Ceci se traduirait par des jugements plus négatifs de la personne se permettant de s'en éloigner et l'inhibition de l'expression de préjugés à l'égard du groupe cible.

Ainsi, les effets des labels de groupe sur les jugements du locuteur, mais également de la cible du label, sont soumis à régulation normative. Plus précisément, l'exposition à des labels de groupe, quels qu'ils soient, influence la façon dont les individus perçoivent la norme sociale injonctive anti-préjugés et ces différences de perception influencent les jugements exprimés envers le locuteur et

envers la cible du label. Là encore, ces résultats mettent en évidence le rôle central de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe. En effet, ce n'est pas la valence du label de groupe employé qui modifie la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés, mais bien la seule catégorisation (Allen & Wilder, 1975). La mise en exergue de l'appartenance groupale de la cible par le locuteur suffit donc à modifier la perception subjective de la norme sociale anti-préjugés et par conséquent, à entraîner des jugements négatifs du locuteur. De la même manière, la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés, augmentée suite l'emploi de labels de groupe, permet de diminuer les préjugés exprimés. Ces résultats sont cohérents avec la littérature concernant les normes sociales, montrant que la mise en saillance de la norme sociale anti-préjugés permet d'entraîner l'inhibition, chez les individus, de l'expression de préjugés (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009). Ces résultats élargissent, de plus, l'influence de la saillance de la norme sociale anti-préjugés aux jugements exprimés envers le locuteur. Les individus ayant conscience qu'il n'est pas acceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible vont ainsi prendre en compte cette information lorsqu'ils sont amenés à exprimer des jugements envers le locuteur.

Il est cependant à noter que le type de norme sociale injonctive activée diffère en fonction des études. Nous avons en effet observé que l'exposition à une catégorisation, via l'emploi de labels de groupe, augmente tantôt la saillance de la norme sociale injonctive générale (études 4 et 6), tantôt la saillance de la norme sociale injonctive spécifique (étude 7). Il est possible qu'en fonction du type de groupe cible (i.e., groupe d'orientation sexuelle vs. groupe ethnique), le type de norme sociale activée ne soit pas le même chaque type de groupe ne renvoie pas aux mêmes représentations de la vie sociale. La discrimination de groupes d'orientation sexuelle pourrait représenter des comportements se retrouvant dans la société française générale, quelle que soit la situation, tandis que la discrimination de groupes sociaux ethniques pourrait représenter des comportements se retrouvant dans des situations spécifiques (e.g., recrutement). Dans tous les cas, le fait que la norme sociale rendue saillante suite à l'exposition à des labels de groupe ne soit pas toujours de même niveau met en évidence l'importance de différencier les différents types de normes sociales existantes et amènent de nouvelles perspectives de recherche. Tout d'abord, concernant les **différents types de normes sociales existants**, de nouvelles études permettraient de clarifier le rôle des quatre types de normes sociales dans la formation de jugements sociaux. Nous savons maintenant que le langage employé influence la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés. Nos résultats montrent également que le langage employé influence la perception de la norme sociale descriptive, indiquant que le fait d'être témoin d'une situation dans laquelle un locuteur catégorise un individu influence la perception de fréquence de telles situations. Or, le fait d'être engagé dans des relations interpersonnelles, de même que l'exposition aux médias (Lapinski & Rimal, 2005), influencent la perception de la prévalence

de comportements. De ce fait, une interprétation possible serait de supposer que la situation présentée aux participants a eu le même impact que d'être engagé dans une relation interpersonnelle. Le fait d'observer un individu employant un label de groupe jouerait ainsi le rôle de preuve sociale et permettrait aux individus de former leur propre croyance concernant la prévalence du comportement (Festinger, 1954). Cependant, la littérature expérimentale sur les normes sociales ne permet pas d'interpréter de façon certaine les résultats concernant la norme sociale descriptive et encore moins de préciser les situations entraînant de façon prioritaire la mise en saillance d'une norme sociale générale ou d'une norme sociale spécifique. En effet, les études antérieures ont toujours manipulé la norme descriptive (Blanchard et al., 1991 ; 1994) et il n'existe, à notre connaissance, pas d'étude mesurant la saillance des normes sociales anti-préjugés nous permettant d'appuyer nos conclusions.

Nos résultats mettent également en évidence d'autres résultats cohérents avec la littérature concernant l'antagonisme pouvant exister entre norme sociale injonctive – ce qui est acceptable ou non – et norme sociale descriptive – ce qui est fait ou non (Cialdini et al., 1990 ; Codol, 1975). En effet, ce travail de recherche met en évidence une influence inverse de ces deux types de normes sociales sur l'expression de préjugés envers le groupe cible (étude 6). De fait la saillance de la norme sociale injonctive tend à inhiber l'expression de préjugés alors que la saillance de la norme sociale descriptive désinhibe cette expression. En d'autres termes, plus les individus pensent qu'il est inacceptable d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible, moins ils expriment de préjugés. À l'inverse, plus les individus estiment qu'il est fréquent d'exprimer des préjugés, plus leur propre expression de préjugés augmente. L'avancée des recherches concernant l'influence des normes sociales ne permet cependant pas de spécifier quel type de norme sociale (i.e., injonctive ou descriptive) a le plus d'impact sur les jugements et les comportements (Lapinski & Rimal, 2005). Afin d'analyser plus précisément l'implication des différents types de normes sociales dans les processus de jugement liés aux labels de groupe, de prochaines études pourraient manipuler les normes sociales avant l'exposition à des situations durant lesquelles un locuteur emploie des labels de groupe. Les études antérieures ont en effet déjà manipulé les normes sociales, mais ne s'intéressaient pas à l'influence des labels de groupe (Monteith et al., 1996 ; Pereira et al., 2009). Le fait de manipuler les normes sociales permettrait d'approfondir les résultats obtenus et de pouvoir analyser les effets indépendants de chaque type de norme sociale. En effet, lors de nos études expérimentales, chaque type de norme sociale était mesuré en parallèle, ne permettant pas d'analyser l'impact spécifique de chacun d'entre eux.

En somme, ce travail de thèse a permis de confirmer l'existence d'une régulation normative de l'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements sociaux, validant l'hypothèse théorique de départ. Du fait du rôle décisif de l'activation des normes, la protection

normative dont bénéficie le groupe cible devient alors un paramètre également décisif pour comprendre les effets obtenus.

2.2. Le niveau de protection normative du groupe cible : Manipulation de l'applicabilité de la norme injonctive générale

Le troisième apport de ce travail de thèse est d'avoir démontré l'influence du niveau de protection normative du groupe cible dans les processus de jugements sociaux liés aux labels de groupe. Il était attendu qu'un locuteur désignant un individu d'origine africaine (i.e., groupe fortement protégé normativement) soit jugés plus négativement qu'un locuteur désignant une personne d'origine asiatique (i.e., groupe modérément protégé normativement) et ce d'autant plus qu'il emploie un label de groupe, péjoratif ou non.

Ces hypothèses sont en partie validées. En effet, le niveau de protection normative du groupe influence les jugements exprimés envers le locuteur, indépendamment du langage (i.e., des labels de groupe) employé. Ainsi, un locuteur se permettant de cibler un groupe social fortement protégé sera perçu plus négativement qu'un locuteur ciblant un groupe modérément protégé. Plus précisément, l'intention de contrôle social est plus importante (études 1 et 7), l'attribution de chaleur moindre (étude 2) et le jugement des propos plus négatif (étude 2). Ces effets confirment l'idée que tous les groupes sociaux ne sont pas protégés de la même manière par la norme sociale anti-préjugés (Crandall et al., 2002). Ils prolongent également les recherches effectuées jusqu'à présent concernant l'influence du niveau de protection normative sur l'expression de préjugés (Franco & Maass, 1999 ; West & Houston, 2012) en montrant que ces variations de protection normative influencent également les jugements exprimés envers le locuteur.

De plus, concernant l'influence conjointe du niveau de protection normative du groupe cible et de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements, les résultats mettent en avant l'intérêt de s'intéresser aux groupes sociaux dits « ambivalents » (Crandall et al., 2002). Le fait de catégoriser une cible en employant un label de groupe reflète la volonté de se distinguer du groupe d'appartenance de cette cible et l'emploi d'un label de groupe péjoratif permet de dévaloriser ce groupe d'appartenance (Greenberg et al., 1988). Il était donc attendu que les jugements exprimés envers le locuteur qui catégorise autrui soient plus négatifs lorsque celui-ci désignait le membre d'un groupe fortement protégé normativement que le membre d'un groupe modérément protégé et ce d'autant plus que le label employé était péjoratif. Or, les résultats obtenus ne vont pas dans ce sens. Contrairement aux hypothèses initiales, l'influence de la catégorisation via l'emploi de label de groupe ne semble exister que lorsque le groupe social cible est modérément protégé. En effet, dans le cas où

le groupe social est fortement protégé, le langage n'influence pas les jugements exprimés. En revanche, un effet du langage est observé lorsque le groupe social est modérément protégé.

La notion de **groupe social ambivalent** fournit un étayage théorique pour comprendre ces effets (Crandall et al., 2002). Selon ce concept, certains groupes sociaux seraient très fortement protégés par la norme sociale anti-préjugés (e.g., les « handicapés mentaux », les « juifs » et les « noirs ») ou très faiblement protégés par cette norme sociale (e.g., les « skinheads » et les « violeurs »). Ces groupes sociaux possédant des niveaux de protection normative extrêmes ne seraient pas sensibles à l'influence sociale car leur niveau de protection normative serait fortement intériorisé par les individus. Toutefois, d'autres sont considérés comme « ambivalents », au sens où ils ne possèdent pas un niveau de protection normative fortement polarisé (e.g., « les délinquants juvéniles » et les « immigrés clandestins »). La perception de ces groupes sociaux serait alors « influençable ». Ainsi, si nos résultats semblent indiquer que les labels de groupe n'influencent la perception du locuteur que lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement, c'est peut-être parce que ce serait la seule situation dans laquelle une influence peut apparaître. Lorsque le groupe social cible est fortement protégé normativement, les jugements exprimés envers le locuteur sont négatifs, sans nuance, quel que soit le label de groupe employé. En revanche, les jugements exprimés envers le locuteur lorsque celui-ci désigne un groupe social modérément protégé sont d'autant plus négatifs que le locuteur catégorise la cible en utilisant un label de groupe, que celui-ci soit péjoratif ou non. Ces constatations sont également confirmées concernant les jugements exprimés envers la cible du label. L'expression de préjugés envers le groupe cible est diminuée lorsque le locuteur catégorise celui-ci, mais ce uniquement lorsque le groupe cible est modérément protégé normativement (étude 7). Là encore, il apparaît que les indices langagiers n'influencent les jugements exprimés que lorsque le groupe cible est « ambivalent » et est donc sujet à influence (Crandall et al., 2002). Ainsi, alors que nous pensions manipuler l'applicabilité de la norme sociale anti-préjugés afin d'amplifier l'influence des labels de groupe lorsque le groupe est fortement protégé normativement, il est apparu le phénomène inverse. Dans le cas d'un groupe fortement protégé, la norme sociale anti-préjugés apparaît « trop applicable » pour être soumise à influence langagière. En revanche, lorsque le groupe est modérément protégé, étant donné que la norme sociale anti-préjugés s'applique moins fortement, le langage peut entrer en ligne de compte lors de la formation de jugement.

En somme, les résultats obtenus lors de ce travail de thèse appuient l'hypothèse selon laquelle le niveau de protection normative du groupe cible constitue une variable à prendre en compte lors des études s'intéressant au rôle des labels de groupe sur les jugements. En effet, pour pouvoir analyser l'influence de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe, mais également l'influence de la valence des labels de groupe employés, il semble nécessaire de s'intéresser en priorité aux groupes

sociaux modérément protégés normativement (i.e., « ambivalents », [Crandall et al., 2002](#)). Ces considérations sont importantes pour d'éventuelles applications (e.g., campagne anti-discrimination) car il est nécessaire de connaître les conditions dans lesquelles le langage peut influencer les jugements afin d'adapter les moyens d'action.

3. Conclusion générale : limites et autres perspectives

Nos études souffrent d'un défaut que semble partager les études du domaine : celui de l'écologie. En effet, bien que la méthode expérimentale de laboratoire apporte des données nécessaires, elle ne peut être suffisante. En effet, les **protocoles employés** sont assez peu écologiques et présentent à des individus des situations écrites assez éloignées des situations réelles d'interaction sociale. Ainsi, accroître le caractère écologique de telles études nous permettraient d'améliorer la compréhension des phénomènes sociaux observés en réduisant les biais pouvant exister (e.g., désirabilité sociale, [Crowne & Marlowe, 1960](#)). Cela permettrait également d'analyser l'influence des labels de groupe dans des situations s'approchant des situations d'interaction réelle afin de proposer des applications concrètes (e.g., campagnes de prévention).

De plus, nous avons pré-testé le niveau de protection normative des groupes cibles ainsi que la valence des labels employés. Cependant, comme ont pu le montrer certaines études (cf. études 5, 6 et 7) d'autres facteurs sont à prendre en compte lors de la manipulation de groupes sociaux tels que les **stéréotypes associés aux différents groupes sociaux** ([Cuddy et al., 2008](#)) et les **représentations activées par les différents labels de groupe**. En effet, les deux groupes sociaux manipulés lors des études précédentes diffèrent sur le niveau de protection normative dont ils bénéficient, mais également sur les stéréotypes associés concernant les dimensions de chaleur et de compétence ([Cuddy et al., 2008](#)). Le groupe social des « asiatiques » présente un stéréotype « envieux », associé à une forte compétence et à une faible chaleur ([Lin, 2014](#) ; [Lin, Kwan, Cheung, & Fiske, 2005](#)) tandis que le groupe social des « noirs » présente un stéréotype « paternaliste », associé à une faible compétence et à une forte chaleur ([Carrier, 2013](#) ; [Cuddy et al., 2008](#)). Concernant les différences de représentations associées, les études ont pu montrer que deux labels de valences identiques peuvent entraîner des effets différenciés (études 5 et 6). Il sera donc important de prendre en compte ces variables dans les prochaines études. En effet, sans prise en compte de ces paramètres, il est impossible de distinguer les effets attribuables exclusivement aux labels de groupe employés de ceux attribuables aux stéréotypes associés aux groupes sociaux cibles ou aux représentations activées par les labels de groupe.

Pour finir, une étude a été effectuée dans un contexte formel (cf. étude 3) et a mis en évidence peu d'effets des variables manipulées sur les jugements exprimés. De manière générale, bien que le type de situation soit contrôlé dans nos études, il n'existe pas de possibilité de comparaison étant donné que les situations présentées sont très différentes (e.g., entretien d'embauche, débat, conférence). De prochaines études pourront remédier à ce problème en manipulant le type de situation (informelle vs. formelle) dans des protocoles comparables afin d'en tester l'effet. Des applications en termes de prévention pourraient ainsi être envisagées concernant le langage, et plus précisément les labels de groupe, à adopter afin de se faire percevoir positivement. Nous pouvons par exemple supposer que les labels de groupe employé par un homme politique n'aient pas le même impact en fonction de la situation.

Par ailleurs, au-delà de ces limites méthodologiques, d'autres réflexions conceptuelles ressortent de ce travail de thèse. Premièrement, nos études présentent/exposent des situations dans lesquelles les participants se placent en spectateur et ne connaissent pas l'**appartenance groupale du locuteur**. Il est possible que le fait que le locuteur fasse partie de l'endogroupe des participants ou font, à l'inverse, partie d'un exogroupe puisse influencer les résultats obtenus. Certaines recherches montrent en effet que l'appartenance groupale des participants influence l'effet des labels de groupe sur les jugements exprimés (Carnaghi & Maass, 2007). De plus, l'appartenance groupale des individus influence également les jugements effectués envers des individus s'éloignant des normes sociales, comme le montrent les études sur l'effet de « mouton noir » (Eidelman & Biernat, 2003 ; Marques, Yzerbyt, & Leyens, 1988). En effet, les personnes qui s'éloignent des normes sociales sont perçues d'autant plus négativement qu'elles appartiennent au groupe social de la personne qui juge. Les jugements exprimés envers un locuteur employant des labels de groupe -péjoratifs ou non- pourraient donc dépendre en partie du groupe social d'appartenance de ce locuteur. Connaître l'influence des labels de groupe en fonction du groupe d'appartenance du juge permettrait, là encore, de cibler plus efficacement les campagnes de communication.

Deuxièmement, ce travail de thèse a permis de mettre en évidence l'importance des **inférences produites à propos du locuteur** (i.e., jugement de ses propos, attribution d'intentions négatives et d'a priori négatifs), dans la formation de jugements sociaux. En d'autres termes, afin de savoir si le locuteur est chaleureux et compétent, les individus jugent dans un premier ses propos puis, infèrent ses intentions et ses a priori. Dans le cas où le locuteur catégorise une cible, les propos sont jugés comme plus négatifs, ce qui entraîne une attribution de chaleur et de compétence moindre, que la catégorisation soit péjorative ou non. Il en va de même pour l'attribution d'intentions négatives au locuteur et d'a priori négatifs qui médiatisent l'attribution de chaleur (intentions : étude 5 ; a priori : études 4 et 7) et l'attribution de compétence (intentions : étude 5). L'objectif principal de ce travail de

thèse n'était pas d'extraire un modèle de jugement basé sur les inférences effectuées par les individus. Toutefois, les résultats concernant ces mesures semblent indiquer qu'il pourrait s'agir d'une piste de réflexion intéressante. De futures recherches pourraient ainsi approfondir ces résultats dans le but de valider l'existence d'un modèle séquentiel de jugement supposant qu'avant de juger le locuteur sur ses traits de personnalité, les individus jugent son discours et produisent des inférences le concernant.

Pour conclure, les labels de groupe, au-delà de leur valence, sont une manière de catégoriser autrui. L'emploi de ces indices linguistiques de catégorisation active la norme sociale injonctive anti-préjugés et joue de ce fait un rôle déterminant dans les jugements que l'on produit vis-à-vis du locuteur employant le label ainsi que la cible du label. Ce rôle apparaît seulement lorsque le groupe social cible est ambivalent en termes de protection normative. Autrement dit, pour les individus, le problème réside bien dans le fait même de réduire un individu à son groupe d'appartenance, que ce soit en employant le terme socialement accepté (e.g., « homosexuel ») ou le terme le plus inélegant possible (e.g., « tarlouze »). Les résultats de ce travail de thèse ouvrent ainsi de larges possibilités d'application, que ce soit dans le cadre de la communication (e.g., politique) ou de la prévention (e.g., discrimination).

BIBLIOGRAPHIE

A

- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2013). The big two in social judgment and behavior. *Social Psychology*, 44(2), 61-62. <http://doi.org/10.1027/1864-9335/a000137>
- Alduy, C. (2015). Mots, mythes, médias. Mutations et invariants du discours frontiste. In S. Crépon, A. Dézé, & N. Mayer (Éd.), *Les faux semblants du Front National. Sociologie d'un parti politique* (p.247-268). SciencesPo. Les presses.
- Allen, I. (1983). *The Language of Ethnic Conflict: Social Organization and Lexical Culture*. Columbia University Press.
- Allen, V. L., & Wilder, D. A. (1975). Categorization, belief similarity, and intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), 971-977. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.32.6.971>
- Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Garden City.
- Apple, W., Streeter, L. A., & Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(5), 715 - 727. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.37.5.715>
- Arcuri, L., Maass, A., & Portelli, G. (1993). Linguistic intergroup bias and implicit attributions. *British Journal of Social Psychology*, 32(3), 277 - 285. <http://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1993.tb01001.x>
- Arkes, H. R., & Tetlock, P. E. (2004). Attributions of Implicit Prejudice, or « Would Jesse Jackson 'Fail' the Implicit Association Test? » *Psychological Inquiry*, 15(4), 257-278. http://doi.org/10.1207/s15327965pli1504_01
- Asbrock, F., Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2010). Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation and the Dimensions of Generalized Prejudice: A Longitudinal Test. *European Journal of Personality*, 24(4), 324-340. <http://doi.org/10.1002/per.746>
- Assilaméhou, Y. (2013). *Approche normative des conséquences du biais linguistique intergroupe : Etude de l'évaluation de l'usage du langage en contexte intergroupe* (thèse de doctorat). Université Rennes 2.

- Assilaméhou, Y., Lepastourel, N., & Testé, B. (2013). How the linguistic intergroup bias affects group perception: effects of language abstraction on generalization to the group. *The Journal of social psychology, 153*(1), 98-108. <http://doi.org/10.1080/00224545.2012.711380>
- Assilaméhou, Y., & Testé, B. (2013). The effects of linguistic abstraction on evaluations of the speaker in an intergroup context: Using the Linguistic Intergroup Bias makes you a good group member. *Journal of Experimental Social Psychology, 49*(1), 113 - 119. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.08.001>
- Augoustinos, M., & Every, D. (2007). The Language of « Race » and Prejudice: A Discourse of Denial, Reason, and Liberal-Practical Politics. *Journal of Language and Social Psychology, 26*(2), 123-141. <http://doi.org/10.1177/0261927X07300075>
- Augoustinos, M., & Queen, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers? *Nouvelle revue de psychologie sociale, 2*, 29-37.

B

- Bäckström, M., & Björklund, F. (2007). Structural Modeling of Generalized Prejudice : The Role of Social Dominance, Authoritarianism, and Empathy. *Journal of Individual Differences, 28*(1), 10-17. <https://doi.org/10.1027/1614-0001.28.1.10>
- Bain, P. G., Vaes, J., & Leyens, J. (Éd.). (2014). *Humanness and Dehumanization*. Psychology Press.
- Bastian, B., & Haslam, N. (2010). Excluded from humanity: The dehumanizing effects of social ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(1), 107-113. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.06.022>
- Batson, C. D., Chang, J., Orr, R., & Rowland, J. (2002). Empathy, Attitudes, and Action: Can Feeling for a Member of a Stigmatized Group Motivate One to Help the Group? *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*(12), 1656-1666. <http://doi.org/10.1177/014616702237647>
- Billig, M. (1973). Normative communication in a minimal intergroup situation. *European Journal of Social Psychology, 3*(3), 339-343. <http://doi.org/10.1002/ejsp.2420030312>
- Billig, M., & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 3*(1), 27-52. <http://doi.org/10.1002/ejsp.2420030103>
- Binning, K. R., & Sherman, D. K. (2011). Categorization and communication in the face of prejudice: when describing perceptions changes what is perceived. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*(2), 321-336. <http://doi.org/10.1037/a0023153>

- Blanchard, F. A., Crandall, C. S., Brigham, J. C., & Vaughn, L. (1994). Condemning and condoning racism: A social context approach to interracial settings. *Journal of Applied Psychology, 79*(6), 993-997. <http://doi.org/10.1037/0021-9010.79.6.993>
- Blanchard, F. A., Lilly, T., & Vaughn, L. A. (1991). Reducing the expression of racial prejudice. *Psychological Science, 2*(2), 101-105. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1991.tb00108.x>
- Bolton, E. B. (1935). Effect of knowledge upon attitudes towards the negro. *The Journal of Social Psychology, 6*(1), 68-90. <http://doi.org/10.1080/00224545.1935.9921626>
- Bourhis, R. Y., & Giles, H. (1977). The language of intergroup distinctiveness. In H. Giles (Éd.), *Language, ethnicity, and intergroup relations* (p. 119-136). London: Academic Press.
- Bradac, J. J., Courtright, J. A. A., Schmidt, G., & Davies, R. A. A. (1976). The effects of perceived status and linguistic diversity upon judgments of speaker attributes and message effectiveness. *The Journal of Psychology*. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1080/00223980.1976.9915815>
- Bradac, J. J., Davies, R. A., Courtright, J. A., Desmond, R. J., & Murdock, J. I. (1977). Richness of vocabulary: An attributional analysis. *Psychological Reports, 41*(3, Pt 2), 1131 - 1134. <http://doi.org/10.2466/pr0.1977.41.3f.1131>
- Brauer, M., & McClelland, G. (2005). L'utilisation des contrastes dans l'analyse des données : Comment tester les hypothèses spécifiques dans la recherche en psychologie ? *L'année psychologique, 105*(2), 273-305. <http://doi.org/10.3406/psy.2005.29696>
- Brewer, M. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin, 86*(2), 307 - 324. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.86.2.307>
- Brown, P., & Fraser, C. (1979). Speech as a marker of situation. In K. R. Scherer & H. Giles (Éd.), *Social markers in speech* (p. 33-62). Cambridge University Press.
- Brown, C. S., Spatzier, A., & Tobin, M. (2010). Variability in the inter-group attitudes of white children: What we can learn from their ethnic identity labels. *Social Development, 19*(4), 758-778. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9507.2009.00571.x>
- Burn, S. M. (2000). Heterosexuals' Uses of « Fag » and « Queer » to Deride One Another. *Journal of homosexuality, 40*(2), 1-11. <http://doi.org/10.1300/J082v40n02>

C

- Cambron, L., Yzerbyt, V., & Yakimova, S. (2015). Compensation in intergroup relations: An investigation of its structural and strategic foundations. *British Journal of Social Psychology, 54*(1), 140-158. <http://doi.org/10.1111/bjso.12067>
- Cargile, A. C., Giles, H., Ryan, E. B., & Bradac, J. J. (1994). Language attitudes as a social process: A conceptual model and new directions. *Language & Communication, 14*(3), 211 - 236. [http://doi.org/10.1016/0271-5309\(94\)90001-9](http://doi.org/10.1016/0271-5309(94)90001-9)
- Carli, L. L. (1990). Gender, Language, and Influence. *Interpersonal Relations and Groupe Processes, 59*(5), 941-951. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.59.5.941>
- Carnaghi, A., & Maass, A. (2007). In-Group and Out-Group Perspectives in the Use of Derogatory Group Labels Gay Versus Fag. *Journal of Language and Social Psychology, 26*(2), 142 - 156. <http://doi.org/10.1177/0261927X07300077>
- Carnaghi, A., Maass, A., & Fasoli, F. (2011). Enhancing Masculinity by Slandering Homosexuals: The Role of Homophobic Epithets in Heterosexual Gender Identity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*(12), 1655-1665. <http://doi.org/10.1177/0146167211424167>
- Carrier, A. (2013). Rôles respectifs de l'agentisme et de la compétence dans la perception du statut social. Strasbourg.
- Carrier, A., Louvet, E., & Rohmer, O. (2014). Compétence et agentisme dans le jugement social. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 27*(1), 95-125.
- Cascio, J. L., & Plant, E. A. (2016). Judged by the Company You Keep ? Exposure to Nonprejudiced Norms Reduces Concerns About Being Misidentified as Gay / Lesbian. *Personality & Social Psychology Bulletin, 42*(9), 1-13. <http://doi.org/10.1177/0146167216652858>
- Case, C. E., & Greeley, A. M. (1990). Attitudes Toward Racial Equality. *Humboldt Journal of Social Relations, 16*(1), 67-94.
- Chekroun, P. (2008). Le contrôle social : les réactions à la déviance et leurs déterminants. *Revue électronique de Psychologie Sociale, 3*, 71-80.
- Chin, T. (1997). « Bullers » and « Battymen »: Contesting Homophobia in Black Popular Culture and Contemporary Caribbean Literature. *Callaloo, 20*(1), 127-141. <http://doi.org/10.1353/cal.1997.0004>

- Cialdini, R. B., Demaine, L. J., Sagarin, B. J., Barrett, D. W., Rhoads, K., & Winter, P. L. (2006). Managing social norms for persuasive impact. *Social Influence*, 1(1), 3-15. <http://doi.org/10.1080/15534510500181459>
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Clark, H. H., & Wilkes-Gibbs, D. (1986). Referring as a collaborative process. *Cognition*, 22(1), 1-39. [http://doi.org/10.1016/0010-0277\(86\)90010-7](http://doi.org/10.1016/0010-0277(86)90010-7)
- Codol, J. P. (1974). Schème d'équilibre et normes sociales. *L'année psychologique*, 74(1), 201-218.
- Codol, J. P. (1975). « Effet PIP » et conflit de normes. *L'année psychologique*, 75(1), 127-145. <http://doi.org/10.3406/psy.1975.28082>
- 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), 770-89. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.88.5.770>
- Crandall, C. S., Eshleman, A., & Laurie, O. (2002). Social Norms and the Expression and Suppression of Prejudice: The Struggle for Internalization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 359-378. <http://doi.org/10.1037//0022-3514.82.3.359>
- Crosby, F., Bromley, S., & Saxe, L. (1980). Recent unobtrusive studies of Black and White discrimination and prejudice: A literature review. *Psychological Bulletin*, 87(3), 546-563. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.87.3.546>
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24(4), 349-354. <http://doi.org/10.1037/h0047358>
- 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. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 61-149. [http://doi.org/10.1016/S0065-2601\(07\)00002-0](http://doi.org/10.1016/S0065-2601(07)00002-0)
- Czopp, A. M. (2008). When is a compliment not a compliment? Evaluating expressions of positive stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 413-420. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.12.007>

D

- D'augelli, A. R. (1989). Lesbians' and gay men's experiences of discrimination and harassment in a university community. *American Journal of Community Psychology*, 17(3), 317-321. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- D'augelli, A. R. (1992). Lesbian and Gay Male Undergraduates' Experiences of Harassment and Fear on Campus. *Journal of interpersonal violence*, 7(3), 383-395. <http://doi.org/10.1177/088626092007003007>
- Dambrun, M., & Guimond, S. (2001). La théorie de la privation relative et l'hostilité envers les Nord-Africains. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 14(1), 57-89.
- Dambrun, M., & Guimond, S. (2003). Les mesures implicites et explicites des préjugés et leur relation : développements récents et perspectives théoriques. *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 57, 52-73.
- Dambrun, M., Maisonneuve, C., Duarte, S., & Guimond, S. (2002). Modélisation de quelques déterminants psychosociaux de l'attitude envers l'extrême droite. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 55, 49-63.
- Dasgupta, N., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2003). The first ontological challenge to the IAT: Attitude or mere familiarity? *Psychological Inquiry*, 14(3), 238-243. http://doi.org/10.1207/S15327965PLI1403&4_10
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of personality and social psychology*, 56(1), 5-18. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.56.1.5>
- Dickter, C. L., Kittel, J. A., & Gyurovski, I. I. (2012). Perceptions of non-target confronters in response to racist and heterosexist remarks. *European journal of social psychology*, 42(1), 112-119. <http://doi.org/10.1002/ejsp.855>
- Diehl, M. (1990). The Minimal Group Paradigm: Theoretical Explanations and Empirical Findings. *European Review of Social Psychology*, 1(1), 263-292. <http://doi.org/10.1080/14792779108401864>
- Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2006). When what you say about others says something about you : Language abstraction and inferences about describers' attitudes and goals. *Journal of experimental social psychology*, 42(4), 500 - 508. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2005.06.001>

Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2011). Constructive or cruel? Positive or patronizing? Reactions to expressions of positive and negative stereotypes of the mentally ill. *British journal of psychology*, 102(1), 97-107. <http://doi.org/10.1348/000712610X503339>

Duarte, S., Dambrun, M., & Guimond, S. (2004). La dominance sociale et les « mythes légitimateurs »: Validation d'une version française de l'échelle d'orientation à la dominance sociale. *Revue internationale de psychologie sociale*, 17(4), 97-126.

Dupuy, P.-O., & Marchand, P. (2009). Débat de l'entre-deux-tours 2007. La conquête de l'espace lexical. *Mots. Les langages du politique*, 89, 105-117.

E

Eagly, A. H., Mladinic, A., & Otto, S. (1991). Are Women Evaluated More Favorably Than Men?. *Psychology of Women Quarterly*, 15(2), 203-216. <http://doi.org/10.1111/j.1471-6402.1991.tb00792.x>

Eidelman, S., & Biernat, M. (2003). Derogating black sheep: Individual or group protection? *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 602-609. [http://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00042-8](http://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00042-8)

Ensari, N., Christian, J., Kuriyama, D. M., & Miller, N. (2012). The personalization model revisited: An experimental investigation of the role of five personalization-based strategies on prejudice reduction. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(4), 503-522. <http://doi.org/10.1177/1368430211434576>

Ensari, N., & Miller, N. (2005). Prejudice and Intergroup Attributions: The Role of Personalization and Performance Feedback. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 391-410. <http://doi.org/10.1177/1368430205056467>

Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C., & O'Barr, W. M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of « powerful » and « powerless » speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14(3), 266-279. [http://doi.org/10.1016/0022-1031\(78\)90015-X](http://doi.org/10.1016/0022-1031(78)90015-X)

F

Fasoli, F., Carnaghi, A., & Paladino, M. P. (2015). Social acceptability of sexist derogatory and sexist objectifying slurs across contexts. *Language Sciences*, 52, 98-107. <http://doi.org/10.1016/j.langsci.2015.03.003>

- Fasoli, F., Paladino, M. P., Carnaghi, A., Jetten, J., Bastian, B., & Bain, P. G. (2015). Not « just words » : Exposure to homophobic epithets leads to dehumanizing and physical distancing from gay men. *European Journal of Social Psychology, 46*(2), 237-248. <http://doi.org/10.1002/ejsp.2148>
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences, 11*(2), 77 - 83. <http://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.005>
- Ford, T. E., & Ferguson, M. A. (2004). Social consequences of disparagement humor: A prejudices norm theory. *Personality and Social Psychology Review, 8*(1), 79-94. http://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0801_4
- Forscher, P. S., Cox, W. T. L., Graetz, N., & Devine, P. G. (2015). The Motivation to Express Prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 109*(5), 791-812. <http://doi.org/10.1037/pspi0000030>
- Franco, F. M., & Maass, A. (1999). Intentional control over prejudice: when the choice of the measure matters. *European Journal of Social Psychology, 29*(4), 469-477. [http://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0992\(199906\)29:4<469::AID-EJSP938>3.0.CO;2-S](http://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(199906)29:4<469::AID-EJSP938>3.0.CO;2-S)
- Fussell, S. R., & Krauss, R. M. (1992). Coordination of knowledge in communication: effects of speakers' assumptions about what others know. *Journal of personality and social psychology, 62*(3), 378-391. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.62.3.378>

G

- Gabarrot, F., Falomir-Pichastor, J. M., & Mugny, G. (2009). Being similar versus being equal: Intergroup similarity moderates the influence of in-group norms on discrimination and prejudice. *British journal of social psychology, 48*(2), 253-273. <http://doi.org/10.1348/014466608X342943>
- Gadon, O., & Johnson, C. (2009). The Effect of a Derogatory Professional Label: Evaluations of a « Shrink ». *Journal of Applied Psychology, 39*(3), 634-655. <http://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2009.00454.x>
- Garner-Moyer, H. (2003). «Discrimination et emploi: revue de la littérature». *Document d'études de la Dares, 69*, 1-124.
- Ghiglione, R. (1982). Assertion, présuppositions, existence rhétorique et influence. *Recherches de Psychologie Sociale, 4*, 11-23.

- Ghirardello, A. (2005). De l'évaluation des compétences à la discrimination : une analyse conventionnaliste des pratiques de recrutement. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 56, 36-48.
- Gibbons, P., Busch, J., & Bradac, J. J. (1991). Powerful versus Powerless Language: Consequences for Persuasion, Impression Formation, and Cognitive Response. *Journal of Language and Social Psychology*, 10(2), 115-133. <http://doi.org/0803973233>
- Giles, H., & Rakić, T. (2014). Language attitudes: the social determinants and consequences of language variation. In T. M. Holtgraves (Éd.), *The Oxford Handbook of Language and Social Psychology* (p. 2-26). Oxford University Press.
- Giles, H., Scherer, K. R., & Taylor, D. M. (1979). Speech markers in social interaction. In K. R. Scherer & H. Giles (Éd.), *Social markers in speech* (p. 343-381). Cambridge University Press.
- Goffman, I. (1955). A face-work : An analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry: Interpersonal and Biological Processes*, 18, 213-231.
- Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2008). A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 472-482. <http://doi.org/10.1086/586910>
- Graumann, C. F. (1998). Verbal discrimination: A neglected chapter in the social psychology of aggression. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 28(1), 41 - 61. <http://doi.org/10.1111/1468-5914.00062>
- Greenberg, J., Kirkland, S. L., & Pyszczynski, T. (1988). Some Theoretical Notions and Preliminary Research Concerning Derogatory Ethnic Labels. In G. Smitherman & T. a Van Dijk (Éd.), *Discourse and Discrimination* (p. 74-92). Wayne Stat.
- Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1985). The effect of an overheard ethnic slur on evaluations of the target: How to spread a social disease. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(1), 61-72. [http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031\(85\)90006-X](http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(85)90006-X)
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: the implicit association test. *Journal of personality and social psychology*, 74(6), 1464-1480. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1464>
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). « Understanding and using the Implicit Association Test: I. An improved scoring algorithm »: Correction to Greenwald et al. (2003). *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 481-481. <http://doi.org/10.1037/h0087889>

Guimond, S., Dambrun, M., Michinov, N., & Duarte, S. (2003). Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 697-721. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.697>

H

Haddock, G., & Zanna, M. P. (1994). Preferring « Housewives » to « Feminists ». Categorization and the Favorability of Attitudes Toward Women. *Psychology of Women Quarterly*. <http://doi.org/10.1111/j.1471-6402.1994.tb00295.x>

Hall, E. V., Phillips, K. W., & Townsend, S. S. M. (2015). A rose by any other name? The consequences of subtyping « African-Americans » from « Blacks ». *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 183-190. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.10.004>

Haslam, N. (2004). Essentialist Beliefs about Personality and Their Implications. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(12), 1661-1673. <http://doi.org/10.1177/0146167204271182>

Haslam, N. (2006). Dehumanization: an integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 252-64. http://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_4

Haslam, N., & Loughnan, S. (2014). Dehumanization and infrahumanization. *Annual review of psychology*, 65, 399-423. <http://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115045>

Heider, E. R. (1971). Style and accuracy of verbal communication within and between social classes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18(1), 33 - 41. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1037/h0030703>

Helfrich, H. (1979). Age markers in speech. In K. R. Scherer & H. Giles (Éd.), *Social markers in speech* (p.63-107). Cambridge University Press.

Hicks, G. R., & Lee, T. T. (2006). Public attitudes toward gays and lesbians: trends and predictors. *Journal of Homosexuality*, 51(2), 57-77. https://doi.org/10.1300/J082v51n02_04

Hoyt, M. F. (1985). « Shrink » or « Expander »: An issue in forming a therapeutic alliance. *Psychotherapy*, 22(4), 813-814. <http://doi.org/10.1037/h0085573>

Holtgraves, T. M. (2010). Social psychology and language: Words, utterances, and conversations. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Éd.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, p. 36-98). Wiley. <http://doi.org/DOI: 10.1002/9780470561119.socpsy002036>

Holtgraves, T. M., & Kashima, Y. (2008). Language, meaning, and social cognition. *Personality and social psychology review*, 12(1), 73-94. <http://doi.org/10.1177/1088868307309605>

I

Insko, C. A., Drenan, S., Solomon, M. R., Smith, R., & Wade, T. J. (1983). Conformity as a function of the consistency of positive self-evaluation with being liked and being right. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*(4), 341-358. [http://doi.org/10.1016/0022-1031\(83\)90027-6](http://doi.org/10.1016/0022-1031(83)90027-6)

J

Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., & Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*(6), 899–913. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.89.6.899>

K

Kallgren, C. A., Reno, R. R., & Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*(8), 1002-1012. <http://doi.org/10.1177/01461672002610009>

Karpinski, A., & Hilton, J. L. (2001). Attitudes and the Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(5), 774-788. <http://doi.org/10.1037//0022-3514.81.5.774>

Kenrick, D. T., Goldstein, N. J., & Braver, S. L. (2012). Six degrees of social influence: Science, application, and the psychology of Robert Cialdini. Oxford University Press.

Kervyn, N., Yzerbyt, V. Y., Demoulin, S., & Judd, C. M. (2008). Competence and warmth in context : The compensatory nature of stereotypic views of national groups. *European Journal of Social Psychology, 38*(7), 1175-1183. <http://doi.org/10.1002/ejsp.526>

Killen, M., Stangor, C., Price, B. S., Horn, S., & Sechrist, G. (2004). Social reasoning about racial exclusion in intimate and nonintimate relationships. *Youth & Society, 35*(3), 293-. <http://doi.org/10.1177/0044118X03257669>

Kimble, C. E., Yoshikawa, J. C., & Zehr, H. D. (1981). Vocal and verbal assertiveness in same-sex and mixed sex groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*(6), 1047 - 1054. <http://doi.org/10.1037//0022-3514.40.6.1047>

- Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further Evidence of the Deleterious Effects of Overheard Derogatory Ethnic Labels Derogation Beyond the Target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13(2), 216-227. <http://doi.org/10.1177/0146167287132007>
- Klonis, S. C., Plant, E. A., & Devine, P. G. (2005). Internal and External Motivation to Respond Without Sexism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(9), 1237-1249. <http://doi.org/10.1177/0146167205275304>
- Krauss, R. M., & Chiu, C.-Y. (1998). Language and social behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Éd.), *The handbook of social psychology* (p. 41-88). New York, NY US: Wiley. <http://doi.org/DOI:10.1002/9780470561119.socpsy002036>
- Krauss, R. M., & Fussell, S. R. (1996). Social Psychological Models of Interpersonal Communication. In A. W. Kruglanski & T. E. Higgins (Éd.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (p. 655-701). The Guilford Press.

L

- Labov, W. (1972). The Study of Language in its Social Context. In *Sociolinguistic Patterns* (p. 183-259). University of Pennsylvania Press.
- Labov, W. (2013). Preface: The acquisition of sociolinguistic variation. *Linguistics*, 51(2), 247-250. <http://doi.org/10.1515/ling-2013-0009>
- Lakoff. (1975). *Language and Women's Place*. New-York : Harper & Row.
- Lapinski, M. K., & Rimal, R. N. (2005). An Explication of Social Norms. *Communication Theory*, 15(2), 127-147. <http://doi.org/10.1111/j.1468-2885.2005.tb00329.x>
- Larimer, M. E., Turner, A. P., Mallett, K. A., & Geisner, I. M. (2004). Predicting Drinking Behavior and Alcohol-Related Problems Among Fraternity and Sorority Members: Examining the Role of Descriptive and Injunctive Norms. *Psychology of Addictive Behaviors*, 18(3), 203-212. <http://doi.org/10.1037/0893-164X.18.3.203>
- Laver, J., & Trudgill, P. (1979). Phonetic and linguistic markers in speech. In K. R. Scherer & H. Giles (Éd.), *Social markers in speech* (p. 1-32). Cambridge University Press.
- Leets, L. (2002). Experiencing Hate Speech: Perceptions and Responses to Anti-Semitism and Antigay Speech. *Journal of Social Issues*, 58(2), 341-361. <http://doi.org/10.1111/1540-4560.00264>
- Leyens, J. (2012). Plus humains que les autres. In *Somme-nous tous racistes* (p. 129-152). Mardaga.

- Lin, M. H. (2014). Attitudes toward Asian Americans : developing a prejudice scale (these de master). Université du Massachusets.
- Lin, M. H., Kwan, V. S. Y., Cheung, A., & Fiske, S. T. (2005). Stereotype Content Model Explains Prejudice for an Envied Outgroup: Scale of Anti-Asian American Stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(1), 34-47. <http://doi.org/10.1177/0146167204271320>
- Louis, W. R., Duck, J. M., Terry, D. J., Schuller, R. A., & Lalonde, R. N. (2007). Why do citizens want to keep refugees out? Threats, fairness and hostile norms in the treatment of asylum seekers. *European Journal of Social Psychology*, 37(1), 53-73. <http://doi.org/10.1002/ejsp.329>
- Lyons, A., & Kashima, Y. (2001). The Reproduction of Culture: Communication Processes Tend to Maintain Cultural Stereotypes. *Social Cognition*, 19(3), 372 - 394. <http://doi.org/10.1521/soco.19.3.372.21470>
- Lyons, A., & Kashima, Y. (2003). How are stereotypes maintained through communication? The influence of stereotype sharedness. *Journal of personality and social psychology*, 85(6), 989-1005. [http://doi.org/Doi: 10.1037/0022-3514.85.6.989](http://doi.org/Doi:10.1037/0022-3514.85.6.989)

M

- Maass, A., Ceccarelli, R., & Rudin, S. (1996). Linguistic intergroup bias: Evidence for in-group-protective motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 512 - 526. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.71.3.512>
- Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S., & Stahlberg, D. (1995). Linguistic intergroup bias: differential expectancies or in-group protection? *Journal of personality and social psychology*, 68(1), 116-126. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.68.1.116>
- Mae, L., & Carlston, D. E. (2005). Hoist on your own petard: When prejudiced remarks are recognized and backfire on speakers. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41(3), 240-255. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.06.011>
- Mange, J. (2004). *Relations intergroupes et communication: Le rôle des marqueurs socio-langagiers dans le traitement de l'information*. Université Toulouse 2 - Le Mirail.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2011). Communication et rapports intergroupes : Effets des marqueurs socio-langagiers lexicaux sur les attitudes. In P. Castel, E. Sales-Wuillemin, & M.-F. Lacassagne (Éd.), *Psychologie sociale, communication et langage: De la conception aux applications*. De Boeck.

- Mange, J., & Lepastourel, N. (2013). Gender effect and prejudice: when a salient female norm moderates male negative attitudes toward homosexuals. *Journal of homosexuality*, 60(7), 1035-53. <http://doi.org/10.1080/00918369.2013.776406>
- Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, 28(4), 364 - 380. <http://doi.org/10.1177/0261927X09341956>
- Mange, J., Marchand, P., & Gaffié, B. (2004). Positionnement politique et traitement de l'information. *Revue internationale de psychologie sociale*, 17(4), 23-49.
- Marková, I. (2005). Le dialogisme en psychologie sociale. *Hermès, La Revue*, 41(1), 25-31.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J. (1988). The « black sheep effect »: Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18(1), 287-292. <http://doi.org/10.1002/ejsp.2420180102>
- Marrow, A. J., & French, J. R. P. (1945). Changing a Stereotype in Industry. *Journal of Social Issues*, 1(3), 33-37. <http://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1945.tb02691.x>
- Martin, B. L. (1991). From Negro to Black to African American: The Power of Names and Naming. *Political Science Quarterly*, 106(1), 83-107. <http://doi.org/10.2307/2152175>
- Masser, B., & Phillips, L. (2003). « What Do Other People Think? » --The Role of Prejudice and Social Norms in the Expression of Opinions Against Gay Men. *Australian Journal of Psychology*, 55(3), 184-190. <http://doi.org/10.1080/0004953042000298652>
- Mercier, L. (2002). Le français, une langue qui varie selon les contextes. *Le français, une langue à apprivoiser. Textes des conférences prononcées au Musée de la civilisation (Québec, 2000-2001) dans le cadre de l'exposition «Une grande langue: le français dans tous ses états.*
- Mikołajczak, M., & Bilewicz, M. (2014). Foetus or child? Abortion discourse and attributions of humanness. *British Journal of Social Psychology*, 54(3), 500-518. <http://doi.org/10.1111/bjso.12096>
- Miller, N., Maruyama, G., Beaver, R. J., & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(4), 615 - 624. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.34.4.615>
- Miller, C. T., Rothblum, E. D., Felicio, D., & Brand, P. (1995). Compensating for Stigma : Obese and Nonobese Women's Reactions to Being Visible. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(10), 1093-1106. <https://doi.org/10.1177/01461672952110010>

Minard, R. D. (1952). Race Relationships in the Pocahontas Coal Field. *Journal of Social Issues*, 8(1), 29-44. <http://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1952.tb01592.x>

Monteith, M. J., Deneen, N. E., & Tooman, G. D. (1996). The effect of social norm activation on the expression of opinions concerning gay men and Blacks. *Basic and Applied Social Psychology*, 18(3), 267-288. http://doi.org/10.1207/s15324834basp1803_2

Morrison, M. A., & Morrison, T. G. (2003). Development and Validation of a Scale Measuring Modern Prejudice Toward Gay Men and Lesbian Women. *Journal of Homosexuality*, 43(2), 15-37. http://doi.org/10.1300/J082v43n02_02

N

Ng, S. H. (1990). Adrenocentric coding of man and his in memory by language users. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26(5), 455-464. [http://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90069-X](http://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90069-X)

Ng, S. H. (2007). Language-Based Discrimination. *Journal of Language and Social Psychology*, 26(2), 106-122. <http://doi.org/doi:10.1177/0261927X07300074>

Ng, S. H., & Bradac, J. J. (1993). *Power in language: Verbal communication and social influence*. Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.

Nugier, A., Chekroun, P., Pierre, K., & Niedenthal, P. M. (2009). Group membership influences social control of perpetrators of uncivil behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 39(6), 1126-1134. <http://doi.org/10.1002/ejsp>

P

Perdue, C. W., Dovidio, J. F., Gurtman, M. B., & Tyler, R. B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(3), 475-486. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.59.3.475>

Pereira, A., Monteiro, M. B., & Camino, L. (2009). Social norms and prejudice against homosexuals. *The Spanish journal of psychology*, 12(2), 576-584. <http://doi.org/10.1017/S1138741600001943>

Pettigrew, T. F. (1959). Regional differences in anti-Negro prejudice. *Journal of abnormal psychology*, 59(1), 28-36. <http://doi.org/10.1037/h0047133>

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. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.75.3.811>

Pratto, F., Sidanius, J., & Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. *European Review of Social Psychology*, 17, 271-320. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1080/10463280601055772>

R

Rakić, T., Steffens, M. C., & Mummendey, A. (2011a). Blinded by the accent! The minor role of looks in ethnic categorization. *Journal of personality and social psychology*, 100(1), 16 - 29. <http://doi.org/10.1037/a0021522>

Rakić, T., Steffens, M. C., & Mummendey, A. (2011b). When it matters how you pronounce it: The influence of regional accents on job interview outcome. *British Journal of Psychology*, 102(4), 868 -883. <http://doi.org/10.1111/j.2044-8295.2011.02051.x>

Rebzani, M. (2000). Discrimination ethnique à l'embauche des jeunes : une analyse psychosociale. *Revue Européenne de Migrations Internationales*, 16(3), 29-52. <https://doi.org/10.3406/remi.2000.1740>

Reese, G., Loew, K., & Steffgen, G. (2014). A Towel Less: Social Norms Enhance Pro-Environmental Behavior in Hotels. *The Journal of Social Psychology*, 154(2), 97-100. <http://doi.org/10.1080/00224545.2013.855623>

Reid, S. A., & Ng, S. H. (1999). Language, power, and intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 55(1), 119-139. <http://doi.org/10.1111/0022-4537.00108>

Reitzes, D. C. (1947). The Role of Organizational Structures. *Journal of Social Issues*, 9(1), 37-44. <http://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1953.tb01259.x>

Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 104-112. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.64.1.104>

Riches, P., & Foddy, M. (1989). Ethnic Accent as a Status Cue. *Social Psychology Quarterly*, 52(3), 197. <http://doi.org/10.2307/2786714>

Roberts, G. (2013). Perspectives on Language as a Source of Social Markers. *Linguistics and Language Compass*, 7(12), 619-632. <http://doi.org/10.1111/lnc3.12052>

Robinson, P. W. (1979). Speech markers and social class. In K. R. Scherer & H. Giles (Éd.), *Social markers in speech* (p. 211-249). Cambridge University Press.

Rucker, D. D., Preacher, K. J., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2011). Mediation Analysis in Social Psychology: Current Practices and New Recommendations. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(6), 359-371. <http://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00355.x>

Rudman, L., Dohn, M. C., & Fairchild, K. (2007). Implicit Self-Esteem Compensation : Automatic Threat Defense. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 798–813. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.798>

S

Sachdev, I. (2007). Communication, Language, and Discrimination. *Journal of Language and Social Psychology*, 26(2), 101-105. <http://doi.org/10.1177/0261927X07300073>

Sanrey, C., & Dujardin, N. (2016). « Migrants », « demandeurs d’asile », « sans-papiers » ou « immigrés clandestins » : marqueurs socio-lexicaux, attitude et déshumanisation. *Travaux non publiés*.

Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2016). « Homosexual Marriage » or « Marriage for All »? Social Lexical Markers’ Effects on Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 35(5), 471-490. <http://doi.org/10.1177/0261927X15612197>

Scherer, K. R., & Giles, H. (Éd.). (1979). *Social Markers in Speech*. Cambridge University Press.

Sherif, M. (1953). *Group in harmony and tension*. Octagon Books.

Schnake, S. B., & Ruscher, J. (1998). Modern Racism as a Predictor of the Linguistic Intergroup Bias. *Journal of Language and Social Psychology*, 17(4), 484-491. <http://doi.org/0803973233>

Sechrist, G. B., & Stangor, C. (2004). Prejudice as Social Norms. In C. S. Crandall & M. Schaller (Éd.), *Social psychology of prejudice: historical and contemporary issues* (p. 167-187). Lewinian Press.

Semin, G. R. (2009). Language and social cognition. *Social Cognition: The Basis of Human Interaction*. Psychology Press, London, 269-290.

Semin, G. R., & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 558-568. [http://doi.org/0022-3514/8S/\\$00.75](http://doi.org/0022-3514/8S/$00.75)

Sgro, N., & Guimond, S. (2004). Dogmatisme et idéologie politique: Validation française d’une mesure du rejet dogmatique d’autrui (DRS). *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 62, 77-88.

- Sibley, C. G., Houkamau, C. A., & Hoverd, W. J. (2011). Ethnic group labels and intergroup attitudes in New Zealand: Naming preferences predict distinct ingroup and outgroup biases. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 11(1), 201-220. <http://doi.org/10.1111/j.1530-2415.2011.01244.x>
- Sidanius, J., Pratto, F., & Bobo, L. (1994). Social dominance orientation and the political psychology of gender: A case of invariance? *Journal of personality and social psychology*, 67(6), 998-1011. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.998>
- Simon, L., & Greenberg, J. (1996). Further progress in understanding the effects of derogatory ethnic labels: The role of preexisting attitudes toward the targeted group. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(12), 1195-1204. <http://doi.org/10.1177/01461672962212001>
- Smith, T. (1992). Changing Racial Labels. From « Colored » to « Negro » to « Black » to « African American ». *Public Opinion Quarterly*, 56(4), 496-514. <http://doi.org/10.1086/269339>
- Solórzano, D., Ceja, M., & Yosso, T. (2000). Critical Race Theory, Racial Microaggressions, and Campus Racial Climate: The Experiences of African American College Students. *Journal of Negro Education*, 69(1-2), 60-73.
- Staunton, M., Louis, W. R., Smith, J. R., Terry, D. J., & McDonald, R. I. (2014). How negative descriptive norms for healthy eating undermine the effects of positive injunctive norms. *Journal of Applied Social Psychology*, 44(4), 319-330. <http://doi.org/10.1111/jasp.12223>
- Stephan, W. G., Boniecki, K. A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K. S., Jackson, L. A., Renfro, C. L. (2002). The Role of Threats in the Racial Attitudes of Blacks and Whites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(9), 1242-1254. <http://doi.org/10.1177/01461672022812009>
- Stephan, W. G., Renfro, C. L., Esses, V. M., Stephan, C. W., & Martin, T. (2005). The effects of feeling threatened on attitudes toward immigrants. *International Journal of Intercultural Relations*, 29(1), 1-19. <http://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2005.04.011>
- Sutton, R. M. (2010). The creative power of language in social cognition and intergroup relations. In H. Giles, S. A. Reid, & J. Harwood (Éd.), *Dynamics of Intergroup Communication* (p. 105-115). Peter Lange Publishing Inc.
- Sutton, R. M., Douglas, K. M., Elder, T. J., & Tarrant, M. (2008). Social identity and social convention in responses to criticisms of groups. In Y. Kashima, K. Fiedler, P. Freytag, Y. (Ed) Kashima, K. (Ed) Fiedler, & P. (Ed) Freytag (Éd.), *Stereotype dynamics: Language-based approaches to the formation, maintenance, and transformation of stereotypes*. (p. 339-365). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Swim, J. K., & Cohen, L. L. (1997). Overt, covert, and subtle sexism: A comparison between the Attitudes Toward Women and Modern Sexism scales. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 103-118.
<http://doi.org/10.1111/j.1471-6402.1997.tb00103.x>

T

Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13(2), 65-93.
<http://doi.org/10.1177/053901847401300204>

Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual review of psychology*, 33(1), 1-39.
<http://doi.org/10.1146/annurev.ps.33.020182.000245>

Tarrant, M., Dazeley, S., & Cottom, T. (2009). Social categorization and empathy for outgroup members. *The British Journal of Social Psychology*, 48(3), 427-446.
<http://doi.org/10.1348/014466608X373589>

Taylor, D. M., & Osborne, E. (2007). Is the Social Psychology of Language a Genuine Field of Study? *Journal of Language and Social Psychology*, 26(2), 204 - 211.
<http://doi.org/10.1177/0261927X07300081>

Trounson, J. S., Critchley, C., & Pfeifer, J. E. (2015). Australian Attitudes Toward Asylum Seekers : Roles of Dehumanization and Social Dominance Theory. *Social Behaviour and Personality*, 43(10), 1641-1656. <https://doi.org/10.2224/sbp.2015.43.10.1641>

V

Vaes, J., & Wicklund, R. a. (2002). General threat leading to defensive reactions: a field experiment on linguistic features. *The British Journal of Social Psychology*, 41(Pt 2), 271-80.
<http://doi.org/10.1348/014466602760060246>

Van Dijk, T. A. (1984). *Prejudice and Discourse*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., & Vargas, P. (1997). The Linguistic Intergroup Bias As an Implicit Indicator of Prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33(5), 490 - 509.
<http://doi.org/10.1006/jesp.1997.1332>

W

- Watson, J. (1950). Some Social and Psychological Situations Related to Change in Attitude. *Human Relations*, 3(1), 15-56. <http://doi.org/10.1177/001872675000300102>
- Wellman, J. D., & McCoy, S. (2014). Walking the straight and narrow: Examining the role of traditional gender norms in sexual prejudice. *Psychology of Men & Masculinity*, 15(2), 181-190. <http://doi.org/10.1037/a0031943>
- West, K., & Hewstone, M. (2012). Relatively socially acceptable prejudice within and between societies. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 22(3), 269-282. <http://doi.org/10.1002/casp.1112>
- Wilkes-Gibbs, D., & Clark, H. H. (1992). Coordinating beliefs in conversation. *Journal of Memory and Language*, 31(2), 183-194. [http://doi.org/10.1016/0749-596X\(92\)90010-U](http://doi.org/10.1016/0749-596X(92)90010-U)
- Wilson, M. S., & Sibley, C. G. (2013). Social dominance orientation and right-wing authoritarianism: Additive and interactive effects on political conservatism. *Political Psychology*, 34(2), 277-284. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2012.00929.x>

Y

- Yosso, T. J., Smith, W. a, Ceja, M., & Solórzano, D. G. (2009). Critical Race Theory, Racial Microaggressions, and Campus Racial Climate for Latina/o Undergraduates. *Harvard Educational Review*, 79(4), 659-691. <http://doi.org/10.17763/haer.79.4.m6867014157m707l>
- Yzerbyt, V., Provost, V., & Corneille, O. (2005). Not Competent but Warm... Really? Compensatory Stereotypes in the French-speaking World. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(3), 291-308. <http://doi.org/10.1177/1368430205053944>

Z

- Zitek, E. M., & Hebl, M. R. (2007). The role of social norm clarity in the influenced expression of prejudice over time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(6), 867-876. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.10.010>

INDEX DES AUTEURS

A		C	
Abele	11	Cambon	11
Alduy	16	Camino	46
Allen	27, 28, 30, 32, 38, 119, 136, 192, 203, 205	Cargile	6, 11
Allport	27	Carli	6, 8, 9
Apple	7, 8	Carlston	30, 42, 50, 55, 56
Arcuri	2, 9, 11	Carnaghi	4, 18, 26, 28, 30, 35, 36, 37, 38, 40, 41, 46, 63, 66, 67, 71, 203, 210
Arkes	36	Carrier	86, 95, 98, 109, 125, 141, 159, 175, 193, 202, 209
Asbrock	21	Cascio	48, 49
Assilaméhou	2, 4, 9, 11, 12, 62	Case	32
Augoustinos	8, 19, 20, 21	Ceccarelli	9
B		Ceja	30
Bäckstrom	200	Chang	200
Bain	39	Chekroun	85, 95, 98, 109, 125, 141, 175
Banaji	30, 36	Cheung	209
Bastian	39	Chin	60
Batson	200	Chiu	8
Beaber	7	Christian	95
Biernat	156, 165, 177, 210	Cialdini	42, 43, 44, 120, 206
Bilewicz	20, 21, 39, 63	Clark	5
Billig	27, 119	Codol	42, 43, 44, 120, 166, 169, 206
Binning	27	Cohen	74
Björklund	200	Corneille	11
Blanchard	44, 53, 54, 55, 63, 64, 168, 206	Cottom	27
Bolton	46	Cottrell	75
Bourhis	24	Courtright	7
Bradac	6, 7, 8, 9, 11	Cox	50
Brand	200	Crandall	1, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 54, 55, 57, 64, 65, 66, 70, 71, 74, 75, 82, 92, 118, 192, 194, 196, 207, 208, 209
Brauer	127, 142, 159, 177	Critchley	19, 20
Brewer	13, 27, 39	Crosby	47
Brigham	54	Crowne	36, 209
Bromley	47	Cuddy	11, 86, 193, 202, 203, 209
Brown	16, 17, 28	Czopp	55, 56
Burn	28		
Busch	8		

D

D'augelli	30, 66
Dambrun	20, 36, 58, 74, 75, 175
Dasgupta	30
Davies	7
Dazeley	27
Demoulin	11
Deneen	44, 46, 49
Desmond	7
Devine	31, 37, 42, 48, 49, 50, 60
Dickter	35
Diehl	27
Dohn	200
Douglas	2, 4, 85, 91, 95, 98, 109, 117, 125, 141, 175, 199
Dovidio	27
Duarte	20, 72, 74, 75, 77, 86, 99, 110, 126, 142, 159, 176
Duck	19
Duckitt	21
Dujardin	20
Dupuy	16

E

Eagly	21
Eidelman	156, 165, 177, 210
Elder	4
Ensari	95
Erickson	2, 8
Eshleman	1
Esses	75
Every	8

F

Fairchild	200
Falomir-Pichastor	48
Fasoli	4, 18, 37, 39, 46, 48, 49, 51, 52, 63, 65, 116
Felicio	200
Ferguson	48, 49
Fiedler	11
Fiske	11, 86, 193, 202, 209
Foddy	11
Ford	48, 49

Forscher	50
Franco	46, 47, 58, 59, 61, 65, 66, 70, 71, 75, 86, 92, 98, 107, 110, 116, 118, 192, 196, 198, 207
Fraser	16, 17
French	46
Fussell	5, 6

G

Gabarrot	48, 49
Gadon	17, 26, 33, 34, 41, 57, 63, 64, 65, 82, 86, 93, 105, 114, 117, 119, 136, 137, 193, 196, 197, 199, 201
Gaffié	13, 22
Garner-Moyer	1
Georget	13, 23
Ghiglione	10
Ghirardello	65, 107, 114, 116
Gibbons	8
Giles	2, 6, 10, 11, 16, 17, 24, 62
Glick	11, 86
Goffman	29
Goldstein	43, 44, 45
Graetz	50
Graumann	9
Greeley	32
Greenberg	2, 4, 14, 15, 17, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 40, 41, 55, 57, 63, 64, 65, 66, 71, 82, 84, 86, 93, 105, 107, 114, 117, 119, 136, 137, 138, 139, 153, 156, 167, 193, 194, 196, 197, 199, 201, 203, 207
Greenwald	30, 36
Griskevicius	44
Guimond	20, 36, 58, 72, 74, 75, 86, 99, 110, 175
Gurtman	27
Gyurovski	35

H

Haddock	21
Hall	38

Haslam	20, 39
Hebl	57
Heider	15
Helfrich	6, 15
Hewstone	60, 61
Hicks	23
Hilton	36
Holtgraves	2, 4, 5
Horn	47
Houkamau	26
Houston	93, 116, 118, 198, 207
Hoverd	26
Hoyt	34

I

Insko	50, 116
-------	---------

J

James-Hawkins	202
Johnson	2, 17, 26, 33, 34, 41, 57, 63, 64, 65, 82, 86, 93, 105, 114, 117, 119, 136, 137, 193, 196, 197, 199, 201
Judd	11, 202

K

Kallgren	42, 43, 120
Karpinski	36
Kashima	2, 4, 8, 9, 202
Kervyn	11
Killen	47, 50, 51, 52, 116
Kimble	6
Kirkland	2, 14, 31, 34, 35, 37, 38, 41, 63, 66, 86, 137, 138, 139, 153, 156, 167, 194, 196, 197, 199, 201
Kittel	35
Klonis	50
Krauss	5, 6, 7, 8
Kuriyama	95
Kwan	209

L

Labov	2, 10
Lakoff	6, 9, 17
Lalonde	19
Lapinski	205, 206
Larimer	43
Laurie	1
Laver	12, 13, 16, 62
Lee	23
Leets	2
Lepastourel	2, 6, 13, 18, 21, 23, 25, 40, 42, 44, 47, 48, 49, 62, 93, 118, 136, 204
Leyens	39, 210
Lilly	44
Lin	209
Lind	2
Loew	44
Loughnan	39
Louis	19
Louvet	86
Lyons	8, 9

M

Maass	2, 4, 9, 12, 18, 26, 28, 30, 35, 36, 37, 38, 41, 46, 47, 58, 59, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 70, 71, 75, 86, 92, 98, 107, 110, 116, 118, 192, 196, 198, 203, 207, 210
Mae	30, 42, 50, 55, 56
Maisonneuve	74
Mange	2, 6, 13, 16, 18, 21, 22, 23, 24, 25, 40, 42, 44, 47, 48, 49, 62, 93, 118, 136, 204
Marchand	13, 16, 22
Marková	2
Marlowe	36, 209
Marques	210
Marrow	46
Martin	1, 38, 75, 201
Maruyama	7
Masser	44, 48, 49, 54
McClelland	127, 142, 159, 177
McCoy	55
McGhee	30
Mercier	14

Michinov	75
Mikołajczak	20, 21, 39, 63
Milesi	9
Miller	7, 95, 200
Minard	46, 47, 52
Mladinic	21
Monteiro	46
Monteith	44, 46, 47, 48, 49, 54, 57, 65, 67, 106, 115, 118, 153, 165, 168, 196, 205, 206
Morrison	142, 159
Mugny	48
Mummendey	10
Murdock	7

N

Neuberg	75
Ng	4, 8, 9
Niedenthal	85, 109
Nosek	36
Nugier	85, 98, 109

O

O'Barr	2
O'Brien	57
Orr	200
Otto	21

P

Paladino	39, 46
Perdue	27
Pereira	46, 47, 65, 106, 115, 118, 153, 165, 168, 205, 206
Pettigrew	53
Petty	163
Pfeifer	19, 20
Phillips	38, 44, 48, 49, 54
Pierre	85
Plant	37, 42, 48, 49, 50, 60
Portelli	2
Preacher	163
Price	47
Provost	11

Pyszczyński	2, 14, 17, 30, 31, 34, 35, 38, 41, 63, 66, 71, 84, 86, 107, 137, 138, 139, 156, 167, 194, 196, 197, 199, 201, 203
-------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Q

Queen	19, 20, 21
-------	------------

R

Rakić	10, 11, 62
Rebzani	107, 114
Reese	43, 44, 45, 120
Reitzes	46, 52
Renfro	75
Reno	42, 43
Riches	11
Rimal	205, 206
Roberts	2, 26, 62, 64, 66
Robinson	6, 15, 17
Rohmer	86
Rothblum	200
Rowland	200
Rucker	163
Rudin	9
Rudman	200
Ruscher	5, 6
Ryan	6, 11

S

Sachdev	8, 9
Sanrey	6, 13, 16, 18, 20, 22, 25
Saxe	47
Scherer	2, 10, 16, 62
Schmidt	7
Schnake	5, 6
Schuller	19
Schwartz	30, 36
Sechrist	41, 42, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 64
Sekaquaptewa	5
Semin	5, 11
Sgro	86, 99, 110
Sherif	42

Sherman	27
Sibley	21, 26, 28
Simon	4, 29, 32, 35, 37, 40, 55, 57, 63, 64, 65, 82, 86, 93, 105, 114, 117, 119, 136, 137, 167, 193, 196, 197, 199
Smith	30, 66
Solórzano	30
Spatzier	28
Stahlberg	9
Stangor	41, 42, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 64
Staunton	43
Steffens	10
Steffgen	44
Stephan	74, 75
Streeter	7
Sutton	2, 4, 5, 7, 85, 91, 95, 98, 109, 117, 125, 141, 175, 200
Swim	74

T

Tajfel	13, 27, 119
Tarrant	4, 27
Taylor	4, 8, 16
Terry	19
Testé	2, 4, 6, 12, 22, 62
Tetlock	36
Tobin	28
Tooman	44, 46, 49
Tormala	163
Townsend	38
Trounson	19, 20, 39
Trudgill	12, 13, 16, 62
Tyler	27

U

Usborne	4, 8
---------	------

V

Vaes	39
Valone	7
Van Dijk	2
Vargas	5
Vaughn	44, 54
Von Hippel	5

W

Watson	46, 53
Wellman	55
West	60, 61, 93, 116, 118, 198, 207
Wilder	27, 38, 119, 136, 192, 203, 205
Wilkes-Gibbs	5
Wilson	21
Wojciszke	11

Y

Yakimova	11
Yoshikawa	6
Yosso	30
Yzerbyt	11, 202, 210

Z

Zabbini	9
Zanna	21
Zehr	6
Zitek	57

INDEX DES FIGURES

Figure 0.1 - Remarque humoristique concernant la décision des prud'hommes, publiée sur Twitter. ...	1
Figure 0.2 - Carte de France concernant l'usage des termes "pain au chocolat" et "chocolatine".	2
Figure 1.1 - Scores moyens d'attitude.	21
Figure 1.2 - Résultats obtenus par Mange, Gaffié, et Marchand (2004). Les scores négatifs représentent une atténuation de l'attitude endogroupe, les scores positifs un renforcement de l'attitude endogroupe.	24
Figure 1.3 - Résultats obtenus par Mange, Lepastourel et Georget (2009). Les scores négatifs représentent une atténuation de l'attitude endogroupe, les scores positifs un renforcement de l'attitude endogroupe.	25
Figure 3.1 - Niveau d'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (Crandall, Eshleman, & O'Brien, 2002) [0 = totalement inacceptable ; 2= totalement acceptable]	59
Figure 3.2 - Niveau d'acceptabilité de l'expression de préjugés envers différents groupes sociaux (Dambrun & Guimond, 2003) [1 = totalement inacceptable d'exprimer des jugements négatifs; 7 = totalement acceptable d'exprimer des jugements négatifs]	59
Figure 3.3 - Niveau d'acceptabilité perçue de l'expression de préjugés envers treize groupes sociaux (Franco & Maass, 1999) [1 = totalement inacceptable ; 9= totalement acceptable].....	60
Figure 4.1 - Modèle général des études 1 à 3.	67
Figure 4.2 - Modèle général des études 4 à 6.....	68
Figure 5.1 - Niveau de protection normative de quinze groupes sociaux en France (2015), aux États-Unis (2002) et en Italie (1999) [z-scores].	77
Figure 6.1 - Modèle général testé dans les études 1 à 3.....	84
Figure 6.2 - Partie de modèle général testée (étude 1).	89
Figure 6.3 - Jugements des propos du locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.....	90
Figure 6.4 - Partie de modèle général testé (étude 1)	91
Figure 6.5 - Saillance de la norme sociale injonctive de non-discrimination en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	92

Figure 6.6 - Partie de modèle général testée (étude 1).	92
Figure 6.7 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'intention de contrôle social par le jugement des propos.	93
Figure 6.9 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de compétence par le jugement des propos.	94
Figure 6.8 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur par le jugement des propos.	94
Figure 6.10 - Synthèse des résultats de l'étude 1.	96
Figure 6.11 - Photos utilisées lors de l'étude 2.	99
Figure 6.12 - Partie de modèle général testée (étude 2).	101
Figure 6.13 - Intentions de contrôle social en fonction du niveau de protection normative et du label employé. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	102
Figure 6.14 - Jugements des propos du locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	103
Figure 6.15 - Attribution d'intentions de favoriser la cible au locuteur en fonction du niveau de protection normative et du label de groupe employé. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	104
Figure 6.16 - Partie de modèle général testé (étude 2).	104
Figure 6.17 - Partie de modèle général testé (étude 2).	105
Figure 6.18 - Médiation de l'effet du niveau de protection normative du groupe cible sur l'attribution de chaleur par le jugement des propos.	106
Figure 6.19 - Synthèse des résultats de l'étude 2.	108
Figure 6.20 - Photos utilisées dans l'étude 3.	111
Figure 6.21 - Partie de modèle général testée (étude 3).	112
Figure 6.22 - Partie de modèle général testée (étude 3).	113
Figure 6.23 - Saillance de la norme sociale anti-préjugés en fonction du niveau de protection normative et du label employé. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	114
Figure 6.24 - Partie de modèle général testée (étude 3).	114
Figure 6.25 - Synthèse des résultats de l'étude 3.	117

Figure 7.1 - Modèle général testé dans les études 4 à 6.....	122
Figure 7.2 - Hypothèses concernant les jugements exprimés envers le locuteur.....	123
Figure 7.3 - Hypothèses concernant la saillance de la norme sociale injonctive anti-préjugés.	124
Figure 7.4 - Partie de modèle général testée (étude 4).	130
Figure 7.5 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	130
Figure 7.6 - Moyennes de jugements de propos du locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-type.	131
Figure 7.7 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.....	131
Figure 7.8 - Moyennes d'attribution de compétence en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-type.....	132
Figure 7.9 - Partie de modèle général testée (étude 4).	133
Figure 7.10 - Moyennes des scores de saillance de la norme sociale injonctive générale en fonction des conditions expérimentales. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	133
Figure 7.11 - Partie de modèle général testée (étude 4).	134
Figure 7.12 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale, du jugement des propos et de l'attribution d'a priori sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur.....	136
Figure 7.13 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'effet de la catégorisation sur le jugement des propos.....	136
Figure 7.14 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution d'intentions négatives au locuteur.	137
Figure 7.15 - Synthèse des résultats de l'étude 4.	139
Figure 7.16 - Hypothèses concernant les jugements de la cible du label.	141
Figure 7.17 - Partie de modèle général testée (étude 5).	145
Figure 7.18 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	145
Figure 7.19 - Moyennes de jugement des propos du locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	146

Figure 7.20 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	147
Figure 7.21 - Moyennes d'attribution de compétence au locuteur en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	147
Figure 7.22 - Partie de modèle général testée (étude 5).	149
Figure 7.23 - Moyennes d'attribution de chaleur à la cible du label en fonction de la condition. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	149
Figure 7.24 - Moyennes d'attribution de compétence à la cible du label en fonction de la condition. Les barres d'erreur correspondent aux erreurs-types.	150
Figure 7.25 - Partie de modèle général testée (étude 5).	151
Figure 7.26 - Effets médiateurs du jugement des propos et de l'attribution d'intentions négatives sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur.	153
Figure 7.27 - Effets médiateurs du jugement des propos et de l'attribution d'intentions négatives sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de compétence au locuteur.	154
Figure 7.28 - Synthèse des résultats de l'étude 5.	157
Figure 7.29- moyennes des valences des mots listés. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	158
Figure 7.30 - Hypothèses concernant la saillance de la norme sociale injonctive.	159
Figure 7.31 - Hypothèses concernant les jugements de la cible du label.	160
Figure 7.32 - Partie de modèle général testée (étude 6).	163
Figure 7.33 - Partie de modèle général testée (étude 6).	164
Figure 7.34 - Moyennes des scores de saillance de la norme sociale injonctive générale en fonction des conditions expérimentales. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	165
Figure 7.35 - Partie de modèle général testée (étude 6).	166
Figure 7.36 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'attribution de compétence à la cible du label.	167
Figure 7.38 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'expression de préjugés anciens.	167

Figure 7.37 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive générale sur l'expression de préjugés modernes.	167
Figure 7.39 - Synthèse des résultats de l'étude 6.	169
Figure 8.1 - Modèle général de l'étude 7.	174
Figure 8.2 - Photos utilisées lors de l'étude 7.	177
Figure 8.3 - Partie de modèle général testée (étude 7).	181
Figure 8.4 - Moyennes d'intention de contrôle social en fonction du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	182
Figure 8.5 - Moyennes d'attribution de chaleur au locuteur en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	182
Figure 8.6 - Moyennes d'attribution de compétence au locuteur en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels de groupe. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	183
Figure 8.7 - Moyennes de jugement des propos du locuteur en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	184
Figure 8.8 - Partie de modèle général testée (étude 7).	185
Figure 8.9 - Moyennes d'attribution de chaleur à la cible du label en fonction de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	186
Figure 8.10 - Moyennes d'attribution de compétence à la cible du label en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	187
Figure 8.11 - Moyennes d'expression de préjugés en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	188
Figure 8.12 - Partie de modèle général testée (étude 7).	188
Figure 8.13 - Moyenne de saillance de la norme sociale injonctive spécifique en fonction du niveau de protection normative du groupe cible et de la condition de labels. Les barres d'erreurs correspondent aux erreurs-types.	189
Figure 8.14- Partie de modèle général testée (étude 7).	191
Figure 8.15 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur l'intention de contrôle social.	193

Figure 8.16 - Effets médiateurs du jugement des propos et de l'attribution d'a priori négatifs sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur au locuteur.....	193
Figure 8.17 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur l'expression de préjugés.....	194
Figure 8.18 - Synthèse des résultats de l'étude 7.	198
Figure 10.1 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, de l'attribution d'intentions négatifs et du jugement des propos sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur.....	283
Figure 10.2 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, de l'attribution d'intentions négatifs et du jugement des propos sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de compétence.....	284
Figure 10.3 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur le jugement des propos.....	284
Figure 10.4 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution d'intentions négatives.	285

INDEX DES TABLEAUX

Tableau 3.1 - Différentes dénominations employées pour désigner les normes sociales liées à l'inhibition ou à la désinhibition de l'expression de préjugés.	50
Tableau 5.1 - Présentation générale du programme de recherche.	71
Tableau 5.2 - Groupes sociaux sélectionnés.	73
Tableau 5.3 - Niveau de protection normative des quinze groupes sociaux cibles.	75
Tableau 5.4 - Synthèse des résultats du pré-test 2.	80
Tableau 5.5 - Synthèse des pré-tests 1 et 2.	82
Tableau 6.1 - Hypothèses de l'étude 1 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.	85
Tableau 6.2 - Hypothèses de l'étude 1 concernant la saillance de la norme sociale anti-préjugés.	85
Tableau 6.3 - Distribution des participants de l'étude 1 en fonction des conditions expérimentales. ..	86
Tableau 6.4 - Plan expérimental de l'étude 1.	87
Tableau 6.5 - Synthèse des résultats de l'étude 1.	94
Tableau 6.6 - Hypothèses de l'étude 2 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.	98
Tableau 6.7 - Hypothèses de l'étude 2 concernant la saillance de la norme sociale anti-préjugés.	98
Tableau 6.8 - Distribution des participants de l'étude 2 en fonction des conditions expérimentales. ..	99
Tableau 6.9 - Synthèse des résultats de l'étude 2.	106
Tableau 6.10 - Distribution des participants de l'étude 3 en fonction des conditions expérimentales.	110
Tableau 6.11 - Synthèse des résultats de l'étude 3.	115
Tableau 7.1 - Distribution des participants de l'étude 4 en fonction des conditions expérimentales.	124
Tableau 7.2 - Plan expérimental de l'étude 4.	126
Tableau 7.3 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.	127
Tableau 7.4 - Contrastes testés dans l'étude 4.	129
Tableau 7.5 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 4).	134
Tableau 7.6 - Synthèse des résultats de l'étude 4.	137

Tableau 7.7 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.	142
Tableau 7.8 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.	143
Tableau 7.9 - Contrastes testés dans l'étude 5.	144
Tableau 7.10 - Moyennes (écarts-type) de saillance des normes sociales injonctives générale et spécifique.....	151
Tableau 7.11 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 5).	152
Tableau 7.12 - Synthèse des résultats de l'étude 5.....	155
Tableau 7.13 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.	161
Tableau 7.14 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.	162
Tableau 7.15 - Contrastes testés dans l'étude 6.	163
Tableau 7.16 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 6).	166
Tableau 7.17 - Synthèse des résultats de l'étude 6.....	168
Tableau 8.1 - Récapitulatif des études expérimentales.	173
Tableau 8.2 - Hypothèses de l'étude 7 concernant les jugements exprimés envers le locuteur.	174
Tableau 8.3 - Hypothèses de l'étude 7 concernant la saillance de la norme sociale de non-discrimination.	175
Tableau 8.4 - Hypothèses de l'étude 7 concernant les jugements exprimés envers la cible.	175
Tableau 8.5 - Distribution des participants de l'étude 5 en fonction des conditions expérimentales.	176
Tableau 8.6 - Plan expérimental de l'étude 7.	177
Tableau 8.7 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.	178
Tableau 8.8 - Contrastes utilisés lors de l'étude 7.	180
Tableau 8.9 - Effets de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 7).	191
Tableau 8.10 - Synthèse des résultats de l'étude 7.....	194
Tableau 10.1 - Description des échantillons des études expérimentales (études 1 à 7).....	251
Tableau 10.2 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 1.	262
Tableau 10.3 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 2.	270

Tableau 10.4 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 3.	277
Tableau 10.5 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.	279
Tableau 10.6 - Répartition des participants par condition et par genre (étude 4bis).	280
Tableau 10.7 - Effet de la saillance des normes sociales sur les jugements.	282
Tableau 10.8 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4bis.	286
Tableau 10.9 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4.	291
Tableau 10.10 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 5.	300
Tableau 10.11 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 6.	307
Tableau 10.12 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 7.	315

SOMMAIRE DES ANNEXES

Annexe 1 – Texte employé pour la répliation conceptuelle de l'étude d'Augoustinos et Queen (2003)	250
Annexe 2 – Détails des résultats du pré-test 2.....	252
Annexe 3 – Questionnaire de l'étude 1.....	256
Annexe 4 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 1.....	262
Annexe 5 – Questionnaire de l'étude 2.....	263
Annexe 6 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 2.....	270
Annexe 7 – Questionnaire de l'étude 3.....	271
Annexe 8 – Statistiques descriptive (moyennes et écarts-types) de l'étude 3	277
Annexe 9 – Répliation de l'étude 4 sans personnalisation de la cible (étude 4bis)	278
Annexe 10 – Questionnaire de l'étude 4.....	287
Annexe 11 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-type) de l'étude 4	291
Annexe 12 – Échelle de préjugés employée lors des études 5 et 6 (Morrison et Morrison, 2003) 292	
Annexe 13 – Questionnaire de l'étude 5.....	294
Annexe 14 – Statistiques descriptive (moyennes et écarts-types) de l'étude 5	300
Annexe 15 – Test d'association d'idées : AFC et analyse par méthode descendante Reinert.....	301
Annexe 16 – Questionnaire de l'étude 6.....	303
Annexe 17 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 6.....	307
Annexe 18 – Échelle de préjugés employée dans l'étude 7 (Dambrun & Guimond, 2001).....	308
Annexe 19 – Questionnaire de l'étude 7.....	310
Annexe 20 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 7.....	315

Annexe 1 – Texte employé pour la réplique conceptuelle de l'étude d'Augoustinos et Queen (2003)

Des [label] vont être remis en liberté

Près de 400 [label] des centres de rétention des aéroports vont être remis en liberté à Paris dans les six prochaines semaines, plaçant les organisations caritatives en grande difficulté. Les [label] auront droit à des visas temporaires, ce qui signifie qu'ils pourront rester jusqu'à trois années en France. Les nouveaux destinataires de ces visas temporaires sont un peu plus de 1700 à être libérés dans toute la France.

Les organisations caritatives ont alerté la presse sur le fait qu'ils atteindraient les limites de leurs capacités s'ils devaient prendre en charge les [label] libérés des centres de rétention. Le président de la Ligue des Droits de l'Homme a annoncé que dans les trois dernières semaines, la Ligue a assisté 45 [label] pour lesquels les institutions de la communauté internationale n'ont rien versé.

La communauté Européenne et tous les gouvernements d'état sont en désaccord avec la libération de ces [label] des centres de rétention avec seulement une assistance financière limitée. Le problème a surgi lors d'une réunion des ministres de l'intérieur à Bruxelles la semaine dernière lorsque la Communauté Européenne a maintenu sa décision de ne pas fournir d'assistance supplémentaire.

Le ministre français des affaires européennes a précisé que la Communauté Européenne ne délivrerait pas de cours de français, d'accès aux programmes de recherche d'emploi, ou de programme d'intégration communautaire aux [label].

Car, selon l'administration, cela coûterait pour les contribuables un peu plus de 5000 euros par [label] pour financer l'assistance.

Annexe 2 – Description des échantillons

Tableau 10.1 - Description des échantillons des études expérimentales (études 1 à 7).

	N	Sexe	Age	Bornes d'échelles	ODS	Orientation politique
Pré-test 1	52	27 ♀ ; 25 ♂	19,35 (0,91)	1 à 7	2,80 (1,00)	4,15 (1,65)
Pré-test 2	82	56 ♀ ; 25 ♂	22,60 (6,00)	1 à 7	2,44 (1,16)	3,67 (1,62)
Étude 1	112	67 ♀ ; 45 ♂	19,76 (1,05)	1 à 7	2,56 (1,05)	4,38 (1,50)
Étude 2	98	49 ♀ ; 49 ♂	20,47 (1,52)	1 à 7	1,98 (0,92)	3,10 (1,45)
Étude 3	131	100 ♀ ; 31 ♂	19,62 (2,61)	1 à 7	2,36 (0,80)	3,43 (1,43)
Étude 4	90	36 ♀ ; 51 ♂	18,37 (0,92)	1 à 9	4,01 (1,79)	5,51 (1,95)
Étude 4 bis	129	75 ♀ ; 52 ♂	18,33 (0,57)	1 à 9	3,82 (1,49)	5,11 (1,91)
Étude 5	166	61 ♀ ; 105 ♂	19,54 (1,35)	1 à 9	3,20 (1,61)	4,94 (1,89)
Étude 6	107	60 ♀ ; 47 ♂	19,78 (1,02)	1 à 9	4,01 (1,79)	5,51 (1,95)
Étude 7	192	96 ♀ ; 91 ♂	18,86 (1,15)	1 à 9	3,29 (1,41)	5,17 (2,00)

Annexe 3 – Détails des résultats du pré-test 2

Les résultats suivants présentent les différents labels et leur niveau d'offense, ainsi que les ANOVAs comparant labels non-péjoratifs et labels péjoratifs.

Pour le groupe des « **homosexuels** », les labels « homosexuel » ($M = 1,44, ET = 0,96$) et « gay » ($M = 1,92, ET = 1,38$) sont estimés non-offensants, tandis que les labels « pédé » ($M = 5,87, ET = 1,23$), « tapette » ($M = 6,19, ET = 1,08$), « tarlouze » ($M = 6,40, ET = 1,05$), « tafiole » ($M = 6,46, ET = 0,89$) et « pédale » ($M = 6,51, ET = 0,77$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,77) = 921,90, p < .001, \eta^2 = .92$.

Pour le groupe des « **juifs** », les labels « juif » ($M = 1,69, ET = 1,30$), « Peuple élu » ($M = 2,83, ET = 1,63$) et « israélite » ($M = 2,88, ET = 1,72$) sont estimés non-offensants, tandis que les labels « feu » ($M = 5,26, ET = 1,66$) et « youpin » ($M = 5,51, ET = 1,36$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,76) = 254,19, p < .001, \eta^2 = .77$.

Pour le groupe des « **noirs** », les labels « noir » ($M = 2,62, ET = 1,51$) et « black » ($M = 2,72, ET = 1,54$) et « reunoï » ($M = 3,92, ET = 1,99$) sont estimés non-offensants, tandis que le label « nègre » ($M = 6,46, ET = 0,92$) est estimé offensant. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que le label « offensant », $F(1,80) = 283,97, p < .001, \eta^2 = .78$.

Pour le groupe des « **prostituées** », les labels « prostituée » ($M = 2,36, ET = 1,69$) et « travailleuse du sexe » ($M = 2,89, ET = 1,71$) et « fille de joie » ($M = 3,61, ET = 1,62$) sont estimés non offensants, tandis que les labels « catin » ($M = 5,81, ET = 1,27$), « pute » ($M = 6,03, ET = 1,23$) et « putain » ($M = 6,34, ET = 0,98$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,79) = 298,19, p < .001, \eta^2 = .79$.

Pour le groupe des « **personnes en excès de poids** », les labels « personne en surpoids » ($M = 1,79, ET = 1,22$), « obèse » ($M = 3,16, ET = 1,79$) et « gros » ($M = 4,79, ET = 1,63$) sont estimés non offensants, tandis que le label « gros lard » ($M = 6,68, ET = 0,54$) est estimé offensant. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que le label « offensant », $F(1,80) = 624,01, p < .001, \eta^2 = .89$.

Pour le groupe des « **personnes atteintes d'un handicap mental** », les labels « handicapé mental » ($M = 2,50, ET = 1,60$) et « mentalement fragile » ($M = 2,71, ET = 1,64$) sont estimés non offensants, tandis que les labels « retardé » ($M = 5,18, ET = 1,56$), « attardé » ($M = 5,33, ET = 1,75$),

« gogole » ($M = 6,28$, $ET = 1,13$) et « golbut » ($M = 6,28$, $ET = 1,23$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,75) = 413,24$, $p < .001$, $\eta^2 = .85$.

Pour le groupe des « **personnes ayant commis un viol** », tous les labels, à savoir « délinquant sexuel » ($M = 2,59$, $ET = 2,07$), « agresseur sexuel » ($M = 2,67$, $ET = 2,03$), « violeur » ($M = 3,08$, $ET = 2,35$), « prédateur sexuel » ($M = 3,72$, $ET = 2,44$) et « pointeur » ($M = 3,96$, $ET = 2,04$) sont estimés non-offensants. Aucun label n'est estimé offensant pour ce groupe social.

Pour le groupe des « **personnes votant pour le front national** », les labels « Électeur du FN » ($M = 2,16$, $ET = 1,89$), « nationaliste » ($M = 2,28$, $ET = 1,60$) et « patriote » ($M = 2,30$, $ET = 1,69$) sont estimés non offensants, tandis que le label « facho » ($M = 5,60$, $ET = 1,70$) est estimé offensant. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,79) = 241,42$, $p < .001$, $\eta^2 = .75$.

Pour le groupe des « **personnes originaires d'Allemagne** », le label « allemand » ($M = 1,08$, $ET = 0,27$) est estimé non offensants, tandis que les labels « teuton » ($M = 4,49$, $ET = 1,83$), « schleu » ($M = 5,39$, $ET = 1,52$) et « boche » ($M = 6,13$, $ET = 1,17$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,78) = 958,00$, $p < .001$, $\eta^2 = .93$.

Pour le groupe des « **personnes n'ayant pas de domicile fixe** », les labels « sans-abri » ($M = 1,96$, $ET = 1,43$) et « SDF » ($M = 2,17$, $ET = 1,65$) sont estimés non offensants, tandis que les labels « clochard » ($M = 5,53$, $ET = 1,51$) et « clodo » ($M = 5,96$, $ET = 1,16$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,80) = 466,15$, $p < .001$, $\eta^2 = .85$.

Pour le groupe des « **personnes de religion chrétienne** », les labels « chrétien » ($M = 1,18$, $ET = 0,45$), « grenouille de bénitier » ($M = 4,85$, $ET = 1,70$) et « bigot » ($M = 4,91$, $ET = 1,65$) sont estimés non offensants, tandis que le label « cul béni » ($M = 5,27$, $ET = 1,57$) est estimé offensant. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que le label « offensant », $F(1,78) = 426,15$, $p < .001$, $\eta^2 = .85$.

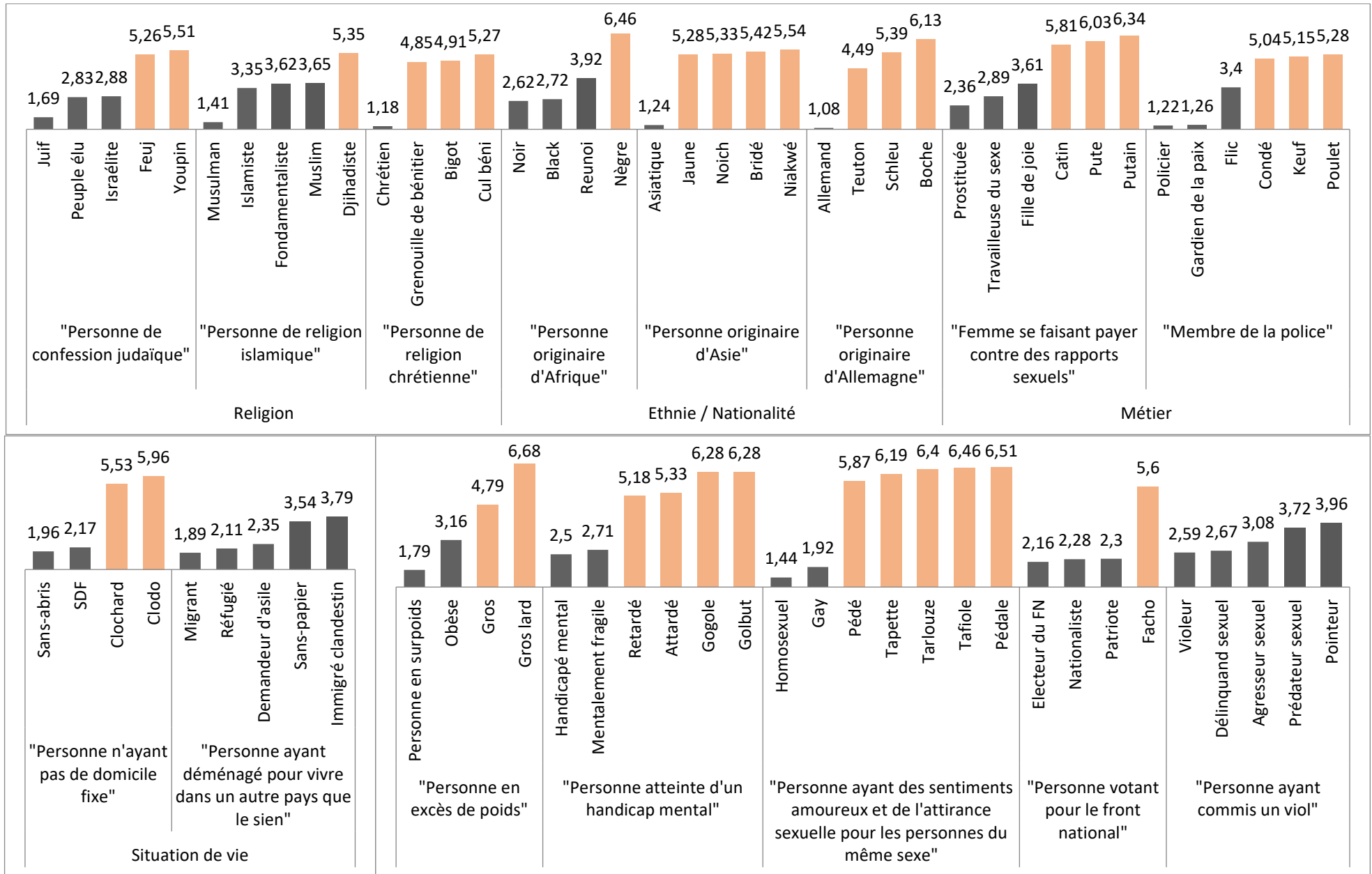
Pour le groupe des « **personnes de religion islamique** », les labels « musulman » ($M = 1,41$, $ET = 0,95$), « islamiste » ($M = 3,35$, $ET = 2,22$), « fondamentaliste » ($M = 3,62$, $ET = 1,96$) et « muslim » ($M = 3,65$, $ET = 2,01$) sont estimés non offensants, tandis que le label « djihadiste » ($M = 5,35$, $ET = 1,89$)

est estimé offensant. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que le label « offensant », $F(1,77) = 174,43$, $p < .001$, $\eta^2 = .69$.

Pour le groupe des « **membres de la police** », les labels « policier » ($M = 1,22$, $ET = 0,78$), « gardien de la paix » ($M = 1,26$, $ET = 0,80$) et « flic » ($M = 3,40$, $ET = 1,55$) sont estimés non offensants, tandis que les labels « condé » ($M = 5,04$, $ET = 1,58$), « keuf » ($M = 5,15$, $ET = 1,38$) et « poulet » ($M = 5,28$, $ET = 1,34$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,77) = 728,05$, $p < .001$, $\eta^2 = .90$.

Pour le groupe des « **personnes déménageant pour aller vivre dans un autre pays que le leur** », les labels « migrant » ($M = 1,89$, $ET = 1,26$), « réfugié » ($M = 2,11$, $ET = 1,44$), « demandeur d'asile » ($M = 2,35$, $ET = 1,67$), « sans-papier » ($M = 3,54$, $ET = 1,93$) et « immigré clandestin » ($M = 3,79$, $ET = 1,93$) sont estimés non offensants. Aucun label n'est estimé offensant pour ce groupe social.

Pour finir, pour le groupe des « **personnes originaires d'Asie** », le label « asiatique » ($M = 1,24$, $ET = 0,74$) est estimé non offensant, tandis que les labels « jaune » ($M = 5,28$, $ET = 1,35$), « noich » ($M = 5,33$, $ET = 1,65$), « bridé » ($M = 5,42$, $ET = 1,57$) et « niakwé » ($M = 5,54$, $ET = 1,66$) sont estimés offensants. Les labels « non offensants » sont significativement moins offensants que les labels « offensants », $F(1,78) = 759,80$, $p < .001$, $\eta^2 = .91$.



Annexe 4 – Questionnaire de l'étude 1



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Vous trouverez dans ce fascicule le récit d'une situation vécue par l'un des participants lors d'une étude effectuée à l'université. Nous vous demandons de le lire attentivement et de répondre aux questions qui suivent.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Ayant accepté de participer à une étude, il a été demandé à Martin, ainsi qu'aux autres participants, de juger les capacités discursives de deux individus engagés dans un débat. Il devait observer les deux débatteurs, puis répondre à un questionnaire dans lequel il leur était demandé, entre autre, de désigner le gagnant du débat.

Il s'avère que l'un des débatteurs était d'origine [*asiatique/africaine*] et, à la fin du débat, l'une des personnes présente dans la salle s'est tournée vers Martin et lui a dit « Impossible que ce [*label*] ait gagné le débat ! ».

VOTRE REACTION

Indiquez comment vous auriez pu réagir aux propos de cette personne :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprobateur
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'eux peut décrire la personne ayant fait cette remarque. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical

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

Compétent

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

Bien intentionné

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

Sûr de soi

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

Chaleureux

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

Intelligent

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

Accommodant

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

Habile

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

Digne de confiance

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

Capable

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

Sincère

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

Efficace

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

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que les propos de cette personne sont :

Menaçants

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

Perturbants

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

Irritants

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

Offensants

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

Insultants

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

Hypocrites

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

Critiques

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

Arrogants

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

VOS OPINIONS PERSONNELLES

À présent, nous nous intéressons à vos opinions sur des sujets plus généraux, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine asiatique?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine allemande?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine africaine?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine maghrébine?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

Il y aurait moins de problèmes si certains groupes acceptaient de rester à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Dans la mesure du possible, nous devons agir pour que les conditions des différents groupes soient égales.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Améliorons l'égalité sociale.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Il y aurait moins de problèmes si l'on traitait les gens de façon plus égalitaire.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Les groupes inférieurs devraient rester à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

L'égalité des groupes devrait être notre idéal.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS**Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :**

1. Vous êtes : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :

Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non

Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non

Si oui, quelle est votre religion :

5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non

Si non, précisez :

6. Vous êtes actuellement salarié : Oui Non

Si oui, combien d'heures de travail effectuez-vous par semaine?

7. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

Pas du tout à gauche	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait à gauche
Pas du tout à droite	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait à droite

Merci de votre participation !

Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous en faire part :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe 5 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 1

Tableau 10.2 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-type) de l'étude 1.

Mesures	Bornes	Groupe fortement protégé (« Origine africaine ») N = 57		Groupe modérément protégé (« Origine asiatique ») N = 55	
		Label non-péjoratif N = 28	Label péjoratif N = 29	Label non-péjoratif N = 26	Label péjoratif N = 29
Contrôle social	1 à 6	4,36 (1,25)	3,86 (0,99)	3,35 (1,20)	3,34 (1,08)
		4,11 (1,15)		3,35 (1,13)	
Attribution de traits	Chaleur 1 à 9	2,68 (1,00)	2,71 (0,88)	3,01 (1,30)	3,50 (1,33)
		2,69 (0,93)		3,27 (1,33)	
Compétence 1 à 9	1 à 9	3,17 (1,21)	3,33 (1,19)	3,40 (1,43)	4,05 (1,31)
		3,25 (1,19)		3,74 (1,39)	
Jugement des propos	1 à 9	7,19 (0,74)	7,19 (0,86)	6,75 (0,92)	5,83 (1,83)
		7,19 (0,80)		6,27 (1,53)	
Acceptabilité perçue	1 à 9	3,07 (1,42)	2,31 (1,50)	2,46 (1,25)	3,07 (1,91)
		2,68 (1,50)		2,78 (1,64)	

Annexe 6 – Questionnaire de l'étude 2



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Vous trouverez dans ce fascicule le récit d'une situation vécue par l'un des participants lors d'une étude effectuée à l'université. Nous vous demandons de le lire attentivement et de répondre aux questions qui suivent.

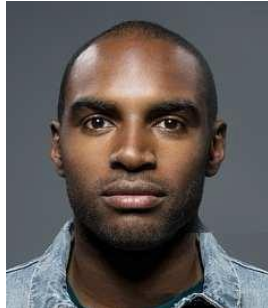
Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Lors d'une étude, des participants ont accepté de juger les capacités discursives de deux individus engagés dans un débat.

Les deux débateurs étaient :



Bantiebou

et



Antoine

Aucun des participants, ni des débateurs, ne se connaissaient avant de participer à cette étude.

Il était demandé aux participants d'observer les deux débateurs, puis de répondre à un questionnaire dans lequel il leur était demandé, entre autres, de désigner le gagnant du débat.

À l'issue du débat, Martin, l'une des personnes présentes dans la salle s'est tournée vers son voisin et lui a demandé « tu crois que le [noir/nègre] a gagné le débat ? »

Lors d'une étude, des participants ont accepté de juger les capacités discursives de deux individus engagés dans un débat.

Les deux débateurs étaient :



Wenyuan

et



Antoine

Aucun des participants, ni des débateurs, ne se connaissaient avant de participer à cette étude.

Il était demandé aux participants d'observer les deux débateurs, puis de répondre à un questionnaire dans lequel il leur était demandé, entre autres, de désigner le gagnant du débat.

À l'issue du débat, Martin, l'une des personnes présentes dans la salle s'est tournée vers son voisin et lui a demandé « tu crois que le [asiatique/bridé] a gagné le débat ? »

VOTRE REACTION

Indiquez comment vous auriez pu réagir aux propos de cette personne :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprobateur
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire la personne ayant fait cette remarque. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical

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

Compétent

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

Bien intentionné

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

Sûr de soi

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

Chaleureux

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

Intelligent

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

Accommodant

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

Habile

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

Digne de confiance

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

Capable

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

Sincère

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

Efficace

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

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que les propos de cette personne sont :

Menaçants

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

Perturbants

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

Irritants

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

Offensants

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

Insultants

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

Hypocrites

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

Critiques

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

Arrogants

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

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que la personne qui fait la remarque cherche à :

Favoriser Antoine

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

Favoriser Bantiebou [Wenyuan]

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

Dénigrer Antoine

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

Dénigrer Bantiebou [Wenyuan]

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

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que la personne qui fait la remarque:

A des *a priori* positifs envers les personnes d'origine africaine [asiatique]

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

A des *a priori* négatifs envers les personnes d'origine africaine [asiatique]

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

VOS OPINIONS PERSONNELLES

À présent, nous nous intéressons à vos opinions sur des sujets plus généraux, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine asiatique?

Tout à fait inacceptable 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait acceptable*

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine allemande?

Tout à fait inacceptable 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait acceptable*

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine africaine?

Tout à fait inacceptable 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait acceptable*

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine maghrébine?

Tout à fait inacceptable 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait acceptable*

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

Il y aurait moins de problèmes si certains groupes acceptaient de rester à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Dans la mesure du possible, nous devons agir pour que les conditions des différents groupes soient égales.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Améliorons l'égalité sociale.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Il y aurait moins de problèmes si l'on traitait les gens de façon plus égalitaire.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Les groupes inférieurs devraient rester à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

L'égalité des groupes devrait être notre idéal.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :

Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non

Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non

Si oui, quelle est votre religion :

5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non

Si non, précisez :

6. Vous êtes actuellement salarié : Oui Non

Si oui, combien d'heures de travail effectuez-vous par semaine?

7. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

Pas du tout à **gauche** 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait à **gauche**

Pas du tout à **droite** 1 2 3 4 5 6 7 Tout à fait à **droite**

Merci de votre participation !

Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous en faire part :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe 7 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 2

Tableau 10.3 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-type) de l'étude 2.

Mesures	Bornes	Groupe protégé (« Origine africaine ») N = 49		Groupe non protégé (« Origine asiatique ») N = 49	
		Label non-péjoratif N = 28	Label péjoratif N = 29	Label non-péjoratif N = 26	Label péjoratif N = 29
Contrôle social	1 à 6	3,80 (1,26)	3,92 (0,83)	3,12 (1,17)	4,08 (1,02)
		3,86 (1,06)		3,59 (1,19)	
Attribution de traits	Chaleur 1 à 9	2,87 (1,20)	2,83 (0,98)	3,61 (1,41)	2,95 (0,74)
		2,85 (1,09)		3,30 (1,19)	
	Compétence 1 à 9	3,49 (1,16)	3,56 (1,37)	3,99 (1,27)	3,74 (1,15)
		3,52 (1,25)		3,87 (1,21)	
Jugement des propos	1 à 9	6,90 (1,44)	6,75 (0,97)	5,92 (1,38)	6,68 (1,27)
		6,83 (1,19)		6,29 (1,37)	
Intentions	Favoriser 1 à 9	1,12 (0,44)	1,25 (0,53)	1,76 (1,30)	1,29 (0,86)
		1,18 (0,49)		1,53 (1,12)	
	Dénigrer 1 à 9	8,20 (1,71)	8,17 (1,49)	7,76 (1,92)	8,00 (2,02)
		8,18 (1,59)		7,88 (1,95)	
A priori	1 à 9	8,36 (0,99)	8,56 (0,86)	7,80 (1,47)	8,38 (1,13)
		8,46 (0,93)		8,08 (1,33)	
Saillance de la norme sociale anti-préjugés	1 à 7	5,23 (1,02)	4,90 (1,18)	4,83 (1,24)	4,81 (1,10)
		5,07 (1,10)		4,82 (1,16)	

[270]

Annexe 8 – Questionnaire de l'étude 3



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

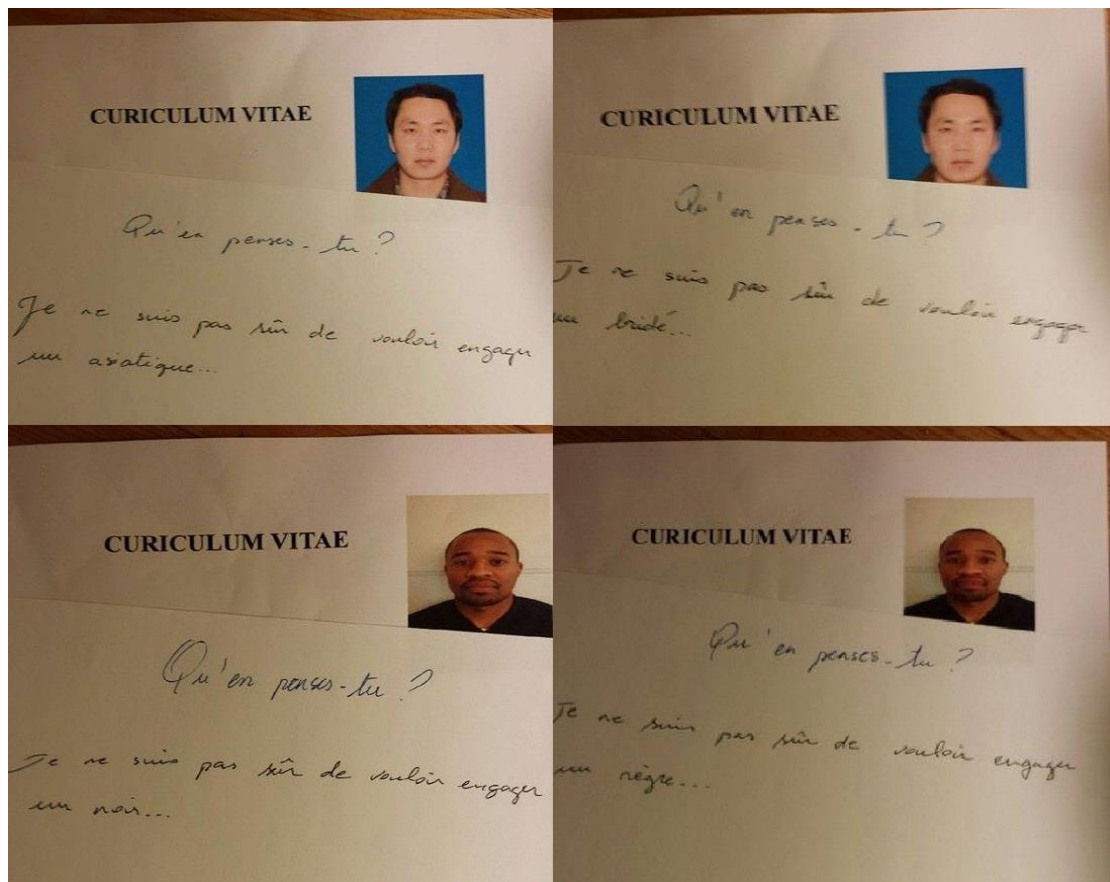
Contexte : Un ancien étudiant nous a contacté car il sait que l'on travaille sur les méthodes de recrutement. Il s'est retrouvé dans une situation particulière et ne savait pas comment réagir.

Il avait rendez-vous avec des recruteurs. Durant ce rendez-vous, les deux recruteurs se sont absentés quelques minutes et l'étudiant a pu voir sur leur bureau un CV recouvert d'une feuille sur laquelle étaient notés des commentaires au sujet du candidat. Avant que les recruteurs ne reviennent, l'étudiant a pris rapidement en photo cette feuille.

Nous sommes en effet intéressés par vos propres réactions face à cette situation. Vous trouverez dans ce fascicule la photo donnée par l'étudiant. Nous vous demandons de l'observer et de répondre ensuite aux questions qui suivent.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !



VOTRE REACTION

Indiquez comment vous pourriez réagir aux propos du recruteur (une seule réponse possible) :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprouvateur quand il revient dans la pièce
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif au recruteur

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire le recruteur. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical

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

Compétent

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

Bien intentionné

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

Sûr de soi

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

Chaleureux

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

Intelligent

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

Accommodant

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

Habile

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

Digne de confiance

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

Capable

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

Sincère

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

Efficace

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

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que les propos du recruteur sont :

Menaçants

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

Perturbants

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

Irritants

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

Offensants

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

Insultants

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

Hypocrites

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

Critiques

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

Arrogants

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

VOS OPINIONS PERSONNELLES

A présent, nous nous intéressons à vos opinions sur des sujets plus généraux, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine asiatique?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine allemande?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine africaine?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Selon vous, dans la société française actuelle, dans quelle mesure est-il acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives à l'égard des personnes d'origine maghrébine?

<i>Tout à fait inacceptable</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait acceptable</i>
---------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------------

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

Il y aurait moins de problèmes si certains groupes acceptaient de rester à leur place.

<i>Pas du tout d'accord</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Tout à fait d'accord</i>
-----------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-----------------------------

Dans la mesure du possible, nous devons agir pour que les conditions des différents groupes soient égales.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Améliorons l'égalité sociale.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Il y aurait moins de problèmes si l'on traitait les gens de façon plus égalitaire.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Les groupes inférieurs devraient rester à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

L'égalité des groupes devrait être notre idéal.

Pas du tout d'accord 1 2 3 4 5 6 7 *Tout à fait d'accord*

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes (entourez votre réponse) : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :

Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non

Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non

Si oui, quelle est votre religion :

5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non

Si non, précisez :

6. Vous êtes actuellement salarié : Oui Non

Si oui, combien d'heures de travail effectuez-vous par semaine?

7. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

Pas du tout à gauche	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait à gauche
Pas du tout à droite	1	2	3	4	5	6	7	Tout à fait à droite

Merci de votre participation !

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Annexe 9 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 3

Tableau 10.4 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-type) de l'étude 3.

Mesures	Bornes	Groupe protégé (« Origine africaine ») N = 66		Groupe non protégé (« Origine asiatique ») N = 63	
		Label non-péjoratif N = 34	Label péjoratif N = 32	Label non-péjoratif N = 30	Label péjoratif N = 33
Contrôle social	1 à 6	3,62 (1,16)	3,59 (1,58)	3,57 (1,43)	3,61 (1,52)
		3,61 (1,37)		3,59 (1,47)	
Attribution de traits	Chaleur 1 à 9	2,84 (1,50)	2,24 (1,11)	2,55 (0,96)	2,21 (1,15)
		2,54 (1,35)		2,38 (1,07)	
	Compétence 1 à 9	3,32 (1,84)	3,17 (1,23)	3,41 (1,19)	3,17 (1,30)
		3,25 (1,55)		3,28 (1,25)	
Jugement des propos	1 à 9	6,80 (1,65)	7,36 (1,18)	6,82 (1,30)	7,00 (1,53)
		7,07 (1,45)		6,91 (1,42)	
Saillance de la norme sociale anti-préjugés	1 à 7	5,54 (1,48)	6,25 (1,12)	6,22 (0,89)	5,76 (1,58)
		5,89 (1,35)		5,98 (1,31)	

Annexe 10 – Réplication de l'étude 4 sans personnalisation de la cible (étude 4bis)

Vue d'ensemble et hypothèses

Une réplication de l'ETUDE 4 (Cf. CHAPITRE VI, Partie 2.1) a été effectuée sans personnalisation de la cible afin de voir si les processus explicatifs aux effets des labels de groupe sur les jugements du locuteur sont identiques dans ce cas ou si les processus, voir même les effets, diffèrent en fonction de la personnalisation –ou non– de la cible. Le matériel et les mesures sont identiques à l'étude 4, excepté pour la personnalisation de la cible. Tandis que dans l'étude 4, la cible est personnalisée grâce à l'usage d'un prénom et d'une photo, dans cette étude, aucune information ne vient personnaliser la cible. Les hypothèses de cette étude sont également identiques à celles de l'étude 4.

Méthode

Participants

Les participants étaient 131 étudiants de 1ère année de DUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Caen. Aux vues de l'objet de notre expérimentation, il a été décidé de filtrer l'échantillon sur la base de l'orientation sexuelle auto-rapportée, en ne conservant que les individus s'auto-catégorisant « hétérosexuel ». L'effectif final est donc de 129 participants (75 femmes et 52 hommes, 2 n'ayant pas indiqué leur sexe), d'âge moyen 18,33 ans ($s = 0.57$). La participation était volontaire et non rémunérée.

Rappel de la procédure, du matériel et des mesures

Les participants étaient abordés lors d'heures en travaux dirigés. Après sollicitation, un livret leur était distribué. La consigne générale reprenait les informations présentes lors des précédentes études (anonymat, pas de réponses erronées, etc.), sans entrer dans le détail de la situation présentée sur la page suivante.

Afin de rendre la situation présentée aux participants plus crédible, nous avons développé une situation de conférence à l'université de Caen concernant le « Mariage pour tous ». La situation présentée était la suivante :

Une conférence sur la loi concernant le « mariage pour tous » (loi n° 2013-404, votée le 17 mai 2013) a eu lieu à l'université de Caen. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par un représentant d'association.

À la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de cet homosexuel ? »

Norme sociale. Il était ensuite demandé aux participants de se positionner sur des items liés aux normes sociales (descriptive vs. injonctive ; générale vs. spécifique). Des moyennes ont donc été effectuées pour ne garder que quatre mesures de la saillance des normes sociales : norme sociale injonctive générale ($r = .88, p < .001$), norme sociale injonctive spécifique ($r = .94, p < .001$), norme sociale descriptive générale ($r = .52, p < .001$) et norme sociale descriptive spécifique ($r = .43, p < .001$).

Le Tableau 10.5 présente les corrélations entre les différents types de normes sociales.

Tableau 10.5 - Corrélations bivariées entre les différents types de normes sociales.

	Injonctive générale	Injonctive spécifique	Descriptive générale	Descriptive spécifique
Injonctive générale		0,58 $p < .001$	-0,06 $p = .542$	0,03 $p = .700$
Injonctive spécifique			-0,07 $p = .431$	-0,05 $p = .557$
Descriptive générale				0,26 $p < .003$
Descriptive spécifique				

Contrôle social. Les participants devaient ensuite, comme dans les études précédentes, exprimer leur contrôle social envers le locuteur.

Jugement des propos du locuteur. Les participants jugeaient les propos du locuteur ($\alpha = .90$).

Attribution de chaleur et de compétence. Il leur était ensuite demandé de juger le locuteur sur des traits de personnalité positifs liés à la compétence ($\alpha = .87$) et à la chaleur ($\alpha = .87$). Les trois échelles d'attribution de traits ont été réduites à 4 items chacune afin de limiter la longueur du questionnaire. Les items ont été choisis grâce aux analyses de fiabilité des études précédentes, ce qui donne pour l'attribution de chaleur les traits « Amical », « Bien intentionné », « Chaleureux » et « Digne de confiance », pour l'attribution de compétence, les traits « Compétent », « Intelligent », « Capable » et « Efficace » et pour le jugement des propos, les items « Perturbants », « Irritants », « Offensants » et « Insultants ».

Attribution d'intentions et d'a priori au locuteur. Il était également demandé aux participants d'indiquer s'ils estimaient que le locuteur cherchait à favoriser vs. dénigrer la cible ($r = .63, p < .001$), et s'ils estimaient que le locuteur possédait des aprioris positifs vs. négatifs ($r = .47, p < .001$) envers le groupe des hommes homosexuels.

Sur la dernière page du livret, les participants complétaient une échelle réduite en 6 items d'orientation à la dominance sociale ($\alpha = .78$), puis indiquaient leur genre, leur âge, leur appartenance religieuse, leur orientation sexuelle et leur orientation politique.

Résultats

Tableau 10.6 - Répartition des participants par condition et par genre (étude 4bis).

	Condition contrôle « Personne »	Condition non-péjorative « Homosexuel »	Condition péjorative 1 « Pédé »	Condition péjorative 2 « Tarlouze »
Total	N = 32	N = 31	N = 33	N = 33
Femmes	N = 25	N = 11	N = 19	N = 20
Hommes	N = 7	N = 19	N = 14	N = 12
Non précisé	N = 0	N = 1	N = 0	N = 1

Analyses principales

Sur la base des hypothèses posées (i.e., H1, H2, H3 et H4), des contrastes Helmert (Brauer & McClelland, 2005) ont été calculés afin d'analyser plus précisément les différences pouvant exister entre les conditions. Trois contrastes sont calculés, dont deux contrastes (i.e., C1 et C2) permettant de tester les hypothèses et un contraste (i.e., C3) visant à vérifier que les deux labels péjoratifs employés n'entraînent pas d'effets différenciés.

Le premier contraste (C1) permet de comparer la condition contrôle, n'utilisant pas de label de groupe, aux conditions labels et donc de tester les hypothèses 1 et 3 concernant l'effet de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe sur les jugements exprimés envers le locuteur et la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Le second contraste (C2) permet de comparer la condition de label non-péjoratif aux deux conditions de labels péjoratifs et donc de tester les hypothèses 2 et 4 concernant l'effet de la valence du label de groupe employé sur les jugements exprimés envers le locuteur et la saillance de la norme sociale anti-préjugés. Les moyennes et écarts-type de chaque condition sont reportés dans le Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4bis

Tableau 10.

Intention de contrôle social

L'intention de contrôle social est moins importante dans la condition contrôle ($M = 3,12$, $ET = 1,24$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 3,83$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 0,93$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 3,70$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,26$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 3,58$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,06$), C1, $t(120) = -3,20$, $p = .002$. En revanche, l'intention de contrôle social ne diffère pas en fonction du label employé, C2, $t(120) = 1,36$, $p = .177$ et C3, $t(120) = 0,59$, $p = .558$.

Attribution de traits de personnalité au locuteur

Concernant l'attribution de chaleur au locuteur, l'attribution de chaleur au locuteur est plus importante dans la condition contrôle ($M = 4,15$, $ET = 1,98$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 2,39$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,45$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 1,91$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,23$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 2,09$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,43$), C1, $t(120) = 7,05$, $p < .001$. En revanche, l'attribution de chaleur au locuteur n'est pas influencée par le label employé, C2, $t(120) = 0,64$, $p = .523$ et C3, $t(120) = -0,58$, $p = .560$.

Concernant l'attribution de compétence au locuteur, l'attribution de chaleur au locuteur est plus importante dans la condition contrôle ($M = 3,95$, $ET = 1,85$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 2,59$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,65$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 1,96$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 0,91$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 2,38$,

$ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,34$), C1, $t(121) = 6,32$, $p < .001$. En revanche, l'attribution de compétence n'est pas influencée par le label employé, C2, $t(121) = 0,66$, $p = .511$ et C3, $t(121) = -1,33$, $p = .186$.

Jugement des propos du locuteur

Le jugement des propos est moins négatif dans la condition contrôle ($M = 4,91$, $ET = 2,42$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,41$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,17$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 6,98$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,55$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,50$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,47$), C1, $t(122) = -5,62$, $p < .001$. En revanche, le jugement des propos du locuteur n'est pas influencée par le label employé, C2, $t(122) = -1,51$, $p = .134$ et C3, $t(122) = -1,02$, $p = .309$.

Attribution d'intentions négatives au locuteur

Les participants attribuent moins d'intentions négatives au locuteur dans la condition contrôle ($M = 5,06$, $ET = 2,13$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 7,48$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 1,28$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 8,09$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,28$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 8,25$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,15$), C1, $t(122) = -9,64$, $p < .001$. En revanche, l'attribution d'intentions négatives ne dépend pas du label de groupe employé, C2, $t(122) = -1,65$, $p = .101$ et C3, $t(122) = -0,35$, $p = .724$.

Attribution d'a priori négatifs au locuteur

Les participants attribuent moins d'a priori négatifs au locuteur dans la condition contrôle ($M = 5,69$, $ET = 1,90$) que dans les conditions labels, C1, $t(122) = -6,01$, $p < .001$. De plus, ils attribuent également moins d'a priori négatifs au locuteur lorsqu'il emploie un label non-péjoratif ($M = 7,08$, $ET = 1,99$) que lorsqu'il emploie un label péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,76$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,81$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 8,45$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,04$), C2, $t(122) = -2,42$, $p = .017$. En revanche, l'attribution d'a priori négatifs n'est pas influencée par le label péjoratif employé, C3, $t(122) = -0,35$, $p = .724$.

Saillance des normes sociales

La saillance de la norme injonctive générale n'est pas influencée par la condition expérimentale. Aucun des contrastes n'est significatif, $p_s > .10$.

La norme sociale injonctive spécifique est moins saillante dans la condition contrôle ($M = 5,95$, $ET = 2,67$) que dans les conditions labels ($M_{\text{label non-péjoratif}} = 6,50$, $ET_{\text{label non-péjoratif}} = 2,65$; $M_{\text{label péjoratif 1}} = 7,29$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 2,25$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 7,33$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 2,35$), C1, $t(122) = -2,71$, $p = .008$. En revanche, la saillance de la norme sociale injonctive spécifique n'est pas influencée par le label de groupe employé, C2, $t(122) = -0,98$, $p = .329$ et C3, $t(122) = 0,03$, $p = .977$.

La perception de la norme descriptive générale n'est pas influencée par la catégorisation via l'emploi de label de groupe, C1, $t(122) = -0,94$, $p = .349$. En revanche, les participants estiment qu'il est moins fréquent d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe cible après avoir été exposé à un label péjoratif ($M_{\text{label péjoratif 1}} = 5,12$, $ET_{\text{label péjoratif 1}} = 1,56$; $M_{\text{label péjoratif 2}} = 5,92$, $ET_{\text{label péjoratif 2}} = 1,53$) qu'après avoir été exposés à un label non-péjoratif ($M = 6,38$, $ET = 1,51$), C2, $t(122) = 2,76$, $p = .007$. De plus, les participants estiment qu'il est plus fréquent d'exprimer des opinions négatives à l'égard du groupe lorsqu'ils sont exposés au label « tarlouze » (i.e., label péjoratif 2) que lorsqu'ils sont exposés au label péjoratif « pédé » (i.e., label péjoratif 1), C3, $t(122) = -2,04$, $p = .043$.

La perception de la norme descriptive spécifique n'est pas influencée par la condition expérimentale, $p_s > .10$.

Effet de la saillance des normes sociales sur les jugements

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait les quatre types de normes sociales et analysait leur impact sur les différentes variables de jugement. Les résultats sont présentés dans le Tableau 10..

Tableau 10.7 - Effet de la saillance des normes sociales sur les jugements (étude 4bis).

Variables dépendantes	Prédicteurs	p_s	Modèle
Contrôle social	Descriptive générale	$t(123) = 2,04, p = .044, \beta = .18$	$F(2,123) = 3,81, p = .025, \eta^2 = .04$
	Descriptive spécifique	$t(123) = -2,28, p = .024, \beta = -.21$	
Chaleur locuteur	Injonctive spécifique	$t(124) = -3,79, p < .001, \beta = -.32, \eta^2 = .10$	
Compétence locuteur	Injonctive spécifique	$t(125) = -3,43, p = .001, \beta = -.29, \eta^2 = .13$	
Jugement des propos	Injonctive spécifique	$t(126) = 2,58, p = .011, \beta = .22, \eta^2 = .04$	
Intentions négatives	Injonctive spécifique	$t(126) = 2,66, p = .009, \beta = .23, \eta^2 = .05$	
A priori négatifs	Injonctive spécifique	/	
	Descriptive générale		

Effet du jugement des propos, de l'attribution d'intentions et d'*a priori* négatifs au locuteur sur l'attribution de traits de personnalité

Des régressions ont été effectuées en utilisant la méthode descendante. Le modèle initial comprenait le jugement des propos du locuteur, l'attribution d'intentions et d'*a priori* négatifs au locuteur et analysait leur impact sur l'attribution de traits de personnalité de chaleur et de compétence.

Les analyses montrent que le jugement des propos du locuteur, $t(123) = -4,22, p < .001, \beta = -.32$, l'attribution d'intentions négatives, $t(123) = -3,44, p = .001, \beta = -.32$ et l'attribution d'*a priori* négatifs, $t(123) = -2,73, p = .007, \beta = -.24$ prédisent l'attribution de chaleur au locuteur. Ainsi, plus les participants jugent les propos du locuteur négativement, moins l'attribution de chaleur au locuteur est importante. De même, plus les participants attribuent d'intentions négatives et d'*a priori* négatifs au locuteur, moins l'attribution de chaleur au locuteur est importante. Le modèle est significatif, $F(3,123) = 52,97, p < .001$ et explique 55% de la variance ($\eta^2_{\text{ajusté}} = .55$).

Les analyses montrent que le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives au locuteur prédisent l'attribution de compétence au locuteur, respectivement $t(125) = -3,00, p = .003, \beta = -.27$ et $t(125) = -4,10, p < .001, \beta = -.37$. Ainsi, plus les participants jugent les propos du locuteur négativement, moins l'attribution de chaleur au locuteur est importante. De même, plus les participants attribuent d'intentions négatives au locuteur, moins l'attribution de compétence au locuteur est importante. Le modèle est significatif, $F(2,125) = 32,06, p < .001$ et explique 33% de la variance ($\eta^2_{\text{ajusté}} = .33$).

Analyses de médiations

Notre hypothèse initiale portait sur la médiation de l'effet des labels sur les jugements portés envers le locuteur par la saillance de la norme sociale injonctive. Aux vues des analyses de régression, des analyses de médiation ont été effectuées pour l'attribution de chaleur et de compétence au locuteur, le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives au locuteur.

Attribution de chaleur au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de chaleur au locuteur. De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives au locuteur. Pour finir, ces trois variables sont également prédictrices de l'attribution de chaleur au locuteur.

Le modèle de médiation testé est donc le suivant :

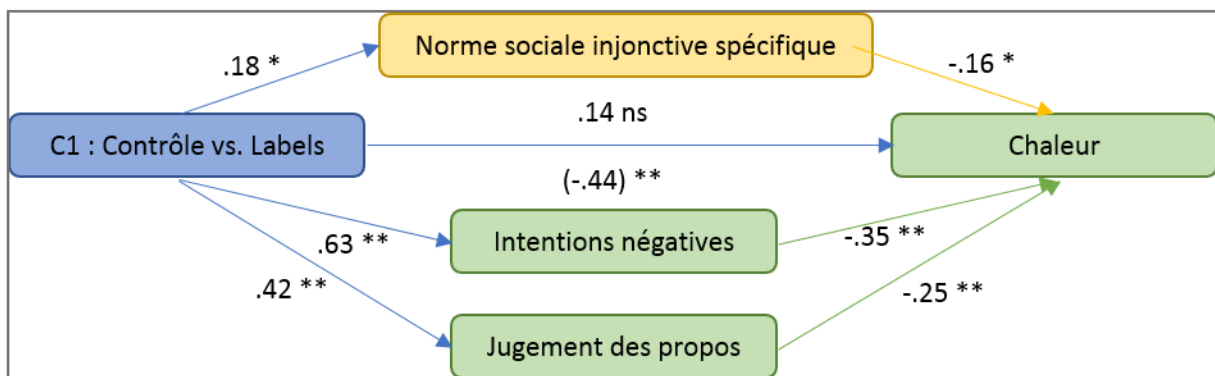


Figure 10.1 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, de l'attribution d'intentions négatives et du jugement des propos sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Norme sociale injonctive spécifique : Sobel = -1,43, $p = .077$
- Intentions négatives : Sobel = -4,89, $p < .001$
- Jugement des propos : Sobel = -3,34, $p < .001$

Attribution de compétence au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour l'attribution de compétence au locuteur. De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, le jugement des propos du locuteur et l'attribution d'intentions négatives au locuteur. Pour finir, ces trois variables sont également prédictrices de l'attribution de chaleur au locuteur.

Le modèle de médiation testé est donc le suivant :

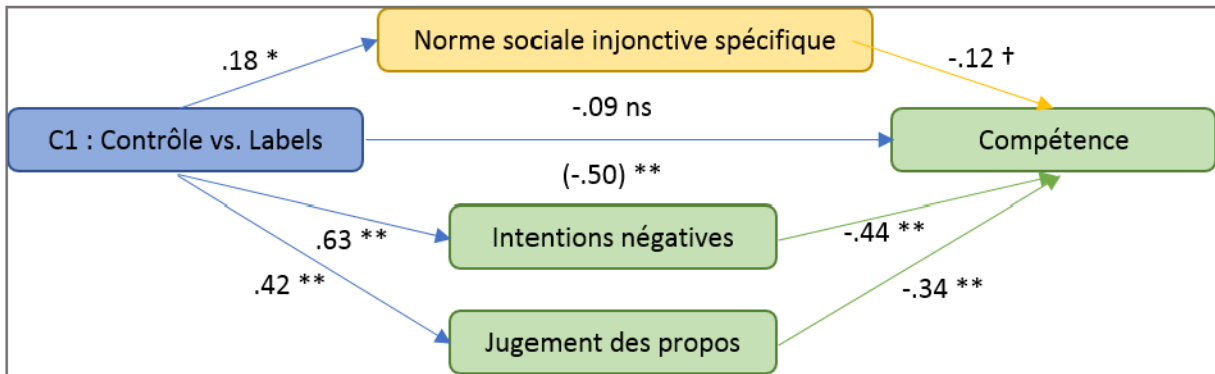


Figure 10.2 - Effets médiateurs de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique, de l'attribution d'intentions négatives et du jugement des propos sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution de compétence.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Norme sociale injonctive spécifique : Sobel = $-1,48$, $p = .070$
- Intentions négatives : Sobel = $-3,56$, $p < .001$
- Jugement des propos : Sobel = $-2,43$, $p = .007$

Jugement des propos du locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour le jugement des propos du locuteur. De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique. Pour finir, la norme sociale injonctive spécifique est également prédictrice du jugement des propos du locuteur.

Le modèle de médiation testé est donc le suivant :

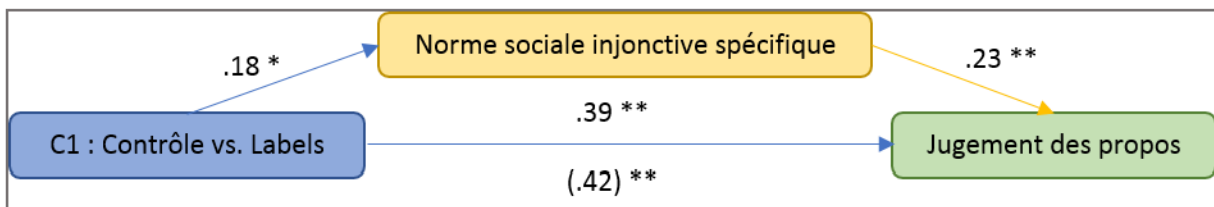


Figure 10.3 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur le jugement des propos.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Norme sociale injonctive spécifique : Sobel = $1,64$, $p = .050$

Attribution d'intentions négatives au locuteur

Le premier contraste testé (condition contrôle vs. conditions labels) est significatif pour le jugement des propos du locuteur. De plus, ce premier contraste prédit également significativement la saillance de la norme sociale injonctive spécifique. Pour finir, la norme sociale injonctive spécifique est également prédictrice du jugement des propos du locuteur.

Le modèle de médiation testé est donc le suivant :

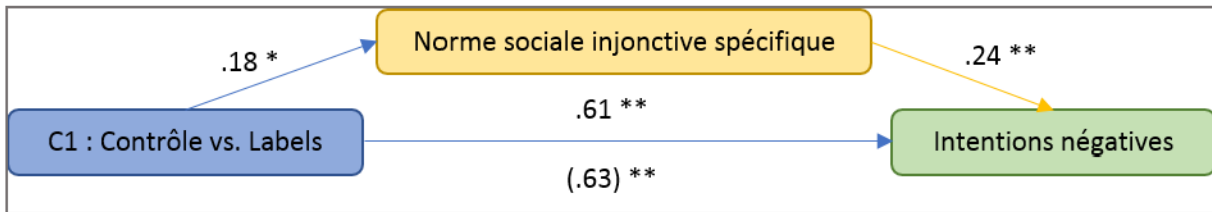


Figure 10.4 - Effet médiateur de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique sur l'effet de la catégorisation sur l'attribution d'intentions négatives.

Des analyses via des tests de Sobel ont été effectuées pour tester la significativité des médiations :

- Norme sociale injonctive spécifique : Sobel = 1,65, $p = .050$

Synthèse des résultats

Les résultats de cette réplication sans personnalisation de la cible semblent indiquer que les effets de la catégorisation via l'emploi de labels de groupe est la même quelle que soit la personnalisation de la cible. En effet, on retrouve dans cette ETUDE 4bis l'effet de la catégorisation sur l'attribution de chaleur, sur le jugement des propos du locuteur, sur l'attribution d'intentions négatives et sur l'attribution d'a priori négatifs. Cependant, et contrairement à l'ETUDE 4, on retrouve également un effet de la catégorisation sur l'intention de contrôle social, sur l'attribution de compétence au locuteur et sur la norme sociale injonctive spécifique. De plus, il existe un effet de la valence du label employé sur l'attribution d'a priori au locuteur et la saillance de la norme sociale descriptive générale.

Il existe également des médiations entre l'effet de catégorisation et les jugements exprimés. Cependant, contrairement à l'ETUDE 4, la norme sociale médiatisant ces effets n'est pas la norme sociale injonctive générale, mais la norme sociale injonctive spécifique. En d'autres termes, tandis que l'ETUDE 4 montrait une médiation de la norme sociale de tolérance au niveau de la société française, cette ETUDE 4bis montre une médiation de la norme sociale de tolérance appliquée à la situation spécifique présentée.

Pour conclure, il semblerait que l'effet de catégorisation soit stable entre ces deux études, de même que les médiations par le jugement des propos du locuteur. Cependant, la personnalisation semble jouer un rôle sur le niveau de norme sociale activée. Ainsi, lorsque la cible est personnalisée, la catégorisation via l'emploi de labels de groupe entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale injonctive générale de tolérance ; tandis que lorsque la cible est non-personnalisée, la catégorisation entraîne une augmentation de la saillance de la norme sociale injonctive spécifique de tolérance.

Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4bis

Tableau 10.8 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4bis.

Mesures	Bornes	Condition contrôle N = 26	Label non-péjoratif N = 25	Label péjoratif 1 N = 20	Label péjoratif 2 N = 19
Contrôle social	1 à 6	3.07 (1.24)	3.93 (0.93)	3.74 (1.24)	3.56 (1.06)
Attribution de traits	Chaleur	4.14 (1.98)	2.33 (1.45)	1.84 (1.06)	2.10 (1.43)
	Compétence	3.96 (1.85)	2.50 (1.65)	1.96 (0.88)	2.40 (1.34)
Jugement des propos	1 à 9	4.88 (2.42)	6.49 (2.17)	7.10 (1.26)	7.48 (1.47)
Intentions négatives	1 à 9	5.04 (2.13)	7.55 (1.28)	8.16 (1.17)	8.24 (1.15)
A priori	1 à 9	5.69 (1.90)	7.03 (1.97)	7.76 (1.81)	8.41 (1.06)
Normes sociales	Injonctive générale	6.44 (2.29)	6.87 (2.01)	6.48 (2.45)	6.82 (2.69)
	Injonctive spécifique	5.73 (2.67)	6.76 (2.65)	7.30 (2.25)	7.29 (2.35)
	Descriptive générale	5.61 (1.57)	6.39 (1.49)	5.12 (1.56)	5.89 (1.51)
	Descriptive spécifique	4.71 (1.97)	5.06 (1.80)	4.35 (1.62)	5.14 (2.01)

Annexe 11 – Questionnaire de l'étude 4



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Nous vous demandons de lire attentivement la situation présentée ci-après et de répondre aux questions qui suivent. Nous sommes conscients qu'il peut parfois être difficile de se positionner, mais tentez au maximum de répondre à toutes les questions.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Une conférence sur la loi concernant le « mariage pour tous » (loi n° 2013-404, votée le 17 mai 2013) a eu lieu à l'université de Caen. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par Antoine (sur la photo) qui représentait une association.



À la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de ce [label] ? »

A présent, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

1) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait</i>								<i>Tout à fait</i>
<i>Inacceptable</i>								<i>acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait</i>								<i>Tout à fait</i>
<i>Inacceptable</i>								<i>acceptable</i>

2) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, la plupart des gens exprimeraient des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

3) Selon vous, dans la société française actuelle, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- des hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance pour les hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait</i>								<i>Tout à fait</i>
<i>Inacceptable</i>								<i>acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait</i>								<i>Tout à fait</i>
<i>Inacceptable</i>								<i>acceptable</i>

4) Selon vous, dans la société française actuelle, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

VOTRE REACTION

Indiquez comment vous auriez pu réagir aux propos de cette personne :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprobateur
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire la personne ayant fait cette remarque. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Compétent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Bien intentionné	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Chaleureux	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Intelligent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Digne de confiance	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Capable	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Efficace	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que les propos de cette personne sont :

Perturbants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Irritants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Offensants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Insultants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que la personne ayant fait la remarque :

Cherche à favoriser Antoine	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
Cherche à dénigrer Antoine	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
A des <i>a priori</i> positifs envers les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait
A des <i>a priori</i> négatifs envers les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pas du tout									Tout à fait

VOS OPINIONS PERSONNELLES

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes.

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

Améliorons l'égalité sociale.

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

C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau.

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

Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux.

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

Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place.

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

L'égalité des groupes devrait être notre idéal.

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

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :

Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non

Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non

Si oui, quelle est votre religion :

5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non

Si non, précisez :

7. Comment définiriez-vous votre orientation sexuelle ?

Hétérosexuel Homosexuel Bisexuel

8. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

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

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

Merci de votre participation !

Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous en faire part :

.....

Annexe 12 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-type) de l'étude 4

Tableau 10.9 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 4).

Mesures	Bornes	Condition contrôle N = 26	Label non-péjoratif N = 25	Label péjoratif 1 N = 20	Label péjoratif 2 N = 19
Contrôle social	1 à 6	3,08 (1,26)	2,88 (1,24)	3,55 (1,19)	3,63 (1,42)
Attribution de traits	Chaleur	3,89 (1,74)	3,42 (1,75)	2,23 (1,33)	3,00 (1,29)
	Compétence	3,95 (1,63)	3,57 (1,41)	2,76 (1,37)	3,99 (1,59)
Jugement des propos	1 à 9	4,92 (2,19)	5,79 (2,18)	6,94 (1,22)	6,21 (2,22)
Intentions négatives	1 à 9	6,42 (1,75)	7,54 (1,74)	7,85 (1,89)	7,86 (1,81)
A priori	1 à 9	6,86 (1,81)	7,68 (1,44)	7,95 (1,40)	7,17 (2,24)
Normes sociales	Injonctive générale	5,46 (2,07)	6,68 (2,23)	7,28 (1,34)	7,03 (1,52)
	Injonctive spécifique	6,25 (1,86)	6,48 (2,79)	7,43 (1,93)	6,82 (2,26)
	Descriptive générale	5,33 (1,61)	6,14 (1,66)	4,63 (1,82)	5,18 (1,36)
	Descriptive spécifique	5,33 (2,14)	5,38 (1,85)	5,40 (1,48)	5,13 (1,25)

Annexe 13 – Échelle de préjugés employée lors des études 5 et 6 (Morrison et Morrison, 2003)

Préjugés modernes

« De nombreux hommes homosexuels utilisent leur orientation sexuelle pour obtenir des privilèges spéciaux. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels n'ont pas tous les droits qu'ils devraient avoir. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les célébrations telles que la « gay pride » sont ridicules car elles supposent que l'orientation sexuelle devrait être une source de fierté. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels doivent continuer à lutter pour l'égalité des droits. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Si les hommes homosexuels veulent être traités comme tout le monde, il faut qu'ils arrêtent de faire tant de bruits autour de leur sexualité. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels deviennent trop conflictuels dans leurs demandes d'égalité des droits. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« En ces temps économiques difficiles, l'argent public ne devrait pas être utilisé pour soutenir les associations de droits pour les homosexuels. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels ayant fait leur « coming out » devraient être admirés pour leur courage. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels devraient avoir les mêmes droits que les hommes hétérosexuels. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

Préjugés anciens

« Les hommes homosexuels sont immoraux. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Ceux qui soutiennent les droits des homosexuels sont probablement homosexuels eux-mêmes. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels doivent être évités autant que possible. »

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>								<i>Tout à fait d'accord</i>

Annexe 14 – Questionnaire de l'étude 5



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Nous vous demandons de lire attentivement la situation présentée ci-après et de répondre aux questions qui suivent. Nous sommes conscients qu'il peut parfois être difficile de se positionner, mais tentez au maximum de répondre à toutes les questions.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Une conférence sur la loi concernant le « mariage pour tous » (loi n° 2013-404, votée le 17 mai 2013) a eu lieu à l'université de Caen. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par Antoine (sur la photo) qui représentait une association.



À la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de ce [label] ? »

A présent, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

1) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

2) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, la plupart des gens exprimeraient des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

3) Selon vous, dans la société française actuelle, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

4) Selon vous, dans la société française actuelle, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

PARTIE 1 VOTRE REACTION

Indiquez comment vous auriez pu réagir aux propos de cette personne :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprobateur
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire la personne ayant fait cette remarque. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Compétent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Bien intentionné	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Chaleureux	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Intelligent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Digne de confiance	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Capable	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Efficace	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que les propos de cette personne sont :

Perturbants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Irritants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Offensants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Insultants	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait

Merci d'indiquer dans quelle mesure vous pensez que la personne ayant fait la remarque :

Cherche à favoriser Antoine	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
Cherche à dénigrer Antoine	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
A des <i>a priori</i> positifs envers les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attrance sexuelle pour d'autres hommes.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait
A des <i>a priori</i> négatifs envers les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attrance sexuelle pour d'autres hommes.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Pas du tout								Tout à fait

PARTIE 2

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire Antoine (le représentant d'association). Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Compétent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Bien intentionné	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Chaleureux	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Intelligent	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Digne de confiance	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Capable	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>
Efficace	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>									<i>Tout à fait</i>

VOS OPINIONS PERSONNELLES

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes concernant les hommes homosexuels.

« De nombreux hommes homosexuels utilisent leur orientation sexuelle pour obtenir des privilèges spéciaux. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels n'ont pas tous les droits qu'ils devraient avoir. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les célébrations telles que la « gay pride » sont ridicules car elles supposent que l'orientation sexuelle devrait être une source de fierté. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels doivent continuer à lutter pour l'égalité des droits. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« Si les hommes homosexuels veulent être traités comme tout le monde, il faut qu'ils arrêtent de faire tant de bruits autour de leur sexualité. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« Les hommes homosexuels deviennent trop conflictuels dans leurs demandes d'égalité des droits. »

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout d'accord</i>									<i>Tout à fait d'accord</i>

« En ces temps économiques difficiles, l'argent public ne devrait pas être utilisé pour soutenir les associations de droits pour les homosexuels. »

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

« Les hommes homosexuels ayant fait leur « coming out » devraient être admirés pour leur courage. »

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

« Les hommes homosexuels devraient avoir les mêmes droits que les hommes hétérosexuels. »

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

« Les hommes homosexuels sont immoraux. »

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

« Ceux qui soutiennent les droits des homosexuels sont probablement homosexuels eux-mêmes. »

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

« Les hommes homosexuels doivent être évités autant que possible. »

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

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes.

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

Améliorons l'égalité sociale.

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

C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau.

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

Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux.

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

Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place.

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

L'égalité des groupes devrait être notre idéal.

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

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :

Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non

Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non

Si oui, quelle est votre religion :

5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non

Si non, précisez :

7. Comment définiriez-vous votre orientation sexuelle ?

Hétérosexuel Homosexuel Bisexuel

8. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Pas du tout à **gauche**

Tout à fait à **gauche**

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Pas du tout à **droite**

Tout à fait à **droite**

Merci de votre participation !

Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous en faire part :

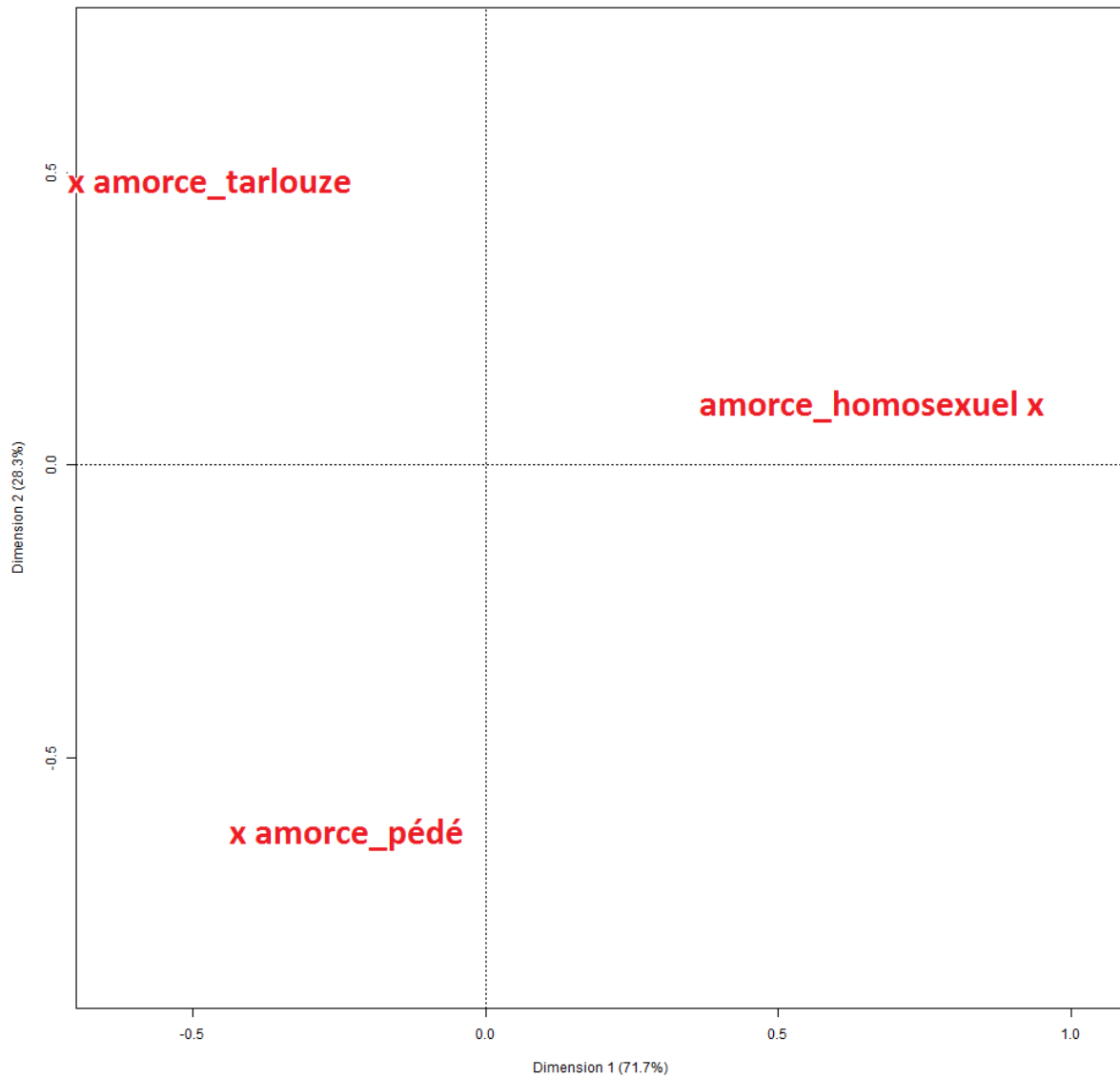
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

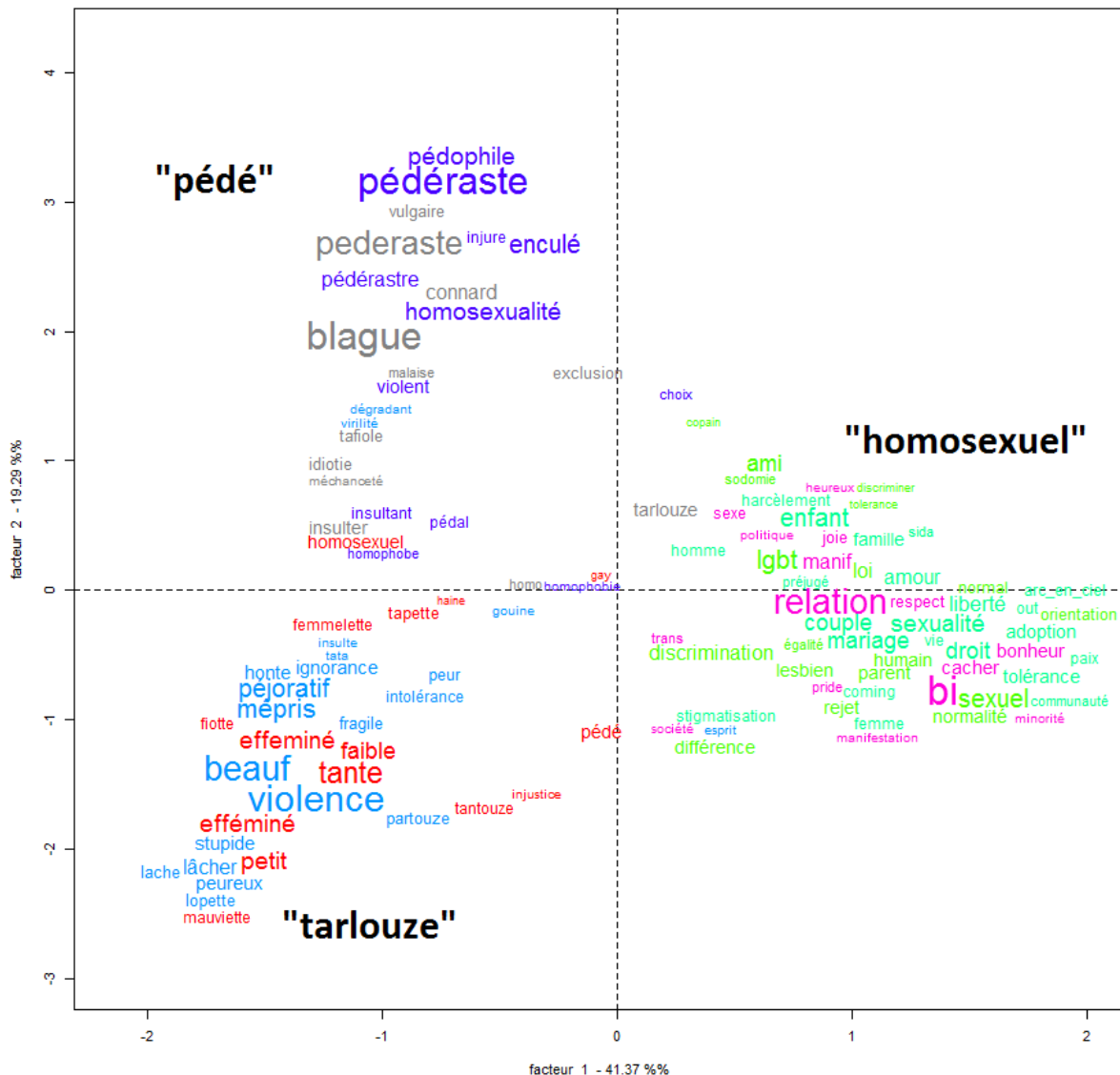
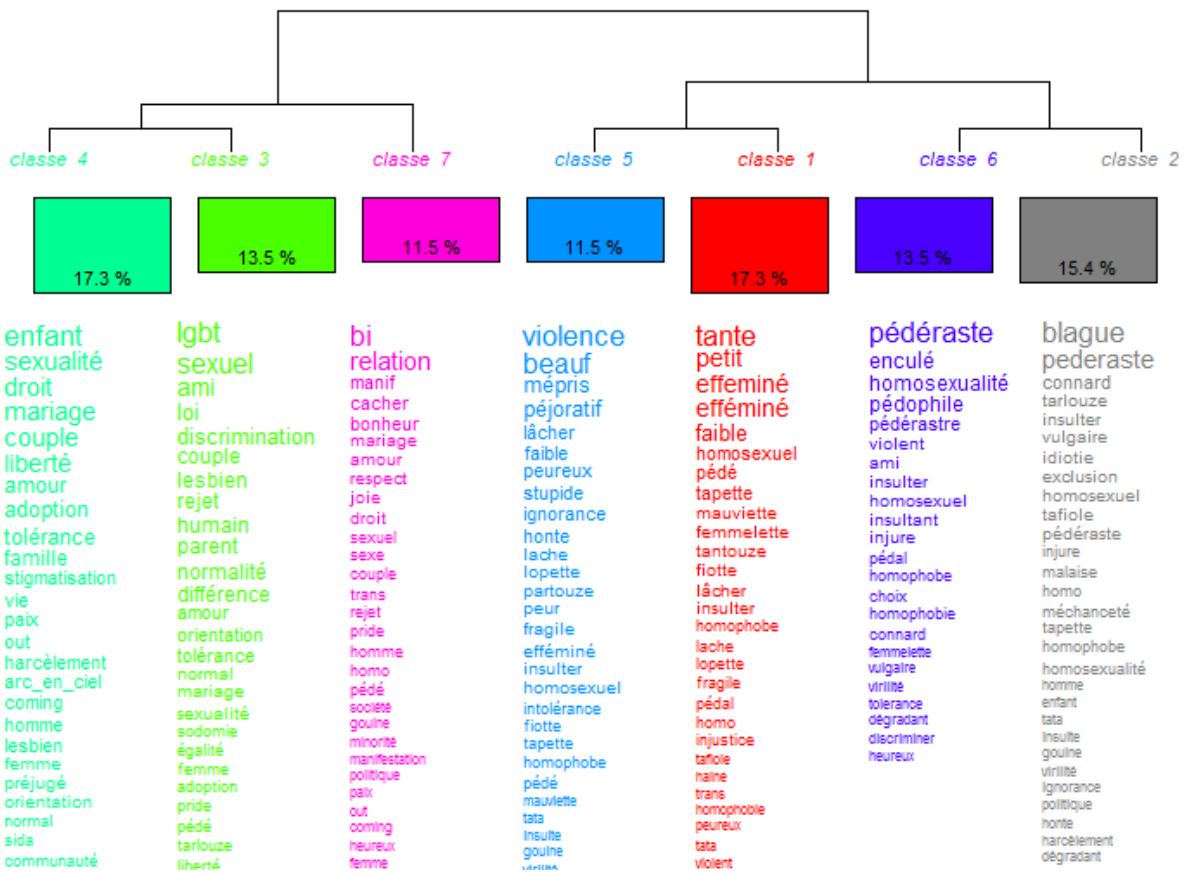
Annexe 15 – Statistiques descriptive (moyennes et écarts-types) de l'étude 5

Tableau 10.10 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 5.

Mesures	Bornes	Condition contrôle N = 42	Label non-péjoratif N = 44	Label péjoratif 1 N = 39	Label péjoratif 2 N = 41
Contrôle social	1 à 6	2,60 (1,11)	3,27 (1,30)	3,46 (1,21)	3,32 (1,35)
Attribution de traits au locuteur	Chaleur	4,30 (1,43)	2,64 (1,63)	2,32 (1,24)	2,53 (1,52)
	Compétence	4,90 (1,74)	2,95 (1,69)	2,77 (1,51)	2,73 (1,76)
Jugement des propos	1 à 9	3,82 (2,19)	6,26 (2,18)	7,20 (1,48)	7,32 (1,88)
Intentions négatives	1 à 9	5,38 (1,63)	7,22 (1,85)	8,03 (1,25)	8,22 (1,22)
A priori	1 à 9	5,49 (1,43)	7,31 (1,50)	7,65 (1,63)	8,00 (1,60)
Attribution de traits à la cible	Chaleur	6,05 (1,31)	6,08 (1,48)	6,09 (1,22)	6,81 (1,32)
	Compétence	6,05 (1,29)	6,15 (1,59)	5,82 (1,39)	6,83 (1,35)
Expression de préjugés	Modernes	3,61 (1,31)	3,44 (1,37)	3,79 (1,43)	3,67 (1,75)
	Anciens	1,63 (0,86)	1,59 (0,99)	1,67 (1,11)	1,34 (0,82)
Normes sociales	Injonctive générale	6,14 (2,49)	6,81 (2,56)	6,03 (2,22)	6,67 (2,31)
	Injonctive spécifique	5,61 (2,69)	5,84 (3,04)	6,41 (2,39)	6,77 (2,53)
	Descriptive générale	4,81 (1,80)	5,07 (2,47)	5,17 (2,68)	5,18 (2,24)
	Descriptive spécifique	4,37 (1,83)	4,69 (2,18)	4,91 (2,15)	4,72 (2,28)

Annexe 16 – Test d’association d’idées : AFC et analyse par méthode descendante Reinert





Annexe 17 – Questionnaire de l'étude 6



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Une conférence sur la loi concernant le « mariage pour tous » (loi n° 2013-404, votée le 17 mai 2013) a eu lieu à l'université de Caen. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par Antoine (sur la photo) qui représentait une association.



A la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de ce [label] ? »

A présent, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

1) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

2) Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, la plupart des gens exprimeraient des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

3) Selon vous, dans la société française actuelle, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Tout à fait Inacceptable</i>								<i>Tout à fait acceptable</i>

4) Selon vous, dans la société française actuelle, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives :

- sur les hommes éprouvant des sentiments amoureux et de l'attirance sexuelle pour d'autres hommes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

- sur les gens en fonction de leur orientation sexuelle, qu'il s'agisse de celle d'hommes ou de femmes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de douze adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire Antoine. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1 : « pas du tout applicable », à 9 : « tout à fait applicable ».

Amical

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

Compétent

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

Bien intentionné

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

Chaleureux

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

Intelligent

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

Digne de confiance

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Pas du tout</i>								<i>Tout à fait</i>

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

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

VOS OPINIONS PERSONNELLES

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes concernant les hommes homosexuels.

« De nombreux hommes homosexuels utilisent leur orientation sexuelle pour obtenir des privilèges spéciaux. »

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

« Les hommes homosexuels n'ont pas tous les droits qu'ils devraient avoir. »

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

« Les célébrations telles que la « gay pride » sont ridicules car elles supposent que l'orientation sexuelle devrait être une source de fierté. »

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

« Les hommes homosexuels doivent continuer à lutter pour l'égalité des droits. »

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

« Si les hommes homosexuels veulent être traités comme tout le monde, il faut qu'ils arrêtent de faire tant de bruits autour de leur sexualité. »

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

« Les hommes homosexuels deviennent trop conflictuels dans leurs demandes d'égalité des droits. »

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

« En ces temps économiques difficiles, l'argent public ne devrait pas être utilisé pour soutenir les associations de droits pour les homosexuels. »

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

« Les hommes homosexuels ayant fait leur « coming out » devraient être admirés pour leur courage. »

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

« Les hommes homosexuels devraient avoir les mêmes droits que les hommes hétérosexuels. »

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

« Les hommes homosexuels sont immoraux. »

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

« Ceux qui soutiennent les droits des homosexuels sont probablement homosexuels eux-mêmes. »

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

« Les hommes homosexuels doivent être évités autant que possible. »

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

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

- « Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autres groupes. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord
- « Améliorons l'égalité sociale. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord
- « C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord
- « Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord
- « Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord
- « L'égalité des groupes devrait être notre idéal. »
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout d'accord Tout à fait d'accord

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes : un homme une femme
2. Votre âge actuel est de : ans
3. Vous êtes actuellement étudiant : Oui Non

Si oui, quelle est votre niveau d'étude :
 Si oui, quelle est votre filière :

4. Etes-vous croyant ? Oui Non
 Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non
 Si oui, quelle est votre religion :
5. Vous êtes de nationalité française : Oui Non
 Si non, précisez :

7. Comment définiriez-vous votre orientation sexuelle ?

- Hétérosexuel Homosexuel Bisexuel

8. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ? (faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel).

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

Merci de votre participation !

Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous en faire part :

.....

Annexe 18 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 6

Tableau 10.11 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 6.

Mesures		Bornes	Condition contrôle N = 42	Label non-péjoratif N = 44	Label péjoratif 1 N = 39	Label péjoratif 2 N = 41
Attribution de traits à la cible	Chaleur	1 à 9	6,53 (1,17)	6,48 (0,93)	5,74 (1,95)	6,23 (1,82)
	Compétence	1 à 9	6,53 (1,19)	6,29 (1,21)	5,72 (1,88)	6,05 (1,70)
Expression de préjugés	Modernes	1 à 9	3,60 (1,07)	3,64 (1,21)	2,59 (1,06)	3,87 (1,70)
	Anciens	1 à 9	1,49 (0,60)	1,59 (0,90)	1,23 (0,55)	1,75 (1,11)
Normes sociales	Injonctive générale	1 à 9	5,88 (2,67)	6,91 (2,02)	7,83 (1,85)	6,73 (2,13)
	Injonctive spécifique	1 à 9	6,26 (2,79)	7,13 (2,04)	7,72 (2,10)	6,55 (2,35)
	Descriptive générale	1 à 9	4,94 (1,67)	5,74 (1,23)	5,57 (1,86)	4,13 (2,14)
	Descriptive spécifique	1 à 9	4,44 (1,29)	5,48 (1,89)	5,30 (1,49)	3,96 (1,69)

Annexe 19 – Échelle de préjugés employée dans l'étude 7 (Dambrun & Guimond, 2001)

« On peut facilement comprendre la colère que ressentent les personnes originaires d'Asie/Afrique en France. »

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

« On ne devrait pas accorder aussi facilement la nationalité française aux personnes originaires d'Asie/Afrique »

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

« Je ne serais pas inquiet si la plupart de mes amis à l'université/ à mon travail étaient originaires d'Asie/Afrique. »

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

« On devrait limiter plus strictement l'entrées des familles originaires d'Asie/Afrique en France. »

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

« Je considère que la société est injuste à l'égard des personnes originaires d'Asie/Afrique. »

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

« S'il y a beaucoup de chômage en France, c'est parce que les personnes originaires d'Asie/Afrique prennent le travail des Français. »

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

« Il faudrait donner plus de droits aux personnes originaires d'Asie/Afrique. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière d'emploi. »

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

« Il est insensé d'attribuer aux personnes originaires d'Asie/Afrique les problèmes économiques de la France. »

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

« La diversité qu'apportent les personnes originaires d'Asie/Afrique est un enrichissement pour le pays. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière d'augmentation des prestations sociales. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière de logement. »

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

Annexe 20 – Questionnaire de l'étude 7



Vous participez ici à un programme de recherche développé entre l'université de Rennes et l'université de Caen.

Vous trouverez dans ce fascicule le récit d'une situation vécue par l'un des participants lors d'une étude effectuée à l'université. Nous vous demandons de le lire attentivement et de répondre aux questions qui suivent.

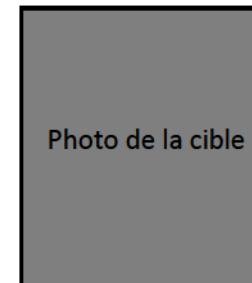
Le questionnaire est anonyme. Nous sommes ici intéressés par vos opinions et réactions personnelles, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous vous demandons simplement d'être le plus honnête possible.

Merci beaucoup de votre collaboration !

SITUATION

Une conférence débat a eu lieu à l'université de Caen sur divers thèmes de société. Lors de cette conférence, plusieurs personnes venaient exposer et débattre de leurs idées.

L'une des présentations était faite par [*prénom*] (sur la photo) qui représentait une association.



À la fin de sa présentation, l'une des personnes présente dans la salle s'est retournée vers son voisin, qu'il ne connaissait pas, et lui a dit : « T'en penses quoi de l'exposé de cet asiatique ? »

À présent, merci de bien vouloir indiquer votre avis au sujet des questions suivantes.

1. Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les personnes originaires d'Asie.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tout à fait inacceptable								Tout à fait acceptable

- sur les gens en fonction de leur origine ethnique.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tout à fait inacceptable								Tout à fait acceptable

2. Selon vous, dans la situation spécifique qui vous a été présentée, la plupart des gens exprimeraient des opinions négatives :

- sur les personnes originaires d'Asie.

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

- sur les gens en fonction de leur origine ethnique.

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

3. Selon vous, dans la société française actuelle, il est acceptable d'exprimer publiquement des opinions négatives :

- sur les personnes originaires d'Asie.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tout à fait inacceptable								Tout à fait acceptable

- sur les gens en fonction de leur origine ethnique.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tout à fait inacceptable								Tout à fait acceptable

4. Selon vous, dans la société française actuelle, la plupart des gens expriment publiquement des opinions négatives :

- sur les personnes originaires d'Asie.

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

- sur les gens en fonction de leur origine ethnique.

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

PARTIE 1 : VOS IMPRESSIONS SUR LA PERSONNE AYANT FAIT LA REMARQUE

VOTRE REACTION

Indiquez comment vous pourriez réagir aux propos de la personne ayant fait la remarque (une seule réponse possible) :

- Pas de réaction
- Vous êtes indifférent
- Vous lui faites un regard désapprobateur
- Vous faites un commentaire poli pour lui montrer votre désaccord
- Vous lui dites d'un ton autoritaire que son discours n'est pas correct
- Vous faites une insulte personnelle avec un ton agressif

VOS IMPRESSIONS

Voici une liste de huit adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire la personne ayant fait la remarque. Pour cela, entourez, pour chaque adjectif, le chiffre correspondant, allant de 1: « pas du tout applicable », à 9: « tout à fait applicable ».

Amical

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

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

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

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

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

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

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

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

Dans quelle mesure vous pensez que les propos de Martin sont :

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

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

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

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

Dans quelle mesure vous pensez que Martin :

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

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

A des *a priori* positifs envers les personnes originaires d'Asie.
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout Tout à fait

A des *a priori* négatifs envers les personnes originaires d'Asie.
 1 2 3 4 5 6 7 8 9
 Pas du tout Tout à fait

PARTIE 2 : VOS IMPRESSIONS SUR WENYUAN

Voici une liste de huit adjectifs. Indiquez dans quelle mesure chacun d'entre eux peut décrire Wenyuan (l'un des débatteurs). Pour cela, entourez le chiffre correspondant, allant de 1 « pas du tout applicable », à 9 « tout à fait applicable ».

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

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

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

Chaleureux

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

Intelligent

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

Digne de confiance

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

Capable

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

Efficace

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

PARTIE 3 : VOS OPINIONS PERSONNELLES

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes concernant les personnes originaires d'Asie.

« On peut facilement comprendre la colère que ressentent les personnes originaires d'Asie en France. »

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

« On ne devrait pas accorder aussi facilement la nationalité française aux personnes originaires d'Asie »

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

« Je ne serais pas inquiet si la plupart de mes amis à l'université/ à mon travail étaient originaires d'Asie.. »

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

« On devrait limiter plus strictement l'entrées des familles originaires d'Asie en France. »

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

« Je considère que la société est injuste à l'égard des personnes originaires d'Asie. »

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

« S'il y a beaucoup de chômage en France, c'est parce que les personnes originaires d'Asie prennent le travail des Français. »

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

« Il faudrait donner plus de droits aux personnes originaires d'Asie. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière d'emploi. »

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

« Il est insensé d'attribuer aux personnes originaires d'Asie les problèmes économiques de la France. »

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

« La diversité qu'apportent les personnes originaires d'Asie est un enrichissement pour le pays. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière d'augmentation des prestations sociales. »

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

« Les Français devraient être prioritaires en matière de logement. »

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

Merci d'indiquer votre opinion sur les affirmations suivantes.

« Pour aller de l'avant dans la vie, il est parfois nécessaire d'écraser d'autre groupes. »

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

« Améliorer l'égalité sociale. »

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

« C'est probablement une bonne chose qu'il y ait certains groupes au sommet et d'autres au plus bas niveau. »

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

« Ce serait bien si les groupes pouvaient être égaux. »

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

« Parfois, il faut maintenir les autres groupes à leur place. »

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

« L'égalité des groupes devrait être notre idéal. »

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

QUESTIONS COMPLEMENTAIRES SUR VOUS

Pour finir, quelques questions complémentaires pour mieux vous connaître :

1. Vous êtes : un homme une femme

2. Votre âge actuel est de : ans

3. Êtes-vous croyant ? Oui Non
 Si oui, êtes-vous pratiquant ? Oui Non
 Si oui, quelle est votre religion :

4. Vous êtes de nationalité française : Oui Non
 Si non, précisez votre nationalité :

5. Avez-vous des origines ? Oui Non
 Si oui, précisez :

6. Si vous deviez vous situer au niveau politique sur les deux échelles suivantes, comment vous situeriez-vous ?

(faites l'effort de vous situer même si vous vous reconnaissez mal dans le panel actuel)

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

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

Merci de votre participation !

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

Annexe 21 – Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 7

Tableau 10.12 - Statistiques descriptives (moyennes et écarts-types) de l'étude 7.

Mesures	Bornes	Groupe modérément protégé			Groupe fortement protégé			Total		
		Condition contrôle (N = 31)	Label non- péjoratif (N = 32)	Label péjoratif (N = 33)	Condition contrôle (N = 32)	Label non- péjoratif (N = 33)	Label péjoratif (N = 32)	Condition contrôle (N = 63)	Label non- péjoratif (N = 65)	Label péjoratif (N = 65)
Contrôle social	1 à 6	2,47 (1,06)	3,25 (0,98)	3,42 (1,06)	3,53 (1,24)	3,58 (1,17)	3,75 (1,24)	3,00 (1,27)	3,41 (1,09)	3,59 (1,16)
Attribution de traits au locuteur	Chaleur 1 à 9	3,95 (1,22)	2,51 (1,21)	2,87 (1,52)	3,55 (1,60)	2,96 (1,23)	2,85 (1,46)	3,75 (1,42)	2,73 (1,24)	2,86 (1,47)
			3,11 (1,44)			3,12 (1,45)				
	Compétence 1 à 9	4,42 (1,04)	2,78 (1,30)	3,27 (1,67)	4,16 (1,61)	3,67 (1,37)	2,52 (1,67)	4,29 (1,35)	3,22 (1,39)	3,40 (1,67)
			3,49 (1,50)			3,78 (1,56)				
Jugement des propos	1 à 9	4,33 (2,28)	6,62 (1,89)	6,71 (1,94)	5,23 (2,57)	6,34 (2,04)	7,47 (1,33)	4,78 (2,47)	6,48 (1,96)	7,09 (1,69)
Intentions négatives	1 à 9	6,21 (1,66)	7,13 (1,53)	7,67 (1,30)	6,19 (1,60)	7,14 (1,45)	7,90 (1,67)	6,20 (1,61)	7,13 (1,48)	7,78 (1,49)
			7,00 (1,61)			7,08 (1,71)				
A priori négatifs	1 à 9	5,76 (1,31)	7,32 (1,58)	7,93 (1,51)	6,27 (1,48)	7,03 (1,59)	7,24 (1,42)	6,02 (1,42)	7,17 (1,58)	7,32 (1,46)
			6,83 (1,66)			6,85 (1,54)				
Attributions de traits à la cible	Chaleur 1 à 9	6,11 (1,15)	6,16 (1,26)	6,42 (1,41)	6,36 (1,33)	5,81 (0,98)	6,37 (1,21)	6,24 (1,24)	5,98 (1,14)	6,39 (1,30)
			6,23 (1,28)			6,18 (1,19)				
	Compétence 1 à 9	6,14 (1,06)	6,28 (1,30)	6,49 (1,45)	6,52 (1,34)	5,77 (1,16)	6,18 (1,31)	6,33 (1,22)	6,02 (1,25)	6,33 (1,38)
			6,30 (1,28)			6,16 (1,29)				
Expression de préjugés	1 à 9	4,11 (1,05)	3,54 (1,19)	3,32 (1,10)	3,32 (1,30)	3,68 (1,26)	3,55 (1,37)	3,71 (1,23)	3,61 (1,22)	3,43 (1,23)
Normes sociales	Injonctive générale 1 à 9	6,34 (2,23)	6,98 (2,54)	7,18 (2,40)	7,45 (1,99)	7,17 (2,19)	6,86 (2,44)	6,90 (2,16)	7,08 (2,35)	7,02 (2,41)
			6,84 (2,40)			7,16 (2,20)				
		6,98 (2,27)	7,50 (2,56)	8,58 (0,83)	7,16 (2,72)	7,42 (2,23)	7,11 (2,71)	7,07 (2,49)	7,46 (2,38)	7,85 (2,11)
			7,70 (2,11)			7,23 (2,53)				
		4,76 (1,52)	5,03 (1,66)	5,61 (1,84)	5,27 (1,69)	4,78 (1,50)	4,64 (1,91)	5,02 (1,62)	4,91 (1,57)	5,13 (1,92)
	5,14 (1,70)			4,90 (1,71)						
	3,03 (1,72)	3,73 (1,72)	4,11 (2,01)	4,38 (1,76)	3,85 (1,88)	3,92 (1,85)	3,71 (1,85)	3,79 (1,79)	4,02 (1,92)	
	3,64 (1,86)			4,05 (1,82)						

Résumé

L'objectif de cette thèse est d'une part d'étudier l'influence des labels de groupe sur la formation de jugements envers le locuteur employant ces labels et envers la cible de ces labels et d'autre part de proposer un modèle explicatif des effets. La littérature rapporte un effet délétère de l'emploi de labels de groupe péjoratifs sur les jugements exprimés envers le locuteur et envers la cible, l'emploi d'un label péjoratif (e.g., « nègre ») entraînant des jugements plus négatifs que celui d'un label non-péjoratif (e.g., « noir »). Nous nous proposons de répliquer ces effets et de tester l'hypothèse d'une régulation normative de ceux-ci. Notre recherche a été déclinée en deux axes. Le premier a examiné l'effet de la valence du label employé et du niveau de protection normative du groupe cible sur les jugements exprimés envers le locuteur. Le second a étudié le rôle d'indice linguistique de catégorisation joué par les labels de groupe lors de la formation de jugements envers le locuteur, mais également envers la cible du label. Conformément aux prédictions, les résultats montrent que l'emploi d'un label péjoratif entraîne un jugement plus négatif du locuteur que l'emploi d'un label non-péjoratif. Le principal apport de ce thèse réside dans le fait que la simple catégorisation via l'emploi de labels de groupe suffit à entraîner des jugements plus négatifs du locuteur et des jugements plus positifs de la cible du label. De plus, la norme sociale anti-préjugés médiatise les effets obtenus et le niveau de protection normative du groupe cible vient, quant à lui, les modérer. Les implications théoriques de ces résultats et les perspectives de recherche sont discutées.

Mots clés : Labels de groupe ; Jugements sociaux ; Normes sociales ; Catégorisation ; Marqueurs socio-lexicaux

The role of group labels in the normative regulation of social judgments

Abstract

This thesis aims to study the influence of group labels over the formation of judgments towards the emitter and the target of these labels and to come up with an explanatory model of these effects. Literature shows a negative effect of pejorative group labels on the emitter's and the target's judgments; pejorative labels (e.g. "nigger") leading to more negative judgments than non-pejorative labels (e.g. "black"). We offer to replicate these effects and to test the hypothesis of a normative regulation of these effects. Our research is declined in two main axes. We first examined the effect of group label valence and normative protection level of the targeted social group on the emitter's judgments. We secondly studied the role of linguistic categorization played by group labels during the formation judgments towards emitter and target. As predicted, results showed that the use of pejorative labels generates more negative judgments of the emitter than the use of non-pejorative labels. The main contribution of this thesis is to show that simple categorization using group labels is sufficient to generate negative judgments of the emitter and positive judgments of the target. Moreover, the anti-prejudice norm mediates the obtained effects, while the level of normative protection of the targeted group moderates them. Theoretical implications of these results are discussed and the prospects for research are mentioned.

Keywords: Group labels; Social judgment; Social norms; Categorization; Socio-lexical Markers

LP3C (EA 1285)
Université Rennes 2
Place du Recteur Henri le Moal
35043 RENNES Cedex

