



CIPSLF 2018

Programme

JOUR 1 · Mercredi 4 Juillet	2
11h30 · Accueil	2
13h30 · Keynote 1 · Clara Kulich	2
14h30 · Sessions parallèles 1	2
16h15 · Pause-café	12
16h45 · Table ronde	12
17h45 · Célébrations et hommage	12
18h45 · Soirée belge	13
JOUR 2 · Jeudi 5 Juillet	13
8h30 · Sessions parallèles 2	13
10h15 · Pause-café	22
10h45 · Blitz 1	22
12h30 · Lunch	34
13h30 · Keynote 2 · Maria Paola Paladino	34
14h30 · Sessions parallèles 3	34
16h15 · Pause-café	45
16h45 · Keynote 3 · François Ric	45
17h45 · Assemblée Générale	46
18h45 · Soirée cocktail dinatoire	46
JOUR 3 · Vendredi 6 Juillet	46
8h30 · Ateliers	46
10h15 · Pause-café	46
10h45 · Blitz 2	46
12h30 · Lunch	58
13h30 · Keynote 4 · Jorge Vala	58
14h30 · Sessions parallèles 4	58
16h15 · Pause-café et clôture	68

JOUR 1 · Mercredi 4 Juillet

11h30 · Accueil Hall du bâtiment Montesquieu (lieu du congrès)

13h30 · Keynote 1 · Clara Kulich Auditoire 11

When the ship sinks we call on a woman. But why?

14h30 · Sessions parallèles 1

Session 1 : Relations intergroupes Auditoire 11

Identification avec l'Europe et attitudes tolérantes envers les immigrés : Le rôle modérateur des climats normatifs

Visintin E. P., Green E. G. T., Sarrasin O.

L'Europe en tant qu'entité supranationale est fréquemment associée à des valeurs inclusives et cosmopolites. Il n'est donc guère surprenant que les personnes s'identifiant plus fortement à l'Europe tendent à émettre des attitudes plus tolérantes envers les immigrés. Cependant, du fait de mouvements migratoires majeurs, l'Europe a récemment connu des changements démographiques et sociaux qui ont remis en question ses valeurs et son identité. Dans ce contexte de redéfinition et de débat, nous faisons l'hypothèse que les politiques nationales d'intégration influencent l'association entre identification avec l'Europe et attitudes envers les immigrés. En effet, des politiques tolérantes constituent des climats normatifs favorables à la diversité, car elles reflètent ce qui est attendu des citoyens en matière de réactions à la présence migrante. Par conséquent, elles devraient mener à interpréter l'Europe comme une entité inclusive et ainsi renforcer l'association entre identification avec l'Europe et réduction des préjugés contre les immigrés. Dans le but d'investiguer l'impact modérateur des politiques d'intégration sur le lien entre identification avec l'Europe et préjugés, nous avons mené des analyses de régression multi-niveau sur les données des 22 pays européens qui ont participé à l'International Social Survey Programme 2013. Confirmant nos attentes, les résultats ont révélé que l'identification avec l'Europe est associée à des niveaux moindres de préjugés envers les immigrés. De plus, cette association s'est trouvée plus forte dans les pays ayant des politiques plus tolérantes et inclusives (telles qu'évaluées par le Migrant Integration Policy Index ou MIPEX), en comparaison avec les pays dont les politiques peuvent être qualifiées de plus exclusives et intolérantes. Nous discuterons ces résultats en fonction du contenu que peut prendre l'identité européenne et des différences intra-pays en termes de normes sociales liées à la diversité.

Etude de l'évolution des préjugés intergroupes d'une population virtuelle confrontée à une menace collective répétée

Huet S., Deffuant G., Nugier A., Guimond S., Streith M.

L'exposition à une menace collective implique généralement une augmentation des préjugés et de la discrimination intergroupe. (Nugier et al., 2016) ont montré que le contexte culturel français peut induire une diminution de cette discrimination dans le cas d'une attaque terroriste. Pour proposer des explications sur les éléments culturels menant à une augmentation ou une diminution de la discrimination, nous avons développé un modèle informatique de l'évolution d'une population confrontée à une menace collective (Mason, Conrey, & Smith, 2007). Ce modèle s'inspire de la littérature sur la menace intergroupe et le contexte culturel (Riek, Mania, & Gaertner, 2006) (Greenberg & Kosloff, 2008) et de celle relative aux modèles de dynamiques d'opinion classiques (Flache et al., 2017). Empiriquement, il s'appuie sur les données de deux enquêtes réalisées en France, immédiatement avant et après, les attaques terroristes meurtrières de janvier 2015 à Paris (Guimond & collègues, 2017). Il postule que les agents ont une vision du monde composite personnelle fondée sur l'adhésion ou le rejet plus ou moins fort à certaines visions culturelles du monde, par exemple chrétienne, musulmane ou athée, et sur une tolérance plus ou moins grande envers ceux qui ne partagent pas leur vision. Les proximités et différences entre ces visions du monde déterminent l'estime que les agents se portent les uns aux autres. Une menace collective est la diffusion par des agents agresseurs de leur vision extrémiste et intolérante. Ces agresseurs adhèrent fortement à une vision extrême de leur culture, par exemple musulmane, et rejettent totalement tout agent ne partageant pas leur vision et/ou soutenant d'autres culture. Le niveau de menace est évalué par un agent en estimant ce que l'agresseur pense de lui. La menace est jugée d'autant plus forte que l'opinion estimée est négative. La force de cette menace implique une réduction par l'agent de sa tolérance pour des visions proches ou similaires de celle de l'agresseur. Les premières analyses du comportement dynamique du modèle d'agents virtuels montrent qu'il peut reproduire tant l'augmentation que la diminution des préjugés intergroupes. La nature de l'évolution dépend des caractéristiques culturelles des agents virtuels composant les groupes.

(Mis)perception of helping in intergroup relations

Islam B., Falomir-Pichastor J.M.

Intergroup interactions are particularly susceptible to interpersonal misunderstanding. Indeed, recognition of different group memberships, even when the basis of this membership is arbitrary and naturalistically meaningful, is sufficient to initiate a range of biased process, perspectives, and evaluations (Gaertner & Dovidio, 2000; Tajfel & Turner, 1979). Misunderstandings associated with group membership and perspectives even characterize intergroup relation even for groups that interact regularly and mutually interdependent. When a group/person bring(s) different perspectives and develop different social evidence in the way how they interact, insecurity may occur about whether a prosocial action like "opening the door for someone" might be prejudiced and perceived as a discriminatory. Thus far, those who conduct an action and those who are recipients of that action may presume divergent reasons and intentions toward each other's (Demoulin, Leyens & Dovidio, 2013). In four studies we aimed to demonstrate that when a person is asked to imagine itself as a beneficiary of a prosocial behavior enacted by in-group/outgroup member in the in-group/outgroup context. The attribution of empathy and interpretation of helper's behavior more in altruistic terms and less in instrumental terms would be for in-group member especially in the in-group context comparing to outgroup member. Through four studies we showed that there is in-group bias on perceiving empathy and more altruistic interpretation and less instrumentality for the ingroup member, particularly in the ingroup context. However, on the one hand, there is an increase of attribution of empathy and generous interpretation and less instrumentality for the outgroup member in the outgroup context while on the other hand, there is a decrease of empathy and altruism and increase of instrumentality for the ingroup member.

Effets à long terme du contact imaginé sur les préjugés : une étude préenregistrée

Schuhl J., Chatard A., Lambert E.

Des études ont montré que le contact imaginé (Crisp, Stathi, Turner & Husnu, 2009) est une intervention rapide et efficace pour réduire les stéréotypes et préjugés envers différents groupes sociaux stigmatisés (méta-analyse : Miles & Crisp, 2013). Certaines études ont montré des effets bénéfiques du contact imaginé sur des mesures explicites, auto-rapportées, mais aussi sur des mesures implicites (Miles & Crisp, 2013), physiologiques (West, Turner & Levita, 2015), et sur des comportements non-verbaux lors d'interaction avec des membres de groupes stigmatisés (Vezzali, Crisp, Stathi & Giovannini, 2013). A ce jour, les effets à long terme du contact imaginé sont largement méconnus puisque toutes les études ont examiné ses effets immédiats, à court terme. Dans une étude préenregistrée, nous avons testé pour la première fois l'hypothèse selon laquelle le simple fait d'imaginer une interaction fictive avec une personne appartenant à un groupe stigmatisé (les personnes schizophrènes) peut réduire les préjugés envers les membres de ce groupe sur une durée relativement longue (2-3 semaines). Pour ce faire, nous avons repris et adapté un protocole développé par West, Holmes et Hewstone (2011) et nous y avons ajouté une mesure implicite des préjugés (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998). Nous avons demandé à des étudiants (N = 153) d'imaginer une rencontre soit avec une personne schizophrène, dans la condition de contact imaginé, soit avec une personne non-schizophrène, dans la condition contrôle. Deux à trois semaines après l'intervention, nous avons mesuré le niveau d'anxiété explicite en lien avec la schizophrénie (Stephan & Stephan, 1985) ainsi que les attitudes explicites (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe & Ropp, 1997) et implicites (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998) envers la schizophrénie. Les résultats montrent que le contact imaginé a significativement diminué l'anxiété ressentie envers les personnes schizophrènes. Le contact imaginé a aussi diminué significativement les attitudes explicites négatives envers la schizophrénie. On retrouve le même effet sur les attitudes implicites mais cette différence n'était pas significative. En conclusion, les résultats montrent pour la première fois que le contact imaginé est efficace pour réduire les préjugés envers les groupes stigmatisés sur une période relativement longue (2-3 semaines).

Hommes politiques versus Maghrébins : effet du groupe social et des préjugés implicites sur la perception de l'humour de dénigrement

Facca L., Bardin B., Perrissol S., Terrier P.

L'humour de dénigrement « dénigre, rabaisse ou diffame une cible donnée » (Ford & Ferguson, 2004, P.79). Il s'appuie donc majoritairement sur les stéréotypes dans le but de faire rire (Ford et al., 2008). Une telle forme d'humour suscite de vives polémiques reprises dans les médias opposant les défenseurs de la liberté d'expression à ceux prônant l'interdiction d'un tel humour. Elle interroge également les effets qu'elle peut avoir sur les individus. La littérature scientifique du domaine a produit des conclusions controversées (Saucier et al., 2016). Ainsi, l'humour de dénigrement véhiculerait les préjugés et favoriserait l'adoption de comportements discriminatoires (e.g. Mallett et al., 2016). A l'inverse, il pourrait être également pro-social et servirait de défense contre les préjugés (e.g. Kramer, 2015). Cette controverse pourrait en partie être expliquée par les limites méthodologiques des études menées. En effet, les études recourent 1/ à des matériels humoristiques différents sur des groupes sociaux porteurs de stéréotypes différents 2/ à des mesures explicites pour rendre compte des préjugés susceptibles d'être biaisées par la désirabilité sociale. Les deux expériences menées visaient à dépasser ces limites et ainsi établir que 1/ le groupe dénigré influence la perception des stimuli humoristiques de dénigrement et 2/ plus les personnes ont de préjugés négatifs à l'égard d'un groupe social, plus elles apprécient l'humour le dénigrant. Dans la première expérience, les participants (N=159) devaient évaluer quatre blagues en lien avec le stéréotype de malhonnêteté et dont les protagonistes

étaient soit des Maghrébins soit des hommes politiques (e.g. « la différence entre les oiseaux et les hommes politiques/Arabes c'est que de temps en temps les oiseaux s'arrêtent de voler »). Dans la deuxième expérience, les participants (N=148) devaient en plus réaliser deux SCIAT-P (Single-Category Implicit Association Test personalized, Bardin et al., 2014) permettant de mesurer leurs préjugés implicites envers les Maghrébins et les hommes politiques. Les stimuli humoristiques sont évalués plus favorablement lorsqu'ils portent sur les hommes politiques que lorsqu'ils portent sur les Maghrébins. Dans la seconde expérience, les préjugés à l'égard des Maghrébins prédisent l'appréciation d'une des blagues. Les résultats seront discutés au regard de la méthodologie employée et des caractéristiques des blagues.

Session 2 : Psychologie et éducation : comportements et performances Auditoire 01

Les raisons ancrées dans la valeur sociale ont-elles un impact immédiat et/ou à long terme sur la relation entre buts de maîtrise et performance ? Une étude longitudinale

Dompnier B., Smeding A., Meier E., Baumberger B., Butera F.

La théorie des buts d'accomplissement (Elliot, 2005) a pu montrer que l'adoption par les étudiants des buts de maîtrise (i.e., chercher à augmenter ses connaissances et à maîtriser les tâches) prédisait positivement la réussite académique. Toutefois, cette relation semble dépendre des raisons pour lesquels les étudiants adoptent ces buts, notamment celles ancrées dans la valeur sociale (Darnon, Dompnier, Delmas, Pulfrey, & Butera, 2009). D'une part, plus les buts de maîtrise sont perçus par les étudiants comme un moyen de réussir dans le système éducatif (i.e., raison ancrée dans l'utilité sociale), plus leur adoption spontanée prédit positivement leur performance. D'autre part, plus ils perçoivent ces buts comme un moyen de se faire apprécier par les enseignants (i.e., raison ancrée dans la désirabilité sociale), moins leur adoption prédit leur performance. Bien que plusieurs recherches aient déjà mis en évidence ces deux modérations en sens inverse (e.g., Dompnier, Darnon, & Butera, 2009 ; Smeding et al., 2015), leur temporalité (impacts immédiats et/ou longitudinaux) reste une question encore en suspens. Afin d'y répondre, une étude a été conduite auprès de 110 élèves français de 5ème (grade 7) durant trois semestres. Lors du premier semestre, les participants devaient rapporter leur niveau d'adoption des buts de maîtrise en Français ainsi que leurs perceptions de l'utilité sociale et de la désirabilité sociale de ces buts. Puis lors de chaque semestre, leurs performances en Français étaient mesurées par le même test (i.e., dictée). Un modèle de courbe latente réalisé sur les données révèle que les raisons ancrées dans la valeur sociale ont des effets immédiats (et non longitudinaux) sur la relation entre adoption de buts et performance. Alors que l'utilité sociale et la désirabilité sociale perçues modèrent bien en sens inverse la relation entre les buts de maîtrise et les performances initiales, ces raisons n'influencent pas l'évolution de cette relation dans le temps. Les implications théoriques de ces résultats seront discutées en regard du concept de « goal-complex » (Elliot, 2006) et de son importance dans l'étude des effets des buts d'accomplissement.

Le Bon Tricheur

Pulfrey C., Butera F., Durussel K.

Comme l'adage anglais *Caring is sharing*? le démontre, le partage est intimement associé à l'amitié et à la bienveillance. Le message sous-jacent de cet adage est que les deux sont, du point de vue éthique, des comportements désirables. Mais le partage est-il toujours éthique s'il s'agit de réponses de tests partagées par les étudiant-e-s avec leurs ami-e-s ? Intégrant les théories des valeurs, de la triche et du biais pro-endogroupe, nous examinons un nouveau domaine de la triche, notamment la triche collective ; c'est-à-dire le fait de tricher ensemble avec les pairs de son endogroupe. Nous focalisons notre attention sur les valeurs de bienveillance (la loyauté envers son endogroupe), souvent jugées comme les plus « morales ». Nous argumentons que, dans des contextes compétitifs, plus l'adhérence à des valeurs de bienveillance est grande, plus il y a une acceptation et une justification de la triche collective. Nous testons cette hypothèse dans quatre études expérimentales. Dans la première, nous trouvons que, lorsque les étudiants lisent une vignette qui décrit la société actuelle comme compétitive, l'adhérence aux valeurs de bienveillance prédit la triche collective, mais pas la triche individuelle. Cette relation ne se manifeste pas dans une condition contrôle. Dans la deuxième étude, nous trouvons que, dans le contexte d'un examen de fin d'année, l'adhérence aux valeurs de bienveillance prédit positivement le désengagement moral envers la triche collective, mais elle prédit négativement le désengagement moral envers la triche individuelle. La troisième étude révèle que le fait de valoriser à la fois la loyauté envers les amis et l'acquisition de pouvoir (valeur ancrée dans une croyance en la compétition), prédit l'acceptation de la triche collective. Finalement, la quatrième étude démontre que les dyades d'étudiants qui se connaissent trichent plus que ceux qui ne se connaissent pas. De plus, l'adhérence aux valeurs de pouvoir prédit la triche parmi les dyades qui se connaissent, contrairement à ceux qui ne se connaissent pas. Ces résultats indiquent que la loyauté envers l'endogroupe peut, dans certains contextes, encourager la triche collective et que le statut « moral » des valeurs de bienveillance peut contribuer à expliquer ce phénomène.

Compensation entre chaleur et compétence dans le jugement scolaire : implication des Comportements de Citoyenneté Organisationnelle académiques

Barbedor J., Esnard C.

Dans une situation de faible niveau scolaire en collège et de déclaration de Comportements de Citoyenneté Organisationnelle (CCOs) académiques (comportements individuels, discrétionnaires, ne générant ni récompense ni sanction, contribuant au bon fonctionnement pédagogique, Esnard & Jouffre, 2008), les filles seraient perçues comme plus socialement désirables par leurs enseignants que ne le seraient les garçons (Jouffre et al., 2012). Une étude pilote, conduite sur des mesures explicites et implicites (Relational Responding Task, De Houwer et al., 2015) a établi que les CCOs académiques étaient plus associés à la sociabilité qu'à la compétence. Puis, conformément au phénomène de compensation entre la chaleur et la compétence dans le jugement social (Judd et al., 2005 ; Yzerbyt et al., 2005), nous soutenons l'hypothèse selon laquelle les CCOs académiques évoluent de manière compensatoire avec la compétence scolaire, effet attendu différencié selon le genre des élèves. Deux classes fictives (haut vs. faible niveau de compétence scolaire, niveaux de CCOs académiques identiques), ont été présentées à 265 participant.e.s recruté.e.s en ligne. De plus, dans une condition, une classe de filles compétentes était opposée à une classe de garçons peu compétents et inversement dans une autre condition. Les participant.e.s évaluaient la chaleur et la compétence de chaque classe via des échelles des Likert. L'interaction entre les facteurs dimension et classe est apparue significative ($F(1, 263) = 170.99, p < .001, \eta^2 = .394$). Comme attendu, la classe à haut niveau académique a été perçue comme plus compétente ($t(263) = 11.94, p < .001$) mais également comme moins chaleureuse ($t(263) = -6.61, p < .001$) que la classe à faible niveau académique. Toutefois, aucun effet du genre des élèves ne modèrerait cet effet. En montrant que la perception des CCOs académiques serait dévaluée si la classe est perçue comme compétente et inversement, surévaluée si la classe est perçue comme peu compétente, cette étude apporte un éclairage nouveau sur la portée et fonction du construit de CCOs académiques. De plus, en montrant une compensation entre la compétence et l'expression des CCOs en milieu scolaire, elle atteste de la portée heuristique de l'effet de compensation dans le cadre du jugement scolaire.

Si David bat Goliath...c'est qu'il est dopé ! Le rôle modérateur de l'orientation à la dominance sociale sur la perception de la performance d'un « Underdog » dans un contexte sportif

De Oliveira P., Bernache-Assollant I., Chantal Y.

Plusieurs travaux suggèrent que nous aurions une préférence pour le « petit » (i.e. Underdog) lors de confrontations mettant en scène de fortes asymétries de statuts (e.g. richesses, classement sportif, etc.) (Vandello et al., 2007). Dans le cadre de cette recherche, nous proposons de réexaminer cette préférence au regard de l'hypothèse du renforcement de statut proposée par la Théorie de la Dominance Sociale (TDS ; Thomsen et al., 2008). En effet, selon cette approche, plus les individus sont favorables aux rapports de domination et aux inégalités sociales (i.e. ODS) et plus la réussite d'un Underdog devrait être dénigrée et amoindrie. Cette performance du « petit » battant le favori (i.e. « TopDog ») pouvant être perçue comme une menace au maintien de la hiérarchie sportive actuelle. Afin de tester cette proposition, nous avons conduit trois études dans lesquelles trois contextes intergroupes différents étaient manipulés. Conformément à notre hypothèse, les résultats de l'Etude 1 ($N = 113$) révèlent que, lors d'une compétition universitaire internationale, plus les participants ont une forte ODS et plus ils considèrent qu'il y a probablement plus d'athlètes dopés au sein de pays avec un faible PIB (vs. PIB élevé). L'Etude 2 ($N = 80$) étend ces résultats à un autre contexte intergroupe hiérarchisé (i.e. les performances sportives entre hommes et femmes). Lorsque les sujets sont confrontés à un extrait de conférence scientifique révélant que les performances féminines seront bientôt égales (vs. resteront inférieures) à celles des hommes, les participantes avec une ODS élevée expliquent davantage cette progression en terme de dopage par rapport aux autres explications proposées (i.e. qualité de l'entraînement, aspects mentaux, etc.). Enfin, l'Etude 3 ($N = 180$) révèle une interaction similaire entre l'ODS et le statut de l'athlète sur la justice perçue d'une performance illégitime. Lorsque la cible est présentée comme un « underdog » dopé, plus les participants ont une ODS élevée et plus ils trouvent cette performance illégitime. A l'inverse, lorsque celui est présenté comme un « topdog » dopé, les participants avec une ODS élevée considèrent la victoire comme étant légitime. Les implications de ces résultats seront discutées.

Session 3 : Jugement et prise de décision Auditoire 02

Est-on moins clément si on est de bonne humeur ? Humeur et orientation du jugement judiciaire des jurés

Esnard C., Vibert N.

Conformément à l'Affect Infusion Model (Forgas, 1995), il est probable que l'humeur initiale des jurés ainsi que les émotions induites par les protagonistes du procès en cour d'assises, via notamment les expressions faciales émotionnelles (EFE), influencent leurs processus attentionnels et par conséquent leur jugement sur l'affaire en question. Plus spécifiquement, il est attendu (1) qu'une humeur initiale positive génère un traitement des informations plus superficiel et une attention moins soutenue que ne le ferait une humeur initiale négative, et (2) selon un effet d'embodiment (Bush, Barr, Mchugo, & Lanzetta, 1989), que la congruence (vs. incongruence) entre l'humeur initiale du juré et les EFE d'une cible du jugement impacte le jugement émis à l'égard de cette même cible. Deux études expérimentales conduites dans le cadre du paradigme des jurés simulés (Borstein, 1999) ont testé ces hypothèses. L'influence d'humeurs induites (positive, négative, ou neutre) chez 62 (étude 1) et 60 (étude 2) participant.e.s sur leur attention visuelle, mesurée par la durée moyenne des fixations oculaires sur le visage d'un témoin filmé lors de sa déposition à la barre, a été évaluée. Les participant.e.s avaient été préalablement informé.e.s du contexte du procès en question. L'humeur initiale et induite des participants a été contrôlée

par la Brief Mood Introspection Scale. L'étude 1 mesurait la congruence (vs. incongruence) entre l'humeur du juré et celle induite par les EFE du témoin par la Differential Emotional Scale. L'étude 2 intégrait une mesure de la nature du traitement des preuves via le paradigme du Confirmatory Information Processing. Le jugement judiciaire des participant.e.s était mesuré sur la base des circonstances atténuantes attribuées à l'accusé. Les résultats tendent à montrer que l'humeur positive, plus qu'une humeur négative, favorise des durées de fixation oculaire plus courtes ? mais plus focalisées sur les yeux du témoin -, un traitement plus superficiel des preuves et moins de circonstances atténuantes attribuées à l'accusé. Ces résultats sont discutés dans le cadre des contributions des sciences cognitives à la compréhension des déterminants du jugement judiciaire.

Effet de halo santé : vers une explication en termes de diffusion d'affects

Bochard N., Muller D., Schwarz N.

Certains labels présents sur les produits alimentaires sont à l'origine de fausses attributions : les produits « bio » ou « commerce équitable » seraient ainsi perçus comme moins caloriques et pouvant être mangés plus souvent. Notre recherche vise à identifier les mécanismes de cet « effet de halo santé » à la lumière des recherches en psychologie sociale. Nous proposons une explication en termes de diffusion d'affects d'une première caractéristique sur une évaluation subséquente et se produisant de manière automatique. Après avoir répliqué cet effet en France au travers de trois études (Ntotal=604), nous avons testé avec une tâche de fausse attribution affective (AMP) si le label bio générerait des affects positifs de façon implicite. Les résultats de cette quatrième étude (N=32) montrent que la présentation de ce label rend effectivement l'évaluation subséquente de pictogrammes neutres significativement plus plaisante. Selon l'hypothèse de diffusion d'affect, un label positif devrait conduire à une évaluation subséquente positive, mais inversement, un label négatif devrait conduire à une évaluation subséquente négative. Pour tester cette prédiction, nous avons utilisé le label OGM : les aliments contenant cet organisme sont actuellement mal perçus et devraient mener à une évaluation négative non pertinente. En revanche, les aliments étiquetés sans OGM devraient conduire à une évaluation positive. Les résultats de deux études (Ntotal=533) dans lesquelles les participants ont évalué le contenu calorique de produits avec OGM, sans OGM ou sans label indiquent que les produits ont été évalués comme plus caloriques quand ils ont été étiquetés négativement (avec OGM) et moins caloriques quand ils ont été étiquetés positivement (sans OGM). Cette hypothèse de diffusion d'affect implique finalement que l'effet de halo devrait s'inverser lorsqu'une plus grande quantité de calories est une bonne chose. Nous avons donc présenté, dans une dernière étude, une barre énergétique (produit évalué positivement lorsqu'il est calorique) avec ou sans label positif (commerce équitable). Les résultats (N=149) indiquent qu'une barre énergétique est effectivement évaluée comme plus calorique en présence d'un label positif. Les résultats de ces sept études sont donc cohérents avec une explication de l'effet de halo santé en termes de diffusion d'affect.

L'asymétrie soi-autrui dans la valorisation de la diversité

Toma C., Phillips K.

Les plupart des individus pensent que la diversité est bénéfique au travail parce qu'avoir des perspectives et des informations différentes est un gain de performance. Mais, bien que la plupart des individus croient à la valeur de la diversité, cela contraste avec leurs préférences au sujet de la diversité dans leur propre vie. Par exemple, lorsque les individus ont la possibilité de sélectionner les membres de leur propre groupe, ils préfèrent travailler avec des personnes similaires plutôt que différentes. L'hypothèse que nous avons testée est que les individus valorisent la diversité dans une moindre mesure pour eux-mêmes que pour les autres, ayant pour résultat une asymétrie dans la valorisation de la diversité. Nous avons testé cette hypothèse dans cinq études. Dans l'Etude 1, nous avons testé si les participants diffèrent dans leurs croyances au sujet de la diversité dans les groupes. Nous avons trouvé que la diversité est vue comme plus bénéfique aux groupes en général qu'aux groupes auxquels les participants appartiennent. Dans l'Etude 2, nous avons testé si l'asymétrie de diversité se produit également lorsque les participants choisissent les membres de leurs groupes. Nous avons trouvé que les gens choisissent des groupes plus diversifiés pour les autres que pour eux-mêmes. Dans l'Etude 3, nous avons trouvé que l'asymétrie de diversité dans le choix des groupes est plus prononcée pour la diversité qui est visible (ex : sexe, âge, ethnie) que pour la diversité qui est moins visible (ex : idéologie, éducation). Dans l'Etude 4 nous avons testé deux mécanismes potentiels de cette asymétrie. Nous avons trouvé qu'autant l'égoïsme, que la peur du conflit expliquerait pourquoi les gens valorisent la diversité dans une moindre mesure pour eux-mêmes que pour les autres. La dernière étude, l'Etude 5, a mis en évidence que la culture organisationnelle et les stratégies du management de la diversité peuvent modérer cette asymétrie. Les implications à ce phénomène sont discutées.

Assimilation et contraste suite à une comparaison sociale : la nécessaire inclusion d'un groupe contrôle ?

Vieira L., Kinnig T., Spitzenstetter F.

La confrontation à une cible de comparaison sociale peut donner lieu à des effets d'assimilation ou à des effets de contraste (Wheeler & Suls, 2007). De nombreuses recherches concluent à l'apparition de l'un ou l'autre de ces phénomènes en comparant les effets issus d'une confrontation à une cible ascendante à ceux issus d'une confrontation à une cible descendante (Corcoran et al., 2011). Néanmoins, en l'absence d'une condition dans laquelle les participants ne sont pas exposés à une cible de comparaison, comment savoir si la valeur de soi se rapproche/s'éloigne significativement de la cible en raison de la comparaison ? Par ailleurs, il est possible que les individus n'accordent pas la même importance aux informations obtenues suites à

l'exposition à des cibles de comparaison différentes. (Bruchmann, 2017). Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'impact de la comparaison sociale sur les intentions de prise de risques. Plus précisément, en nous inspirant du protocole de Morse et Gergen (1970), nous avons demandé à 145 participants d'exprimer des intentions de prise de risque une première fois. Puis, une partie des participants a été confrontée à un individu plus/moins prudent qu'eux. L'autre partie des participants n'a pas été exposée à une cible de comparaison. Enfin, tous les participants ont dû exprimer à nouveau leurs intentions de prise de risque. Les résultats indiquent que les participants confrontés à une cible moins prudente émettent significativement plus d'intentions de prise de risque que les participants confrontés à une cible plus prudente, suggérant un effet d'assimilation. Toutefois, lorsque nous comparons cette première condition à la condition contrôle, aucune différence n'est observée. En revanche, les individus exposés à un individu plus prudent émettent significativement moins d'intentions de prise de risque que les participants de la condition contrôle. Ainsi, il semble que l'effet d'assimilation ne soit pas général mais uniquement associé à l'exposition à une cible prudente, la cible imprudente n'ayant pas d'effet spécifique. Cette étude montre qu'en l'absence d'une condition contrôle, il est impossible d'appréhender l'impact véritable d'un type de cible de comparaison sur l'autoévaluation et donc de conclure à l'émergence d'un phénomène d'assimilation ou de contraste général.

Symposium 1 Auditoire 03

Tendances comportementales d'approche/évitement : Comment les mesurer et les manipuler ?

Organisateurs : Rougier M. et Muller D.

Intervenants : Rougier M., Muller D., Ric F., Alexopoulos T., Batailler C., Smeding A., Aubé B. ; Degner J., Steinicke F. ; Batailler C., Muller D., Nurra C., Trouilloud D., Brion A.; Pillaud N., Ric F. ; Nuel I., Fayant M.P., Alexopoulos T.

Le préjugé virtuel revisité : exploration de comportements d'approche et d'évitement comme indicateurs des attitudes intergroupes en réalité virtuelle

Degner J., Steinicke F.

Nous présentons deux études utilisant un environnement virtuel pour investiguer les indicateurs comportementaux du préjugé à travers les comportements d'approche et d'évitement. Ces études, initialement conçues comme des répliques pré-enregistrées du travail de Dotsch & Wigboldus (2008), implémentaient un environnement virtuel dans lequel les participants devaient approcher des agents virtuels qui différaient au niveau de leur ethnicité perçue (Maghrébine vs. Caucasienne). Il s'agissait alors d'investiguer d'éventuelles différences dans les comportements d'approche en fonction de l'ethnie de l'agent virtuel. Nos deux études ont révélé des effets significatifs de l'ethnicité sur un nombre important de variables dépendantes qui peuvent être extraites des observations continues du comportement des individus dans l'environnement virtuel. Nous discutons des aspects critiques de validité de ces effets et explorons quelles mesures comportementales d'approche-évitement sont les plus pertinentes en tant qu'indicateurs des attitudes sociales aussi complexes que les attitudes intergroupes. Plus généralement, il s'agira de discuter des techniques de réalité virtuelle, à savoir si celles-ci peuvent être utilisées comme potentielles validations de mesures d'approche-évitement déjà établies.

Mesure des tendances comportementales d'approche/évitement : le rôle de l'information visuelle associée à des mouvements du corps en entier

Rougier M., Muller D., Ric F., Alexopoulos T., Batailler C., Smeding A., Aubé B.

Parce que l'approche/évitement constitue une réponse cruciale envers les stimuli de l'environnement, ce type d'action est censé avoir laissé sa trace dans notre système sensorimoteur. Des travaux récents, cependant, minimisent le rôle de l'information sensorimotrice lorsqu'il s'agit de produire des effets de compatibilité (i.e., des temps de réponse plus courts pour approcher des stimuli positifs et éviter des stimuli négatifs plutôt que l'inverse). Nous suggérons que ceci est dû au fait que, jusqu'à présent, les actions d'approche/évitement dans les tâches reposaient principalement sur des aspects moteurs de mouvements du bras (i.e., flexion/extension du bras). Le but de cette recherche a donc été de réévaluer le rôle de l'information sensorimotrice dans la production d'effets de compatibilités avec l'idée que des effets forts et répliquables pourraient être observés lorsque la tâche simule une information sensorimotrice plus représentative de l'approche/évitement. Notre ancrage théorique de cognition incarnée nous a conduit à prédire que l'information visuelle associée à un mouvement du corps en entier constituerait l'information sensorielle la plus pertinente pour représenter ces actions. En lien avec cette idée, nous présenterons six expériences montrant qu'une tâche (la Visual Approach/Avoidance by the Self Task ; VAAST) implémentant ces caractéristiques sensorielles peut effectivement produire des effets de compatibilité forts et répliquables. De manière importante, ces expériences testent également les aspects centraux permettant de produire de tels effets, à savoir l'importance de cette information visuelle (ou « flux visuel ») d'un mouvement du soi. Nous avons effectivement pu montrer que les effets de compatibilité étaient réduits lorsque cette information visuelle était dégradée ou rendue non représentative d'un mouvement du soi. Ces expériences permettent ainsi de réaffirmer le rôle de

l'information sensorimotrice dans la production d'effets de compatibilité d'approche/évitement. Elles suggèrent également l'importance de se centrer sur l'information visuelle associée avec des mouvements du corps en entier plutôt que sur les aspects moteurs associés à des mouvements du bras.

Les affects non-conscients influencent nos réactions comportementales : effet de la valence et de l'activation physiologique dans un paradigme d'approche et d'évitement

Pillaud N., Ric F.

Les émotions ont une influence sur nos comportements, même lorsque ces émotions sont induites de manière très subtile. Ainsi, les individus approchent plus rapidement des stimuli évoquant un affect positif plutôt que négatif, alors qu'ils évitent plus rapidement des stimuli évoquant un affect négatif que positif (e.g., Alexopoulos & Ric, 2007). Toutefois, les émotions ne se caractérisent pas uniquement par leur valence affective. Selon une conception dominante dans le domaine, l'affect est aussi caractérisé par son niveau d'activation physiologique (Russell & Barrett, 1999). L'effet simultané de ces deux dimensions sur les tendances à l'action n'a pas été testé. L'objectif de nos deux études était a) de répliquer les effets d'une valence induite non-consciemment sur les tendances à l'action et b) de montrer l'effet modérateur de l'activation physiologique sur cet effet. Dans ces études, les participants étaient exposés à des mots affectifs positifs ou négatifs présentés de manière auditive non-consciente. Les participants devaient dans le même temps réaliser une tâche d'approche et d'évitement (VAAST, Rougier et al., 2018) vis-à-vis de stimuli neutres sur ordinateur. L'étude 1 (N=80) fournit des résultats cohérents avec nos hypothèses, mais uniquement pour un bloc d'essais : les participants sont plus rapides dans les conditions de congruence (e.g., approche/positif) que d'incongruence (e.g., approche/négatif). Dans l'autre bloc, l'effet est inversé. Ces différences ont été attribuées aux consignes et aux stimuli cibles et corrigées dans une seconde étude. L'étude 2, (N=108) comportait en outre une tâche visant à augmenter (vs. non) l'activité physiologique des individus de manière implicite. Les résultats révèlent une interaction entre la congruence et l'activation physiologique. L'effet de congruence est plus marqué lorsque les participants sont physiologiquement activés que lorsqu'ils ne le sont pas. Dans les deux études, les effets sont observés même lorsque le niveau de conscience des stimuli auditifs est contrôlé et fixé au hasard (évalué par une tâche de discrimination). Ces résultats suggèrent qu'un affect non conscient, tant en termes de valence que d'activation physiologique, peut moduler les réactions comportementales. Les deux dimensions de l'affect seraient donc impliquées, et non uniquement la valence, dans l'initiation des comportements.

Changer les réponses évaluatives via les entraînements à l'approche et à l'évitement : étude de cas des femmes et des mathématiques

Batailler C., Muller D., Nurra C., Trouilloud D., Brion A.

De nombreuses données empiriques apportent un appui à l'idée que les entraînements à l'approche et à l'évitement (approach avoidance training, AAT) permettent la formation de réponses évaluatives : s'approcher de manière répétée de stimuli nouveaux nous amène à les évaluer positivement (voir Van Dessel, De Houwer, Gast & Tucker Smith, 2015). Cependant, le fait que cet effet puisse se généraliser à un changement de réponse évaluative préexistante est moins certain. Les mathématiques font partie des catégories pour lesquelles une réponse évaluative préexiste : les différences de genre concernant l'évaluation qu'il est fait des mathématiques ont été largement documentées et les femmes ont tendance à les évaluer moins positivement et ont moins tendance à s'y associer. L'effet des AAT dans le cadre des mathématiques a été investigué par Kawakami, Steele, Cifa, Phills, et Dovidio (2008) dont une expérience a pu mettre en évidence le fait qu'approcher les mathématiques renforçait l'association implicite entre le soi et les mathématiques (mesurée au travers d'IAT d'identification). Cependant, ces résultats souffrent de certaines limites que nous proposons de combler au travers d'une réplique pré-enregistrée. Une première limite concerne la tâche utilisée par Kawakami et al. (2008) comme AAT, tâche considérée comme ambiguë. Une seconde concerne la faible taille d'échantillon utilisée pour leur étude. Afin de pallier ces limites, nous avons utilisé un AAT dans lequel l'interprétation du mouvement n'est pas ambiguë : la Visual Approach-Avoidance by the Self Task (Rougier et al. 2018). Deux-cent deux participants ont pris part à cette expérience et devaient soit s'approcher de stimuli liés aux mathématiques et éviter des stimuli liés aux arts, soit l'inverse. Nous mesurons par la suite l'identification aux mathématiques au travers d'un IAT. De manière surprenante, nos résultats ont pu montrer un effet de petite taille dans la direction opposée à celle attendue. Interprété dans un cadre méta-analytique, les résultats de cette expérience pré-enregistrée apportent de la nuance à ce que nous pensions savoir des effets des AAT. Nous discuterons de ces résultats à la lueur des travaux originaux de Kawakami et al. (2008) et des modèles théoriques expliquant l'acquisition de réponses évaluatives via des AAT.

Comportements d'approche et évaluations : se pencher sur une approche plus incarnée et située de l'interaction sociale

Nuel I., Fayant M-P., Alexopoulos T.

Lors d'une interaction interpersonnelle, notre propre comportement peut modifier notre évaluation d'autrui. Ainsi, réaliser des comportements d'approche (i.e., visant à réduire la distance soi-autrui) améliore l'évaluation d'autrui comparé à l'évitement (i.e., visant à augmenter la distance soi-autrui). Toutefois, l'étude de cet effet n'a pas suffisamment considéré la multiplicité des indices corporels et contextuels en jeu lors d'une interaction négligeant ainsi la dimension incarnée et située des processus évaluatifs. Bien que de récentes opérationnalisations de l'approche-évitement mobilisent le corps en entier, les travaux étudiant l'effet de l'approche-évitement sur les processus évaluatifs utilisent souvent des

mouvements/positions de bras basiques ou la représentation d'un changement de distance et des stimuli décontextualisés. La conclusion d'un effet de l'approche-évitement sur les évaluations reste donc limitée. Ici, nous défendons une approche incarnée et située de l'interaction sociale pour étudier l'effet de l'approche-évitement sur les évaluations. Nous faisons l'hypothèse que des comportements interpersonnels d'approche mobilisant le corps de manière écologique améliorent les évaluations d'autrui comparé à des comportements d'évitement. Nous avons testé cette hypothèse à travers 4 expériences. Les participants saluaient des individus en les approchant/évitant puis les évaluaient de manière explicite. Le type d'individus (virtuels vs. photographies), le contexte (entretien d'embauche vs. interaction sociale), le moment de l'évaluation (après vs. pendant le comportement) ainsi que sa nature (jugement vs. impression) différaient selon l'expérience. Dans l'Expérience 1 et 2, un dispositif nous permettait de manipuler l'approche-évitement par une inclinaison du buste. Les participants assis saluaient des individus présentés sur un écran en s'inclinant vers l'avant ou l'arrière avant de les évaluer. Dans l'Expérience 3 et 4, nous avons manipulé l'approche-évitement par le maintien d'une posture. Les participants évaluaient les individus en maintenant leur buste incliné vers l'avant ou l'arrière. Les 3 premières expériences révèlent un pattern de résultats contraire à notre hypothèse : les individus approchés sont évalués plus négativement que ceux évités. Cet effet se révèle tendanciel en méta-analyse. Nous discuterons de potentiels modérateurs dans l'effet de l'approche-évitement sur les évaluations et de l'importance d'aborder l'interaction sociale de manière incarnée et située. Dans cette continuité, deux expériences pré-enregistrées utilisant la Réalité Virtuelle sont en cours.

Symposium 2 Auditoire 04

Impact des prescriptions culturelles liées à l'apparence physique sur l'auto-perception et la cognition

Organisateurs : Chevallereau T. et Bastart J.

Intervenants : Bernard P. ; Bastart J., Sarda E., Bernard P., Atzeni T. ; Chevallereau T., Demoulin S. ; Selimbegovic L., Collange J., Bocage-Barthélémy Y., Chatard A. ; Bocage-Barthélémy Y., Chatard A., Selimbegovic L.

Quand le corps devient objet: Investigation du rôle de la posture corporelle et du degré de nudité sur l'objectification cognitive du corps

Bernard, P.

Des recherches récentes ont mis en évidence que les corps sexualisés sont perçus comme le sont la plupart des objets. Cette présentation examinera les facteurs qui déterminent cette objectification cognitive des corps sexualisés. Plus particulièrement, nous aborderons les effets du degré de dénudement, de la connotation sexuelle véhiculée par les postures corporelles et de l'asymétrie des postures sur l'objectification cognitive. Nous avons utilisé l'électroencéphalographie afin d'enregistrer la N170, une composante évoquée par les stimuli visuels. Des images de corps à l'endroit vs. à l'envers furent présentés à des participants au cours de 3 expériences. L'effet d'inversion N170 (N170 plus large pour les stimuli à l'envers vs. à l'endroit) fut mobilisé afin de mesurer l'objectification cognitive (l'absence d'effet d'inversion N170 indiquant un traitement moins configural et une objectification cognitive). Nos résultats suggèrent que le degré de dénudement ne contribue pas à l'objectification cognitive (Expérience 1). En revanche, la connotation sexuelle véhiculée par les postures corporelles cause l'objectification cognitive (Expérience 2), même après avoir contrôlé pour le degré d'asymétrie des postures corporelles (Expérience 3). Les implications de ces résultats seront discutés.

Mon apparence physique au centre des préoccupations d'autrui: quelles conséquences sur les perceptions de déshumanisation et le concept de soi ?

Chevallereau, T., & Demoulin, S.

La forte prévalence des exigences corporelles dans nos sociétés occidentales est responsable de bon nombre de conséquences négatives (dépression, honte du corps, réduction des capacités cognitives et de l'estime de soi, etc.). De nombreuses études ont étudié le lien entre le focus sur l'apparence physique et l'attribution de caractéristiques humaines aux cibles objectifiées (Heflick & Goldenberg, 2009 ; Heflick, Goldenberg, Cooper, & Puvia, 2010 ; Vaes, Paladino, & Puvia, 2010). Ces études ont montré que les participants, hommes et femmes confondus, ont tendance à attribuer moins de caractéristiques humaines aux femmes lorsque leur apparence physique est rendue saillante. Toutefois, ce lien entre saillance de l'apparence physique et attribution d'humanité a essentiellement été investigué du point de vue des observateurs, laissant de côté les perceptions des victimes : ce que je pense de la façon dont l'autre m'a perçu (i.e., perceptions de déshumanisation) et ce que je pense de moi (i.e., auto-déshumanisation). Dans une première étude (N=140), nous avons 1) étudié les conséquences de la saillance de l'apparence physique sur les perceptions de déshumanisation et, 2) étudié l'impact de ces perceptions sur l'auto-attribution de caractéristiques humaines. Les implications théoriques et empiriques de ces résultats seront discutées.

Les conséquences cognitives de l'exposition aux femmes sexualisées

Bastart, J., Sarda, E., Atzeni, T., Bernard, P

La recherche en psychologie sociale suggère que l'exposition aux femmes sexualisées est menaçante pour le concept de soi des femmes. En effet, les femmes déshumanisent les femmes sexualisées. Elles les perçoivent comme similaires à des objets ou à des animaux et leur attribuent moins de chaleur, de compétence et de moralité. Cette déshumanisation a été interprétée comme une stratégie de distanciation des femmes afin de protéger leur concept de soi. Jusqu'à présent, deux mécanismes ont été proposés pour expliquer ce phénomène. Le premier concerne la gestion de la menace du soi individuel, tandis que le second concerne la gestion de la menace du soi social. Selon la première proposition, les femmes sexualisées seraient considérées comme des brebis galeuses qui menacent l'intégrité du groupe des femmes (Vaes, Paladino, et Puvia, 2011). Selon cette hypothèse, les cibles seraient d'autant plus menaçantes que les femmes s'identifient à l'endogroupe. Selon la seconde proposition, les femmes sexualisées représenteraient un standard de comparaison sociale ascendante (Loya, Cowan & Wlaters, 2006). Selon cette hypothèse, les cibles seraient d'autant plus menaçantes que les femmes valorisent la dimension de comparaison (i.e., la sexualisation). Quelle que soit la nature de cette menace, une perturbation du fonctionnement attentionnel est un indicateur de menace du soi (Muller & Butera, 2007). Nous avons testé ces deux hypothèses concurrentes à travers deux études. Les résultats d'une méta-analyse tendent à montrer que l'exposition aux femmes sexualisées impacte le fonctionnement attentionnel des femmes, et ce d'autant plus qu'elles valorisent la sexualisation, tandis que l'identification au groupe n'a pas d'impact. Ces résultats sont cohérents avec une explication en termes de menace du soi suite à une comparaison sociale ascendante. Nous discuterons ces résultats au regard de la littérature portant sur l'exposition à la sexualisation.

Le réentrainement des associations mentales change les croyances implicites et mitige l'impact négatif de la comparaison sociale menaçante

Selimbegovic L., Collange, J., Bocage-Barthélémy, Y., Chatard, A.

Les comparaisons sociales ascendantes peuvent avoir des implications négatives pour l'image de soi. Toutefois, ces implications sont susceptibles de varier en fonction des croyances qui entourent la dimension de comparaison. Nous avons visé à manipuler la force d'associations mentales entre certains concepts pertinents pour la dimension de comparaison, afin de modifier les croyances implicites correspondantes et les réactions à la comparaison. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur un standard de comparaison qui place quasi invariablement les individus dans une situation d'échec : les images publicitaires qui glorifient la minceur en tant que critère-clé de la beauté féminine. Dans ce contexte, nous avons testé la technique de réentrainement associatif en tant que moyen de modifier la croyance implicite qu'il faut être mince pour être belle (Etude 1, N = 180), et les réactions à l'exposition au standard de comparaison incarné par l'idéal de minceur (Etude 2, N = 185). Pour modifier la force associative, nous avons exposé les participantes à des paires de mots. Dans une condition, 66% de paires étaient des synonymes de « large » et « belle », et 34% de paires associaient les concepts de « mince » et « belle » (affaiblissement de l'association « mince-belle »). Dans la condition contrôle, chaque type de paires apparaissait 50% de fois. L'Etude 1 a montré que les femmes dans la condition d'affaiblissement des associations mince-belle avaient une croyance implicite « mince = belle » moins forte que les participantes dans la condition contrôle. Cet effet était indépendant de l'indice de masse corporelle des participantes. Dans l'Etude 2, nous avons manipulé l'exposition à l'idéal de minceur en plus du réentrainement, et nous avons mesuré l'insatisfaction corporelle auto-rapportée. Les résultats montrent que le réentrainement associatif permet de supprimer l'augmentation de l'insatisfaction corporelle suite à l'exposition à l'idéal de minceur observée dans la condition contrôle, mais seulement pour les participantes avec un indice de masse corporelle relativement élevé (par rapport à la moyenne de l'échantillon). Ces résultats sont cohérents avec l'idée que les effets de la comparaison sociale ascendante peuvent être modulés en modifiant les associations mentales pertinentes.

Quand les bonnes intentions ne suffisent pas : inefficacité des démentis sur les photos retouchées

Bocage-Barthélémy Y., Chatard A., Selimbegovic L.

Dans les sociétés occidentales actuelles, les individus sont de plus en plus exposés à différents standards, notamment liés à l'apparence. Il a été observé que l'exposition à ces standards induit des conséquences négatives. Plusieurs travaux suggèrent que ces conséquences seraient le résultat d'une comparaison avec ces standards de beauté. L'ajout de démentis sur des images prônant des standards de beauté (des corps minces pour les femmes et des corps musclés pour les hommes) est une des stratégies utilisées afin de minimiser les conséquences négatives observées chez les individus qui y ont été exposés. Toutefois, la littérature suggère que cette stratégie serait tantôt inefficace, tantôt contre-productive. Une première étude (N=325) a donc été réalisée afin de tester l'efficacité de la présence d'un démenti sur l'accessibilité des pensées négatives des femmes après l'exposition à des corps minces. Les résultats ont suggéré que l'ajout d'un démenti sur une photo retouchée prônant la minceur augmente l'accessibilité des pensées négatives spécifiquement liées au suicide. Dans une seconde étude (N= 54), l'efficacité de la présence du démenti a été testée sur l'accessibilité des pensées négatives des hommes après l'exposition à des corps musclés. Les résultats n'ont rapporté aucun effet significatif. Une méta-analyse, se composant de l'ensemble des études publiées à ce jour, a été par la suite réalisée afin de déterminer d'une façon plus générale si les démentis sont efficaces. Les résultats de la méta-analyse rapportent une taille d'effet moyen non significative et proche de zéro suggérant ainsi que l'utilisation de démentis n'a possiblement pas d'effet. Pris ensemble ces résultats suggèrent, en somme, que les démentis n'ont visiblement pas l'effet protecteur escompté.

Symposium 3 Auditoire 10

Mémoires collectives et leur impact sur les identités sociales et les relations intergroupes

Organisateurs : Lastrego S.

Intervenants : Lastrego S., Licata L. ; Bouchat P. ; Tavani J.L., Maoulida H., Collange J. ; Valentim J. P., Miguel I. ; De Guissmé L., Licata L.

Du sentiment de victimisation collective à la concurrence des victimes: Une approche psychosociale en termes de compétition pour la reconnaissance

De Guissmé L., Licata L.

Lors de ces dernières décennies, nos sociétés occidentales ont été les témoins d'une tendance grandissante de groupes à se définir comme victimes dans le but d'obtenir plus de reconnaissance. Des recherches en psychologie sociale ont montré que partager un sentiment de victimisation collective peut avoir des conséquences négatives sur les relations intergroupes. De plus, les membres de groupes en conflit peuvent également expérimenter de la « compétition victimaire », une rivalité au sujet de la gravité de leurs souffrances respectives. Cependant, jusqu'à présent, les recherches sur la « concurrence des victimes » se sont principalement focalisées sur les relations qu'entretiennent des ennemis (passés ou actuels) ou d'anciens perpétrateurs avec leurs victimes (p.ex. Noor, 2008). Or, de nombreux exemples sociétaux de compétition entre des groupes victimes ne s'étant pas mutuellement attaqués dans le passé ont été rapportés dans les médias (p.ex. les discours de Dieudonné). Nous soutenons que, dans certaines circonstances, des groupes peuvent entrer en compétition au sujet de leur victimisation et ce, même s'ils ne peuvent être tenus responsables de leurs victimisations respectives. Dans de telles situations, la compétition porterait sur la reconnaissance de leur statut de victime plutôt que sur la sévérité de leurs souffrances respectives. A son tour, cette « compétition pour la reconnaissance du statut de victime » peut être associée à des attitudes intergroupes négatives. Afin de tester nos hypothèses, des études corrélationnelles ont été menées en Belgique au sein de deux groupes minoritaires – les Africains sub-sahariens et les Musulmans – ainsi qu'en Pologne, Hongrie et Serbie au sein des groupes majoritaires. Enfin, une étude expérimentale a été réalisée afin de s'assurer d'un lien causal entre le manque de reconnaissance du statut de victime et des attitudes intergroupes négatives.

Souvenirs collectifs et Centralité des Événements dans l'Identité Sociale (CEIS)

Tavani J. L., , Maoulida H., Collange J.

Dans l'étude de la mémoire, notamment autobiographique, certains événements apparaissent comme étant centraux pour le Soi, c'est-à-dire qu'ils sont un point de référence dans l'identité et lui donnent du sens (Berntsen & Rubin, 2006). Jusqu'alors envisagé sous l'angle individuel, nous souhaitons appliquer ce concept à la mémoire collective et à l'identité sociale. La centralité fait alors référence à la façon dont un événement (1) est une composante centrale de l'identité sociale, (2) est un point de référence, ou d'ancrage, pour donner du sens aux événements présents et/ou futurs et (3) est un tournant dans l'histoire du groupe. Notre objectif est ainsi, d'une part, de proposer une adaptation de ce concept et une opérationnalisation de ce dernier et, d'autre part, d'identifier son rôle dans la reconstruction du souvenir collectif. Dans une première étude, nous avons examiné l'impact de la centralité dans l'identité d'un événement : « Mai 1968 en France » (N = 296). Les participants complétaient une tâche d'association libre sur cet événement (e.g. Vergès, 1992), une mesure d'attitude associée à ces mêmes associations (e.g. Piermattéo, Lo Monaco, Moreau, Girandola, & Tavani, 2014), l'adaptation de l'échelle de centralité de l'événement dans l'identité sociale, et une mesure d'identification au groupe des Français. L'échelle nouvellement adaptée présente des qualités psychométriques satisfaisantes, dont sa validité de structure. La poursuite des analyses montre que, contrairement à l'identification au groupe, seule la centralité de l'événement prédit significativement l'attitude positive associée aux éléments socio-représentationnels ($R^2 = .06$, $B = .21$ $t(292) = 3.65$, $p < .001$). De la même façon, à l'aide d'une Analyse Factorielle des Correspondances, la centralité organise le contenu socioreprésentationnel de cet événement. Nous présenterons également les résultats d'une seconde étude (N=200) qui vise à identifier les événements les plus centraux pour l'identité française. Ces résultats seront discutés à la lumière de la théorie de l'identité sociale et des travaux récents sur la mémoire collective. Nous discuterons également du rôle de cette propriété des événements pour les analogies historiques.

Le colonialisme dans les manuels scolaires portugais d'Histoire au fil des années : identités sociales et relations intergroupes

Pires Valentim J., Miguel I.

L'école a un rôle central dans les processus de production de la mémoire collective et des identités nationales. Les manuels scolaires sont un outil essentiel dans ce cadre ainsi que dans les débats tant pédagogiques que politiques et idéologiques. Étant donné les processus qu'ils impliquent et leurs impacts sur les identités sociales et les relations intergroupes, il s'agit aussi d'un champ privilégié pour des analyses psychosociales (malgré le fait qu'elles soient encore rares). Force est de constater que les manuels scolaires sont un instrument important dans la construction du sens commun et dans la dissémination des mémoires collectives avec de fortes implications pour les relations intergroupes. Dans ce domaine, le colonialisme prend une place majeure, particulièrement pour les groupes directement impliqués – tant pour les peuples colonisés que pour les peuples colonisateurs. Dans le

cas portugais, des études en histoire et en psychologie sociale soulignent la persistance du mythe de la bienveillance du colonialisme portugais, qui a été disséminé surtout après la Seconde Guerre Mondiale. Si l'on s'interroge sur la transmission de ces représentations au fil des années, il est nécessaire de prendre en compte les manuels scolaires. C'est ce que nous avons fait dans cette recherche où nous voulions savoir comment le colonialisme est présenté dans les manuels scolaires portugais d'Histoire pour l'enseignement secondaire depuis les années 1950 jusqu'à aujourd'hui. Sept manuels (13 volumes) de quatre périodes historiques ont fait l'objet d'une analyse de contenu avec deux juges. Les résultats indiquent une évolution partant d'un nationalisme flagrant et d'une représentation objectivée dans le développement d'Afrique, conçue comme terre vierge (avant la fin de la dictature en 1974), jusqu'à une représentation plus hétérogène, liée à l'ordre international dans les manuels plus récents. Les processus de discrimination et d'exploration sont presque absents et des asymétries endogroupe/exogroupe, comme l'homogénéisation de l'exogroupe sont présents. La discussion se centre sur ces changements et permanences, soulignant comment les omissions et les asymétries intergroupes trouvées peuvent contribuer à la maintenance des représentations de nature amicale et exceptionnelle du colonialisme portugais, en empêchant aussi une pensée critique sur les relations interculturelles dans la société portugaise contemporaine.

Coût et bénéfices d'un positionnement groupal en tant que patient ou agent moral à travers la mémoire collective

Lastrego S., Licata L.

Afin d'obtenir certains bénéfices de la part du groupe majoritaire, les membres d'un groupe minoritaire peuvent déployer une stratégie qui consiste à mettre en avant leur statut de victimes collectives en mobilisant la mémoire collective d'événements traumatisants (Moscovici & Perez, 2009 ; Rosoux, 2000). Cependant, peu d'études ont évalué l'efficacité de cette stratégie. Dans notre étude, nous nous intéressons aux gains et aux coûts en termes de perception qu'impliquent différentes stratégies visant à obtenir une reconnaissance sociale basées sur la mobilisation de mémoires collectives. En nous référant au modèle de Moral Typecasting de Gray et Wegner (2009), nous avons comparé les effets d'un positionnement en tant que patients moraux négatifs ou en tant qu'agents moraux positifs sur la perception du groupe minoritaire, les émotions collectives et l'empathie de la part des membres du groupe majoritaire. Dans ce but, nous avons créé trois versions d'un récit du passé de la communauté marocaine de Belgique : patients négatifs (victimes d'inégalités), agents positifs (contribution au bien-être) et contrôle. Les résultats montrent que le récit en termes de patients négatifs induit de l'empathie mais que le groupe est aussi perçu comme étant plus vulnérable qu'un récit en termes d'agents positifs. Cela renforce donc l'idée que les groupes victimes seront plus facilement récompensés mais aussi plus facilement perçus comme étant sujets à de nouvelles attaques.

Pour une prise en compte des facteurs historiques et des dynamiques mémorielles dans l'étude des attitudes intergroupes.

Bouchat P.

Pour un ensemble de raisons légitimes et relativement pertinentes, la prise en compte de l'histoire et des dynamiques mémorielles dans l'étude des phénomènes psychosociaux, est une chose à laquelle peu de psychologues sont habitués. Lors de cette présentation, nous allons passer en revue les résultats de deux séries d'études sur le thème de la Grande Guerre, qui montrent à quel point histoire et mémoire influencent attitudes et sentiment de victimisation. La première étude, menée dans un contexte européen (2423 étudiants de 15 pays) met en évidence les liens existant entre taux objectif de pertes lors de la Première Guerre mondiale à deux niveaux du social (pays et famille) et sentiment de victimisation collective et attitudes pacifistes actuels de jeunes Européens. La seconde série d'études (expérimentales et quasi-expérimentales, N = 850) montre quant à elle, que la participation à une activité commémorative du centenaire de la Première Guerre mondiale est, dans la plupart des cas, suivie d'une diminution du niveau d'attitudes pacifistes, alors que la valeur fondamentale de ces commémorations est la paix. Nous discuterons ces résultats et formulerons un plaidoyer pour une approche plus contextualisée de l'étude des phénomènes psychosociaux.

16h15 · Pause-café

16h45 · Table ronde Auditoire 11

Vulgarisation scientifique en psychologie

Animée par Klein O. et Delouvé S.

Intervenants : Barbier M., Uyttendaele, N., Klein O., Delouvé S.

17h45 · Célébrations et hommage Auditoire 11

Célébration des 30 ans de la Revue Internationale de Psychologie Sociale, hommage à Jacques-Philippe Leyens, et remise de la médaille de l'ADRIPS



JOUR 2 · Jeudi 5 Juillet

8h30 · Sessions parallèles 2

Session 1 : Soi et relations à autrui Auditoire 11

Peut-on se comparer sans en avoir conscience ? La comparaison sociale subliminale

Chatard A., Bocage-Barthélémy Y., Selimbegovic L., Guimond S.

Beaucoup de recherches en psychologie sociale suggèrent que nous nous comparons souvent aux autres, y compris sur des critères très superficiels, comme celui de l'apparence. Lorsque ces « autres » personnes sont mieux que nous, comme c'est souvent le cas dans les médias, les magazines ou la télévision, alors nous ressentons des émotions déplaisantes comme un sentiment d'infériorité ou de privation. Si c'est vrai, alors une question importante est de savoir pourquoi nous continuons à nous comparer aux autres alors même que l'issue de cette comparaison est souvent déplaisante. Une possibilité est que la comparaison sociale est un processus relativement automatique, qui nécessite peu ou pas de ressources cognitives et qui peut se faire sans que nous en ayons conscience. Je présenterai une série d'études qui montrent assez clairement que l'on peut effectivement se comparer sans en avoir conscience (Chatard, Bocage-Barthélémy, Selimbegovic, & Guimond, 2017). La comparaison subliminale avec des standards de beauté extrêmement élevés conduit à des effets de contraste : les individus se trouvent moins beaux après cette comparaison, et ceci, même s'ils n'ont pas conscience de s'être comparés. Parce que la comparaison sociale opère à un niveau non conscient, il semble bien difficile d'éviter de se comparer.

Cognition socialement thermorégulée et influences des expériences de relations passées

Neyroud L., Pronk T., Schrama M., Courset R., Ijzerman H.

Pensons-nous plus à nos proches quand nous avons froid et est-ce vrai pour les personnes dont les expériences relationnelles passées étaient positives ? Les résultats de la littérature du champ de l'écologie comportementale indiquent que c'est le cas. Après tout, la régulation de la température corporelle est un facteur crucial dans la survie des espèces. Les autres membres de notre espèce étant centraux pour opérer cette régulation, il est probable que des différences de température influencent la manière dont les êtres humains pensent à leur environnement social. Toutefois, bien que le champ de la thermorégulation sociale soit étayé par de nombreux résultats empiriques, nous savons aussi qu'il est, à l'image de la psychologie en général, sujet à un biais de publication (Ijzerman, Hadi & Roovik, 2018). Nous présentons alors ici notre méthode dans une logique « split cross validation ». Dans la première étude (N = 114), exploratoire, nous manipulons la température ressentie par les participants et mesurons si cela les amenait à penser à une personne plus proche (vs. plus éloignée) d'eux. Cette étude a permis d'identifier, à travers une approche inductive, quelle sous-échelle d'une mesure de la qualité des relations passées (ECR) modérait la relation entre température et proximité perçue ($B = .43$, $t(117) = 2.90$, $p < .01$, $sr = .26$). Dans la deuxième étude (N = 225), confirmatoire, nous avons vérifié la robustesse de cette relation et répliqué les résultats obtenus dans l'étude 1 ($B = .38$, $t(219) = 3.12$, $p < .01$, $sr = .21$). Nous avons ensuite répliqué ces deux précédentes études, conduites aux Pays-Bas, sur un échantillon Français (N = 365), tout en résolvant de précédentes questions méthodologiques. L'ensemble de ces résultats indique que ressentir du froid (vs. de la chaleur) amène à penser à des personnes proches chez les individus ayant des relations passées positives (haut niveau de régulation des relations), l'inverse étant vrai pour des individus ayant des relations passées négatives.

Who cares about the group?

Kuppens T.

Humans are social animals and their ancestors have lived in social groups for millions of years. The choice between joining a group or trying to achieve a goal on your own is one that we often have to make. Some goals are impossible to achieve alone and other goals can best be achieved alone. In between these two extremes, there are many situations in which acting alone or working together in a group are both plausible options, and the individual is faced with a choice. We argue that there are individual differences in people's tendency to choose individual or group action or activities. Of course, aspects of the situation will have strong effects on whether someone chooses to go alone or to join a group. However, we also believe that across all situations, people differ in their overall tendency to choose group action or individual action. We call this tendency groupiness: the tendency to prefer to spend time in a group and work together in a group, compared to being or working alone. We find that groupiness (1) can be measured

reliably, (2) is strongly correlated with horizontal collectivism, and (3) predicts relevant outcomes related to group-based cognition and behavior. Study 1 was a large student sample and showed reliability, convergent validity and discriminant validity of the groupiness scale. Studies 2-3 showed that groupiness was related to the intensity of emotional reactions to group concerns, but not individual concerns. This showed that groupiness is related to how much people care about the group. In Study 4 groupiness was related to behavior in a public goods game: people high in groupiness contributed more money to the common pool than people low in groupiness. There was no relation between groupiness and Social Value Orientation, again showing a relation with relevant group but not individual processes. In Study 5 people high in groupiness identified more easily with a minimal group. We conclude that people differ in their overall tendency to care about and want to belong to a group. Future research could investigate what causes groupiness and how stable it is over time.

Session 2 : Représentations sociales Auditoire 01

Représentations sociales et identité sociale : effet de la structure des représentations sur l'identification au groupe

Bonetto E., Piermattéo A., Girandola F., Lo Monaco G.

Plusieurs contributions théoriques (e.g., Abric, 1994 ; Breakwell, 1993 ; Doise, 1973) se sont attachées à articuler représentations sociales (RS ; Moscovici, 1961) et identité sociale (Tajfel & Turner, 1979). Selon cette perspective de rapprochement, on considère que les RS assurent une fonction identitaire (Abric, 1994) et qu'elles peuvent être envisagées comme marqueurs, produits ou régulateurs identitaires (Deschamps & Moliner, 2008). Toutefois, si différents travaux se sont notamment intéressés à l'exposition d'un endogroupe aux prises de position d'un exogroupe (e.g., Zouhri & Rateau, 2015), aux représentations endo- ou exogroupe (Doise, 1973) ou encore au soi en tant que RS (Chrysoschoou, 2016), peu d'études ont explicitement porté sur le recueil d'imputations de points de vue prêtés à un exogroupe. Située dans le cadre de l'approche structurale des RS (Abric, 2001 ; Lo Monaco, Piermattéo, Rateau, & Tavani, 2016 ; Moliner & Abric, 2015) notre contribution présente une méthode qui vise non plus l'accès à la représentation de l'objet pour un groupe donné, mais d'accéder à la représentation imputée à un autre groupe (Rouquette, 1997 ; Lo Monaco, 2016). Cette méthode d'« imputation représentationnelle » a été utilisée dans le cadre d'une recherche portant sur la représentation des études imputée par les étudiants aux actifs n'ayant jamais fait d'études. Un recueil de contenu de la représentation et de sa structure a donc été réalisé. Pour ce faire, en utilisant une consigne d'imputation représentationnelle, nous avons conduit une tâche d'évocation hiérarchisée (Abric, 2003 ; Moliner & Lo Monaco, 2017) chez 111 étudiants (8.1% d'hommes ; Mâge = 19.06, ET = 3.98), suivie d'un test d'indépendance au contexte (Lo Monaco, Lheureux, & Halimi-Falkowicz, 2008) chez 89 étudiants (9% d'hommes ; Mâge = 19.18, ET = 2.21). Les points de convergence et de divergence entre cette représentation imputée et la représentation propre aux étudiants (e.g., Bonetto, Piermattéo, Girandola, & Lo Monaco, soumis ; Lo Monaco et al., 2008) seront présentés. Cette recherche avant tout méthodologique, explorant une nouvelle approche des recueils de RS en lien avec les rapports intergroupe, sera discutée du point de vue de ses intérêts et limites sur les plans théorique et méthodologique.

La santé au travail des enseignants du premier degré : une approche par les représentations sociales du métier d'enseignant

Lo Monaco G., Bréjard V., Tavani J-L., Pasquier A.

Typologie des risques et représentations sociales : Réflexions théoriques et proposition d'une approche méthodologique nouvelle

Michon J., Rateau P., Weiss K.

Ces dernières années ont vu se développer les études faisant appel à la théorie des représentations sociales (RS) dans le domaine du risque. Mais les apports de cette théorie sont-ils équivalents selon les types de risque étudiés ? (risques émergents, majeurs, environnementaux, ou encore sanitaires ?). Plus encore, pour pouvoir parler de RS d'un risque, nous devons être en mesure d'avancer qu'un objet de représentation est bien pensé comme tel par un groupe social donné. Nous proposons d'apporter notre contribution à ces réflexions en présentant une étude regroupant plus de 1000 questionnaires recueillis auprès d'un échantillon d'étudiants âgés entre 19 et 27 ans. En s'appuyant sur l'approche structurale des RS, nous formulons une première hypothèse affirmant que la structure des RS sera différente selon la typologie du risque étudié (émergent ou majeur), puis une seconde hypothèse selon laquelle la structure de la RS d'un objet diffèrera selon le niveau de risque que les participants attribuent à celui-ci. Des analyses prototypiques et des tests d'indépendance au contexte ont été appliqués à l'étude de différents objets de représentations relevant a priori soit de « risques majeurs » (centrales nucléaires, inondation et terrorisme) soit de « risques émergents » (nanoparticules, ondes électromagnétiques et perturbateurs endocriniens). Une méthodologie nouvelle a par ailleurs été appliquée et consistait à demander aux participants d'autoévaluer - en termes de risque - les induits produits lors du recueil des analyses prototypiques. L'analyse des résultats corrobore globalement nos hypothèses : on observe en effet une dynamique de modification du noyau central des RS qui s'opère en fonction du degré de risque associé à l'objet par les participants. Outre les nombreuses possibilités d'études comparatives qu'offre sa nouvelle méthodologie d'analyse, cette recherche vient renforcer la pertinence de la théorie des RS dans l'étude des risques. Elle permet d'une part de mieux caractériser ces derniers en décrivant la structure de leurs représentations mais offre aussi la possibilité au chercheur d'identifier si l'objet qu'il étudie et nomme lui-même « risque » est bien évalué comme tel par les membres d'un groupe en contexte.

Les représentations sociales de l'argent et de la banque en Turquie : évolution sur cinq périodes (de 1999 à 2017)

Minibas-Poussard J., Roland-Lévy C., Bingol Haluk B., Diyarbakirlioglu E.

Le harcèlement moral renvoie à l'enchaînement, sur une assez longue période, de propos et d'agissements hostiles exprimés ou manifestés par une ou plusieurs personnes envers un tiers (Leymann, 1996). Les répercussions de ce processus sur la santé des salariés sont considérables (e.g., Hauge, Skogstad & Einarsen, 2010). Toutefois, à ce jour, on note très peu de recherche sur la relation entre le harcèlement moral et les symptômes d'épuisement professionnel (Trépanier, Fernet, Austin, 2013). Au sein de cette recherche, nous avons pour objectif d'explorer le rôle du stress perçu et des comportements de coping dans la relation entre le harcèlement moral et les symptômes d'épuisement professionnel. La collecte des données a été réalisée dans 10 villes de Turquie (N = 853, âgés de 21 à 51 ans). Parmi les participants, 45% étaient des femmes. L'échantillon était composé de participants issus des secteurs privé (67%) et public (33%): santé, éducation, banque / finance, informatique, tourisme, transport et marketing / ventes. Le questionnaire comprenait des mesures de harcèlement psychologique, de stress perçu, d'épuisement professionnel et d'évaluation des comportements de coping. L'analyse des résultats met en évidence le rôle modérateur des stratégies de coping orientées vers les émotions dans la relation entre le harcèlement moral perçu et le développement des symptômes d'épuisement professionnel. Face à un harcèlement moral, plus les salariées ont des stratégies de coping orientées vers les émotions, plus leur niveau d'épuisement professionnel est important. Cette modération est médiatisée par le stress perçu. L'ensemble des résultats, limites et enjeux seront discutés.

Session 3 : Stratégies individuelles et collectives de promotion du soi Auditoire 02

(II)légitimité de l'autorité et action collective

Blondé J., Lampropoulos D.

De précédents travaux ont démontré qu'une autorité est susceptible de perdre le soutien des personnes sur lesquelles elle exerce son autorité lorsqu'elle est perçue comme étant illégitime. Mais, est-ce qu'une autorité illégitime peut aussi motiver à participer à des actions collectives visant à protester contre ses décisions? Deux expériences ont ainsi été menées afin d'adresser cette question et tester l'hypothèse selon laquelle l'illégitimité de l'autorité affecte l'intention de participer à des mouvements collectifs. A l'aide de scénarios hypothétiques, nous avons demandé à des étudiants d'imaginer qu'ils étaient employés d'une petite entreprise au sein de laquelle un nouveau chef venait d'être recruté. A son arrivée, celui-ci imposait à l'ensemble des salariés une refonte relativement couteuse de l'organisation du travail. Les conditions de recrutement du chef d'entreprise ont été manipulées afin de comparer trois niveaux d'(il)légitimité : faible illégitimité, forte illégitimité et légitimité. Les participants avaient ensuite pour consigne d'évaluer dans quelle mesure ils seraient prêts à rejoindre un groupe cherchant à mettre en place des actions afin de protester contre la nouvelle organisation du travail. Deux formes d'actions collectives ont été considérées : les actions collectives normatives (e.g., pétitions, grèves, manifestations) et non-normatives (e.g., séquestration, occupation illégale des locaux, dégradation du matériel professionnel). L'étude 1 (N = 140) a révélé que la volonté de participer à des actions collectives normatives est plus forte quand les décisions provenaient d'une autorité fortement illégitime, comparativement à une autorité faiblement illégitime ou légitime. En complément, l'étude 2 (N = 227) incluait une manipulation de la justice des décisions de l'autorité. Contrairement à nos prédictions, celle-ci a montré que les effets de l'illégitimité disparaissent lorsque l'autorité impose des décisions injustes. Aucune des deux études n'a fait apparaître de résultats significatifs sur l'intention de participer à des actions collectives non-normatives. Néanmoins, des analyses supplémentaires ont permis de mettre en évidence le rôle médiateur de la colère. Pris ensemble, ces résultats invitent à prendre davantage considération du rôle des autorités dans l'émergence des actions collectives.

Identification with high-status groups positively predicts support for identity-framed collective action by low-status groups

Teixeira C., Yzerbyt V., Iyer A., Spears R.

Work on collective action focuses mainly on the perspective of disadvantaged groups. However, the dynamics of social change cannot be fully understood without taking into account the reactions of the members of advantaged groups to collective action by low-status groups. We examined support for low-status groups' collective action among high-status group members as a function of individuals' levels of identification with the high-status ingroup, the framing of the collective action demand by the low-status group and type of diversity ideology present in the broader social context. In two experiments we manipulated diversity ideologies (color-blind vs multiculturalism) and framing of collective action (resource vs. identity-framed) in a between-subjects design and measured identification with the high-status ingroup. Using both chronic group memberships (i.e., ethnicity) and minimal groups, results should no impact of either identification or framing in color-blind contexts. In multicultural settings, we systematically found a framing by identification interaction. When the collective action was framed in terms of getting more resources for the low-status group, ingroup identification negatively predicted support for the outgroup's collective action. Interestingly, when the collective action was framed as concerning the outgroup's identity, ingroup identification had a positive effect on outgroup support. Results suggest that in color-blind contexts in which intergroup differences are ignored and people are perceived, before anything else, as unique individuals independently of their group membership(s), variables linked to the intergroup context (in this case, identification and collective action framing) have a lesser impact in determining

high-status group members reactions to collective action than in multicultural contexts. More importantly, identification with in the ingroup might not always be synonymous of bad news for low-status outgroups. Multiculturalism's potential to increase perspective-taking and the recognition of intergroup differences, seems to lead individuals who are highly-committed to their own group (i.e., high-identifiers) to understand and support the cause of disadvantaged outgroups fighting for their identity.

Continuité de l'identité nationale, auto-affirmation et attitudes intergroupes

Badea C, Korda H.

Dans un contexte où l'identité nationale est menacée de disparaître, le besoin de continuité collective est une force motrice pour le rejet de l'exogroupe (Jetten & Hutchison, 2011). Des travaux menés aux Pays-Bas montrent que la menace existentielle au niveau national entraîne une opposition importante aux droits des Musulmans à exprimer leurs traditions en public. De plus, les Néerlandais qui pensent que la continuité nationale est fondée sur la religion chrétienne rejettent davantage les Musulmans que ceux qui conçoivent la continuité nationale comme indissociable de la tolérance religieuse (Smeekes & Verkuyten, 2013). Cependant, les techniques d'auto-affirmation permettent la diminution des menaces identitaires et ainsi, des préjugés (Badea et al, 2017). On distingue l'affirmation du soi individuel, relatif à l'image d'une personne en particulier, et l'affirmation du soi collectif, lié aux appartenances groupales (Sherman et al., 2007). Les objectifs de cette recherche sont (a) de tester le potentiel de l'auto-affirmation dans la diminution de l'opposition aux droits des Musulmans, lorsque la continuité collective est menacée ; (b) d'examiner l'impact du sens donné à la continuité menacée sur l'efficacité de l'auto-affirmation à réduire ces préjugés. Dans cette étude, les participants (N=150) remplissent une tâche d'auto-affirmation consistant à hiérarchiser une liste des valeurs de la plus importante à la moins importante pour soi personnellement, pour soi en tant que Français ou pour quelqu'un d'autre. Cette tâche est réalisée après avoir mesuré les croyances concernant la continuité nationale (Chrétienne vs. tolérante) et après l'induction de la menace à la continuité. On mesure la perception de menace et les attitudes des Français à l'égard des droits des musulmans. Des régressions multiples, incluant le contraste « affirmation du soi individuel vs. autre », le contraste orthogonal, les croyances concernant la continuité (score centré) et l'interaction de ces facteurs montrent plusieurs effets : (1) la menace perçue des musulmans est plus faible en condition d'affirmation du soi individuel par rapport aux deux autres conditions, $b = -.19$, $t = -2.51$, $p = .013$; (2) l'affirmation du soi collectif diminue l'opposition aux droits des musulmans (par rapport au contrôle), surtout chez les Français fortement attachés à la continuité Chrétienne, $b = -.39$, $t = -2.73$, $p = .007$.

Envisager ou réellement s'engager ? L'anticipation psychologique vs. comportementale de la mobilité et leurs impacts sur l'identification et l'auto-attribution de caractéristiques

Chipeaux M., Lorenzi-Cioldi F., Blondé J., Kulich C.

Les études s'intéressant aux dynamiques de mobilité sociale ascendante (e.g., le phénomène de la reine des abeilles) montrent qu'une manière de gérer l'inconsistance entre une appartenance héritée de bas statut et une appartenance acquise de plus haut statut est de s'assimiler au groupe le plus valorisé, en s'attribuant notamment les caractéristiques qui lui sont typiquement associées (Derks, Van Laar, Ellemers, & De Groot, 2011). Selon Merton (1968), cette socialisation anticipée au groupe de haut statut permet en effet d'accroître les chances de réussir la mobilité. Chipeaux, Kulich, Iacoviello, et Lorenzi-Cioldi (2017) ont récemment montré que l'anticipation de la mobilité peut également être associée à un moindre intérêt pour le groupe d'origine, alors même que la mobilité n'est pas (encore) réalisée. Dans la présente étude (N = 180), menée auprès de femmes employées, nous distinguons l'anticipation psychologique (le désir de devenir cadre), de l'anticipation comportementale (la réalisation de comportements dans le but de réussir à devenir cadre) (Tharenou & Terry, 1998), afin d'investiguer leurs effets sur l'identification aux groupes hérité et acquis, et sur l'attribution de caractéristiques au soi et aux groupes. Les résultats montrent d'abord que les deux dimensions de l'anticipation sont associées à une plus forte identification au groupe visé par la mobilité (les femmes cadres). De plus, lorsque l'anticipation comportementale s'ajoute à l'anticipation psychologique, l'identification au groupe des femmes cadres augmente mais s'accompagne également d'une augmentation de l'identification aux femmes en général. Deuxièmement, au niveau de l'attribution des caractéristiques, les résultats montrent que l'anticipation psychologique est associée à une plus grande proximité avec le groupe de haut statut (les femmes cadres), tandis que l'anticipation comportementale est, quant à elle, associée à une plus grande proximité avec le groupe d'origine (les femmes en général). Par conséquent, il apparaît ici que l'assimilation au groupe de meilleur statut ne se fasse pas toujours au détriment du groupe d'origine. En tout cas, ces résultats indiquent la nécessité de distinguer l'anticipation psychologique de l'anticipation comportementale pour appréhender plus précisément les dynamiques identitaires liées aux phénomènes de la mobilité.

Quand la menace du stéréotype améliore la performance : Le rôle informatif des émotions négatives dans l'évaluation des demandes subjectives et la mobilisation de l'effort mental

Drace S., Korlat S.

Selon le Mood-Behaviour-Model (MBM; Gendolla, 2000) les individus utilisent leurs affects comme une source d'informations pour évaluer les demandes de la situation et en fonction de cette évaluation ajustent la quantité de l'effort qu'il investissent lors de l'exécution des différentes tâches. En accord avec cette idée les travaux ont montré que les états affectifs négatifs, tels que la peur engendrent une surestimation de la demande subjective, ce qui dans le cas des tâches faciles conduit à une plus grande mobilisation de l'effort. L'objectif de notre recherche était de vérifier si les mêmes processus pourraient expliquer l'effet de la menace du stéréotype (MS). En accord avec les travaux passés nous suggérons que la MS génère la peur et l'anxiété. Comme ces émotions sont supposées augmenter la mobilisation de l'effort, nous nous attendions à ce que l'activation de la MS contribue à l'amélioration des performances. Dans l'expérience 1 (N = 94) les participants sous la MS et ceux de la condition contrôle devaient résoudre une série de problèmes logiques faciles provenant des Matrices Progressives de Raven. Nous avons également introduit une autre condition contrôle dans laquelle la peur (condition P) a été induite par un événement externe à la tâche (i.e., le visionnage préalable d'un extrait de film d'horreur). En accord avec le MBM, les participants dans les conditions MS et P ont résolu plus de problèmes que ceux dans la condition contrôle. Dans l'expérience 2 (N = 146) la condition P a été remplacée par une deuxième condition MS dans laquelle le potentiel informatif des émotions était annulé par la méthode de misattribution. Une fois de plus, les participants exposés à la MS ont obtenu de meilleurs résultats que ceux de la condition contrôle. Cependant, cette différence a été significative uniquement dans le cas de la condition MS standard (i.e., lorsque les émotions liées à la MS avaient une valeur informative pour l'évaluation des demandes subjectives de la situation). Dans l'ensemble les résultats suggèrent que les émotions négatives qui accompagnent la MS peuvent moduler les processus motivationnels qui déterminent la mobilisation de l'effort pendant l'exécution de la tâche.

Quand la pleine conscience rend les émotions liées au futur plus concrètes, mais moins intenses

Jiga-Boy G.

Envisager un événement futur négatif est essentiel pour initier et motiver la préparation. Mais un futur concret et vivide entraîne des émotions présentes ou des prévisions affectives plus intenses qu'un futur plus abstrait. Ces émotions peuvent perturber ou interférer avec le fonctionnement quotidien, parfois dégénérant dans des affections tels que l'anxiété, ou la prévalence des prévisions affectives détaillées et négatives est notable. Il est, alors, impératif de réguler ces émotions négatives qui accompagnent la prospection. Des courants de recherche récents montrent que se souvenir des instants passés négatifs en ayant une perspective distante (vs. immergée) réduit l'intensité des émotions négatives conséquentes. Une perspective distante peut-elle aussi réduire l'intensité des émotions liées au futur ? Et dans quelle mesure la pleine conscience (ou 'mindfulness') pourrait permettre de s'immerger tout en ayant une perspective décentrée sur l'événement futur ? Etude 1 montre qu'une perspective distante ne réduit pas nécessairement l'intensité des émotions liées au futur, contrairement à son effet sur les émotions liées au passé. Les participants ayant des scores élevés sur une échelle de pleine conscience se montrent à la fois plus immergés et moins négatifs, en pensant à un événement futur négatif (Etude 2). Ceci suggère que la pleine conscience pourrait altérer les dynamiques entre la projection dans le futur et ses effets sur les émotions. Etude 3 teste si la pleine conscience modère la relation entre la perspective sur le futur (distante vs. immergée) et les émotions courantes et attendues. Les participants ayant des scores plus bas au facteur 'Nonreact' de l'échelle de pleine conscience reportent des émotions courantes plus intenses que ceux ayant des scores plus élevés. Un futur négatif entraîne des émotions courantes plus intenses seulement chez les participants ayant des scores plus bas au facteur 'Nonreact' ; ceux-ci se souviennent de plus d'émotions passées négatives, ou font des prévisions affectives négatives plus importantes que ceux ayant des scores plus élevés. On discutera quand l'immersion dans un futur négatif est plus adaptative que la distance, et le rôle modérateur du trait ou de la pratique de la pleine conscience.

Les émotions positives conduisent-elles toutes à des décisions avantageuses ?

Mailliez M., Bollon T., Hot P.

Généralement, les décisions quotidiennes effectuées par les individus appartiennent à un ensemble de décision (i.e. décisions séquentielles). Le traitement des feedbacks positifs et négatifs guide les décisions subséquentes (Bechara et al., 1997). Par exemple, les individus prennent moins de risques lorsqu'ils ont des feedbacks que lorsqu'ils ne les ont pas (Brand et al., 2009). Un résultat remarquable de ces dix dernières années est que le traitement des feedbacks peut être modulé par les émotions induites expérimentalement en amont de la tâche (Bollon & Bagneux, 2013). Les émotions associées à un fort degré de certitude déclenchent un traitement heuristique tandis qu'un faible degré de certitude déclenchent un traitement délibératif (Han et al., 2007, Tiedens & Linton, 2001). Contrairement au traitement délibératif, le traitement heuristique de l'information permet le traitement des feedbacks (Kahneman, 2003). Cependant, l'influence du traitement des feedbacks a principalement été étudiée au moyen de l'induction d'émotions négatives et sans distinguer l'influence des feedbacks positifs à celle des feedbacks négatifs. Nous avons cherché à déterminer si la modulation du traitement des feedbacks pouvait être répliquée par l'induction d'émotions positives (études 1 et 2) en fonction du taux de feedbacks

majoritairement reçu (i.e. positif vs. négatif ; étude 3). Dans ces trois études, les participants réalisaient une tâche de prise de décision séquentielle risquée où le traitement des feedbacks est nécessaire afin de prendre des décisions avantageuses. Deux émotions positives différentes (joie vs. espoir) ont été induites afin de déclencher un traitement heuristique ou délibératif (respectivement). Contrairement aux participants induits en espoir, les participants induits en joie prennent des décisions avantageuses (étude 1 & 2). Par ailleurs, les participants en joie prennent plus de décisions risquées lorsqu'ils ont reçu une majorité de feedbacks positifs que lorsqu'ils ont reçu une majorité de feedbacks négatifs (étude 3). En revanche, les participants induits en espoir prennent autant de décisions risquées qu'ils aient reçu une majorité de feedbacks positifs ou négatifs (étude 3). Ces études sont les premières à analyser l'influence d'émotions positives sur le traitement des feedbacks dans une situation de prise de décision risquée séquentielle.

L'enchantement améliore-t-il la mémorisation : évocation d'un leader politique et restitution d'informations

Dubarry A.

Le "pouvoir charismatique du chef" s'apparenterait à une forme d'enchantement (Weber, 1919 ; Lee, 2010) qui selon Bonnefoy-Claudet (2011) génère des émotions positives lesquelles augmenteraient l'attention visuelle (Fredrickson, 2013). L'enchantement, en provoquant une émotion positive forte (Plutchik, 1980) susciterait une attention plus importante et une meilleure restitution de l'information (Lamy et al., 2016). Cette étude explore l'effet de l'enchantement politique sur la restitution d'information. 117 sujets sont invités à lire une brochure sur le développement durable présentant soit une citation d'Emmanuel Macron avec photo, soit la même citation anonymisée accompagnée d'un logo (VI-1 interférence : Macron versus Sans Interférence). Ils répondent ensuite à un questionnaire mesurant un Score Global de Restitution d'Information (SGRI), leur opinion vis-à-vis d'Emmanuel Macron (SGOM) et du développement durable (SGODD). L'enchantement des sujets est établi à partir du score SGOM et du vote des sujets au premier tour des élections présidentielles et législatives 2017 (VI-2 enchantement : enchanté + versus enchanté -). Les résultats indiquent une interaction entre l'interférence et l'enchantement sur le score SGRI. Précisément, les profils enchantés + obtiennent des scores SGRI significativement plus élevés dans la condition Macron que dans la condition sans interférence. En outre, dans la condition Macron les sujets enchantés + ont tendance à obtenir de meilleurs scores SGRI que les sujets enchantés -. Les analyses ne révèlent pas d'effets significatifs du SGOM et du SGODD sur le score de restitution de l'information. Les résultats démontrent que l'enchantement produit par Emmanuel Macron favorise la restitution d'informations, indépendamment de l'opinion des sujets vis-à-vis du développement durable. Il s'agit certainement d'une élévation, consciente ou non, de l'intérêt et de l'attention des participants. Alors que l'effet de l'interférence Macron est bénéfique sur la restitution d'informations des sujets enchantés +, il devient délétère pour les sujets enchantés -. Il est probable que ces derniers soient confrontés à un stimulus émotionnel négatif interférant avec le processus cognitif. Cet effet de valence négative apporte un nouvel éclairage aux effets de l'enchantement.

Symposium 1 Auditoire 03

La psychologie sociale au service de l'inclusion des élèves à besoins éducatifs particuliers

Organisateurs : Desombre C., Chauvin B. et Rohmer O.

Intervenants : Enea-Drapeau, C., Carlier, M., Huguet, P. ; Kinnig T., Chauvin B., Desombre C., Brasselet C., Rohmer O. ; Popa-Roch M., Palomares E-A, Rohmer O. ; Desombre C., Brasselet C., Jury M. ; Chauvin B., Rohmer O.

Théories implicites à l'égard des personnes porteuses de trisomie 21

Enea-Drapeau, C., Carlier, M. & Huguet, P.

Les associations de parents d'enfants porteurs de trisomie 21 (t21) déplorent l'existence d'un regard négatif vis-à-vis de la t21 et des difficultés dans l'inclusion scolaire, en dépit du stéréotype social positif associé à la t21 (affectueux, sociable - i. e. Gilmore, Campbell, & Cuskelly, 2003). Outre une déficience intellectuelle, les personnes porteuses de t21 présentent des caractéristiques faciales qui rendent leur identification immédiate participant ainsi à leur stigmatisation. Nous nous intéressons ici aux théories implicites à l'égard de ces personnes. Dans un premier temps, les travaux présentés concernent l'impact de la variabilité des traits faciaux de ces personnes sur les jugements au niveau explicite et au niveau implicite (Enea-Drapeau, Carlier, & Huguet, 2012; Enea-Drapeau, Huguet, & Carlier, 2014). Nous montrons que le biais positif généralement trouvé dans les jugements explicites est plus faible pour les enfants présentant les traits faciaux les plus caractéristiques de la t21 comparés à ceux présentant des traits moins marqués et à ceux des enfants tout venant. Au niveau implicite, ce biais coexiste avec des évaluations négatives, même chez des professionnels du handicap intellectuel. Nous montrons que les traits du visage de ces enfants influent sur les jugements concernant leur intelligence: plus leur visage est typique de la t21 moins ils sont évalués « intelligents ». Pourtant, ces jugements ne sont pas corrélés avec leur niveau intellectuel et leurs scores aux tests de raisonnement et de langage ne sont pas non plus corrélés avec la perception de leur visage. Enfin, les conceptions de l'intelligence, en fonction de leur caractère fixiste ou incrémentiel, peuvent influencer les comportements, notamment les pratiques des enseignants (moins la conception de l'intelligence est incrémentielle, moins les pratiques sont positives) (Dweck, 1999; Dweck, Chiu, & Hong, 1995; Leroy, Bressoux, Sarrazin, & Trouilloud, 2007; Rattan, Good, & Dweck, 2012). Or nous montrons que les conceptions concernant l'intelligence des personnes porteuses de t21 sont moins incrémentielles que celles concernant l'intelligence de la population générale, même chez des professionnels du handicap intellectuel (Enea-Drapeau,

Carlier, & Huguët, 2017). Tous ces éléments éclairent les processus en jeu dans l'inclusion scolaire et permettent d'envisager perspectives et pistes d'actions.

Comment les enseignants se représentent les élèves hémophiles ? Une clé d'entrée pour comprendre les difficultés à l'éducation inclusive

Thibaut Kinnig, Bruno Chauvin, Caroline Desombre, Céliéne Brasselet, & Odile Rohmer

L'hémophilie se caractérise par un déficit d'un facteur de coagulation du sang, avec pour conséquence possible des hémorragies internes ou externes. Cette pathologie est actuellement très bien soignée et la scolarité des enfants en milieu ordinaire ne comporte pas de danger au quotidien. Néanmoins, ces élèves sont davantage en difficultés scolaires que leurs pairs sans qu'aucune raison objective ne puisse expliquer ce fait. Quelques données dans la littérature peuvent donner un éclairage à cette problématique en montrant que les enfants hémophiles ont tendance à prendre moins de risques que leurs homologues sains et à éviter certains contacts avec autrui, limitant ainsi les interactions sociales nécessaires à l'épanouissement (Dinet, 2015). Dans le programme de recherche que nous conduisons, nous voulons vérifier comment les représentations de l'hémophilie peuvent également conduire les enseignants à adopter des conduites différentes avec ces élèves. Nous faisons l'hypothèse qu'ils sont perçus plus fragiles que les autres et susceptibles d'être mis en danger dans les situations scolaires « classiques ». Pour commencer à tester cette hypothèse, nous avons sollicité des enseignants pour réaliser deux études complémentaires reposant sur le champ théorique des représentations sociales. Une première étude utilise la méthode des évocations libres (Verges, 1992) et met en avant une image de l'hémophilie reposant essentiellement sur des aspects bio-médicaux tels que sang, hémorragie, maladie. Ce noyau de la représentation se nourrit d'aspects plus psycho-sociaux tels que danger, risque, prudence. Autrement dit, pour les enseignants, l'hémophilie reste une maladie à risque vital. Une seconde étude vient confirmer cette étude exploratoire en utilisant la méthode expérimentale des scénarii ambigus (Moliner, 1993). Les résultats indiquent que l'enfant hémophile est très fortement identifié à travers sa maladie et que, comparativement aux autres élèves, les enseignants l'imaginent moins sportif, moins à l'aise dans les jeux extérieurs, plus prudent, et comme s'affirmant moins (il préfère la coopération à la compétition, reste en retrait, n'aime ni être au centre de l'attention, ni diriger ses camarades). Cette image très différenciée de l'élève hémophile au sein de la classe constitue un premier élément d'explication aux difficultés d'inclusion scolaire et de leur réussite.

Les attitudes vis-à-vis du handicap comme prédicteur du burnout chez les enseignants dans un contexte d'école inclusive

Popa-Roch M., Palomares E-A., Rohmer O.

Le contexte scolaire français est caractérisé par une forte norme antidiscriminatoire qui exige des enseignants des attitudes et des comportements égalitaires vis-à-vis de tous les élèves, y compris les élèves en situation de handicap. Or, la rencontre avec le handicap pose aux adultes comme aux enfants des questions fondamentalement humaines concernant la norme, le pensable, le partageable qui peuvent être source d'attitudes implicites négatives, alors même que les individus adhèrent aux normes antidiscriminatoires. Ainsi, même avec la volonté d'exprimer des attitudes socialement acceptables, les enseignants luttent pour supprimer ou éviter des pensées négatives vis-à-vis du handicap. Par ailleurs, bien que convaincus de leurs croyances égalitaires, les enseignants peuvent ne pas se sentir à la hauteur d'inclure tous les élèves. Ceci peut avoir des conséquences négatives importantes en termes de bien-être et de santé (Butler, 2003). Dans cette veine, une recherche menée par Kelly et Barnes-Holmes (2013) indique que les attitudes implicites négatives envers les personnes en situation de handicap sont corrélées au burnout chez des tuteurs d'enfants autistes. Plus les attitudes implicites des tuteurs étaient négatives envers les troubles autistiques, plus les scores globaux de burnout étaient importants. Basés sur le principe que le bien-être des enseignants et leurs attitudes en faveur de l'école inclusive et du handicap, sont deux dimensions fondamentales pour assurer une qualité de vie à l'école favorable à tous et une réelle inclusion scolaire, cette étude explore le lien entre les attitudes des enseignants vis-à-vis du handicap et le burnout. Les participants étaient 126 enseignants du premier degré qui accueillent en inclusion dans leurs classes des élèves présentant un trouble de la fonction cognitive. Nos résultats montrent que les enseignants expriment explicitement des attitudes positives envers le handicap mais que ces attitudes deviennent négatives au niveau implicite. Par ailleurs, les attitudes explicites sont liées positivement à l'épuisement émotionnel des enseignants alors que les attitudes explicites le sont négativement. Ces résultats montrent la nécessité de prendre conscience et d'accepter ses propres attitudes implicites pour en maîtriser les conséquences négatives sur la santé et le bien-être en classe (Pruet & Chan, 2006 ; Monteith & Mark, 2005).

Perception de compétence d'un-e élève à Besoins Educatifs Particuliers (BEP) : le problème de la réussite à une évaluation adaptée

Desombre C., Brasselet C., Jury M

En France, l'inclusion des élèves à BEP dans le système scolaire a récemment été réaffirmée à travers différentes circulaires et lois (voir par exemple celle du 8 juillet 2013). Si l'utilisation de pratiques pédagogiques compensant les difficultés de l'élève dans les situations d'apprentissage n'est pas contestée, le recours à celles-ci dans les situations d'évaluation est particulièrement débattu (Dubois, 2016). En effet, l'évaluation joue un rôle bien précis notamment au regard de la fonction de sélection que remplit le système académique (c.-à-d., identifier parmi l'ensemble des élèves ceux-celles qui méritent les meilleurs diplômes. Autin, Batruch, & Butera, 2015). Dans cette communication, nous souhaitons examiner dans quelle mesure

l'évaluation adaptée peut constituer un frein à l'inclusion des élèves à BEP notamment parce que la réussite de tel-le-s élèves à une telle évaluation constituerait une menace de l'ordre établi qui devra être régulée par les enseignant-e-s (Batruch, Autin, & Butera, 2017). Sur la base du modèle du jugement social (Dubois & Beauvois, 2005), nous faisons l'hypothèse que la compétence d'un élève à BEP qui réussirait à une évaluation adaptée ne sera pas reconnue dans la même mesure que celle d'un élève à BEP qui réussirait à une évaluation non adaptée ou encore que celle d'un élève sans BEP qui réussirait aux mêmes évaluations. Cent-trois enseignant-e-s ont lu le profil d'un élève en situation de réussite. Deux variables étaient manipulées : le statut de l'élève (avec ou sans BEP) et le type d'évaluation (avec ou sans rappels). A la suite de cette lecture, les participant-e-s complétaient une mesure de jugement social (Louvet & Rohmer, 2016). Des analyses de contrastes sur la compétence contrôlant pour les perceptions de chaleur et d'effort ont été réalisées. Les résultats confirment que l'élève avec BEP ayant bénéficié de l'évaluation avec rappels était perçu comme moins compétent que les autres profils. Si ces résultats préliminaires demandent répliques et développement, ils confirment néanmoins les tensions perçues par les acteur-trice-s de l'éducation sur le terrain quant à la question de l'évaluation des élèves à BEP et la nécessité de s'en emparer comme objet de recherche.

Les outils de la psychologie sociale au service de la mesure chez l'enfant

Bruno C., Rohmer O.

Aujourd'hui, mesurer le jugement social est chose aisée en psychologie sociale. Néanmoins, la quasi-totalité des études a jusqu'ici été menée auprès de populations adultes. A notre connaissance, peu existe concernant les enfants. Or, comme pour l'adulte, on peut penser que la façon de se juger et de juger autrui est un élément d'importance, notamment en tant que déterminant des conduites, et en particulier des conduites en milieu scolaire. L'objectif de cette recherche a ainsi été de concevoir un outil de mesure du jugement social adapté aux enfants. En nous appuyant sur les définitions des deux dimensions fondamentales du jugement social chez l'adulte, leurs sous-dimensions, ainsi que les traits les plus communément utilisés pour les opérationnaliser, nous avons réalisé cet outil à travers différentes étapes. La première étape a consisté à transformer ces éléments conceptuels en comportements (1) adaptés aux enfants et (2) décrivant des situations courantes à l'école. Lors d'une deuxième étape, les premières formulations de ces comportements ont été affinées via un processus itératif impliquant des enseignants et des chercheurs spécialistes du champ. La tâche des premiers a consisté à indiquer dans quelle mesure chacune des formulations proposées décrivait effectivement une situation réaliste à l'école, tandis que la tâche des seconds a été de préciser à quel point les comportements listés renvoyaient précisément aux dimensions du jugement social. Au final, une liste de 12 comportements a été retenue. Les tests réalisés sur les données recueillies auprès de 660 collégiens ont permis de valider cette échelle. Sur le plan structural, les résultats ont indiqué que ces 12 items s'organisent de la même façon que chez l'adulte. Sur le plan conceptuel, le contenu des sous-dimensions est apparu avoir le même sens que chez l'adulte. Enfin, concernant sa capacité à discriminer des groupes distincts, cette échelle a permis de différencier les garçons des filles ou encore les enfants avec ou sans difficulté scolaire, des dimensions spécifiques du jugement. En conclusion, cette échelle apparaît être un outil prometteur permettant aux différents spécialistes intéressés par ces questions d'avoir accès à des informations facilitant la compréhension des conduites des enfants à l'école.

Symposium 2 Auditoire 04

Psychologie des croyances aux théories du complot

Organisateurs : Lantian A. et Delouée S.

Intervenants : Tavani J-L, Ionescu O., Collange J., Delouée S. ; Lantian A., Muller D., Nurra C., Klein O., Berjot S., Pantazi M., Chekroun P., Jaubert T. ; Nera K., Klein O. ; Wagner-Egger P. Klein O.

Évaluer l'adhésion aux croyances conspirationnistes : aspects normatifs et adaptation au contexte organisationnel

Tavani J-L., Ionescu O., Collange J., Delouée S.

Pour évaluer non pas l'adhésion à des théories du complot spécifiques (Goertzel, 1994 ; Abalakina-Paap et al., 2002) mais la mentalité complotiste de manière plus générale (Moscovici, 1987) des échelles dites génériques ont été créées. L'une d'entre elles, le Conspiracy Mentality Questionnaire (CMQ, Bruder, Haffke, Neave, Nouripannah, & Imhoff, 2013) est largement utilisé. Nous avons réalisé trois études sur la population estudiantine et générale (N1 = 213 étudiant.e.s; N2 = 167 étudiant.e.s; N3 = 762 tout venants) visant à valider en français cette échelle et une étude supplémentaire, longitudinale, visant à l'adapter à un contexte organisationnel (N = 313). Si en contexte organisationnel, le CMQ présente des qualités psychométriques satisfaisantes (stabilité homogénéité, validité de critère et de structure), en contexte général, les qualités psychométriques sont moins satisfaisantes comme l'avaient déjà noté récemment Swami et ses collaborateurs (2017). En effet, la distribution des scores des participants présente une asymétrie indiquant que les participants ont tendance à adhérer largement aux croyances conspirationnistes. Ces résultats interrogent sur l'éventuel aspect normatif des réponses des participants à cette échelle. Ainsi, nous avons conduit trois études expérimentales utilisant le paradigme d'autoprésentation (Jellison & Green, 1981), afin d'identifier si seul le CMQ présentait cette tendance de réponse ou bien si d'autres

mesures dites génériques pouvaient également être concernées. Nous avons ainsi demandé à des participants de compléter notre version française du CMQ (N = 164), l'échelle en un item (N = 450, Lantian, Muller, Nurra, & Douglas, 2016) et une version française de la Generic Conspiracist Beliefs Scale – GCBS (N = 226, Brotherton, French, & Pickering, 2013). Les participants étaient répartis dans une des trois conditions expérimentales : ils devaient chercher à donner la meilleure image possible, la pire image possible, ou une condition sans consigne. Si les résultats vont dans le sens de l'existence d'aspects normatifs dans les réponses au CMQ, ce n'est pas le cas des réponses pour les deux autres mesures. Ces résultats seront discutés en cherchant à distinguer dans les échelles utilisées ce qui peut être vu comme de la pensée critique ou de l'adhésion aux croyances conspirationnistes.

Vers une mise à l'épreuve de l'hypothèse des théories du complot comme stigmat social

Lantian A., Muller D., Nurra C., Klein O., Berjot S., Pantazi M., Chekroun P., Jaubert T.

Les théories du complot semblent avoir mauvaise réputation dans notre société, conduisant certains chercheurs à émettre l'hypothèse que ces théories seraient porteuses d'un stigmat social (Wood, 2016 ; Wood & Douglas, 2015). En l'absence de travaux ayant pour objet de tester expérimentalement cette hypothèse et sur base des marqueurs du stigmat social (Dodor & Kelly, 2009), nous proposons, si cette hypothèse est vraie, qu'il s'ensuivrait que les individus pourraient s'attendre à être socialement exclus lorsqu'ils doivent exprimer leur soutien aux théories du complot devant une audience. Cet effet devrait être partiellement expliqué par l'anticipation d'une évaluation défavorable de soi reflétée par l'image péjorative renvoyée par les théories du complot dans notre société. Nous avons mené 4 études afin de mettre à l'épreuve cette hypothèse des théories du complot comme stigmat social. Dans l'Étude 1 (N = 151), inciter les internautes français à rédiger un texte confirmant plutôt que critiquant les théories du complot concernant les attaques de Charlie Hebdo, fait naître chez ces mêmes personnes une peur de l'exclusion sociale. Cet effet est médiatisé par l'anticipation d'une évaluation défavorable de soi. Dans l'Étude 2 (N = 150), inciter les internautes français à s'imaginer défendre (plutôt que de critiquer) des théories du complot sur les attaques de Charlie Hebdo devant un public d'inconnus réplique les effets observés dans l'étude précédente. L'Étude 3 (N = 149) reprend le même paradigme que dans l'Étude 1 tout en intégrant l'aspect émotionnel du stigmat social. Les résultats indiquent que défendre des théories sur les attaques de Charlie Hebdo (plutôt que de les critiquer) conduit à ressentir davantage d'émotions morale (i.e., honte, embarras et culpabilité) contribuant à son tour, au-delà de l'effet propre à l'anticipation d'une évaluation défavorable de soi, à une peur accrue de l'exclusion sociale. Enfin, nous présenterons les résultats préliminaires de l'Étude 4 (N prévu :180~220) manipulant la dimension publique/privée sur base du même paradigme. En conclusion, nos résultats suggèrent que les théories du complot peuvent effectivement être considérées comme une source de stigmatisation sociale, nous amenant à nous interroger sur la manière de déconstruire ces croyances sans attiser ce stigmat.

Idéologie politique et croyances aux théories du complot

Nera K., Klein O.

Les théories du complot (TdC), par leur opposition aux « versions officielles » et par les stéréotypes sociaux qu'elles véhiculent, comportent une forte dimension politique. Néanmoins, jusqu'à présent, les liens entre idéologie politique et TdC ont été peu examinés en psychologie sociale. Confirmant une spéculation théorique d'Inglehart (1987), Van Prooijen, Krouwel et Pollet (2015) ont mis en évidence que l'adhésion aux TdC était plus forte parmi les individus d'orientation politique radicale (i.e., extrême gauche, extrême droite). Cependant, le spectre gauche/droite est une mesure très générale de l'idéologie politique qui confond les problématiques économiques et sociales (e.g. Everett, 2013). La présente étude propose d'affiner la compréhension du lien entre radicalité politique et croyance aux TdC en examinant les relations entre différentes dimensions de l'idéologie politique (libéralisme économique, conservatisme social, et volonté de redistribuer des richesses), et les TdC visant des groupes puissants (e.g. banquiers) et stigmatisés (e.g., musulmans). En outre, dans le sillage de Uenal (2016), elle examine le rôle médiateur du sentiment de menace symbolique intergroupe (Stephan, Ybarra, Morrison, & Rios, 2009) dans ces relations. Dans un échantillon belge recruté en ligne (n = 790), conformément à nos hypothèses, le libéralisme économique prédisait négativement l'adhésion aux TdC visant les groupes puissants. Le conservatisme social quant à lui prédisait positivement aussi bien l'adhésion aux TdC visant les groupes puissants que celles visant les groupes stigmatisés. Ces effets étaient largement médiatisés par le sentiment de menace symbolique perçu à l'égard des groupes cibles. En revanche, contrairement à notre prédiction, l'effet quadratique de l'orientation politique sur la croyance aux TdC n'était pas médiatisé par l'antilibéralisme économique, mais bien par le sentiment de menace symbolique intergroupe. Globalement, ces résultats suggèrent que les personnes les plus susceptibles d'adhérer aux TdC sont celles ayant des attitudes conservatrices sur le plan social, et antilibérales sur le plan économique. Dans la mesure où le libéralisme économique a tendance à être positivement corrélé au conservatisme social, il s'agit d'une donnée non négligeable, qui confirme que le spectre gauche/droite est un outil trop général pour appréhender les liens entre idéologie politique et adhésion aux TdC.

Effet Mandela et théories du complot : « On nous cache tout, on nous dit rien, plus on apprend et plus on ne sait rien » ?

Wagner-Egger P., Klein O.

En 2009, Fiona Broome, auteure et chercheuse dans le domaine paranormal, a découvert un nouveau phénomène : l'effet Mandela. C'est un effet qui se manifeste quand plusieurs personnes croient avoir vécu un événement qui en réalité ne s'est jamais produit, ou se souviennent d'une chose qui n'a jamais existé. Le phénomène porte le nom de Nelson Mandela, car un certain nombre de gens pensent qu'il est mort en prison dans les années 80

(alors qu'il est officiellement décédé en 2013 dans sa maison à Johannesburg à l'âge de 95 ans). Certaines explications de cet effet sont d'ordre paranormal ou pseudo-scientifique (l'existence d'Univers parallèles), et d'autres d'ordre complotiste (certaines élites malveillantes toutes-puissantes manipuleraient l'histoire pour nous induire en erreur). Les explications scientifiques vont plutôt chercher la raison de ce phénomène dans l'existence des faux souvenirs (Loftus, 1997), qui seraient ici partagés collectivement via Internet. Dans notre recherche, nous avons tout d'abord tenté de mesurer l'« Effet Mandela » par une série de questions (k = 29) tirées des sites et vidéos décrivant le phénomène, dans un questionnaire en ligne partagé sur les réseaux sociaux. Nous y avons ajouté une échelle de croyances aux théories du complot, une échelle de croyances paranormales et une mesure de pensée analytique. Nous avons également investigué les explications naïves des répondant•e•s, après leur avoir expliqué le phénomène. Le questionnaire a été rempli par une population de 284 hommes et femmes, étudiant•e•s et professionnel•le•s, âgé•e•s de 18 à 58 ans. Les résultats montrent une corrélation positive significative (mais néanmoins faible) entre l'Effet Mandela et la croyance aux théories du complot, mais pas avec les croyances paranormales, ni la pensée analytique. En conclusion, cette étude préliminaire est un point de départ pour l'étude de ce nouveau phénomène de « vérité alternative » circulant sur Internet.

10h15 · Pause-café

10h45 · Blitz 1A Auditoire 01

« Les gens reçoivent ce qu'ils méritent » : le rôle des croyances en un monde juste et de la similarité perçue (personnelle et situationnelle) dans les jugements moraux et l'attribution de la culpabilité

Cristea M., Mcmanus D., Smith A.

L'attribution de la culpabilité est un processus complexe qui implique des facteurs psychologiques et environnementaux dans l'assignation du degré de culpabilité d'un individu (Ahrens, 2006; Ullman, 1996). Cette étude s'appuie sur la théorie de l'attribution défensive (Shaver, 1970) et la théorie de la croyance en un monde juste (Lerner & Miller, 1978) offrent un cadre théorique adéquat pour mieux comprendre la relation entre les croyances en un monde juste, la similarité avec la victime/l'agresseur, et les conséquences de la transgression et l'attribution de la culpabilité ainsi que les jugements moraux. Les participants (N=240) entre 18 et 24 ans ont lu trois scénarios décrivant trois situations de transgressions (i.e., la discrimination envers les individus en surpoids, le harcèlement sur Internet, l'agression physique). La similarité avec la victime/l'agresseur (élevée vs. basse) et les conséquences de la transgression (directes vs. indirectes) ont été manipulées dans chaque scénario utilisant la même technique que Pascal (2017). Une fois que les participants avaient lu chaque scénario, ils devaient répondre à plusieurs questions concernant la similarité perçue avec la victime / l'agresseur, la similarité situationnelle passée perçue, la relevance situationnelle, l'attribution de la culpabilité, les jugements moraux et les émotions ressenties pendant la lecture du scénario (e.g., dégoût). A la fin, ils devaient remplir un questionnaire concernant les croyances en un monde juste (Lucas et al., 2007) et fournir des informations sociodémographiques (i.e., genre, âge). Les résultats ont montré que les croyances en un monde juste sont fortement corrélées avec l'attribution de la culpabilité envers la victime et avec une punition moins significative de l'agresseur. Les participants avec un niveau élevé des croyances en un monde juste étaient plus susceptibles d'estimer que la victime « méritait ce que lui était arrivée ». Ainsi, ils étaient plus susceptibles d'attribuer la culpabilité envers la victime indépendamment de la situation ou des conséquences de la transgression. De plus, la similarité personnelle et situationnelle avec la victime ont amené les participants à faire des jugements moraux plus sévères, de punir plus sévèrement l'agresseur tandis que la similarité avec l'agresseur a eu les effets contraires.

Influence des stratégies d'acculturation d'une femme migrante délinquante et du profil des participants sur le jugement dans un contexte judiciaire

Dougez C., Taillandier-Schmitt A., Combalbert N.

L'objectif de cette étude était d'examiner l'influence des stratégies d'acculturation et du profil des participants, notamment du sexe et de l'Orientation à la Dominance Sociale (Sidanius et Pratto, 1999), sur les jugements d'un acte agressif commis par une femme d'origine maghrébine. Peu d'études se sont intéressées à la manière dont sont perçues les femmes maghrébines dans un contexte judiciaire. Nous avons émis l'hypothèse selon laquelle les stratégies d'acculturation du migrant délinquant, le sexe et le niveau d'ODS des participants influencent le jugement, sur plusieurs dimensions (jugement de l'acte, explication du comportement délictueux, perception de l'agresseur et de ses caractéristiques masculines et féminines). Deux cent quatre-vingt-six étudiants ont lu un scénario décrivant une agression commise par une femme maghrébine, qui était ensuite décrite selon un des quatre profils d'acculturation (assimilation, intégration, séparation, marginalisation) (Maisonneuve et Testé, 2007). Les résultats montrent que le fait de ne pas adopter la culture française et/ou de conserver sa culture d'origine prédit un jugement plus sévère. Les hommes ont présenté des jugements

plus sévères et plus négatifs que les femmes. De plus, on observe que le jugement est plus sévère lorsque l'agression a des conséquences graves pour la victime et que l'auteure n'adopte pas la culture française. L'agresseur est par ailleurs perçue plus masculine dans cette condition, notamment par les hommes. Enfin, un niveau élevé d'ODS est associé à un jugement plus sévère, en particulier lorsque l'agresseur n'adopte pas la culture française et/ou que les conséquences de l'acte sont élevées. Les enjeux et les implications de cette étude sont discutés. Références Maisonroue, C., and Testé, B. (2007). Acculturation preferences of host community: The effect of immigrants acculturation strategies on evaluation and impression formation. *International Journal of Intercultural Relations*, 31, 669-688. doi: 10.1016/j.ijintrel.2007.06.001. Sidanius, J., and Pratto, F. (1999). *Social Dominance : An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New-York : Cambridge University Press.

Sommes-nous libre de regretter nos actions ? L'effet de la théorie de la norme et de la croyance au libre arbitre sur le regret.

Fillon A., Lantian A., N'gbala A., Gosling P.

Dans un monde dans lequel nous n'avons pas de libre arbitre (i.e., monde déterministe), les événements n'auraient pas pu se dérouler d'une manière différente. Ainsi, dans un tel monde, les individus produisent moins de pensées contrefactuelles (Seto et al., 2014), générant moins de regret (Roese & Epstein, 2017). Notre hypothèse est que dans un monde déterministe, les individus éprouveront moins de regret que dans un monde dans lequel nous avons un libre arbitre (i.e., monde indéterministe). Par ailleurs, nous savons qu'une action non-habituelle est plus regrettée qu'une action habituelle (théorie de la norme, Kahneman & Miller, 1986). Conformément à cette théorie, nous prédisons que les participants attribueront plus de regret à un personnage qui produit une action non-habituelle plutôt qu'habituelle, mais cruciallement, cet effet devrait être plus fort quand le personnage évolue dans un monde indéterministe plutôt que dans un monde déterministe (H1). Nous renouvelons cette même hypothèse d'interaction sur la responsabilité morale (H2) et l'intensité de libre arbitre (H3) attribué au personnage. Cette étude préenregistrée (N = 128) repose sur le plan expérimental mixte suivant : 2 (univers : déterministe vs. indéterministe) × 2 (normalité de l'action : non-habituelle vs. habituelle), premier facteur manipulé en inter-sujet, second en intra-sujet. Nous avons répliqué les résultats attendus sur base de la théorie de la norme : les participants attribuent plus de regret au personnage réalisant l'action non-habituelle plutôt qu'habituelle. Les participants attribuent également plus de responsabilité morale et de libre arbitre au personnage réalisant l'action non-habituelle plutôt qu'habituelle. Cependant, nous n'avons pas observé d'interactions significatives entre le type d'univers et la normalité de l'action sur le regret (H1), la responsabilité morale (H2), et le libre arbitre attribué au personnage (H3). En conclusion, les individus n'expérimenteraient pas différemment le regret selon qu'ils soient dans un univers déterministe ou indéterministe, ne nous permettant pas de conclure quant à la relation entre le libre arbitre et le regret. Cependant, notre étude réplique l'effet de la théorie de la norme, apportant des indications supplémentaires sur la liberté de l'acteur, ouvrant la voie d'une meilleure compréhension du lien entre la liberté d'un acteur et le regret éprouvé.

Adaptation des individus au changement climatique : relations entre distance psychologique et stratégies de coping

Guillard M., Fleury-Bahi G., Navarro O.

La cause anthropique du changement climatique étant identifiée (GIEC, 2014), il semble essentiel de mobiliser les populations. Pour comprendre comment les individus s'adaptent à cette situation, il est pertinent d'étudier la manière dont ils la perçoivent. Pour cela, nous pouvons considérer le modèle de la distance psychologique désignant la façon dont un individu se représente mentalement un objet selon son degré d'abstraction (Trope & Liberman, 2010). De plus, la distance psychologique liée au changement climatique influence les intentions et les préoccupations environnementales (Jones, Hine, & Marks, 2017; Spence, Poortinga, & Pidgeon, 2012). Par ailleurs, la manière de communiquer sur le changement climatique influence cette distance psychologique (Jones et al., 2017). Nous posons donc l'hypothèse que la manière de présenter le changement climatique a un impact sur la distance psychologique associée qui, elle-même, influence les stratégies de coping. Pour cette recherche, 283 personnes ont été recrutées et assignées aléatoirement à une condition expérimentale. La variable indépendante renvoie au type de vidéo présentée. Ces vidéos se différencient selon le fait que changement climatique soit présenté comme plus ou moins distant d'un point de vue temporel, spatial, social, et hypothétique. Après avoir visionné la vidéo, deux échelles ont été proposées : une de distance psychologique (Jones et al., 2017), et une de coping environnemental (Homburg, 2007). Premièrement, les analyses de régressions montrent que les scores obtenus à l'échelle de distance psychologique prédisent significativement ceux du coping. Ces relations sont négatives concernant les stratégies de coping actives, et positives pour les passives. Deuxièmement, les comparaisons de groupes montrent des différences significatives à l'échelle de distance psychologique. Ainsi, les participants qui ont vu les vidéos présentant le changement climatique comme étant faiblement distant perçoivent le phénomène comme étant plus concret que les autres individus. Ces résultats montrent l'importance de réduire la distance psychologique associée au changement climatique afin d'encourager les individus à mettre en place des stratégies de coping actives. Nous soulignons la pertinence de communiquer sur le changement climatique de façon à ce que les individus le caractérisent comme étant concret. Ainsi, il conviendrait que le phénomène soit présenté comme étant proche de l'individu.

Le décalage entre les attitudes personnelles et la norme perçue : origine de la dissidence ?

Khamzina K., Streith M., Guimond S.

Des travaux ont montré qu'il existe dans certains contextes un décalage entre ce que les individus pensent personnellement (i.e., attitudes personnelles) et leur perception de ce que les autres membres du groupe pensent (i.e., norme perçue ; Guimond et al., 2013 ; 2015). Cependant, les conséquences comportementales d'un tel décalage ont peu été étudiées. Lorsque des individus perçoivent que leur opinion est différente de celle de la majorité, se conforment-ils à cette majorité ? Ou, a contrario, vont-ils persister davantage dans leur position afin de changer la norme majoritaire ? Récemment, Khamzina et collaborateurs (2018) ont révélé que le décalage attitudes-norme explique mieux l'intention des agriculteurs de l'Europe de l'Est de se convertir à l'agriculture biologique (AB) que chacun de ces deux facteurs considérés séparément. En effet, les agriculteurs qui sont personnellement favorables envers l'AB mais qui perçoivent que les autres y sont opposés sont plus enclins à passer à cette nouvelle pratique. La présente étude (N = 218) avait pour but d'examiner dans quelle mesure ce décalage prédit le choix de l'AB chez les élèves de lycées agricoles, avant même qu'ils soient agriculteurs. Comme prévu, les lycéens qui veulent devenir agriculteurs bio manifestent un décalage plus important entre leurs attitudes et la norme perçue, contrairement aux autres. Autrement dit, les jeunes qui ne sont pas encore agriculteurs mais qui veulent être producteurs bio sont les seuls à manifester ce décalage. En outre, les mesures d'attitudes et de norme perçue développées dans cette recherche présentent une bonne fiabilité et sont corrélées différemment avec d'autres variables, telles que les valeurs et l'orientation à la dominance sociale. Ainsi, ces résultats confirment que les attitudes personnelles et la norme perçue sont des concepts distincts, renvoyant à des réalités différentes. Les présents résultats suggèrent que l'écart entre ce que les individus pensent et leur perception de ce que les autres pensent est à l'origine de l'intention comportementale et non pas la conséquence, confirmant la conclusion de Khamzina et al. (2018). Ainsi, ces résultats offrent de nouvelles perspectives pour mieux comprendre les facteurs sous-jacents à l'influence minoritaire et au changement social.

Attitudes envers la sociosexualité et qualité de vie dans les relations (non)monogames : Le cas des utilisateurs du site « Second Love »

Lopes D., Rodrigues D., Pereira MM, Cabaceira I., De Visser R.

Objective : La recherche a généralement montré que la sociosexualité sans restriction est négativement associée à la qualité de la relation (QdR), et que la QdR est positivement associée à la qualité de vie (QdV). Cependant, les individus dans les relations consensuelles non monogames (CNM) ont une sociosexualité plus libre, tout en étant plus satisfaits et attachés à leurs relations, comparativement aux individus dans les relations monogames, en particulier ceux avec des interactions extradyadiques antérieures (M_EDI). Nonobstant, peu de recherches ont examiné si les deux types de relation sont associés différemment avec les forces d'attraction (se vouloir d'être avec quelqu'un) et les forces contraignantes (se devoir d'être avec quelqu'un) dans la relation, et comment cela se rapporte à la QdV. Dans la présente étude, nous avons analysé si la QdR est un mécanisme sous-jacent par lequel les attitudes vers la sociosexualité sont associées à la QdV. De plus, nous avons considéré les forces d'attraction et de contrainte comme deux composantes distinctes de la QdR. Finalement, nous avons examiné si les accords dans la relation sont distinctement associés à différents aspects de la QdR. Plan et Méthode : Nous avons mené une étude transversale avec 373 participants hétérosexuels (73,2% d'hommes, Mage = 41,15 ; SD = 10,18) enregistrés sur le site Second Love, un site de rencontres pour les personnes romantiquement impliquées. Résultats : Les résultats ont montré des différences selon l'accord dans la relation sur la QdR et la QdV. Pour les individus dans les relations CNM, la sociosexualité sans restriction était associée à des forces d'attraction accrues, qui étaient ensuite associées à une plus grande QdV. Un pattern opposé de résultats a été trouvé pour ceux dans les relations M_EDI. En outre, et indépendamment de l'accord dans la relation, la sociosexualité sans restriction était associée à des forces moins contraignantes, ce qui était associé à une plus grande QdV. Conclusions : Ces résultats constituent une nouvelle contribution pour la littérature sur l'accord relationnel et son lien avec la QdV.

Multiculturalisme et attitudes envers les Musulmans : l'impact du sentiment d'anomie

Mahfud Y., Kim Heejung Gobel M., Badea C.

Le multiculturalisme réduit les préjugés envers les immigrés (Guan et al., 2011). C'est d'autant plus vrai lorsqu'il est défini en termes abstraits (le modèle d'intégration) plutôt que concrets (la politique mise en place). Penser au multiculturalisme abstrait amène les individus à percevoir les immigrés comme moins menaçants et diminue les préjugés à leur égard (Mahfud et al., 2017). Le sentiment d'anomie, défini comme un manque de confiance dans les capacités des gouvernements (Merton, 1968), est plus élevé dans des contextes de changements sociaux (Teymoori et al., 2016). Ces changements sont liés à une grande perception de menace provenant de l'immigration et aux préjugés envers les immigrés (Yogeeswaran & Dasgupta, 2014). Ainsi, nous pensons que les effets positifs du multiculturalisme abstrait sur les préjugés sont plus forts chez les individus ayant un fort sentiment d'anomie. Dans notre étude expérimentale, nous examinons les attitudes des Français envers les immigrés musulmans (N = 161). Nous avons mesuré le sentiment d'anomie (Teymoori et al., 2016) avant d'assigner les participants à une des trois conditions de façon aléatoire : multiculturalisme abstrait, multiculturalisme concret et condition contrôle (Yogeeswaran & Dasgupta, 2014). Nous avons ensuite mesuré la menace perçue et les préjugés envers les musulmans. Nous avons fait régresser deux contrastes (contraste 1 : abstrait = 1, concret = 0, contrôle = -1 ; contraste 2 : abstrait = 0, concret = 1, contrôle = -1), le sentiment anomie (centré), la menace perçue (centrée) et leur produit sur les préjugés envers les musulmans. Les résultats montrent une interaction entre l'anomie et la menace sur les préjugés, $b = -6,01$, $t(149) = -3,47$, p

Le choix contextuel de l'idéologie du genre en négociation

Manea C-N., Demoulin S., Yzerbyt V.

Un nombre important d'études montrent que les femmes continuent d'être désavantagées lorsqu'elles négocient avec un homologue masculin. Nous considérons l'idéologie du genre comme une pièce manquante importante à considérer dans la négociation. Les idéologies de genre se caractérisent par la mise en évidence (sex-awareness) ou au contraire la mise sous silence (sex-blindness) des différences de genre. Nous proposons d'étudier la manière dont les caractéristiques du contexte de négociation, en particulier les thèmes de négociations, influencent les options des négociateurs en faveur de l'une ou de l'autre idéologie de genre. Nous émettons l'hypothèse d'une plus grande préférence pour le sexblindness en dehors des négociations familiales et d'un soutien plus important pour le sexawareness dans les négociations qui se situent dans le giron de la famille. S'appuyant sur des études précédentes sur la dominance sociale (SDO), le sexisme et les stéréotypes, nous nous attendons également à une modération de ces variables sur la préférence pour les idéologies de genre dans les négociations. Spécifiquement, nous nous attendons à ce que les personnes hautes dans ces traits soient plus 'sexblind' en dehors de leur famille qu'au sein de la sphère familiale. Dans notre étude des femmes et des hommes ont été invités à manifester leur préférence idéologique alors qu'ils se trouvaient confrontés à une négociation se déroulant dans la sphère professionnelle, sociale ou familiale. Les résultats confirment l'existence d'une préférence pour le sexblindness dans les négociations menées en dehors de la famille et d'une préférence pour le sexawareness à la maison. Aucune différence n'apparaît entre les sexes. En outre, la SDO et le sexisme hostile modèrent le choix contextuel du sexblindness en ce sens que les hauts SDO et les sexistes hostiles élevés s'avèrent significativement plus sexblind en dehors de leur famille qu'ils ne le sont lors des négociations à domicile. Nous interprétons nos résultats en prenant en compte l'impact des normes « politiquement correctes » qui sont supposées régir les négociations en dehors de la famille.

L'acceptabilité des interventions basées sur les « nudges » : effet d'un avertissement sur la philosophie politique (paternalisme libertarien) et rôle de la perception de liberté

Meyer T., Guoimard-Defay T.

Dans des domaines comme la santé ou l'environnement, les politiques publiques peuvent s'appuyer sur des « nudges » (Thaler & Sunstein, 2008) pour infléchir les comportements. Il s'agit de favoriser des choix bénéfiques pour les individus tout en respectant la possibilité de faire d'autres choix. Les interventions s'appuient sur une conception philosophique explicite: le paternalisme libertarien. Nous cherchons à examiner dans quelle mesure, au-delà du comportement ciblé par les nudges, le fait de rendre saillant la conception philosophique des nudges est susceptible d'introduire des effets de résistance à la tentative de changement. Notre intérêt porte en particulier sur la perception de liberté comme variable modératrice. Les processus impliqués sont référés aux modèles de correction de jugement suite à un avertissement (Chien, Wegener, Petty, & Hsiao, 2014). Les participants (N = 388), recrutés sur internet, étaient exposés à cinq scénarios classiques de nudges appliqués à des comportements favorables à l'environnement. Les principales variables dépendantes étaient l'intention de comportement et la perception de liberté. La variable indépendante principale impliquait un avertissement qui présentait l'intervention publique sous un angle soit paternaliste, soit paternaliste libertarien, soit neutre (groupe témoin). L'avertissement ne présente pas d'effet sur les intentions comportementales (effet de plafond d'un comportement désirable) mais un effet sur la perception de liberté laquelle est réduite quand la conception paternaliste libertaire est présente (comparaison avec le groupe témoin). D'autres variables modératrices sont examinées (variables associées à la correction mentale, position politique et habitudes pro-environnementales). Les conséquences pour l'utilisation des nudges dans les politiques publiques sont examinées.

Attitude envers l'inclusion : le rôle médiateur du sentiment d'efficacité personnelle des enseignants

Vercaigne J., Meurice L., Lamotte M., Desombre C., Jury M.

L'inclusion des élèves à besoins éducatifs particuliers (c.à.d., des élèves qui ont significativement plus de mal à apprendre comparativement à la majorité des enfants du même âge, OCDE, 1996) fait désormais partie du paradigme scolaire en France. Cette nouvelle directive est un véritable défi à relever pour l'ensemble de la communauté éducative, notamment pour les enseignants. En raison des liens qu'elles peuvent entretenir avec les comportements (voir par exemple Leatherman & Niemeier, 2005), la question des attitudes des enseignants envers l'école inclusive apparaît comme particulièrement importante. Des recherches antérieures ont montré que ces attitudes dépendent de plusieurs facteurs liés aux élèves (par ex., la nature et la sévérité des troubles, Avramidis & Norwich, 2002), au contexte d'inclusion (par ex., la mise à disposition de ressources, Avramidis & Norwich, 2002) ou encore aux enseignants eux-mêmes (par ex., l'ancienneté, Avramidis, Bayliss, & Burden, 2000). La présente étude a pour but de prolonger ces recherches et de comprendre spécifiquement pourquoi les enseignants ordinaires manifestent des attitudes moins favorables envers l'inclusion comparativement aux enseignants spécialisés (McHatton & Parker, 2013). Pour ce faire, 554 enseignants ? 401 enseignants ordinaires et 153 enseignants spécialisés ? ont répondu en ligne à deux questionnaires : un questionnaire mesurant le sentiment d'efficacité personnelle (SEP) développé par Gibson et Dembo (1984; validé en français par Dussault, Villeneuve, & Deaudelin, 2001) et un questionnaire mesurant leurs attitudes envers l'inclusion (Mahat, 2008). Notre hypothèse est que le SEP est, en partie, responsable des attitudes des enseignants. Les résultats révèlent en effet que les enseignants ordinaires ont des attitudes moins favorables envers l'inclusion que les enseignants spécialisés. Ceci s'explique en partie par

leur moindre confiance en leurs capacités à enseigner. Les implications pratiques de ces résultats dans le cadre scolaire ainsi que les perspectives de recherche seront discutées.

L'acceptabilité sociale d'une influence. Le cas du nudge

Milhabet I., Priolo D.

Les travaux psychosociaux sur l'influence sociale ont de longue date questionné l'acceptabilité de l'influence exercée, qu'elle ait aboutie ou pas. L'idée d'avoir été influencé.e est généralement mal perçue. Ceux.celles influencé.e.s ont tendance à se défaire en se justifiant, en rejetant la cause sur la source d'influence ou les circonstances, en évoquant le risque d'être rejeté.es, en suggérant que les autres sont plus influençables que soi, etc. Les économistes proposent une forme d'influence, les nudges, qui dans une conception paternaliste libertarienne, est présentée comme un « coup de pouce », peu invasif, laissant le libre arbitre et conduisant à adopter le « bon » comportement, pour soi ou pour la société. En dépit de toutes les précautions prises, les questionnements éthiques soulevés, la question de l'acceptabilité demeure. L'influence non dite, non explicite, bienveillante, pro-sociale, est-elle pour autant socialement acceptée par celui.celle qui en fait l'objet ? Dans une série d'études pilotes, nous avons examiné l'acceptabilité de différentes formes d'influence (e.g., minoritaire, majoritaire, inconsciente, sournoise, bienveillante, etc.) et le sentiment d'être influençable. Les résultats montraient que globalement les autres sont perçus comme plus influençables que soi. Toutefois, lorsque l'influence est auto-avantageuse (e.g., une prévention), alors les sujets acceptent d'être davantage « influencés » qu'autrui, exprimant ainsi un effet de bienfaisance auto-avantageuse (Meyer & Delhomme, 2000). Il est notable par ailleurs que l'influence ne semble pas problématique pour les sujets. En revanche, déjouer une tentative d'influence semble être une source de satisfaction. Dans une étude expérimentale, en cours, un nudge pro-self vs. pro-social vs. condition contrôle a été mis en œuvre. Tous les sujets, qu'ils aient adoptés ou pas le comportement suggéré par le nudge, répondent à une série de questions sur l'acceptabilité du nudge. Nous faisons l'hypothèse que, au-delà du fait d'avoir été influencé.e.s ou pas, le nudge jugé le plus acceptable est celui sur lequel les sujets pensent avoir le plus de contrôle et dont ils ont jugé les bénéfices comme étant les plus acceptables. Ces résultats sont discutés dans les termes du libre arbitre et de la bienfaisance auto-avantageuse.

10h45 · Blitz 1B Auditoire 02

Exploration de l'impact des évaluations implicites dans la sous-estimation des calories des aliments "biologiques"

Besson T., Lalot F., Flaudias V., Bochard N., Zerhouni O.

Un aliment peut être sur la base d'attributs spécifiques implicitement évalué comme étant plus sain que ce qu'il n'est en réalité (i.e., effet de halo santé). Plusieurs études ont mis en évidence que les aliments biologiques étaient évalués comme étant moins caloriques que les aliments conventionnels (i.e., non biologique). Cependant, les explications concernant les mécanismes cognitifs sous-jacents à l'effet de halo santé restent rares. La littérature en cognition implicite nous a permis de postuler que cet effet pouvait être due à (a) la réactivation en mémoire d'évaluation implicites positives et/ou (b) la réactivation d'une association sémantique entre les concepts de « biologique » et de « non-calorique ». Nous avons conduit une 2(Label du produit : bio vs. non bio) x continue (Score au TAI valence) x continue (Score TAI calorie) étude (N=151) pour tester ces hypothèses. Nous avons réalisé des analyses Bayésiennes en plus des analyses fréquentielles afin de tester d'éventuelles hypothèses nulles. Les deux méthodes aboutissent à des résultats congruents. D'abord, les analyses Bayésiennes valident très fortement l'hypothèse que le label bio induit une sous-estimation calorique. Deuxièmement, elles apportent une forte preuve que cet effet n'est pas modéré par l'évaluation implicite. Par conséquent, nous avons répliqué l'effet de halo santé basé sur le biologique mais étonnamment, celui-ci ne provient pas d'associations implicites. Nous discutons ces résultats et proposons des directions pour de futures recherches concernant les mécanismes sous-jacents à l'évaluation de calories.

Assez puissant pour ignorer King-Kong ? : Influence du pouvoir sur la détection d'un objet inattendu au cours d'un paradigme de cécité attentionnelle

Bouxiom H., Chekroun P., Légal J.-B., Jensen A.

Le pouvoir est couramment défini comme le contrôle asymétrique exercé sur certaines ressources dans un contexte d'interactions sociales (Magee & Galinsky, 2008). Si une grande partie des travaux dans le domaine s'intéresse à l'influence du pouvoir sur les émotions (Guinote, 2010), les pensées et les comportements (Galinsky, Rucker, & Magee, 2015), peu d'études se penchent sur l'influence exercée par la détention de pouvoir sur l'allocation de ressources attentionnelles, ou plus généralement sur les processus cognitifs ayant cours en dehors du champ de notre conscience (Hassin, 2013; Hassin, Uleman, & Bargh, 2005). Des travaux ont montré que l'une des conséquences du pouvoir est la facilitation de la focalisation attentionnelle centrée sur les buts principaux et une moindre sensibilité aux éléments extérieurs à leur réalisation (Guinote, 2007, 2017). Sur cette base nous faisons l'hypothèse que le pouvoir pourrait réduire la cécité attentionnelle. La cécité attentionnelle est définie comme le fait que, lorsque notre attention est dirigée vers un but, nous en devenons parfois aveugles à l'apparition d'un objet ou un événement inattendu, pourtant présent au centre de notre regard (Simons & Chabris, 1999). 150 étudiants de premier cycle de psychologie ont participé à une étude en échange de crédits universitaires (pré-

enregistrée à <http://aspredicted.org/blind.php?x=me6ti5>). Au moyen d'une tâche de rappel-épisodique (Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003), un amorçage de pouvoir (pouvoir fort, pouvoir faible, contrôle) était réalisé dans un premier temps. Dans un second temps ils ont visionné une courte vidéo au cours de laquelle, alors qu'ils étaient engagés dans une tâche de focalisation-attentionnelle (tâche de comptage), plusieurs événements inattendus apparaissaient à l'écran ("Monkey business illusion", Simons, 2010). Nous mesurons leur performance à la tâche de comptage, la détection des événements inattendus et leur sentiment de détenir du pouvoir. Contrairement à nos prédictions les participants en condition de pouvoir fort n'ont pas commis moins d'erreurs qu'en condition contrôle ou en condition de pouvoir faible. Les participants en condition de pouvoir fort ne remarquaient pas moins le gorille que les participants des autres conditions. Cependant, contrairement à nos hypothèses, les participants rapportant ressentir le plus de pouvoirs commettaient plus d'erreurs dans le comptage de passes.

Statut socio-économique et théories implicites de l'intelligence chez des étudiantes et étudiants universitaires belges

Claes N., Smeding A., Klein O.

Chez les élèves, le statut socio-économique objectif (e.g., diplôme, profession des parents) et les croyances fixistes versus malléabiliste sur l'intelligence (i.e. les théories implicites de l'intelligence), semblent être en lien sur les résultats scolaires. Reliant les deux, Claro, Paunesku et Dweck (2016) ont récemment trouvé une corrélation entre le statut socio-économique et les conceptions fixistes et malléabilistes de l'intelligence chez des élèves chiliens. Les 5% des élèves ayant le plus bas statut sont presque deux fois plus fixiste que les 5% des plus hauts statuts. Précédemment, des résultats similaires ont été trouvés chez des élèves français par Souchal et Tozcek (2010). Notre étude a pour but de tester si cette différence s'applique aussi à une population universitaire (n=581). Par ailleurs, nous avons fait l'hypothèse que le statut subjectif serait plus fortement corrélé que le statut objectif aux théories implicites de l'intelligence. Les données ont été récoltées auprès d'étudiants belges en première année en psychologie (n=380) et en droit (n=201). Les régressions hiérarchiques montrent un effet de la filière d'études, les étudiants en psychologie ont une conception moins malléabiliste de l'intelligence que les étudiants en droit (p

Amalgame maghrébin/terroriste : utilisation d'un paradigme SMT

Courset R., Muller D., Degner J., Perugini M., Rougier M., Julliard Y.

La stratégie de L'Etat islamique consiste à perpétrer de multiples attaques afin que les habitants originaires des pays visés cèdent à un amalgame maghrébin/terroriste et colorent négativement la perception des individus maghrébins avec la menace terroriste (Kepel, 2016). Cette stratégie étant connue de la plupart des individus, peu succombent ouvertement à cet amalgame. Cependant, il reste possible que cette évaluation explicite (i.e., sous tendu par des processus non automatiques, notamment conscients ou contrôlables) masque l'installation de cet amalgame à un niveau plus implicite (i.e., sous tendu par des processus automatiques, notamment non conscients ou incontrôlables). A ce jour, peu d'études permettent d'observer au sein d'un même paradigme les composantes non automatiques et automatiques à l'origine d'une évaluation (e.g., Richeson & Trawalter, 2008). C'est le cas toutefois des Multinomial Processing Tree Models (Hütter & Klauer, 2016), et particulièrement du paradigme SMT (i.e., Stereotype Misperception Task ; Krieglmeier & Sherman, 2012). Ce paradigme, dans lequel les participants doivent juger du caractère menaçant d'un dessin de visage précédé par une photo d'un visage noir ou blanc, permet de quantifier la part d'activation et d'application d'un stéréotype (l'association entre les visages noirs et la menace). Appliqué à notre problématique, nous faisons l'hypothèse que des individus exposés à un rappel d'attentats auraient une plus forte activation du stéréotype liant les visages maghrébins à une menace, mais une plus faible application de ce stéréotype, du fait de la volonté affichée de ne pas discriminer les individus maghrébins en contexte d'attentats. Cent onze participants ont pris part à cette étude. Similairement à l'étude de Krieglmeier et Sherman, les participants ont davantage jugé les dessins de visages comme menaçants quand ils étaient précédés d'une photo d'un visage maghrébin par rapport à un visage blanc, cet effet n'étant pas modéré par un rappel d'attentats. Cependant, le modèle multinomial associé ne s'adaptant pas à nos données, nous n'avons pas pu quantifier les paramètres d'activation et d'application du stéréotype. Des hypothèses concernant les résultats obtenus, notamment l'absence d'adaptation de notre modèle multinomial seront avancées. De manière plus globale, cette présentation sera l'occasion de présenter les avantages et difficultés des modèles multinomiaux.

Learning stereotypes the classical way? Statistical learning vs. classical conditioning as frameworks for stereotype acquisition

Eberlen J., Gagliolo M., Klein O.

Stereotypes can be described as heuristics about social groups and are commonly used to make predictions about behaviour or characteristics of group members. The presence and use of stereotypes in our society can be attributed to motivational processes and reinforced by a biased perception of social groups. While these processes are powerful, simple learning processes might be responsible for part of the formation of stereotypes. Two well-established frameworks, statistical learning and classical conditioning, the latter well-known in the form of evaluative (cue) conditioning in social cognition, are candidates for this form of contingency-based stereotype learning. These frameworks lead to identical learning predictions for the experimental groups presented with (non-) stereotypical traits, but the predictions differ for ?similar-but-new? groups not previously presented. Our results show that stereotypes can be learned from the statistical contingency between stereotype-consistent descriptions and group-defining visual features. In addition, non-stereotypical traits presented with lower group-specific contingency generalize to a third group, previously not present in the

experimental setup. Our experiment supports the hypothesis that statistical contingencies can be sufficient to induce stereotype learning, even in the absence of higher-order (motivational) factors. In addition, the results of generalization to a third group are in line with the predictions of classical/evaluative conditioning, which attributes a predictive value to the (non-) stereotypical trait. As this predictive value diminishes with lower contingencies, it is generalized to a group which is visually similar but not identical with the experimental groups. The statistical learning framework does not provide any specific hypothesis for this scenario. According to our data, presenting one group with stereotypical information can have an impact on the perception on another group, which has not deliberately or even unconsciously been presented with consistent or opposite information. Provided future studies confirm this finding, it could be used to increase the effectiveness of efforts dedicated to decreasing negative stereotypes of marginalized groups.

La corrélation inverse pour « voir » les personnes ayant un handicap mental à travers leurs propres yeux et ceux de leurs soignants : quelles différences ?

Follenfant A., Degner J.

Les personnes ayant un handicap mental (HM) souffrent de stigmatisation. Pourtant, les normes sociales de non-discrimination rendent difficile l'évaluation de cette stigmatisation envers le HM, en particulier chez leurs soignants. La façon dont nous percevons les autres est emprunte de nos stéréotypes et préjugés. Cependant, il est difficile de traduire explicitement ces processus top-down qui guident nos perceptions car ils sont vraisemblablement complexes et non-conscients (Dotsch & Todorov, 2012). L'intérêt d'une technique basée sur les données est de permettre d'accéder à ces éléments que l'individu utilise pour « lire » le visage d'autrui. Nous avons utilisé le protocole de corrélation inverse (Dotsch, et al., 2008; Mangini & Biederman, 2004) afin de rendre compte de la représentation du HM chez des personnes ayant elles-mêmes un HM et chez leur soignants. Dans une première phase, 48 images ont été créées. Vingt-quatre participants (12 soignants et 12 personnes ayant un HM) ont catégorisé 500 paires de visages floutés selon la procédure de la corrélation inverse, en répondant à la question : « Laquelle de ces 2 personnes est une personne ayant un handicap mental ? ». Sur la base de leurs décisions, deux images composites ont été créées pour chaque participant : une à partir de toutes les Images Choiesies (CI, reflétant la représentation des personnes ayant un HM) et une autre à partir des images non choisies (anti-CI, reflétant la représentation la personne ne présentant pas de HM). Dans une seconde phase, un nouvel échantillon de participants (N = 89) a évalué un sous-ensemble aléatoire de ces 24 CI et 24 anti-CI, sur des dimensions importantes dans la perception sociale (chaleur/compétence, déshumanisation et traits stéréotypés). Les résultats indiquent que les IC des soignants (vs. les IC de MHP, et les anti-CI) suscitent plus d'impressions négatives, et moins d'humanité (évaluée par un item et aussi par la propension à ressentir des émotions secondaires, voir, Leyens et al., 2001). En somme, les données suggèrent que les soignants ? par rapport aux personnes ayant un HM ? possèdent implicitement une image plus négative et moins humaine de leurs patients.

Effet médiateur de l'accessibilité dans l'effet question-comportement

Gonzalez E., Ric F.

Le simple fait de questionner un individu à propos d'un comportement augmente la probabilité qu'il réalise ensuite ce même comportement (e.g., Morwitz & Fitzsimons, 2004). Une partie de la littérature s'accorde pour expliquer cet effet question-comportement (EQC) par un processus d'accessibilité. Cependant, les rares études mesurant ce phénomène utilisent une tâche d'évaluation (Fazio, Chen, McDonal, & Sherman, 1982) qui mesure en fait la force du lien entre l'attitude et l'objet. La présente étude (N=120) teste l'impact d'un nombre de questions sur le comportement et l'effet médiateur du processus d'accessibilité plus directement. Les participants ayant répondu à zéro, une ou huit question(s) sur le tri sélectif complétaient une tâche de décision lexicale incluant des mots liés à l'écologie et des mots contrôles. Puis, ils pouvaient s'engager dans quatre comportements successifs relatifs au tri sélectif (score pouvant aller de 0 à 4 selon le nombre de comportements réalisés). Les analyses montrent que les participants ayant répondu à des questions sur le tri sélectif s'engagent davantage dans ce comportement (M = 1,06) que ceux qui n'y ont pas répondu (M = 0,69), $t(112) = 2.13, p < .04, \eta^2 = .04$. Le fait d'avoir ou non été questionné prédit également l'accessibilité des mots liés à l'écologie (i.e., la différence de latence entre ces mots et les mots contrôles), $t(112) = 2.10, p < .04, \eta^2 = .04$. Le nombre de questions n'a pas d'effet modérateur ni sur le comportement ni sur la latence, $t_s < 1$. Enfin, la différence de latence pour répondre à ces deux types de mots prédit l'engagement comportemental, $t(109) = 2.73, p < .01$. En tenant compte de ce médiateur, le lien entre les questions posées et le comportement n'est plus significatif, $t(109) = 1.34, p > .18$. Ainsi, les résultats obtenus répliquent l'EQC et témoignent du rôle médiateur de l'accessibilité dans cet effet.

De "feeling is for doing" à "feeling is for seeing" : comment les émotions modifient notre perception visuelle pour orienter le comportement

Graton A., Lejeune. N., Fezzi, H.

L'expérience émotionnelle ne se retirent pas à un changement de l'état physiologique ou à des cognitions mais prépare une réponse comportementale. L'émotion agit alors comme un « filtre » cognitif. Pour Frijda (1986) ou Scherer (1984), cette composante motivationnelle de l'émotion va provoquer des tendances à l'action de type approche (émotions positives) ou évitement (émotions négatives). Toutefois, ces théories « traditionnelles » de l'émotion ne détaillent pas de façon spécifique les effets comportementaux des émotions au-delà d'une typologie approche-évitement et d'effets de

valence. Des approches plus récentes, comme la théorie "feeling is for doing" (« le ressenti sert l'action », Zeelenberg et Pieters, 2006) viennent compléter les définitions évaluatives classiques et considèrent qu'une émotion se conçoit essentiellement en lien avec l'observation d'un comportement particulier. Le caractère « motivationnel » est central dans cette théorie (voir aussi DeSteno et al., 2004): ressentir une émotion dans une situation particulière permet d'indiquer un problème précis (par ex., avoir causé du tort à autrui pour la culpabilité) et de rendre prioritaires les buts associés à une manière de résoudre ce problème (pour la culpabilité, voir Ketelaar & Au, 2003). Les spécificités émotionnelles liées à l'action sont ainsi plus subtiles que de simples effets de valence. Pourtant, si ce lien entre émotion et action spécifique (par exemple peur-> fuite, colère -> agression) est bien documenté dans la littérature (e.g., Tamir & Robinson, 2007), peu de travaux portent sur les processus cognitifs sous-jacents expliquant ces actions. Si l'émotion agit bien comme processus motivationnel spécifique, il est en notamment envisageable que la perception visuelle soit modifiée afin de mieux préparer un comportement correspondant à la motivation activée (ex : l'agressivité pour la colère). Des travaux ont ainsi montré que des stimuli ambigus étaient interprétés dans le sens d'un but motivationnel (e.g., Radel & Clement-Guillotin, 2012). Deux expériences explorent ce lien entre émotion et perception visuelle pour la culpabilité (attention visuelle vers la réparation) et la colère (perception de stimuli ambigus liés à l'agressivité). Les résultats montrent une attention visuelle accrue pour des stimuli liés à la réparation concernant la culpabilité et sont encore en cours de traitement pour la colère.

Un et font deux : et si la manière de segmenter les stimuli produisait des effets d'amorçage évaluatif différenciés ?

Lemonnier A., Sanitioso R. B., Alexopoulos T.

Au quotidien, un individu évalue spontanément les stimuli présents dans l'environnement afin de produire des comportements adaptés. Des paradigmes tels que la tâche d'amorçage évaluatif permettent d'étudier ces évaluations spontanées (Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986). Dans cette tâche, les participants doivent évaluer si un stimulus cible est positif ou négatif. Il est précédé d'une amorce de valence identique ou opposée. Généralement, les résultats révèlent un effet de congruence, c'est-à-dire des temps de réactions plus courts pour les essais congruents comparativement aux incongruents. Initialement considéré comme automatique, cet effet est communément expliqué en termes de propagation d'activation ou de conflit de réponses (De Houwer, 2003). Néanmoins, le caractère adaptif des évaluations spontanées nécessite qu'elles soient flexibles : selon l'hypothèse de segmentation l'individu s'ajuste à un flux de stimuli qu'il doit segmenter pour les traiter efficacement (Fiedler, Bluemke, & Unkelbach, 2011). L'amorce et la cible peuvent ainsi former un seul épisode mental et être traitées de manière unifiée, produisant un effet de congruence. A l'inverse, ces stimuli peuvent former deux épisodes mentaux et être traités isolément. L'effet de congruence est alors éliminé car l'évaluation de l'amorce n'influence plus le traitement de la cible. Cette explication n'ayant jamais été testée directement, cette recherche vise à mettre pour la première fois à l'épreuve l'hypothèse de segmentation. Les participants (n = 150) étaient ainsi entraînés à traiter le couple amorce-cible de manière unifiée versus séparée. Au-dessus des stimuli présentés figurait un numéro identique (traitement unifié) ou différent (traitement séparé) entre l'amorce et la cible (Tajfel & Wilkes, 1963). Les participants devaient compter le nombre de numéros présentés. L'interaction congruence*traitement a révélé un effet de congruence en condition traitement unifié, et la réduction de cet effet en traitement séparé. Dans cette même condition, les participants étaient plus lents à évaluer la cible de par la segmentation des stimuli en deux épisodes mentaux qui allongeait leur temps de réponse. Dans une perspective cumulative, une réplication est en cours. En révélant que le simple fait d'induire une catégorisation entraîne des effets d'amorçage différenciés ces travaux corroborent l'hypothèse de segmentation et témoignent de la flexibilité des évaluations spontanées.

L'amorçage au service de la prévention : application en contexte de sports d'hiver

Pinelli M., Pellissier S., Bry C.

Les sports d'hiver regroupent un ensemble d'activités très répandues en France et dans le monde. Chaque saison, la pratique de sports d'hiver entraîne un nombre de blessures important sur les domaines skiables français (150 000 en 2015-2016 selon l'association des médecins de montagne). Dans ce contexte, des campagnes de prévention sont mises en place pour diminuer l'adoption de comportements à risque sur les pistes de ski. Cependant, compte tenu d'un lien faible entre attitudes et comportements (e.g., Webb & Sheeran, 2006), les campagnes de prévention visant à modifier les attitudes afin de changer les comportements sont peu efficaces. Une solution serait l'utilisation des techniques d'amorçage développées en psychologie sociale afin d'influencer directement les comportements (e.g., Bargh & Chartrand, 2000). Dans cette perspective, l'objectif de ces travaux est de tester l'effet de l'amorçage sur la prise de risque en sports d'hiver. La technique consiste à exposer les pratiquants (ou non selon la condition) sur les piste de ski à une amorce (un logo) issue d'une affiche de prévention, laquelle inclue un message préconisant de ralentir et à laquelle ils ont été précédemment exposés, afin de diminuer la vitesse sur les pistes. Notre hypothèse est que l'activation du concept de « ralentir » via l'exposition subtile à l'amorce devrait influencer les comportements dans le sens du message activé (i.e., ralentir). Deux études en situation écologique ont été réalisées pour tester la procédure directement sur une piste de ski. Nous montrons avec ces deux études que l'exposition à une amorce issue d'une affiche permet de réduire significativement la vitesse (jusqu'à 2.78 km/h), particulièrement l'après-midi lorsque le risque de blessure est élevé. Compte tenu des difficultés dans la mise en place de dispositifs de prévention efficaces, l'amorçage offre des perspectives intéressantes en termes de prévention. Les résultats seront discutés ainsi que l'intérêt d'utiliser des techniques de communication explicites et subtiles sur la prévention de la prise de risque

(Papies, 2016). Ces travaux sont en conclusion les premiers du genre à avoir développé et testé une procédure originale directement sur les pistes de ski afin de réduire la prise de risque en sports hiver.

Représentation faciale de l'effet de compensation

Vanbeneden A., Schmitz M., Yzerbyt V.

Dans la littérature sur la perception sociale et les relations intergroupes, l'effet de compensation est défini comme la tendance des personnes à évaluer une cible jugée meilleure qu'une autre dans l'une des deux dimensions fondamentales du jugement social, i.e. chaleur et compétence, comme étant comparativement moins bonne dans l'autre dimension (Yzerbyt, Provost, & Corneille, 2005). La plupart des recherches sont basées sur des mesures explicites, ce qui pose la question de l'impact de la désirabilité sociale. Pour contourner ce problème, la présente étude s'appuie sur une mesure de reverse correlation (Dotsch, 2008) qui permet d'obtenir des représentations visuelles spontanées des traits faciaux représentatifs de la perception sociale (Todorov, Olivola, Dotsch, & Mende-Siedlecki, 2015). Dans une première étape, nous avons recueilli les représentations visuelles prototypiques de deux groupes fictifs. Tandis que l'un des deux groupes était comparativement plus compétent que l'autre, les deux groupes étaient égaux sur la chaleur. Dans une deuxième étape, l'évaluation de ces représentations faciales par d'autres participants révèle que le prototype du groupe compétent est jugé plus compétent mais surtout moins chaleureux que le groupe non compétent, reproduisant ainsi l'effet de compensation. Cette étude ouvre de nouvelles perspectives en confirmant que la compensation peut non seulement se manifester sur des mesures implicites, mais qu'elle impacte aussi les représentations visuelles que l'on se fait des cibles.

J'ai deux Laïcités à vous dire : la suppression-justification des préjugés dans les contextes normatifs laïques

Lankester-Broche L.-A., Alexopoulos T.

Des travaux récents suggèrent que la laïcité française se déclinerait sous plusieurs formes normatives. Garante de l'égalité citoyenne, la Laïcité Historique partagerait désormais l'espace social avec la Nouvelle Laïcité, davantage restrictive sur les manifestations d'appartenances culturelles (Kamiejski, Guimond, De Oliveira, Er-Rafiy, et Brauer, 2012 ; Roebroek et Guimond, 2017). Les résultats montrent que l'adhésion à la Nouvelle Laïcité est d'avantage corrélée aux préjugés que sa forme historique. Il reste à examiner le lien de causalité entre ces deux variables. Dans un contexte égalitaire, les individus peuvent exercer un contrôle et supprimer les pensées relatives aux préjugés. Toutefois, ce processus augmente l'accessibilité des stéréotypes qui colorent après coup les jugements (effet rebond ; Macrae et al., 1994). Le modèle de suppression-justification (Crandall et Eshleman, 2003) prédit que la suppression génère un inconfort psychologique, délétère pour l'humeur. Pour le réduire, les individus rechercheraient un contexte propice pour justifier leurs préjugés. Le processus de justification diminue ainsi l'inconfort et améliore l'humeur. Nous postulons que la Laïcité Historique, norme d'égalité, serait un contexte propice à la suppression, alors que la Nouvelle Laïcité, norme restrictive, à la justification des préjugés. Nous prédisons qu'initialement l'activation de la Nouvelle Laïcité entraînera davantage d'expression de préjugés que la Laïcité Historique. Ensuite, la suppression induite par l'activation de la Laïcité Historique sera délétère pour l'humeur et engendrera un effet rebond. Dans une expérience (n = 180, trois conditions inter-participant) les normes étaient activées via un texte. Premièrement, nous mesurons l'expression des stéréotypes par une tâche narrative impliquant un individu-cible maghrébin (Macrae et al., 1994), puis l'humeur auto-rapportée. Ensuite, nous mesurons le rebond des stéréotypes avec une tâche de formation d'impression (Skrull et Wyer, 1979). Les résultats montrent que les narrations étaient initialement plus stéréotypées en Nouvelle Laïcité qu'en Laïcité Historique et contrôle. Cependant, aucun effet rebond n'a ensuite émergé, les impressions furent stéréotypées dans les trois conditions. Toutefois, l'humeur fût rapportée moins bonne en Laïcité Historique comparativement aux autres conditions, amenant un indice indirect à notre hypothèse. Cette étude, en cours de réplique, apporte des premiers éléments empiriques à l'hypothèse que les contextes laïques influencent l'expression des préjugés.

10h45 · Blitz 1C Auditoire 03

Validation d'une échelle de mesure de la disposition à la confiance inter-individuelle

Dappe Q., Berjot S.

Eu égard à ses nombreuses conséquences positives, la confiance est un concept qui a été largement étudié au cours des six dernières décennies (e.g. Deutsch, 1958). En nous basant sur le modèle proposé par Schoorman, Mayer et Davis (1995), nous proposons de considérer la confiance comme résultant de la somme d'une composante contextuelle (i.e. la « trustworthiness » attribué à la partie visée) et d'une composante dispositionnelle (bien que cette dernière soit largement moins étudiée ; Schoorman, Mayer & Davis, 2007). Ainsi, il apparaît qu'au sein d'une relation, la disposition à la confiance d'une partie représente un modérateur non négligeable de la relation entre l'attribution de « trustworthiness » à l'autre partie et l'établissement d'une relation de confiance entre ces deux parties. Dans le but de palier aux lacunes des outils existants (qui restent trop peu précis à notre sens), nous proposons une échelle de disposition à la confiance inter-individuelle construite sur la base des trois antécédents de la confiance proposés par Schoorman et al. (1995 ; i.e. la bienveillance, l'intégrité et l'habileté), et étendue sur quatre niveaux de proximité relationnelle (i.e. les

proches, les connaissances, les représentants socio-politiques et l'être humain de manière globale). Les résultats à l'analyse factorielle exploratoire d'une première étude auprès de 139 participants confirment globalement la structure attendue tout en soulignant la nécessité de procéder à quelques modifications. Une seconde étude nous permettra de discuter la structure améliorée ainsi que la validité concourante de notre échelle au cours de cette communication avec des concepts liés à la confiance tels que l'optimisme, la croyance en un monde juste, ou encore l'orientation à la dominance sociale. Cette étude s'inscrivant dans un programme de recherche doctorale dont la finalité est de mettre en lumière le lien entre confiance et motivation, certaines implications pratiques ainsi que fondamentales seront également discutées à la lumière de la théorie de l'auto-détermination.

Représentations sociales, technologies persuasives et ergonomie des interfaces : une nouvelle articulation théorique appliquée au don d'organes

Barbier M., De Gasquet C., Motak L., Girandola F., Bonnardel N., Lo Monaco G.

Le développement des technologies de l'information et de la communication est susceptible de servir de nombreuses problématiques sociales. En articulant théorie des représentations sociales (RS, Abric, 1987, 1994 ; Lo Monaco, Lheureux et Halimi-Falkowicz, 2008) et ergonomie des interfaces (Bonnardel, Piolat et Alpe, 2006 ; Nogier & Leclerc, 2016), nous formulons l'hypothèse d'un effet modérateur du statut et de l'emplacement des éléments représentationnels sur un écran, ainsi que de la couleur de cet écran sur les capacités de persuasion technologique. Aussi nous proposons que le traitement du message ne soit pas le seul médiateur du changement d'attitude mais que la nature des réponses cognitives élaborées par les participants et leur confiance en ses pensées jouent également un rôle (Petty, Fazio et Briñol, 2009). Après recueil des RS du don d'organes et diagnostic structural (N= 209), la présente étude mobilise 8 conditions expérimentales (N= 240). Les mesures sont recueillies au moyen d'un dispositif d'eye-tracking et de mesures auto-rapportées. Nous nous intéressons au parcours oculaire ainsi qu'au rappel libre, attitude, intention et comportement effectif des participants. Le comportement cible consiste pour le participant à apposer l'autocollant « je suis donneur d'organes » sur son téléphone. Nous disposons également d'une mesure de vérification de l'engagement comportemental. Le recueil des données est en cours mais la réalisation d'un pré-test pour cette expérience fournit des premiers résultats. Comme attendu, l'emplacement a une influence sur l'ordre et le nombre de fixations. Les éléments placés au centre de l'écran sont fixés en priorité (rang moyen de fixation, M= 3.83 et M= 2.89) par rapport aux conditions où ils sont placés aux périphéries (M= 4.20 et M= 5.20). Cette différence est plus importante lorsqu'il s'agit d'éléments appartenant au noyau central de la RS. Les éléments sont aussi davantage fixés quand ils sont placés au centre de l'écran (M= 3.20 et M= 2.61) par rapport aux périphéries (M= 2). Avec cette étude, nous souhaitons optimiser la communication en santé publique. Nous échangerons également sur les mécanismes sous-jacents aux effets observés. Nous discuterons enfin de l'empowerment numérique (Wallerstein, 2006) comme un possible outil de prévention et d'éducation pour la santé.

Approche fonctionnelle de la dynamique Émotions-Représentations Sociales

Bouriche B.

Introduction La recherche présentée propose une articulation entre l'approche structurale des Représentations Sociales et les Émotions sous l'angle des classes modales (Scherer & Tran, 2001). Le caractère original de la recherche est de privilégier une approche fonctionnaliste dans l'étude des relations entre RS et émotions rapportée à la dynamique de perception et d'action. En s'appuyant principalement sur la théorie du noyau central (Abric, 1976) et considérant une RS comme un système de pré-décodage de la réalité déterminant des attentes, la recherche étudie les relations entre l'expérience affective et la dynamique représentationnelle dans un contexte de travail en équipe. Méthodologie Par la méthodologie propre au champ des RS (associations libres, questionnaire de caractérisation, Test de centralité d'Indépendance au Contexte T.I.C.), une première étude identifie le contenu et la structure de la RS du travail en équipe auprès d'un échantillon de 233 sujets. Une seconde étude, conduite auprès de 165 sujets issus du même échantillon, analyse les relations entre l'expérience affective vécue lors d'une situation réelle de travail en équipe, rapportée en utilisant le Questionnaire Genevois d'Appraisal (Scherer, 2001), et la dynamique d'activation et d'affirmation de la représentation. Résultats Les résultats suggèrent que les sujets utilisent un cadre de référence commun dans l'attribution de leurs affects et ce quelle que soit la classe modale considérée. Le système central de la représentation se révèle plus activé et plus stable que le système périphérique. Les analyses montrent également un effet linéaire de valence émotionnelle dans la dynamique représentationnelle. Cet effet implique principalement le système périphérique, très majoritairement concerné par des différences significatives de niveaux d'affirmation. Discussion Les résultats illustrent à la fois la fonction justificatrice et le rôle de la dimension symbolique exercés par le système central dans l'attribution des états affectifs. Ils mettent également en évidence le rôle déterminant du système périphérique dans le rapport et l'adaptation à la réalité. Par ses fonctions de concrétisation et de régulation, le niveau d'implication de ce dernier dans la dynamique représentationnelle suite à une expérience affective pourrait signaler l'activation d'un processus d'ancrage. La discussion aborde les relations entre pratiques et RS sous l'angle des états affectifs.

Le passé traumatisant dans la mémoire des générations : les représentations sociales de la répression politique chez les descendants des personnes réprimés

Bovina I., Ryabova T., Konkin V.

Introduction. Selon Erlikhman (2004) la terreur qui a commencé avec la révolution d'octobre en 1917 et s'est poursuivie jusqu'à la mort de Staline en 1953 a coûté la vie au moins à 9 550 000 personnes. Le nombre total estimés des personnes réprimées est évalué jusqu'à 30 millions (Etkind, 2013), la majorité (plus de 70%) des victimes sont des gens ordinaires. La réhabilitation fut partielle et tardive. L'étude présentée est basée sur les idées de la théorie des représentations sociales (RSs) concernant la mémoire sociale (Roussiau & Bonardi, 2002). Nous cherchons à connaître comment la distance par rapport à l'événement tragique (génération) influence les RSs de la répression politique (Dany, Apostolidis, & Harabi, 2014). Echantillon. 251 sujets (166 femmes; 85 hommes) âgés de 18 à 78 ans ont participé à l'étude: 1) la génération d'enfants des personnes réprimés (n=24), 2) la génération des petits-enfants des personnes réprimés (n=91), 3) la génération des arrière-petits-enfants des personnes réprimées (n=61), 4) le groupe de contrôle (n=75). Méthode. Le questionnaire était composé de trois parties: 1. technique d'association libre (les mots stimulus utilisés étaient: «répression», «ennemi du peuple», et «réhabilitation»); 2. Questions ouvertes (les questions ont été posées afin de révéler les histoires des familles réprimées); 3. Questions sociodémographiques. Résultats. Les RSs de la répression : dans les trois groupes de descendants les principaux éléments étaient l'arbitraire et le meurtre, dans le groupe de contrôle les principaux éléments étaient Staline et Goulag. Les RSs de l'ennemi du peuple: les principaux éléments dans la génération des enfants et dans la génération des arrière-petits-enfants ont révélé l'injustice des répressions, dans le groupe de contrôle - le traître, une catégorie fortement associée à la stigmatisation des «ennemis du peuple» dans la période historique correspondante. La RS n'ont pas été trouvée dans la génération des petits-enfants. Les RSs de la réhabilitation: dans la génération des enfants et dans la génération des petits-enfants les éléments similaires sont: la justice et le retard. Pour la génération des arrière-petits-enfants, les principaux éléments: le rétablissement du droit et la nécessité. La RS dans le groupe de contrôle n'a pas été trouvée.

Représentations sociales du bon et du mauvais conducteur automobile

Degraeve B., Varet F., Granié M-A.

Nous avons mobilisé l'approche des représentations sociales (RS) dans le cadre d'une étude des représentations associées au bon et au mauvais conducteur automobile, en prenant en compte certaines insertions sociales telles que le sexe, l'âge, le niveau socioéconomique et la pratique de la conduite (i.e., date d'obtention du permis et kilomètres parcouru au cours de l'année). L'objectif était d'analyser le contenu de ces RS et d'examiner comment l'importance attribuée à ces contenus varie en fonction des insertions sociales des individus. Un deuxième objectif était de comparer les contenus associés à ces RS à d'autres contenus repérés par d'autres études, et notamment aux RS de l'homme et à la femme au volant (Degraeve, Granié, Pravossoudovitch, & Lo Monaco, 2015) et des personnes âgées au volant (Degraeve, Guého & Granié, 2013). Nous avons interrogé 192 participants pour recueillir leur RS du bon conducteur (N = 100 ; M = 35.06 ; SD = 16.17 ; 78 femmes) ou du mauvais conducteur (N = 92 ; M = 34.14 ; SD = 14.81 ; 68 femmes) à travers une tâche d'association verbale (Moliner & Lo Monaco, 2017). Les résultats montrent que la RS du bon conducteur s'organise principalement autour de l'attention, le respect des règles et la prudence, tandis que la RS du mauvais conducteur s'organise principalement autour de l'attention, le non-respect des règles et l'excès de vitesse. La maîtrise de soi, caractéristique associée à l'homme au volant, est également associée au « bon conducteur ». La lenteur, caractéristique associée à la personne âgée au volant d'une part et à la « femme au volant » d'autre part, est également associée au « mauvais conducteur », et est principalement évoquée par les conducteurs expérimentés (i.e., ayant le permis depuis 30 ans ou plus). Cette recherche sur la représentation du bon et du mauvais conducteur automobile peut fournir une base importante à d'autres études dans le domaine de la psychologie sociale ou de la santé, ou en lien avec l'analyse des stéréotypes de sexes associés à la conduite. Les résultats sont discutés à travers la théorie des représentations sociales et du rôle de la socialisation dans les attitudes associées à la conduite automobile.

Caractérisation de profils de jeunes ayant des consommations massives aigües d'alcool : Etude en Région Hauts-de-France

Duprez C., Delelis G., Gandolphe M-C., Cottencin O., Nandrino J-L.

Contexte et objectif. Le binge drinking est de plus en plus fréquent (Archie et al., 2012) et entraîne des risques majeurs d'altérations cognitives, émotionnelles et sociales (e.g., Campanella et al., 2013 ; Muraige et al., 2013). Cette étude vise à identifier des profils de binge-drinkers pour mieux cibler les interventions de prévention et de prise en charge. Méthode. 385 jeunes (15-25 ans) recrutés en tout venant ont complété un questionnaire en ligne relatif à leur consommation d'alcool, ses caractéristiques et ses contextes. Le critère utilisé pour définir les profils de consommation était 1) pour les « Binge-Drinkers » (BD) une consommation de 4 (femmes) ou 5 (hommes) verres d'alcool en environ 2 heures et 2) pour les « Grands Binge-Drinker » (GBD) 8 verres ou plus en environ 2h. Les données ont fait l'objet d'une Analyse en Composantes Principales Multiples (AFCM). Résultats. L'AFCM montre des profils différenciés en fonction de la sévérité de la pratique du binge drinking. Les non-BD se caractérisent par un début de consommation après 15 ans, appartiennent à des familles où les consommations sont rares, ont des amis dont les consommations sont modérées, sont plutôt des étudiants et sont plutôt des femmes. Les BD se caractérisent par un début de consommation avant 15 ans, appartiennent à des familles où les consommations sont importantes, sont plus jeunes (lycéens), et sont plutôt de sexe masculin. Enfin, les GBD sont principalement de sexe

masculin et se caractérisent par une importance des consommations avec des amis qui consomment « comme eux ». Discussion. Cette étude est la première à réaliser un tel profilage et devra être complétée par une centration sur des dimensions additionnelles telles que la dimension scolaire, les représentations du produit chez les jeunes et le discours familial et des pairs. Néanmoins elle fournit déjà des pistes quant aux cibles de la prévention et quant à leurs pratiques, pistes qui permettront de mieux centrer les messages à produire dans le cadre d'une telle campagne.

Perception de l'évolution des états psychologiques et physiques de femmes ayant eu un cancer du sein

Milhabet I., Dias P., Christophe V., Le Barbenchon E.

Le dépistage précoce et l'évolution des thérapeutiques proposées permettent d'augmenter la survie à long terme des femmes atteintes d'un cancer du sein. Ce progrès est cependant associé à une diminution de la qualité de vie et à une augmentation de la détresse émotionnelle, cognitive et physique des femmes pendant et après le cancer du sein. Les études longitudinales montrent que ces troubles varient selon de nombreux facteurs (e.g., l'âge, la chirurgie et les traitements, etc) et évoluent différemment au cours du temps. La présente étude vise à examiner la progression perçue des indicateurs cognitifs, émotionnels et physiques de femmes ayant eu un cancer du sein, de la période vécue de soins au futur projeté. Des femmes (N = 990 retenues) ayant été atteintes d'un cancer du sein ont répondu à un questionnaire en ligne, via la plateforme « Les Seintinelles », concernant leurs perceptions subjectives de leurs états cognitifs (Fact-Cog), leur Qualité de vie générale, leurs états émotionnels (anxiété et dépression ? HADS ; estime de soi) et leurs états physiques (Qualité de vie physique, activité physique) pour trois périodes : le passé (i.e., lors des soins), le présent et le futur (i.e., dans 5-10 ans). Il ne s'agit donc pas d'une étude longitudinale. Les résultats obtenus à l'aide de réponses rétrospectives (i.e., le passé) et prospectives (i.e., le futur) montrent que leur perception de leur état passé (lors des soins) varie notamment selon le type de chirurgie (mastectomie vs. tumorectomie) et selon le traitement (chimiothérapie vs. sans). Mais leur perception de l'avenir, sur tous les facteurs examinés, converge dans tous les cas vers des réponses positives consensuelles quel que soit le déficit initial perçu. Concrètement, et par exemple, les femmes ayant eu une mastectomie et une chimiothérapie ont, concernant leur passé, des perceptions significativement plus négatives de leur état que les autres femmes. Cependant, elles expriment toutes la même perception optimiste du futur. Cette perception normative du futur est discutée en termes de gratification relative, résilience, et stratégie adaptative reposant sur l'espoir.

L'imputation représentationnelle : aspects méthodologiques et implications théoriques

Prost M., Bonetto E., Piermattéo A., Richardeau C., Lo Monaco G.

Plusieurs contributions théoriques (e.g., Abric, 1994 ; Breakwell, 1993 ; Doise, 1973) se sont attachées à articuler représentations sociales (RS ; Moscovici, 1961) et identité sociale (Tajfel & Turner, 1979). Selon cette perspective de rapprochement, on considère que les RS assurent une fonction identitaire (Abric, 1994) et qu'elles peuvent être envisagées comme marqueurs, produits ou régulateurs identitaires (Deschamps & Moliner, 2008). Toutefois, si différents travaux se sont notamment intéressés à l'exposition d'un endogroupe aux prises de position d'un exogroupe (e.g., Zouhri & Rateau, 2015), aux représentations endo- ou exogroupe (Doise, 1973) ou encore au soi en tant que RS (Chrysochoou, 2016), peu d'études ont explicitement porté sur le recueil d'imputations de points de vue prêtés à un exogroupe. Située dans le cadre de l'approche structurale des RS (Abric, 2001 ; Lo Monaco, Piermattéo, Rateau, & Tavani, 2016 ; Moliner & Abric, 2015) notre contribution présente une méthode qui vise non plus l'accès à la représentation de l'objet pour un groupe donné, mais d'accéder à la représentation imputée à un autre groupe (Rouquette, 1997 ; Lo Monaco, 2016). Cette méthode d'« imputation représentationnelle » a été utilisée dans le cadre d'une recherche portant sur la représentation des études imputée par les étudiants aux actifs n'ayant jamais fait d'études. Un recueil de contenu de la représentation et de sa structure a donc été réalisé. Pour ce faire, en utilisant une consigne d'imputation représentationnelle, nous avons conduit une tâche d'évocation hiérarchisée (Abric, 2003 ; Moliner & Lo Monaco, 2017) chez 111 étudiants (8.1% d'hommes ; Mâge = 19.06, ET = 3.98), suivie d'un test d'indépendance au contexte (Lo Monaco, Lheureux, & Halimi-Falkowicz, 2008) chez 89 étudiants (9% d'hommes ; Mâge = 19.18, ET = 2.21). Les points de convergence et de divergence entre cette représentation imputée et la représentation propre aux étudiants (e.g., Bonetto, Piermattéo, Girandola, & Lo Monaco, soumis ; Lo Monaco et al., 2008) seront présentés. Cette recherche avant tout méthodologique, explorant une nouvelle approche des recueils de RS en lien avec les rapports intergroupe, sera discutée du point de vue de ses intérêts et limites sur les plans théorique et méthodologique.

Représentations du métier d'avenir chez un groupe d'enfants tunisiens : du métier le plus désiré au métier le plus détesté

Souissi K.

Comment les enfants tunisiens rêvent-ils de leur avenir? Quels métiers aiment-ils exercer plus tard et lesquels ils désapprouvent? Jusqu'à quel point ces rêves enfantins sont-ils influencés par le contexte social, l'asymétrie de genre et les performances scolaires. C'est autour de ces questions que s'articule la présente étude. Notre objectif est double, le premier vise à montrer une nouvelle application de la technique des associations verbales couramment utilisée par les chercheurs en représentations sociales, le second tente de montrer l'intérêt de l'étude des représentations sociales dans le champ éducatif auprès d'une population d'enfants. Ainsi, 60 enfants scolarisés âgés de 12 ans (G=30 vs F=30; Brillants= 28 vs Difficultés scolaires= 32), sont convoqués à se prononcer librement sur les cinq métiers qu'ils aiment le plus puis les cinq métiers qu'ils n'aiment pas. Les réponses sont analysées selon la théorie du noyau et la pyramide des besoins de Maslow. Dans l'ensemble, les analyses prototypiques mettent en évidence des similitudes et

des différences. Du côté similitude, il y a un consensus fort entre les Garçons et les Filles qui valorisent les métiers de la justice sociale (avocat, juge policier) et désavantagent les métiers n'exigeant pas un apprentissage scolaire (fermier, maçon, vendeur), ce consensus semble traduire l'aspiration des enfants à satisfaire à la fois un besoin de sécurité et un besoin d'appartenance et d'estime de soi dus au contexte d'insécurité sociale dans lequel vivent les enfants tunisiens et à l'inégalité scolaire construite par l'école, ce qui écarte l'idée de métiers féminisés et confirme l'idée de stratification sociale. Du côté dissemblance, les Brillants préfèrent les métiers de filière scientifique (pilote, médecin, ingénieur) impliquant de fortes compétences intellectuelles. Quant aux enfants de niveau scolaire faible, ils préfèrent les métiers de filière littéraire (avocat, policier), métier dits d'ouverture sociale. Etant abordés en termes de représentations sociales, les métiers d'avenir dont rêvent les enfants tunisiens laissent voir une génération future qui croit en l'égalité des chances entre homme et femme mais dont les préoccupations sont fortement modulées par des motivations identitaires voire des besoins primaires dus à l'instabilité du contexte social et politique tunisien.

La perspective temporelle : proposition d'un outil intégratif

Weber T., Camus G., Berjot S.

La perspective temporelle (PT) présente un véritable intérêt lorsque l'on s'intéresse au bien-être et à la santé des individus (Fieulaine, Apostolidis & Olivetto, 2006). Comme l'affirment Apostolidis et Fieulaine (2004, p. 208) : « en général, la PT est étudiée en fonction de trois dimensions, plus ou moins articulées entre elles » que sont l'orientation temporelle, c'est-à-dire la préférence pour le passé, le présent ou le futur, l'attitude qualifiant l'orientation temporelle en termes de valence (i.e. positive ou négative) et l'extension temporelle correspondant à la capacité à se projeter le plus loin possible dans le passé et/ou le futur. Les outils disponibles évaluant la PT ne mesurent toutefois pas toutes ces temporalités et/ou s'éloignent de la conception classique de Nuttin (1980) définissant la PT comme étant « une mise en présence cognitive d'événements passés, présents ou futurs » (Thiébaud, 1998, p. 102). Notre objectif est de pallier à cela en proposant un nouvel outil intégratif. L'étude 1 présente les qualités psychométriques d'un outil évaluant les trois dimensions de la PT (i.e. passé, présent et futur/positif ou négatif/à court versus long terme). Les résultats de l'analyse factorielle exploratoire confirment la présence des orientations et de la valence mais mettent en évidence une fusion entre le court et le long terme. La seconde version de l'outil (étude 2) supprime donc cette distinction et explore ses relations avec des construits proches (Consideration of Future Consequences CFC-14, Zimbardo Time Perspective Inventory ZTPI et Hospital Anxiety and Depression HAD). L'analyse factorielle exploratoire prenant la valeur propre comme critère classificatoire fait émerger une structure en 5 facteurs (avec une fusion des futurs positif et négatif). Une comparaison à la structure théorique en 6 facteurs met toutefois en évidence que cette dernière permet un meilleur ajustement aux données. Enfin, les corrélations sont conformes à ce que la littérature nous permet de prédire. L'intérêt et les opérationnalisations possibles de l'extension temporelle seront discutés ainsi que les ouvertures permises par notre outil, notamment dans le domaine du travail et dans sa relation au burnout.

12h30 · Lunch

13h30 · Keynote 2 · Maria Paola Paladino Auditoire 11

Fear of social robots? Investigating the motivational and cognitive underpinnings of a threat to distinctiveness account.

14h30 · Sessions parallèles 3

Session 1 : statistiques et méthodes Auditoire 11

La thermorégulation sociale : une méta-analyse

Ijzerman H., Hadi R., Neyroud L., Klein R., Ropovik I.

La thermorégulation sociale chez les êtres humains est l'idée que les relations modernes sont organisées autour de processus de régulation de la température corporelle. Depuis 2008, 90 rapports publiés et non publiés ont été écrits sur ce sujet, allant des effets de températures froides et chaudes sur les « person perception » (Williams & Bargh, 2008), aux conséquences de l'exclusion sociale sur la température périphérique (Ijzerman et al., 2012), en passant par la relation entre la diversité du réseau social et la température centrale (Ijzerman et al., 2018). Mais comme toute littérature psychologique, cette recherche n'est pas exempt de problèmes. Par exemple, certains paradigmes se sont révélés plus difficiles à reproduire que d'autres. Nous avons donc effectué une méta-analyse pour estimer la « evidential value » de cette littérature, ainsi que pour évaluer dans quelle mesure le biais de publication pouvait être présent au sein de cette littérature. Nous avons trouvé que pour 271 effets, il y avait une « evidential value » suffisante pour attester d'une relation entre la régulation de la température et le fonctionnement relationnel. L'estimation de la taille de l'effet corrigée du biais fondée sur 156 tailles d'effets admissibles et sur 22 577 participants était $d = 0,11$, IC à 95% [0,03, 0,19]; estimation naïve de MA à multiniveaux à .45. De plus, nous n'avons trouvé aucune preuve des effets de la température sur « mood » (biais corrigé $d = .00$, MA naïf = 0,15). Il est

également clair que la littérature sur la thermorégulation sociale souffre d'un biais de publication considérable. Nous présenterons ces résultats dans leur ensemble et pour 19 catégories codées pour les sous-domaines de la littérature sur la thermorégulation sociale. Étant donné que le jugement de qualité est un aspect difficile, nous fournirons des recommandations sur la façon d'améliorer nos pratiques et formulerons des recommandations sur la façon de réduire les biais de publication pour obtenir une estimation plus précise de l'ampleur réelle des effets de la thermorégulation sociale.

Exploration théorique de l'impact du biais de désirabilité sociale sur la validité prédictive des inventaires de personnalité via des simulations de Monte Carlo

Smeding A., Dompnier B., Quinton J.-C.

La question du biais associé aux réponses socialement désirables (RSD) dans les inventaires de personnalité est à la fois une source d'inquiétude ? en particulier pour la validité prédictive de ces mesures ? et de débat, en raison de l'inconsistance des tailles d'effets généralement reportées (de petites à grandes). Alimentant le débat, mais basée exclusivement sur des simulations de Monte Carlo, l'étude de Paunonen et LeBel (2012) conclut à une influence minimale sur la validité prédictive, même lorsqu'un large biais de RSD est ajouté dans la simulation. Selon nous, les critères utilisés dans leur simulation sont, au moins partiellement, psychométriquement et psychologiquement problématiques. En particulier, alors même que le biais de RSD se caractérise théoriquement par une forte variabilité interindividuelle, l'importance du biais simulé est linéairement dépendante du score vrai donné sur une échelle de réponse allant de 1 à 9. Nous avons reproduit la même simulation de Monte Carlo, mais en relâchant certains des postulats de l'étude originale de Paunonen et LeBel (2012), en particulier ceux liés à la relation linéaire entre le score vrai et le biais de RSD, ainsi qu'à la distribution de laquelle est tirée le biais. Nous testons ainsi l'influence d'un biais échantillonné dans une distribution semi-normale sur la validité prédictive. Également, nous avons testé la possibilité d'un biais important pour des scores vrais élevés (8 ou 9 sur l'échelle de réponse), ce qui n'était pas envisagé dans l'étude originale. Les changements ainsi introduits génèrent des données individuelles plus extrêmes qui, bien que rares, influencent fortement la validité prédictive, bien plus qu'initialement envisagé dans l'étude de Paunonen et LeBel (2012). Enfin, contrairement à l'étude originale qui ne comparait aucun des modèles simulés à des données de participants humains, nous avons testé le fit entre les distributions issues des simulations et celles correspondant aux données humaines pour les dimensions de l'inventaire de personnalité du Big Five. Nous discuterons les implications dans le cadre des enjeux liés à l'auto-présentation dans le domaine de la personnalité.

Représentation des personnes en situation de migration. Une approche en corrélation inversée

Parant A., Grados C., Laguette V.

Alors que l'Europe traverse une « crise des migrants », l'application des modèles fondamentaux en cognition sociale invite à ne pas sous-estimer le rôle des représentations internes associées aux personnes en situation de migration (PSM) pour appréhender les phénomènes psychosociaux qui entretiennent cette crise de l'accueil. Or, la majorité des travaux sur cet objet se limitent à une mesure directe et explicite et dès lors socialement désirable et incomplète de ces représentations. De plus, la diversité des situations de migration, des statuts et des dénominations incite à questionner la pluralité des représentations des PSM. La présente étude vise à initier un programme de recherche qui réponde à ces deux critiques à travers l'analyse des représentations internes par la perception faciale et plus spécifiquement à l'aide des techniques de corrélation inversée (reverse correlation). Tout d'abord, une représentation visuelle de chaque catégorie amorcée (« migrant », « réfugié », « demandeur d'asile », « français », « étranger ») a été générée. 140 participants (28 par condition), étudiants en psychologie, ont sélectionné, pour chacun de 700 essais, le visage parmi une paire (créée à partir d'un même visage neutre +/- bruit aléatoire) qui correspondait le mieux à l'amorce. Les visages sélectionnés ont été fusionnés pour obtenir les 5 représentations visuelles. Ensuite, 52 participants ont évalué les 5 visages à l'aveugle. L'évaluation consistait en des mesures d'attribution de trait, d'infrahumanisation et une tâche d'allocation de ressource. Comme attendu, les résultats ont montré que les traits associés aux visages générés à partir des amorces « réfugié » et « demandeur d'asile » étaient plus négatifs que les autres et donnaient lieu à des allocations plus faibles. De plus, le visage associé à « réfugié » est apparu plus menaçant et a été infrahumanisé. En revanche, le visage généré à partir de l'amorce « migrant » a été jugé positivement avec des allocations élevées. Au-delà des données recueillies sur les représentations des PSM à un niveau associatif (à renvoyer à la spécificité de la population étudiée), ces travaux soulignent l'apport des techniques de corrélation inversée dans l'étude des représentations internes et ouvrent des perspectives tant méthodologiques que théoriques.

Analyse fonctionnelle de trajectoires de souris en cognition sociale

Quinton J.C., Devijver E., Leclercq-Samson A., Smeding A.

Le suivi des mouvements de la souris d'ordinateur ? ou mouse-tracking - permet d'étudier, de façon fine, les processus décisionnels dans certains types de tâches informatisées. Le mouse-tracking est ainsi de plus en plus utilisé pour tester l'influence conjointe des composantes sensorimotrices, individuelles et sociales sur la prise de décision, et ce dans une perspective de cognition sociale située. Les logiciels de mouse-tracking actuellement disponibles capturent des données spatiotemporelles pour chaque essai, représentées comme une séquence de points (dont le nombre dépend du logiciel). Ces données discrètes permettent de calculer des indicateurs géométriques résumés (e.g., aire sous la courbe) qui sont analysés via des analyses de variance ou, plus rarement, des modèles linéaires mixtes. Également, afin d'étudier l'évolution temporelle des décisions, les données

brutes de mouse-tracking sont généralement moyennées dans de larges intervalles de temps, ce qui résulte en une perte d'information importante. Ainsi, les indicateurs transformés de mouse-tracking actuellement disponibles font perdre la nature fonctionnelle des données brutes, c'est-à-dire des données qui reflètent le mouvement continu de la main guidant la souris. Afin de pallier à cette perte d'information, due à l'échantillonnage du mouvement en une série de points, nous proposons de projeter les trajectoires brutes sur une base fonctionnelle (par exemple des B-splines). Cette projection, bien qu'une simplification, présente néanmoins l'avantage de maintenir la continuité spatio-temporelle des données brutes, produisant ainsi des données multi-dimensionnelles analysables avec, en particulier, des modèles à effets mixtes. Nous illustrons l'intérêt de l'utilisation d'une projection sur une base fonctionnelle sur des données mouse-tracking propres à la cognition sociale puisque issues de deux études s'intéressant à la catégorisation sociale basée sur les stéréotypes de genre d'une part, et sur l'origine ethnique d'autre part. La particularité de ces études est d'avoir été en partie réalisées auprès d'enfants très jeunes (de maternelle), qui produisent des données brutes particulièrement chaotiques du point de vue des trajectoires. Les résultats montrent que la nouvelle méthode proposée est robuste à différentes sources de variabilité et problèmes statistiques, qui ne peuvent réellement être traités avec les méthodes classiques.

Isoler les effets des comportements d'approche : Vers un nouveau paradigme

Fayant M.P., Nuel I., Alexopoulos T.

Lors d'interactions sociales, les individus émettent de nombreux comportements verbaux et non-verbaux qui à un niveau très fondamental peuvent renvoyer à des comportements d'approche ou d'évitement (Word, Zanna, & Cooper, 1974). Les comportements d'approche visent à diminuer la distance entre le soi et autrui, alors que les comportements d'évitement visent à l'augmenter (Strack & Deutsch, 2004). Ces comportements d'approche et d'évitement ont de nombreuses conséquences au niveau cognitif, affectif et motivationnel. Très souvent ces comportements sont étudiés en opposition bien qu'ils prédisent théoriquement des effets quantitativement et/ou qualitativement différents. Par exemple, plusieurs travaux ont étudié l'impact des comportements d'approche vs. évitement sur les effets d'auto-assimilation (i.e., corrélation positive entre la représentation de soi et représentation d'autrui ; Fayant, Muller, Nurra, Alexopoulos, & Palluel-Germain, 2011 ; Nussinson, Seibt, Häfner, & Strack, 2010 ; Phills, Kawakami, Tabi, Nadolny, & Inzlicht, 2011). Ces travaux s'accordent pour prédire un effet d'auto-assimilation en approche, mais divergent quant à l'effet de l'évitement : certains prédisent un effet de contraste, alors que d'autres prédisent aucun effet spécifique. Bien que ces travaux suggèrent un rôle important des comportements d'approche dans la représentation de soi, plusieurs problèmes méthodologiques tels que l'absence de condition contrôle ainsi que la présence de variables confondues empêchent de statuer clairement sur le rôle des comportements d'approche. Nous argumentons qu'approcher autrui entraîne un effet spécifique d'auto-assimilation et nous présentons un paradigme permettant d'isoler cet effet. Nous avons développé une adaptation de la tâche du mannequin (De Houwer, Crombez, Baeyens, & Hermans, 2001) permettant de comparer les comportements d'approche des comportements contrôles n'impliquant pas de variation de distance entre soi et l'information sociale. Dans ce paradigme, nous avons présenté des informations sociales positives ou négatives puis mesuré l'auto-évaluation de manière implicite à l'aide d'une tâche de décision lexicale (Expérience 1, N = 217) et des tâches d'associations implicites unipolaires à catégorie unique (SC-IAT positif et négatif pour le soi, Expérience 2, N = 226). Les résultats de ces deux expériences et une mini-méta-analyse répliquent l'effet d'auto-assimilation suite à des comportements d'approche (vs. contrôle). Le paradigme élaboré s'avère prometteur pour étudier la spécificité des comportements d'approche dans divers effets.

Session 2 : genre Auditoire 01

Falaise de Verre, Projection de Genre et Orientation à la Dominance Sociale : Une Autre Explication des Inégalités de Genre en Entreprise

Carrel T., Gabarrot F., De Oliveira P., Salès-Wuillemin E.

Les positions hiérarchiquement élevées au sein des entreprises sont habituellement associées à des caractéristiques masculines, occasionnant une discrimination vis-à-vis des femmes (Schein, 1973). Cependant, lorsque l'entreprise est en difficulté, femmes et hommes sont perçus comme étant également adaptés pour être dirigeant, amenant les femmes à être préférées pour cette position. Ce phénomène, nommé Falaise de Verre (Ryan & Haslam, 2005) interroge les mécanismes psychologiques sous-tendant les phénomènes de genre en entreprise. L'objectif de cette communication est de présenter deux études opposant une explication du phénomène du plafond de verre et du phénomène de la falaise de verre en termes de stéréotypes à une explication en termes de statut. Utilisant le modèle de la projection de genre, nous avons mesuré le score de masculinité relative moyenne (MRM) associé à un poste de dirigeant dans une entreprise (prospère vs. en difficulté), et l'orientation à la dominance sociale (ODS ; Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994) des participants. Une explication en termes de stéréotype devrait se traduire par une MRM élevée en situation prospère et par une MRM faible en situation d'échec. Une explication en termes de statut devrait se traduire par une MRM élevée en situation prospère, mais pas en situation d'échec. Par ailleurs, le score d'ODS des participants devrait modérer la MRM uniquement quand le poste est jugé comme conférant un statut élevé (e.g., situation prospère). Une première étude (N = 181) montre que plus les participants masculins ont un ODS élevé,

plus ils ont une MRM élevée lorsque l'entreprise est prospère. Ces résultats ne se retrouvent pas lorsque l'entreprise est en difficulté. Il y aurait alors un désir d'associer les caractéristiques masculines au dirigeant lorsque ce dernier évolue dans un contexte favorable. Mais lorsqu'une femme est pressentie pour ce poste (Étude 2, N = 135), plus la MRM des participants masculins est élevée, plus leurs scores d'ODS augmentent comparés aux autres hommes et femmes. Enfin, nous discutons des limitations et des futures recherches.

Les conséquences de la féminisation des hommes sur l'égalité de genre

Valsecchi G., Berent J., Falomir-Pichastor J.M.

Depuis l'émancipation des femmes et la subséquente remise en question des rôles traditionnels de genre, les sociétés occidentales assistent à une légère mais significative évolution des normes de genre avec des rôles sociaux qui deviennent de plus en plus similaires. De manière générale, le rôle de la femme a changé plus que celui de l'homme. Néanmoins, dans l'imaginaire commun, un changement dans les normes masculines est aussi observé, suggérant qu'on assiste aujourd'hui à une relative « féminisation de l'homme ». Cette recherche s'intéresse aux conséquences de la perception de cette féminisation sur la motivation des hommes à défendre le status quo. Les recherches antérieures portant sur cette problématique sont limitées et controversées. En effet, la littérature suggère que la féminisation pourrait à la fois augmenter (réaction défensive) ou diminuer (conformité) l'adhésion aux rôles traditionnels de genre et la motivation à défendre le status quo. Nous avons émis l'hypothèse selon laquelle les deux effets peuvent coexister et qu'ils dépendraient de l'adhésion personnelle aux normes traditionnelles de masculinité. Afin de tester cette hypothèse, nous nous sommes intéressés aux effets de la féminisation sur l'attitude vis-à-vis des hommes qui soutiennent l'égalité de genre et qui, par ce comportement, menacent le status quo. Nous avons effectué une étude (N = 137) dans laquelle nous avons mesuré l'adhésion aux normes masculines et manipulé expérimentalement l'évolution de la masculinité (féminisation vs. stabilité) ainsi que l'occupation professionnelle d'un homme cible (chercheur en études de genre vs. chercheur en biologie). Nous avons ensuite mesuré les attitudes envers l'homme cible et l'adhésion aux rôles traditionnels de genre. Les résultats confirment notre hypothèse et montrent que la féminisation diminue l'appréciation d'un homme égalitaire et augmente l'adhésion aux rôles traditionnels de genre chez les participants qui adhèrent fortement aux normes masculines (en particulier à la sous-dimension de négativité envers les homosexuels). Au contraire, elle augmente l'appréciation de l'homme égalitaire chez les participants qui adhèrent faiblement aux normes masculines.

L'impact des jeux vidéo sur la masculinité et l'objectivation de la femme

Sarda E., Bègue L., Klein O., Bernard P., Bry C.

Aujourd'hui encore les femmes restent la cible de conduites objectivantes. Cette objectivation de la femme est fortement véhiculée par les jeux vidéo : les personnages féminins sont souvent des personnages secondaires, représentés comme les objets de désir masculin ; alors que les personnages masculins sont fréquemment les personnages principaux du jeu, représentés comme forts et virils (Downs & Smith, 2010). Bien que les recherches sur l'impact des jeux vidéo sexistes montrent parfois des résultats contradictoires, elles semblent suggérer que jouer à des jeux vidéo sexistes puisse augmenter l'objectivation de la femme. Cependant, les variables modératrices (qui pourraient rendre compte des résultats contradictoires) ainsi que les processus psychologiques pouvant expliquer ces effets restent encore actuellement peu étudiés. Dans deux études, nous testons l'hypothèse selon laquelle le fait de jouer à un jeu vidéo dans lequel le personnage principal est un homme traitant les femmes comme des objets sexuels augmente l'association du concept de soi du joueur avec la masculinité et par conséquent l'émission de conduites objectivantes, et ce d'autant plus que le joueur s'identifie au personnage principal du jeu. Nous pouvons également nous attendre à un effet des jeux vidéo sexistes plus important pour les hommes que pour les femmes. Dans une première étude, 128 participants (dont 61 hommes) ont joué à un jeu vidéo sexiste ou neutre. Ils ont ensuite complété un IAT mesurant l'association du soi avec la masculinité, ainsi que deux mesures d'objectivation de la femme. Les résultats indiquent que les participants (hommes et femmes) qui s'identifient davantage au personnage principal du jeu associent davantage leur concept de soi avec la masculinité et objectivent davantage les femmes (sur une mesure d'objectivation). Afin de répliquer nos résultats, nous avons mené une deuxième étude identique à la première, mais dans laquelle nous avons changé la mesure d'objectivation de la femme. De plus, nous avons mesuré l'identification avec le groupe d'appartenance des joueurs, pour voir si cette variable peut avoir un pouvoir explicatif plus fort que le sexe des joueurs. La récolte de données pour cette deuxième étude est en cours. Les résultats et les implications des deux études seront discutés.

L'école comme un jeu zéro-sum entre filles et garçons : influence d'un contexte scolaire menaçant

Sicard A., Martinot D., Toczek M.C.

Selon certains auteurs, les filles et les garçons développent des attitudes différentes envers l'école (Warrington, Younger, & Williams, 2000) et celles-ci seraient partiellement responsables de la meilleure réussite scolaire des filles par rapport aux garçons. La présente recherche s'intéresse à des attitudes liées à la perception d'une compétition intergenre dans le contexte scolaire. Elle a pour objectif d'examiner dans quelle mesure les élèves pensent que la réussite scolaire des filles se fait au dépend de celle des garçons (et inversement), à travers leur adhésion aux croyances zéro-sum de genre (CZsG). Nous faisons l'hypothèse, en accord avec les effets de genre observés dans la littérature, que les garçons auront tendance à adhérer plus fortement que les filles aux CZsG. De plus, en nous appuyant sur l'effet du contexte mis en évidence par Wilkins, Wellman, Babbitt, Toosi et Schad

(2015) sur les groupes de haut statut (e.g., les hommes), nous faisons également l'hypothèse que les garçons adhèrent plus fortement aux CZsG dans un contexte scolaire menaçant pour leur groupe par rapport à des contextes moins menaçants. Cette hypothèse a été testée en faisant varier, pour les filles et les garçons, le caractère menaçant du contexte scolaire. A l'aide de textes, un contexte fortement menaçant (l'exogroupe réussit scolairement mieux que l'endogroupe), peu menaçant (l'endogroupe réussit mieux que l'exogroupe) et une condition de contrôle (sans comparaison) ont été créés. Les résultats montrent qu'au collège (étude 1) les garçons, contrairement aux filles, adhèrent plus fortement aux CZsG dans un contexte scolaire menaçant pour leur groupe par rapport à des contextes moins menaçants, confirmant notre hypothèse. Au lycée (étude 2), un effet similaire du contexte apparaît uniquement sur les croyances des filles tandis qu'à l'université (étude 3), le contexte influence les croyances de l'ensemble des étudiants, filles comme garçons. L'effet du contexte sur les CZsG semble donc dépendre du niveau d'études des participants. Nous discuterons ces résultats sur la base des recherches menées par Wilkins et al. (2015) qui indiquent une évolution de la hiérarchie de genre au fil du cursus scolaire avec une inversion de la hiérarchie de genre traditionnelle au lycée.

Atténuer les effets de la menace du stéréotype «les filles sont moins performantes que les garçons en mathématiques» : l'efficacité du débat argumenté mixte en situation de classe réelle

Vallée B., Magoutier F., Montalan B.

Face à la robustesse des effets délétères de la menace du stéréotype, certains chercheurs ont proposé des dispositifs permettant d'en atténuer les effets. Smith et Postmes (2010) ont utilisé le groupe comme support visant à réduire les effets de la menace du stéréotype touchant les jeunes filles et leurs performances en mathématiques. Dans ce cadre, nous avons mené une étude s'appuyant sur une modalité collective présente dans les écoles primaires du territoire français : le débat argumenté. Cet enseignement vise à faire acquérir aux élèves des compétences pour exprimer son point de vue, argumenter et justifier (Dolz, Rey et Surian, 2004). Ce procédé offrait ainsi une opportunité écologique (Huguet et Régner, 2007) de mise à l'épreuve des faits des propositions de Smith et Postmes (2010). 152 enfants (73 filles et 79 garçons ; $M=9,11$; $ET=0,47$) de CE2 et CM1 de la Région Nouvelle-Aquitaine (France) ont participé à cette expérience. Les enfants ont été répartis dans trois conditions expérimentales : 1) Menace sans débat (M), 2) Débat avec menace (DaM, l'expérimentatrice énonçait le stéréotype et les enfants devaient le discuter), 3) Débat sans menace (DsM, les enfants participaient à un débat portant sur l'environnement). Deux évaluations en mathématiques de difficultés équivalentes ont été proposées aux élèves. La première évaluation (Test 1) visait à nous assurer que filles et garçons ne présentaient pas de différences de performances en mathématiques. Une semaine après, les enfants passaient un deuxième test (Test 2) suite aux différentes inductions expérimentales. Les résultats montrent que filles et garçons ont obtenu des performances identiques au Test 1 (respectivement $p=.43$ et $p=.73$). Au Test 2, les garçons ont présenté des performances identiques dans les trois conditions ($p=.56$). En revanche, les filles ont obtenu des performances significativement différentes en fonction de leur condition d'affectation ($p.03$) entre les situations M ($M=3.92$; $ET=2.73$) et DaM ($M=5.62$; $ET=2.53$). Il n'existe cependant pas de différence entre les conditions DaM et DsM ($M=5.48$; $ET=2.64$, $p=.86$). Nos résultats aux perspectives stimulantes seront discutés entre autres à partir des travaux de Smeding, Dumas, Loose et Régner (2013).

Session 3 : normes et jugement social Auditoire 02

Etre objectif est-il normatif ? une évaluation expérimentale de la valeur normative de l'objectivité

Piermattéo A., Tavani J.L., Lo Monaco G.

Les individus tendent à se considérer et à se présenter comme étant objectifs. Paradoxalement, ce phénomène les expose à différents biais. En effet, le sentiment d'objectivité conduirait à considérer nos propres pensées comme valides, que celles-ci le soient ou non (Uhlmann & Cohen, 2007) et à traiter différemment l'information selon sa consistance avec nos croyances (Pronin, Lin, & Ross, 2002). Sur le plan théorique, cette motivation à se percevoir et à être perçu comme objectif est associée à des enjeux d'estime de soi et d'auto-présentation favorable (Pyszczynski & Greenberg, 1987). En outre, des résultats consistants indiquent que les individus adoptent un positionnement positif et polarisé lorsqu'ils doivent renseigner leur degré d'objectivité perçue (Armor, 1999 ; Uhlmann & Cohen, 2007). Il apparaît alors possible de considérer que l'objectivité constituerait une norme socialement valorisée. Afin de vérifier cette hypothèse, trois études mobilisant les paradigmes proposés par Jellison et Green (1981) ont été réalisées. Dans une première étude mobilisant le paradigme d'auto-présentation, 84 étudiants ont rempli une échelle d'objectivité perçue (Armor, 1999) dont la consigne de réponse variait selon trois conditions. Les résultats indiquent que, par comparaison à une condition sans consigne de réponse particulière, les participants se déclarent moins objectifs lorsqu'ils répondent de manière à se faire mal voir, $t(81) = 2.51$, $p < .05$ et plus objectifs lorsqu'ils répondent de manière à être bien vus $t(81) = 6.43$, $p < .001$. Dans une seconde étude mobilisant le paradigme d'identification, 104 étudiants ont rempli l'échelle d'objectivité comme le ferait « l'étudiant moyen » ou sans instruction particulière, selon un ordre contrebalancé. Les résultats indiquent que les participants se considèrent plus objectifs que cette cible, $t(103) = 3.87$, $p < .001$. Enfin, dans le cadre du paradigme des juges, 73 étudiants ont évalué une cible présentée comme étant objective ou non-objective. Les résultats indiquent une évaluation plus positive de la cible objective par comparaison

à celle qui ne l'est pas, $F(1, 70) = 147.43$, $p < .001$. Ces résultats, attestant du caractère normatif de l'objectivité, seront discutés du point de vue des perspectives de recherche qu'ils suscitent pour l'étude de cette variable.

Le statut social : une histoire de richesse, de respect ou de pouvoir ?

Gaubert C., Louvet E.

Notre recherche s'inscrit dans le modèle bidimensionnel du jugement social, qui part du principe que ce dernier se structure autour de deux dimensions fondamentales, l'agentisme et la communalité (Abele & Wojciszke, 2013). Ces deux dimensions peuvent être décomposées respectivement en assertivité et compétence ainsi qu'en moralité et sociabilité (Brambilla et al., 2011). De nombreux travaux ont montré que l'agentisme est largement lié au statut social, conçu comme la position occupée par un individu au sein de la hiérarchie sociale (Carrier et al., 2014). Cependant, on trouve dans la littérature des opérationnalisations variables de ce concept (pouvoir, richesse,...), renvoyant implicitement à des définitions différentes (Mattan et al., 2017). Notre objectif est d'appréhender les relations entre le statut social et les dimensions du jugement, en appréhendant le statut de trois façons différentes : par les ressources économiques (étude 1), le respect ou le pouvoir (étude 2). Dans notre première étude, les participants ($N=163$ adultes en situation d'emploi) devaient attribuer des traits de personnalité relatifs à la communalité (agréable, honnête...) et à l'agentisme (efficace, ambitieux...) à une cible ayant un statut économique bas ou élevé. Les résultats montrent que les cibles de haut statut sont perçues comme plus agentiques et moins communales que celles de bas statut. En prenant en considération les sous-dimensions, on constate que la valorisation des cibles de haut statut sur l'agentisme concerne plus particulièrement l'assertivité et leur dévalorisation sur la communalité touche plus particulièrement la moralité. Pour notre seconde étude ($N=145$ adultes en situation d'emploi) nous avons introduit deux autres façons de définir le statut, en manipulant respectivement le pouvoir et le respect. Dans la « condition pouvoir », nous retrouvons les mêmes résultats que ceux obtenus dans l'étude 1. En revanche, dans la « condition respect » les cibles de haut statut sont jugées comme plus agentiques, mais aussi plus communales que celles de bas statut. Ces résultats nous amènent à nous interroger sur la pertinence de définir le statut (position dans la hiérarchie sociale) par le respect, tel que suggéré récemment dans la littérature (Magee & Galinsky, 2008).

Jugements enseignants et effet de halo : quand la certitude en son jugement augmente le biais

Sanrey C., Bressoux P., Pansu P.

L'effet de Halo figure parmi les biais cognitifs les plus explorés par les chercheurs qui étudient la perception et le jugement des enseignants (Dompnier, Pansu, & Bressoux, 2006). Il renvoie à la tendance à juger de façon similaire plusieurs dimensions estimées logiquement reliées entre elles (Balzer & Sulsky, 1992). Quelques études ont mis en évidence la présence d'effet de halo dans les jugements des enseignants exprimés envers leurs élèves (Dompnier et al., 2006), de même que dans les jugements des élèves exprimés envers les enseignants (Shevlin et al., 2000) et leurs enseignements (Darby, 2007). Cependant, à notre connaissance, aucune étude n'a analysé l'existence de ce biais dans le cadre des jugements des enseignants en tenant compte du degré de confiance (certitude) qu'ils ont dans ces jugements. Cette étude vise à évaluer la présence d'un effet de halo dans les jugements sur la valeur scolaire en français et en mathématiques des enseignants de CP en fonction du degré de certitude en leurs jugements. Les performances de 180 élèves à des épreuves standardisées de français et des mathématiques, et les jugements de leurs 20 enseignants concernant leur réussite attendue sont analysées. Les enseignants indiquaient également la certitude en leurs jugements. Premièrement, la fiabilité des jugements enseignants est plus importante (?général = .95, ?français = .95, ?maths = .72) que celle des performances réelles (?général = .88, ?français = .87, ?maths = .57). Deuxièmement, l'analyse factorielle montre que le pourcentage de variance expliquée par le premier facteur est plus important pour les jugements enseignants (35.01%) que pour les performances réelles (16.75%). Enfin, les corrélations entre les performances en mathématiques et celles en français sont plus élevées pour les jugements enseignants ($r = .73$) que pour les performances réelles ($r = .50$). Tous ces résultats sont plus marqués chez les enseignants ayant une forte certitude dans leurs jugements. Pour conclure, les résultats vont dans le sens de nos hypothèses, à savoir un effet de halo particulièrement manifeste chez les enseignants ayant une forte certitude en leurs jugements. Les implications théoriques et pratiques de ces résultats seront discutées.

Relation entre le biais d'auto-évaluation de compétence scolaire des élèves et les jugements de leurs enseignants

Riant M., Bouffard T., Pansu P.

Si de nombreux résultats (Bouffard, Pansu, Boissicat, 2013) soutiennent qu'une orientation négative (positive) du biais d'auto-évaluation de la compétence scolaire est préjudiciable (favorable) à l'adaptation scolaire des élèves, on sait peu de choses sur la manière dont les enseignants perçoivent ces élèves. Le biais d'auto-évaluation de la compétence scolaire correspond à l'écart entre la perception de compétence d'un élève et son potentiel réel. Ce biais peut être positif (surestimation de sa compétence) ou négatif (sous-estimation). Cette étude examine si le biais d'auto-évaluation de la compétence scolaire des élèves est lié au jugement de l'enseignant et si la croyance de ce dernier quant au biais de sur ou sous-estimation modère cette relation. Hypothèse : plus un élève surévalue (sous-évalue) sa compétence scolaire plus il sera jugé positivement (négativement) par son enseignant lorsque celui-ci croit qu'il est préférable de se surévaluer (sous-évaluer). 53 enseignants de 6e année du primaire et leurs élèves ($N = 639$) ont participé à l'étude. Le biais d'auto-évaluation de compétence scolaire a été calculé en utilisant les scores résiduels de la

régression de la perception de compétence scolaire sur une mesure standardisée des habiletés mentales des élèves. La tâche de l'enseignant était triple. Il devait indiquer s'il considérait préférable qu'un élève sur- ou sous-évalue sa compétence scolaire. Il devait aussi juger la motivation et la capacité à s'autoréguler de chacun de ses élèves, leur participation en classe et leur rendement scolaire. Enfin, il devait donner son avis sur la relation qu'il entretenait avec chaque élève sur deux échelles, l'une de proximité affective et l'autre de conflit. Les résultats montrent que 67% des enseignants croient qu'il est préférable qu'un élève surévalue sa compétence plutôt que l'inverse. Cependant, indépendamment de cette croyance, les résultats montrent que plus les élèves surévaluent leur compétence scolaire, plus les enseignants les jugent favorablement sur leur motivation, leur capacité à s'auto réguler et leur rendement scolaire. Les résultats concernant l'effet du biais d'auto-évaluation sur les jugements de la relation entretenue avec leurs élèves vont dans le même sens. Bien que significatifs, l'ampleur des facteurs étudiés sur les jugements des enseignants est faible.

Symposium 1 Auditoire 10

Ils sont peu compétents mais si chaleureux ! Pourquoi et quand le phénomène de compensation guide nos jugements sociaux

Organisateurs : Yzerbyt V., Cambon L., Rohmer O.

Intervenants : Trautmann S., Kinnig T., Rohmer O. ; Schmitz M., Yzerbyt V.; Cambon L. ; Biancardi B., Cafaro A., Pelachaud C.

Le rôle des pressions normatives dans la compensation : Effet du contrôle des réponses sur le jugement compensatoire

Trautmann S. , Kinnig T., Rohmer O.

La compensation fait référence à une relation négative entre les deux dimensions du jugement social ; notamment à des groupes sociaux jugés peu compétents mais chaleureux. Ce type de jugement compensatoire entraîne des attitudes paternalistes empêchant les groupes jugés d'accéder à des positions enviées de notre société (Fiske, Cuddy, Gluck, & Xu, 2002). Yzerbyt & Cambon (2017) ont proposé que la compensation s'opère en réponse à des pressions normatives à la non-discrimination ; c'est parce qu'il est mal perçu par autrui de discriminer que les participants ajouteraient du positif (de la chaleur) à leur jugement de base négatif (peu de compétence). Suivant cette hypothèse, nous posons que les jugements réalisés par les sujets devraient être impactés par le contrôle qu'ils peuvent exercer sur leurs réponses. En effet, si les jugements compensatoires ne se font qu'en réponse aux pressions normatives, cela suggère que les participants orientent leurs jugements de certains groupes sociaux afin de se plier aux normes. Si la possibilité d'orienter leurs réponses leur est ôtée, nous devrions alors observer une absence de compensation. Pour tester cela, nous avons conduit deux études visant à mesurer les jugements réalisés en situation de contrôle des réponses (échelle de jugement) et en absence de contrôle des réponses (TDL). Dans l'étude 1, les participants se sont positionnés sur des groupes sociaux dont le jugement est généralement compensé : les personnes en situation de handicap et les personnes âgées. Si en explicite, les deux groupes sont bien jugés peu compétents mais chaleureux, ce jugement ne s'observe pas dans la condition implicite. La protection normative des groupes semblent également jouer un rôle : la différence entre les deux conditions était moindre pour les personnes âgées (moins protégées par nos participants). L'étude 2 a été réalisée sur des sous-groupes de personnes en situation de handicap différemment protégés par les normes afin d'ôter tout doute quant à la possible interférence de l'attitude générale portée par les participants envers les groupes jugés dans nos résultats précédents. Globalement, les résultats de l'étude 2 confortent les premières interprétations en suggérant le rôle des pressions normatives dans la compensation de certaines minorités.

Compensation explicite et implicite : l'impact de l'insertion sociale

Schmitz M., Yzerbyt V.

La recherche sur l'effet de compensation (Yzerbyt, 2016) révèle que les jugements sociaux opèrent souvent de manière telle qu'une cible qui est jugée plus élevée qu'une autre sur une des deux dimensions fondamentales de la perception sociale, compétence et chaleur, est également perçue comme étant comparativement moins élevée sur la seconde dimension. Une des motivations qui semble sous-tendre un tel pattern renvoie à un souci d'équité dans le chef des observateurs et, pour les parties concernées, à un respect des normes sociales ambiantes de non-discrimination ou à une volonté d'affirmation de soi (Cambon & Yzerbyt, soumis ; Yzerbyt et al., 2005, 2008). A quelques exceptions près, la plupart des études se sont focalisées sur des jugements explicites. En outre, les recherches qui se sont penchées sur les jugements implicites renvoient une image contrastée. En nous appuyant sur une technique de Brief IAT, nous avons testé si la compensation se manifeste également au niveau implicite, et ce, même dans les situations ne mettant pas en jeu des stéréotypes existants. L'Expérience 1 confirme que face à deux nouveaux groupes différenciés sur une des deux dimensions, des observateurs compensent tant sur le plan implicite qu'explicite. En revanche, l'Expérience 2 montre que si des membres de groupes hautement ou faiblement compétents compensent bien sur le plan explicite, ils manifestent du favoritisme endogroupe sur leur dimension favorable dans leur évaluation implicite. Ces résultats permettent de jeter un regard neuf sur la question des relations entre jugements compensatoires explicites et implicites en fonction des insertions sociales des juges.

Être amène ou être sincère? Le rôle des normes anti-discrimination et d'honnêteté dans l'émergence de l'effet de compensation dans l'application d'un stéréotype

Cambon L.

L'effet de compensation renvoie au fait qu'un groupe perçu comme supérieur à un autre sur une des deux dimensions fondamentale du jugement social (compétence et chaleur) est perçu comme inférieur sur l'autre dimension. Dans le cadre des relations entre groupes, Cambon et Yzerbyt (sous presse) ont montré que la compensation, pour les groupes de haut statut confrontés à des groupes de bas statut, était une réponse aux pressions normatives à ne pas paraître discriminant. Dans cette communication, nous souhaitons mettre en évidence que l'existence des pressions à la non-discrimination constitue également le moteur de l'effet de compensation, non plus seulement pour les groupes impliqués dans une relation avec un autre groupe, mais pour les personnes observatrices de groupes sociaux de bas statut. Pour montrer cela, nous avons demandé à 136 étudiants de décrire cinq groupes de bas statut sur des traits reflétant la compétence et la chaleur et cela soit après avoir activé une norme de non-discrimination (incitant à ne pas porter de jugements négatifs sur les groupes), une norme d'honnêteté (incitant à porter des jugements sincères), ou aucune norme (groupe contrôle). Nous nous attendions à ce que l'activation d'une norme d'honnêteté exempte les participants à chercher à ne pas paraître discriminant et qu'ainsi l'effet de compensation soit moins fort dans la condition de norme d'honnêteté que dans la condition de norme anti-discrimination et le groupe contrôle. Les résultats vont dans le sens des hypothèses et montrent que si dans les conditions contrôle et norme anti-discrimination les groupes sont jugés de manière conforme à un pattern compensatoire (faible compétence mais forte chaleur), dans la condition où la norme d'honnêteté est activée, les groupes sont jugés de manière négative sur les deux dimensions du jugement.

Vers des Agents Conversationnels Animés plus chaleureux et compétents

Biancardi B., Cafaro A., Pelachaud C.

Dans toute rencontre, les premiers moments sont critiques et les impressions que nous formons sur les autres comptent. Cela arrive aussi lors d'une interaction avec un agent conversationnel animé (ACA), c.-à-d. un personnage anthropomorphe virtuel capable d'interagir avec l'utilisateur à travers des gestes, des expressions faciales et de la parole. Les impressions que l'on forme sur l'ACA ont un impact sur l'expérience globale de l'utilisateur et la crédibilité de l'agent, et aussi sur la volonté de l'utilisateur de continuer l'interaction. Mais ces processus, fonctionnent-ils comme durant une interaction avec un humain ? Notre recherche vise à doter un ACA de la capacité de générer les meilleures impressions possibles auprès de l'utilisateur en adaptant ses comportements aux réactions de l'utilisateur, afin de l'engager de manière efficace dans une interaction. Dans ce contexte nous étudions celles qui, selon de nombreux auteurs, sont les deux dimensions fondamentales de la cognition sociale: la chaleur et la compétence. La première inclue les traits comme la convivialité, la fiabilité, la sociabilité ; la deuxième comprend les traits comme l'intelligence, l'agentivité et l'efficacité. Notre approche part de l'étude des comportements non-verbaux (tels que les types de gestes, les positions des bras au repos, le sourire) liés aux différents niveaux de chaleur et compétence, à travers l'analyse d'un corpus d'interactions naturelles entre dyades expert-novice. Les signaux pertinents sortis de cette analyse sont ensuite implémentés et manipulés dans un ACA pour vérifier comment ils sont perçus par l'utilisateur en termes de chaleur et compétence. Un intérêt particulier concerne la relation entre les deux dimensions : les jugements les concernant peuvent suivre l'effet d'halo ou alors l'effet de compensation. Notre but est de construire un modèle computationnel de l'ACA, prenant en compte les buts de l'agent (ex. être perçu comme très compétent), ainsi que son modèle de l'esprit de l'utilisateur. Cela sera possible grâce à l'interprétation des signaux non-verbaux montrés par l'utilisateur. L'agent pourra monitorer les niveaux de chaleur et compétence perçus par l'utilisateur et adapter ses comportements pour garder les impressions envisagées. Le modèle prendra également en compte les différentes stratégies de dialogue choisies par l'ACA lors de l'interaction.

Symposium 2 Auditoire 03

Vivre en marge de la société : les différentes manières de faire face à la vulnérabilité socio-économique

Organisateurs : Politi E., Bourguignon D., Béal A., Gale J., Roblain A.

Intervenants : Bourguignon, D., Seghouat, S., Herman, G. ; Politi, E., Piccitto, G., Béal, A., Staerklé, C. ; Gale, J., Politi, E., Staerklé, C. ; Béal, A., Kalampalikis, N. Roblain, A., Thiry, C., Licata, L.

Les groupes des chômeurs comme source (ou non) de protection : De la création du collectif à la remise en question de la légitimité de la stigmatisation

Bourguignon, D., Seghouat, S. & Herman, G.

Les effets délétères de la privation d'emploi sur la santé mentale sont largement étayés dans la littérature scientifique (Paul & Moser, 2009). En psychologie, la plupart des travaux ont expliqué ces effets au travers d'une perspective individuelle, laissant dans l'ombre la dimension intergroupe

(Bourguignon & Herman, 2018). Pourtant, la situation de non-emploi ne peut s'analyser qu'à la lumière de celle du travail et de la place centrale qu'occupe encore aujourd'hui « la valeur travail » au sein de la société occidentale. Dans un tel contexte, émergent deux groupes, celui des travailleurs, ou plus largement la société, qui véhiculent des préjugés sur les personnes sans emploi et celui des chômeurs qui, confrontés à la dévalorisation, acquièrent une identité sociale négative nuisant à leur santé mentale, leur estime de soi et leur insertion professionnelle (Bretschneider, 2014; Bourguignon & Herman, 2007). Cette configuration est la voie principale conduisant au processus de stigmatisation (Crocker et al., 1998). Quelles sont les stratégies de défense de soi que les chômeurs mettent en œuvre pour contrer la stigmatisation? Les travaux que nous avons réalisés montrent que contrairement à de nombreux groupes qui parviennent à protéger leur santé mentale en s'identifiant davantage à leur groupe d'appartenance (par exemple les femmes ou les minorités ethniques, Branscombe et al., 1999), les personnes sans emploi ne bénéficient pas des effets positifs d'une telle stratégie, leur identité de chômeur se révélant avant tout destructrice (voir également Crabtree et al., 2010, pour les personnes souffrant de maladie mentale ou Walter et al., 2015, pour les personnes sans domicile fixe). Toutefois, partant des travaux de Hanssen & Sassenberg (2011), nous avons pu mettre en évidence que lorsque les chômeurs contestent le bienfondé de la dévalorisation qui s'exerce à l'égard de leur groupe (légitimité du stigmaté), leur identité acquiert une valeur protectrice. Au final, les résultats seront discutés à la lumière de la littérature sur la stigmatisation et du rôle joué par la perception de légitimité de la stigmatisation lorsque sont traitées les questions du lien entre identification et bien-être.

Volonté de mobilisation collective parmi les travailleurs précaires en Italie : Un modèle intégré d'action collective

Politi, E., Piccitto, G., Béal, A. & Staerklé, C.

Bien que le phénomène des «nouveaux pauvres» ait reçu une attention considérable à la suite de la récente crise financière et économique, très peu de recherches ont investigué les enjeux identitaires sous-jacentes à l'appartenance aux classes sociales les plus vulnérables et économiquement défavorisées, ainsi que les mécanismes psychologiques responsables de leur engagement dans différentes formes d'action collective. Notre contribution vise à combler cette lacune: En partenariat avec la Confédération Générale Italienne du Travail, nous avons articulé trois perspectives psychosociologiques, c'est-à-dire celle de l'identité sociale, de la privation relative et de l'efficacité collective (Van Zomeren et al., 2004 ; Klandermans, 1997 ; 2004), en un modèle intégré d'action collective. A l'aide d'une étude corrélative effectuée parmi les travailleurs temporaires inscrits auprès d'agences d'intérim (N = 360), nous avons identifié deux voies prédisant l'intention à l'action collective. D'un côté, l'identification avec les travailleurs précaires accroît la perception d'injustice envers cette catégorie, qui à son tour prédit l'intention à revendiquer de meilleures conditions de travail à travers la participation à de manifestations, et la volonté de signer de pétitions pour demander l'intervention du gouvernement et la réduction de la précarité. De l'autre côté, l'identification avec les syndicats accroît le sentiment d'efficacité collective, ce qui améliore les opinions à l'égard de la grève comme instrument de revendication de droits socio-économiques. Dans leur ensemble, ces résultats montrent l'importance de distinguer entre les différentes facettes de l'identité de classe (Simon & Klandermans, 2001), soulignant les processus à travers lesquels l'identité collective et l'identité politisée participent à l'intention à s'engager dans la revendication de droits socio-économiques et la réduction des inégalités sociales (Van Zomeren et al., 2008).

Attitudes envers l'état providence : L'ambivalence de la vulnérabilité matérielle

Gale, J., Politi, E. & Staerklé, C.

La crise économique intervenue dès 2007 a mené à la mise en œuvre de politiques d'austérité à travers de nombreux pays européens. L'augmentation de vulnérabilité y associée a pu créer un environnement dominé par la méfiance sociale et l'insatisfaction du système sociétal. Avec les données ESS 2016 de pays européens plus ou moins affectés par la crise économique, la présente contribution utilise une approche normative (Staerklé et al., 2012) pour examiner comment ce climat a façonné les attitudes envers l'état providence, notamment chez les personnes les plus vulnérables. Se focalisant sur le rôle de la vulnérabilité matérielle, des sentiments de cohésion sociale et des croyances normatives dans la construction d'attitudes envers l'état providence, nous avons soulevé les hypothèses suivantes. Nous avons prédit que la vulnérabilité matérielle perçue (l'impression de ne pas pouvoir couvrir financièrement les besoins du ménage) donne lieu à un changement dans la façon dont les individus conçoivent la cohésion sociale. D'un côté, la vulnérabilité peut déboucher sur une méfiance des concitoyens (Larsen, 2013). De l'autre, elle peut générer de l'insatisfaction envers les systèmes économique et politique considérés responsables de la précarité. Ensuite, ces sentiments négatifs vis-à-vis de la cohésion sociale devraient, à leur tour, façonner des croyances normatives au sujet de la fonction positive ou négative de l'état providence. Ainsi, la méfiance sociale devrait générer de la suspicion envers les bénéficiaires de l'aide sociale, alors que l'insatisfaction institutionnelle serait associée à l'idée que le gouvernement devrait en faire plus pour créer une société égalitaire. Ces croyances devraient enfin déterminer si les personnes soutiennent ou s'opposent à l'intervention de l'état. Nous avons utilisé un modèle d'équations structurelles pour tester ces hypothèses, nous permettant aussi de montrer des nuances à travers les pays. Globalement, les résultats montrent que la vulnérabilité matérielle est associée à une ambivalence attitudinale où elle débouche simultanément sur une opposition et un soutien à l'état providence. Même si les personnes vulnérables peuvent soutenir des politiques en lien avec leur intérêt

propre, paradoxalement, elles peuvent aussi s'opposer à l'intervention du gouvernement en raison d'une méfiance généralisée, engendrant une suspicion envers les bénéficiaires de l'aide sociale.

La non-demande de droits sociaux et ses justifications

Béal, A. & Kalampaliki, N.

A travers la mise en place de différents dispositifs, les pouvoirs publics français visent à contenir les phénomènes de pauvreté et de vulnérabilité sociale. Ainsi, recourir aux droits sociaux permettrait de faire face à des processus de fragilisation socio-économique. Néanmoins, nous savons aujourd'hui que les personnes directement concernées par ces dispositifs n'y recourent pas toujours (Warin, 2016). Nous présenterons dans cette communication une recherche psychosociale visant à saisir les représentations sociales associées aux expériences de (non-)recours aux droits sociaux. Une démarche de triangulation méthodologique (Kalampaliki & Apostolidis, 2016) été construite dans des lieux d'accès aux droits auprès de publics en situation de pauvreté relative. A travers l'analyse de contenu d'entretiens semi-directifs (n=31), nous avons mis en évidence que l'adhésion à une conception libérale des rapports sociaux – caractérisée par la croyance en monde juste et la stigmatisation des mauvais pauvres « abusant » des droits sociaux – était liée à un sentiment de stigmatisation des personnes en situation de recourir aux droits sociaux et à une allégeance envers le système de protection sociale représenté comme généreux. Ces trois dimensions sont mobilisées par des personnes étant en difficulté dans le fait de demander des droits sociaux. L'analyse des données quantitatives, recueillies auprès de 171 participants, confirment que le non-recours par non-demande est prédit par l'adhésion à une conception libérale des rapports sociaux, médiatisés par la variable de sentiment de stigmatisation et, dans une moindre mesure, par le facteur d'allégeance envers les pouvoirs publics. Ainsi, nos résultats montrent que l'adhésion à la rhétorique libérale sur la pauvreté et le chômage et sur l'usage « abusifs » des droits sociaux, construisant une image généreuse du système de protection sociale stigmatisant le recours, tend à détourner les sujets de leurs droits et à alimenter les inégalités sociales.

Les réfugiés, ont-ils droit à l'aide sociale ? Attitudes et représentations de l'ordre social par les bénéficiaires de l'aide sociale envers les réfugiés.

Roblain, A., Thiry, C. & Licata, L.

Si les débats portant sur les attitudes envers les immigrés ont jusqu'à présent donné lieu à une abondante littérature sur l'analyse des relations entre membres de groupes dominants et de minorités issues de l'immigration, peu d'études se sont penchées sur les formes d'interaction et les attitudes entre différentes minorités. Cette étude propose de porter un regard sur la manière dont les personnes de statut socioéconomique défavorisés considèrent l'arrivée de nouvelles minorités issues de l'immigration. Plus précisément, l'étude aborde la question des attitudes de bénéficiaires d'aides sociales à Bruxelles envers les réfugiés et leur opinion concernant l'accès de ces populations exilées au système de protection sociale. Suivant la littérature, différentes prédictions sur les relations entre groupes minoritaires peuvent être mises en évidence. Tout d'abord, la perception d'une commune vulnérabilité favorisant un sentiment d'appartenance à une même identité amènerait des attitudes positives entre les groupes minorisés (Craig & Richerson, 2016). Au contraire, d'autres études prédisent des relations conflictuelles si les discriminations sont perçues comme propres au groupe d'appartenance, réduisant donc la perception d'une identité commune au profit de l'appartenance endogroupale (Noor et al., 2012). Cette littérature met en évidence l'importance de considérer les dynamiques identitaires et les représentations de l'ordre social activées pour comprendre les attitudes entre minorités. En se basant sur le modèle des représentations de l'ordre social de Staerklé et al. (2007), cette étude aborde de manière exploratoire les représentations véhiculées par des individus appartenant à des groupes de statuts socioéconomiques défavorisés afin de comprendre leurs opinions concernant les réfugiés. Méthodologiquement, nous avons effectué 18 entretiens semi-directifs avec des bénéficiaires d'une aide sociale. Sur base d'analyses qualitatives thématiques des entretiens, les résultats tendent à montrer la place prédominante dans les opinions concernant l'aide aux réfugiés prise par l'expression d'une identité commune et par des valeurs morales liées à une même humanité et à la raison humanitaire, telle que définie par Didier Fassin (2010). Si les arguments d'une préférence nationale sont peu avancés, certains discours soulèvent également des représentations favorisant une différenciation normative des réfugiés (« bons » vs « mauvais » réfugiés). Implications et limites de l'étude sont finalement discutées.

Symposium 3 Auditoire 04

Origine sociale, motivations et réussite académique

Organisateurs : Jury M., Aelenei C.

Intervenants : Jury M.; Bruno A., Toczek-Chapelle M.C., Darnon C.; Aelenei C., Darnon C., Sicard A., Martinot D.; Goudeau S., Phillips T., Stephens N., Townsend S.; Sommet N., Elliot A. J., Jamieson J. P., Butera F.

Origine sociale, motivations et réussite académique

Jury M., Aelenei C.

L'origine sociale d'un-e apprenant-e est déterminante dans la réalisation de son parcours de formation. Parmi les antécédents de la réussite académique, la motivation fait figure de proue. Dans ce symposium, nous nous proposons d'illustrer la manière dont l'origine sociale d'un individu influence le recours à différentes formes de motivation (par ex., buts de performance, valeurs de soi, motivations reliées au concept de soi) et comment celles-ci, en retour, influencent sa réussite académique. Une première présentation (Bruno, Toczec-Capelle, & Darnon) démontrera le rôle médiateur des buts de performance-évitement (c.-à-d., chercher à éviter d'échouer) du lien entre l'origine sociale des lycéen-ne-s et leurs performances académiques lorsque le processus de mobilité sociale ascendante est rendu saillant. De manière complémentaire, une deuxième présentation (Aelenei, Jury, Darnon, Sicard, & Martinot) exposera comment les valeurs d'affirmation de soi (c.-à-d., la motivation à bien réussir et à prouver sa compétence) peuvent avoir des effets distincts sur la réussite académique des lycéens/étudiants de sexe masculin, en fonction de leur origine sociale, à savoir, un effet positif pour ceux d'origine favorisée et un effet négatif pour ceux d'origine populaire. La troisième présentation (Goudeau, Philips, Stephens, & Townsend) montrera comment les différences de motivation liées au concept de soi pour accéder à l'université (c.-à-d., motivations plutôt indépendantes pour les étudiant-e-s d'origine favorisée et motivations plutôt interdépendantes pour les étudiant-e-s d'origine populaire) perdurent au cours du parcours universitaire et contribuent à expliquer, in fine, les moindres performances des étudiant-e-s d'origine populaire. Enfin, une dernière présentation (Sommet, Elliot, Jamieson, & Butera) illustrera à un niveau plus général comment les milieux socio-économiques inégalitaires vont orienter les individus vers l'une ou l'autre des différentes formes de motivation discutées précédemment (notamment, motivations d'approche et d'évitement). Prises ensemble, ces différentes contributions visent (1) à clarifier le lien entre origine sociale, motivation et réussite académique afin de mieux comprendre le phénomène de reproduction scolaire des inégalités sociales et (2) à ouvrir la voie à l'élaboration d'interventions permettant à ceux-celles exposé-e-s à des dynamiques motivationnelles peu efficaces de mieux réussir dans le système

Origine sociale, buts de performance-évitement et difficultés scolaires : La crainte de la mobilité sociale comme frein à la réussite des lycéen-ne-s d'origine populaire.

Bruno A., Toczec-Capelle M-C., Darnon C.

Les élèves d'origine populaire rencontrent des difficultés considérables en termes de réussite scolaire par rapport à leurs pairs d'origine favorisée (Johnson, Richeson & Finkel, 2011). De récentes recherches ont montré que les premier-ère-s ont plus tendance à adopter des buts de performance-évitement (c.-à-d., chercher à éviter d'échouer) que les second-e-s, particulièrement lorsqu'ils-elles sont en situation de réussite (Jury, Bruno & Darnon, 2018). Or les travaux sur les buts s'accordent pour souligner les effets délétères de ce type de buts sur les performances académiques (Van Yperen, Blaga & Postmes, 2014). Cette recherche a pour objectifs, premièrement, de tester l'impact du processus de mobilité sociale ascendant pour expliquer ce phénomène et deuxièmement, d'en étudier les répercussions sur les performances scolaires des lycéen-ne-s. Les participant-e-s étaient des élèves de Terminales scientifiques (N = 233). La moitié remplissait une échelle de perception de mobilité afin de rendre saillant le processus de mobilité sociale. L'autre moitié remplissait une échelle concernant leur temps de trajet pour venir au lycée (condition contrôle, Kudrna, Furnham & Swami, 2010). Les participant-e-s rapportaient ensuite leur niveau d'adoption de buts de performance-évitement (Elliot & McGregor, 2001) et réalisaient des exercices de mathématiques issus des annales du baccalauréat. Leur origine sociale était mesurée à l'aide du positionnement sur une échelle de statut social subjectif (Adler et al., 2000). Conformément aux attentes, les lycéen-ne-s d'origine populaire adoptent davantage de buts de performance-évitement que les lycéen-ne-s d'origine favorisée lorsque le processus de mobilité a été rendu saillant comparativement au groupe contrôle. C'est également dans cette condition que l'effet de l'origine sociale sur la performance s'observe. Les buts de performance-évitement apparaissent comme un médiateur de l'effet d'interaction entre origine sociale et saillance de la mobilité sur les performances. Deux études en cours visent à répliquer ces effets. Dans leur ensemble, ces résultats alimentent l'idée selon laquelle la crainte du processus de mobilité est l'un des mécanismes étant à l'origine des difficultés rencontrées par les élèves d'origine populaire en contexte académique.

Adhésion aux valeurs d'affirmation de soi et réussite scolaire : Le rôle modérateur de l'origine sociale de l'élève.

Aelenei C., Darnon C., Sicard A., Martinot D.

L'adhésion aux valeurs d'affirmation de soi (c.-à-d., la motivation à bien réussir et à prouver sa compétence, Schwartz, 2006) entretient un lien complexe avec la réussite scolaire et le jugement des enseignant-e-s envers les élèves / étudiant-e-s. Alors que certaines études attestent d'un lien positif (Verniers, Martinot, & Dompnier, 2016), d'autres recherches montrent un lien plutôt négatif (Aelenei, Darnon, & Martinot, 2017; Jackson, 2002, 2003), particulièrement auprès des élèves de sexe masculin. Dans la présente recherche, nous avons testé l'hypothèse selon laquelle le lien entre l'adhésion aux valeurs d'affirmation de soi et la réussite scolaire est modéré par l'origine sociale de l'élève / étudiant-e. Du fait de leur vulnérabilité dans le système éducatif (décalage culturel, menace du stéréotype, Bourdieu, Passeron, & Nice, 1990; Goudeau, Autin, & Croizet, 2017; Jury et al., 2017), les élèves d'origine populaire seraient davantage susceptibles d'exprimer les valeurs d'affirmation de soi à travers des conduites peu adéquates dans le domaine scolaire (e.g., être le leader du groupe qui dérange les cours), alors que les élèves d'origine favorisée seraient davantage enclin-e-s à les utiliser de manière appropriée (e.g., se montrer compétitif pour obtenir de meilleures notes que ses camarades). Dans deux études réalisées auprès

de 191 lycéen-e-s et 293 étudiant-e-s, nous avons mesuré dans un premier temps leur adhésion aux valeurs d'affirmation de soi et ensuite nous avons collecté leurs moyennes à la fin de l'année académique. Les résultats appuient notre hypothèse, en mettant en évidence un lien négatif entre l'adhésion aux valeurs d'affirmation de soi et la moyenne annuelle pour les élèves / étudiants d'origine populaire et un lien positif pour ceux d'origine favorisée. L'adhésion aux valeurs d'affirmation de soi n'a pas eu d'effet sur la réussite académique des filles. En conclusion, cette recherche clarifie d'une part le lien entre l'adhésion à l'affirmation de soi et la réussite scolaire, et d'autre part, illustre comment le même type de motivation peut avoir des effets distincts sur la réussite académique des élèves / étudiant-e-s en fonction de leur origine sociale.

L'accès à l'université ne suffit pas à réduire les inégalités sociales : persistance du décalage culturel tout au long des années universitaires et conséquences sur le sentiment d'appartenance et la réussite académique.

Goudeau S., Phillips T., Stephens S., Townsend S.

Les universités, notamment aux Etats-Unis, promeuvent des normes d'indépendance (Fryberg & Markus, 2007). Ainsi, il est attendu des étudiant-e-s qu'ils-elles développent et expriment leurs propres opinions, qu'ils-elles travaillent en autonomie et apprennent à remettre en cause les normes plutôt qu'écouter l'avis d'autrui ou respecter les règles (Stephens, Fryberg, Markus, Johnson, & Covarrubias, 2012). Si cette prédominance du modèle culturel d'indépendance est en adéquation avec les modèles de soi indépendants prédominants chez les étudiant-e-s d'origine favorisée, elle se révèle être en décalage avec les modèles de soi plutôt interdépendants des étudiant-e-s d'origine populaire. Dès l'entrée à l'université, l'expérience de ce décalage culturel (cultural mismatch, Stephens, Markus, & Fryberg, 2012) a des conséquences négatives sur la réussite académique des étudiant-e-s d'origine populaire. L'objectif de cette série d'études est d'examiner si l'expérience du décalage culturel vécu par les étudiant-e-s d'origine populaire à l'université diminue ou persiste au fur et à mesure de leur avancée dans les études. À l'aide d'une étude transversale et d'une étude longitudinale, nous avons mis en évidence que le décalage culturel persiste jusqu'à l'obtention du diplôme. En effet, les différences liées à l'origine sociale dans les modèles de soi restent stables tout au long des années universitaires : les étudiant-e-s d'origine populaire ont une conception de soi davantage interdépendante que les étudiant-e-s d'origine favorisée. De plus, cette conception interdépendante de soi, qui est en décalage avec les normes d'indépendance dominantes à l'université, prédit un plus faible sentiment d'appartenance à l'université et des performances académiques moins élevées. En résumé, ce travail montre que l'accès à l'université ne suffit pas à réduire les inégalités académiques liées à l'origine sociale. Des changements institutionnels sont nécessaires pour faire en sorte que l'ensemble des étudiant-e-s puissent tirer des avantages semblables de l'expérience universitaire.

Inégalités économiques, compétition perçue et motivation

Sommet N., Elliot A.J., Jamieson J. P., Butera F.

D'un côté, certain-e-s épidémiologistes sociaux soutiennent que les inégalités économiques détériorent le capital social et diminuent la motivation. De l'autre, certain-e-s économistes soutiennent que les inégalités ont un caractère incitatif et augmentent la motivation. Dans cette recherche, nous souhaitons dépasser ce débat en nous focalisant sur le type de motivation prédit par les inégalités. Parce que les inégalités impliquent une plus grande saillance des standards normatifs (p. ex. : le groupe des 1% est plus aisément identifiable), nous affirmons d'abord qu'elles devraient être positivement associées à la compétition perçue (Hypothèse 1). Par extension, la compétition perçue suscitée par les inégalités économiques devrait se traduire par une motivation d'approche (c.-à-d., vouloir gravir l'échelle sociale) et par une motivation d'évitement (c.-à-d., vouloir ne pas descendre dans l'échelle sociale ; Hypothèses 2). Dans trois études (Ntotal = 2521), nous avons observé que, dans les zones postales américaines les plus marquées par les inégalités économiques, les individus percevaient effectivement davantage de compétition. Par ailleurs, nous avons montré que les inégalités économiques locales étaient positivement liées—via la compétition perçue—à la poursuite de buts économiques de performance-approche, au besoin d'accomplissement, et à un focus de promotion (c.-à-d., des motivations d'approche), mais aussi à la poursuite de buts économiques de performance-évitement, à la peur de l'échec, et à un focus de prévention (c.-à-d., des motivations d'évitement). Ce travail conceptuel et empirique offre une perspective plus nuancée sur les effets des inégalités économiques sur la motivation que les perspectives actuellement disponibles.

16h15 · Pause-café

16h45 · Keynote 3 · François Ric Auditorio 11

Comment les émotions guident-elles le comportement? Une exploration...et quelques éléments de réponse

17h45 · Assemblée Générale Auditoire 10

18h45 · Soirée cocktail dinatoire Hall du bâtiment Socrate (à proximité du lieu du congrès)



JOUR 3 · Vendredi 6 Juillet

8h30 · Ateliers

Atelier 1 : Processus de Reviewing Auditoire 01

Muller D., Ric F.

Atelier 2 : Le Crowdsourcing Auditoire 02

Aubé, B., Carrier A., Nguyen, N., Schmitz M.

Atelier 3 : Les statistiques Bayésiennes (annulé)

Świątkowski W.

10h15 · Pause-café

10h45 · Blitz 2A Auditoire 01

Préférences d'acculturation perçues des groupes minoritaires et discrimination intergroupe : le rôle des normes culturelles d'intégration

Anier N., Badea C., Guimond S.

L'étude de la discrimination est un enjeu majeur de la psychologie sociale depuis de nombreuses décennies. Néanmoins, les explications apportées à ce phénomène sont souvent d'ordre général, présentées comme identiques d'une culture à l'autre. La présente recherche vise à montrer que l'effet de ces facteurs généraux n'est pas systématique, mais peut être modéré par des variables spécifiques à la culture d'un pays. Plus précisément, nous testons l'hypothèse selon laquelle l'effet de deux facteurs généraux de discrimination (i.e. l'adoption de la culture d'accueil et l'identification au pays d'accueil des migrants telles que perçues par la majorité) est modéré par les normes culturellement partagées concernant l'intégration des minorités. Nos précédents travaux identifient la nouvelle laïcité (i.e. la neutralité religieuse et culturelle des citoyens) comme étant la norme culturelle d'intégration distinctive partagée en France. Selon notre hypothèse, la perception d'une norme de nouvelle laïcité peut donc modérer, en France, l'impact des facteurs généraux mentionnés plus haut sur la discrimination. Afin de tester cette hypothèse, deux études ont été réalisées. L'étude 1 (corrélacionnelle, N = 252) a été conduite auprès d'un échantillon de personnes issues du tout-venant. L'adoption culturelle perçue, l'identification nationale perçue, la perception d'une norme de nouvelle laïcité et la discrimination ont été mesurées. L'étude montre que plus les membres du groupe majoritaire perçoivent une forte norme de nouvelle laïcité, plus le lien entre l'adoption culturelle perçue, l'identification nationale perçue et la discrimination est fort ? analyse de médiation modérée, effet indirect : -.12, 95% CI [-.20; -.03]. L'étude 2 (expérimentale, N = 142) nous a permis de manipuler l'identification nationale des migrants et la norme culturelle d'intégration. Cette étude suggère également que l'identification nationale perçue n'a d'effet sur la discrimination que lorsqu'une norme de nouvelle laïcité est préalablement amorcée ? effet d'interaction : $F(1, 139) = 3.03, p = .084, h^2 = .021$, effet simple : $t(71) = -2.43, p = .018, 95\% \text{ CI } [-.55; -.05]$. Ces études apportent une contribution importante à l'étude des phénomènes intergroupes en mettant en évidence l'effet de la culture sur la discrimination. Des réplifications en cours dans un contexte culturel différent seront également évoquées.

Françaises d'hier et d'aujourd'hui : rôle de la perception de continuité à une identité sociale passée sur les comportements de défense du groupe

Maoulida H., Tavani J.L., Urdapilleta I., Collange J.

Percevoir une continuité temporelle dans la vie de son groupe (continuité collective) est associé au bien-être de ses membres, et à l'inclinaison à vouloir défendre son groupe lorsqu'il est menacé (e.g., Jetten & Wohl, 2012; Sani et al., 2007; Smeekes & Verkuyten, 2015). Cette continuité a toujours été envisagée comme faisant référence, au moins implicitement, à un passé uniforme / positif, alors que l'histoire du groupe peut s'ancrer dans un passé négatif. Par exemple, les femmes du passé peuvent être vues comme soumises à une autorité masculine, ou au contraire vues comme luttant pour obtenir des droits et davantage d'autonomie. Ce groupe offre ainsi une opérationnalisation d'une continuité positive vs. négative. L'objectif de cette étude est d'étendre les recherches antérieures en examinant l'influence de l'identification au groupe et de la continuité perçue avec celui-ci, sur les comportements de défense modérés et radicaux du groupe, et ce, en fonction du passé amorcé. Dans cette étude, les participantes (N=586) étaient soit amorcées avec un passé où les femmes cherchent à s'émanciper (n=263), soit avec un passé où les femmes sont sous autorité masculine (n=323). Puis, elles complétaient des mesures de continuité, d'identification aux femmes, et de comportements de défenses modérés et radicaux du groupe. Pour chaque type de comportements, nous observons une triple interaction entre les conditions, la continuité et l'identification. Pour les comportements de défense modérés, plus l'identification au groupe est forte, plus l'intention de défendre le groupe l'est également. Ce lien est d'autant plus fort lorsque les participantes se perçoivent en continuité avec un passé de militantes. Pour les comportements radicaux, nous observons une interaction entre continuité et identification uniquement lorsque le passé de militantes est amorcé. Lorsque la perception de continuité est forte, l'identification au groupe est positivement associée aux comportements radicaux, mais pas lorsqu'elle est faible. Lorsque le passé de soumission est amorcé, nous avons tout de même une interaction tendancielle entre ces mêmes variables, la tendance inverse est observée. Ces résultats seront discutés en nous basant sur la théorie de l'identité sociale et les recherches de ces dernières années sur la continuité et la mémoire collective.

Stéréotypes de genre sur l'expression des émotions : Pensez « bon manager », pensez « homme » ?

Raymondie R., Steiner D.

Problématique Les stéréotypes de genre créent des attentes sociales (Wood & Eagly, 2012). Un individu divergeant se heurte à un ensemble de sanctions sociales ou économiques (Rudman & Phelan, 2008). Schein (2007), a montré que les traits perçus comme caractéristiques des managers correspondent aux traits stéréotypés masculins. Ce « pensez manager ? pensez homme » a été repris par Fischbach et al. (2015) qui suggèrent que les femmes sont pénalisées par une croyance selon laquelle elles ne possèderaient pas les compétences émotionnelles attribuées au leadership. Afin de répliquer et étendre ces résultats, nous avons testé l'hypothèse d'une correspondance entre les émotions stéréotypées masculines (aspect descriptif) et les émotions que doivent exprimer les managers (aspect prescriptif) en examinant la similarité perçue entre les émotions exprimées par les « bons » managers, les femmes, et les hommes en général. Méthodologie Les participants ont évalué si l'expression de 17 émotions était caractéristique d'un des trois groupes cibles (« bons » managers, femmes, ou hommes en général). Résultats (attendus) Les émotions dont l'expression est perçue comme caractéristique des « bons » managers sont aussi perçues comme caractéristiques des hommes alors qu'elles ne sont pas perçues comme caractéristiques des femmes. Discussion Ces résultats soutiennent l'hypothèse d'un conflit entre les attentes envers les émotions exprimées par un manager et par une femme. La croyance selon laquelle les femmes seraient peu susceptibles de posséder les compétences émotionnelles adaptées aux postes à responsabilité générerait des sanctions sociales qui entraverait leur accès à ces postes.

Influence de la gratitude sur les comportements prosociaux : Le rôle du groupe d'appartenance du bienfaiteur

Collange J., Rambaud S., Guegan J.

Après avoir reçu un bienfait ou une faveur de la part d'autrui, les individus ressentent une émotion morale et positive : La gratitude (McCullough et al., 2001). Outre les bénéfices personnels qu'elle apporte (e.g., bien-être), la gratitude permet la construction et le maintien de relations positives entre individus (Algoe, 2012), et favorise les comportements pro-sociaux envers autrui, qu'il soit la source de gratitude (i.e. le bienfaiteur) ou pas (Bartlett & DeSteno, 2006). De plus, la gratitude incidente engendre une perception plus positive d'un membre de l'exogroupe (Jackson, et al., 2001), sans toutefois amener les individus à adopter les buts de ce dernier (Jia, Tong, & Lee, 2014). A travers deux études, notre objectif est d'étendre ces travaux en investiguant l'effet du groupe d'appartenance du bienfaiteur sur la gratitude ressentie, la perception et l'intention de soutien apporté à celui-ci. Dans ces deux études (N = 80 étudiants en psychologie pour chaque étude), l'induction interpersonnelle de gratitude repose sur l'utilisation d'un environnement virtuel. Les participants, immergés dans cet environnement, devaient réaliser un parcours en co-action afin de trouver une issue dans un bâtiment en flamme. Selon les cas, ils recevaient ou non l'assistance de l'autre participant (i.e. un compère). De plus, le co-acteur appartenait soit à l'endogroupe (i.e. étude 1 : blanc ; étude 2 : étudiant en psychologie), soit à un exogroupe (i.e. étude 1 : noir ; étude 2 : étudiant en droit). Puis, les participants indiquaient 1) leur ressenti de gratitude, 2) leur perception de la compétence et de la sociabilité du co-acteur et 3) leur intention d'aide à son égard. Les résultats indiquent une influence de l'aide apportée par le compère (études 1 et 2) et du groupe d'appartenance de la cible (étude 2) sur l'ensemble de nos mesures. Ainsi, quel que soit le groupe d'appartenance du compère (et en dépit du caractère virtuel de l'interaction), lorsque le

participant bénéficie de l'aide du compère, il ressent plus de gratitude, le perçoit comme plus sociable et montre une plus forte inclination à lui apporter de l'aide. Ces résultats seront discutés via l'investigation de plusieurs processus explicatifs.

L'identification nationale et les préjugés à l'égard des immigrés : Le rôle médiateur de la représentation culturelle de la citoyenneté et de la menace symbolique

Er-Rafiy A., Brauer M., Chatard A., Reijerse A., Vanbeselaere N.

L'objectif de notre recherche était d'examiner le rôle joué par la représentation culturelle de la citoyenneté et la menace symbolique dans le lien entre l'identification nationale et les préjugés envers les immigrés. Les hypothèses étaient les suivantes : 1) l'identification nationale devrait être associée à une représentation culturelle de la citoyenneté, une perception de menace symbolique, et à un haut niveau de préjugés vis-à-vis des immigrés, 2) la relation entre l'identification nationale sur les préjugés serait médiatisée par la représentation culturelle de la citoyenneté et la menace symbolique perçue. Les résultats confirment les hypothèses. Cette recherche permet de mieux comprendre pourquoi une forte identification nationale est souvent associée à l'expression de préjugés envers les immigrés. Le rôle déterminant de la représentation culturelle de la citoyenneté et de la menace symbolique est discuté.

Du leader identitaire aux subordonnés engagés : le rôle du partage de pouvoirs lors de prises de décisions

Lemoine J., Dübbers F., Hoszowska M., Izydorczyk D., Karakasheva R., Köseoğlu A., Mascarenhas M., Topal A.

A partir du concept d'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979), une nouvelle conceptualisation en quatre dimensions du leadership, nommée social identity approach to leadership, a émergé au cours des années 2000. De nombreuses études ont montré que le caractère prototypique d'un leader est lié à son efficacité (Van Knippenberg & Hogg, 2003). De plus, trois autres dimensions de l'identité du leader ont été identifiées (Haslam, Reicher, & Platow, 2011) : la création de l'identité (élaboration d'une identité de groupe), l'avancement de l'identité (agir pour le groupe) et la promotion de l'identité (rendre le groupe important). Cette conception du leadership est associée à des aspects clés liés au bon fonctionnement des équipes tel que la confiance et la cohésion au sein des équipes. Cette étude internationale, réalisée dans six pays, présente les mécanismes à travers lesquels un manager peut augmenter l'engagement organisationnel de ses subordonnés en créant une identité de groupe et en leur donnant davantage de pouvoirs lors de prises de décisions. Nous posons l'hypothèse qu'il y a une relation positive entre le leadership identitaire, le niveau de participation aux prises de décisions et l'engagement organisationnel. De plus, l'influence de la culture sera étudiée via le prisme individualiste-collectiviste. Nous posons l'hypothèse que les relations seront d'autant plus importantes dans les cultures collectiviste. La collection de donnée est en cours. Cette étude peut permettre de formuler des recommandations pour les managers afin d'augmenter l'engagement au sein de leurs équipes. Ce modèle n'est pas restreint aux environnements de travail mais peut également être appliqué à d'autres contextes tels que l'éducation, le sport, la politique ou les ONGs.

Perception de discrimination et bien-être au sein de l'université : Le poids du statut et des critères de discrimination.

Masciantonio A., Tisserant P., Houenouho C., Kaddour J., Kop J.L., Bourguignon D.

La diversité au sein des universités est une réalité. Celle-ci peut s'accompagner d'effets favorables mais également engendrer de vives tensions entre individus issus des groupes différents pouvant se traduire par l'émergence de préjugés et de comportements discriminatoires (van Knippenberg et Van Ginkel, 2010). Les conséquences de la discrimination perçue sur les indicateurs de bien-être ont fait l'objet de nombreuses études amenant des résultats quelques peu contrastés suivant les groupes sociaux étudiés (Major, Crocker et Steele, 1998). Toutefois, les récentes méta-analyses attestent du fait que la perception de discrimination a des effets néfastes sur le bien-être psychologique des individus (Pascoe et Richman, 2009 ; Schmitt, Branscombe, Postmes et Garcia, 2014). Par ailleurs, elles mettent également en lumière que ces effets peuvent varier suivant le statut des groupes (dominant versus dominé) mais également suivant les critères de discrimination (sexe, orientation sexuelles, confession religieuse,...). C'est dans le cadre de ce débat que s'inscrit cette étude qui a été menée dans le contexte universitaire. Plus précisément, 4020 répondant.e.s de l'Université de Lorraine ont accepté de répondre à un questionnaire comprenant des questions relatives à la perception de discrimination, à l'identification des sources de cette discrimination, à l'estime de soi, la santé psychologique et les réactions émotionnelles par rapport à ces événements (colère, honte,...). Qui plus est, ces différentes questions se rapportaient à sept critères de discriminations (âge, handicap, sexe, transidentité, orientation sexuelle, origine et religion). Les premiers résultats de nos analyses confirment en partie les conclusions de ces méta-analyses et montrent l'importance du statut et des critères de discrimination dans l'émergence du lien négatif entre la perception de discrimination et les mesures émotionnelles et de bien-être. Des analyses complémentaires sont également en cours de réalisation afin d'affiner certaines conclusions mais également de mieux identifier les sources de discriminations les plus délétères. L'ensemble de ces résultats permettra de s'interroger sur l'évolution des "missions égalité" des universités françaises qui doivent faire face à une augmentation du nombre de critères de discrimination à prendre en compte (Delzangles, 2017) tout en ouvrant le débat sur les indicateurs pertinents de pilotage des politiques d'égalité (Tisserant, 2016).

Islamophobie et bien-être : le rôle des processus identitaires

Negraoui N., Bourguignon D.

A travers cette recherche nous avons tenté de répliquer les résultats d'une étude précédente (Azzouzi, Bourguignon, Negraoui, Tisserant, 2016) qui venaient confirmer le modèle Rejet-Identification (MRI), (Branscombe, Schmitt, Harvey, 1999) et infirmer les modèles Rejet-Désidentification (RDEM), (Jasinskaja-Lahti, Liebkind et Solheim, 2009) et Rejet-(Des)Identification (R(De)M), (Verkuyten, Yildiz, 2007). Pour ce faire, 227 musulmans français ont participé à cette étude par l'intermédiaire d'un questionnaire. Les résultats sont venus confirmer ceux de l'étude précédente (Azzouzi, Bourguignon, Negraoui, Tisserant, 2016) à savoir que face à la discrimination, l'identification musulmane est protectrice du bien-être, en accord avec le MRI. Contrairement au RDEM et R(De)M, aucun lien n'apparaît entre la perception de discrimination et l'identification au groupe dominant, ici le groupe des Français, ou encore entre l'identification musulmane et l'identification française. De plus, par l'intermédiaire de cette recherche nous avons souhaité nous intéresser plus particulièrement au lien entre l'identification musulmane et le bien-être, notamment à savoir quelle(s) dimension(s) du bien-être, l'identification musulmane pouvait satisfaire. Pour cela nous avons mobilisé les recherches s'intéressant aux liens entre les identités sociales et les besoins psychologiques en termes de bien-être (Greenaway, Cruwys, Haslam, Jetten, 2015). Ces résultats seront discutés à la lumière des phénomènes de stigmatisation et de communautarisme.

L'image de « Coach Idéal » comme stratégie identitaire dans le sport de haut niveau

Tahami G., Lacassagne M.F., Khabiri M.

Cette étude s'inscrit dans la cadre de la théorie de l'identité sociale (TIS) et de la théorie de l'auto-catégorisation (TAC) et dans leurs développements récents à travers la métathéorie de l'identité sociale. Nous nous intéressons particulièrement aux stratégies de gestion identitaire mises en place par les joueuses des équipes nationales iraniennes lorsqu'elles caractérisent le coach idéal. D'après Tahami & Lacassagne (2014) et Tahami (2016), dans le cadre d'évaluation de masculinité-féminité des sports, les sportives iraniennes évaluent les sports masculins comme moins masculins, comparativement aux sportifs, ou à elles-mêmes selon la typologie sexuée du sport qu'elles pratiquent. Cette réaction collective pourrait être considérée comme une stratégie de « compétition sociale ». Vue l'image paradoxale que renvoie le fait d'être athlète et femme (Ross & Shiner, 2008), nous nous demandons si les sportives de haut niveau prolongent ce type de stratégies dans leurs conception d'un coach idéal. 40 entretiens non-directifs ont été réalisés avec les athlètes des équipes nationales en basketball et en volleyball. Les quatre spécificités d'un coach idéal -savoir, organisation du travail, expérience, caractéristique comportementale-, obtenues par analyse qualitative de ces entretiens, ont été comparées à l'aide des tests t-Student, U de Mann-Whitney et ANOVA. Les résultats montrent que les sportives se servent effectivement de l'image de coach idéal pour obtenir une position favorable en tant qu'athlète de haut niveau. Elles citent trois spécificités autant que les sportifs alors qu'elles sont loin d'avoir le même niveau dans la classification mondiale de leur fédération internationale. Cependant concernant l'« expérience », elles restent raisonnables dans la mesure où elles la citent significativement moins que les sportifs. De même, l'image de coach idéal suscite une stratégie de management identitaire quand il s'agit de rehausser l'identité sociale de femme. En effet, les femmes en basketball -sport masculin- se différencient à la fois des hommes dans cette même discipline et des femmes en volleyball -sport neutre- en attendant qu'un coach idéal féminise davantage leur ambiance par ses caractéristiques comportementales. La discussion portera sur la nature de ces stratégies.

Stéréotypisation dans la presse écrite dans une perspective longitudinale : analyse lexicale des faits divers de deux quotidiens belges

Chaufoureaux C., Van Der Linden N.

De nombreuses études ont mis en évidence le rôle que les médias jouent dans la transmission des stéréotypes (e.g., Duckitt, 1992). Nous savons par exemple que les journalistes ont tendance à nominaliser, c'est-à-dire à mentionner l'appartenance sociale, ethnique ou culturelle des auteur.e.s présumé.e.s ou réel.le.s de crimes, en particulier quand cette information est cohérente avec des stéréotypes sociaux (e.g., van Dijk, 2012). Nous en savons par contre peu sur les fonctions remplies par cette pratique journalistique (mais voir Hanretty et Hermanin, 2010). Afin de combler cette lacune, nous avons analysé les faits divers de deux quotidiens, l'un francophone et l'autre néerlandophone, sur une période de quarante-quatre années (1971-2015). Au total, 219 articles ont été examinés. Sur base de la théorie de la menace intergroupe (Stephan et Stephan, 2000), nous nous attendons à ce que la nominalisation fluctue en fonction de diverses variables : le taux de chômage et de PIB aux niveaux national et régional, le taux d'immigration, le solde migratoire et, enfin, le succès électoral des partis d'extrême droite aux échelles nationale et régionale. Pour répondre à notre question de recherche, nous avons réalisé une analyse lexicale assistée par le logiciel Iramuteq (Ratinaud, 2009). Des analyses préliminaires mettent en évidence l'existence de 5 classes d'énoncés qui renvoient, respectivement, à des récits 1) d'inculpation et de condamnation de criminel.le.s, 2) de vols, 3) de recherche et d'arrestation de criminel.le.s, 4) de crimes avec violence et 5) de crimes prenant pour cadre la famille. Elles mettent également en évidence une nominalisation ethnique plus marquée dans le cas des deux premières classes (i.e., mention plus fréquente de l'origine marocaine pour la première et congolaise pour la seconde). Elles mettent enfin en évidence la diversité de la nominalisation qui peut être directe ou indirecte, explicite ou implicite et dont les manifestations fluctuent dans le temps. Ces premiers résultats suggèrent d'ores et déjà qu'une bonne compréhension de la pratique journalistique de nominalisation nécessite d'aller au-delà d'une analyse purement psychologique, afin d'y intégrer des facteurs culturels et économiques.

L'impact du partage de souvenirs sur l'identité sociale

Shalaeva N., Tavani J.L., Mollaret P.

La mémoire collective est un ensemble de représentations portant sur le passé (Licata, Klein, & Gely, 2007). Cette mémoire serait alors partagée et émergerait de l'interaction sociale. Ainsi, la mémoire collective comporterait, notamment, une fonction identitaire (Licata, Klein, & Gely, 2007). Une cible partageant les mêmes souvenirs que les participants sera davantage catégorisée comme membre de l'endogroupe que lorsqu'elle n'en partage pas (Tavani, et al., 2017). De plus, il apparaît que lorsqu'une cible, membre de l'endogroupe, met en cause un élément central de la représentation, celle-ci est dévaluée comparativement à une cible, membre de l'exogroupe, mettant en cause le même élément (Zouhri & Rateau, 2015). Ces derniers résultats mettent en évidence un effet brebis galeuse qui serait propice à mettre en évidence les enjeux normatifs (Lo Monaco, et al., 2011). Nous avons décidé de reproduire ces résultats en nous intéressant à la mémoire collective, i.e. une représentation sociale d'un événement du passé, à savoir le souvenir de la seconde guerre mondiale. Les participants, tous Français, prenaient connaissance d'un témoignage fictif. La cible, source du témoignage, était présentée comme un membre de l'endogroupe (Français) ou un membre de l'exogroupe (Russe). Le témoignage était soit cohérent avec la représentation sociale des participants sur la seconde guerre mondiale (l'élément pro-périphérique ou pro-central de la représentation) ? le souvenir normatif, soit incohérent (contre-périphérique ou contre-central) ? le souvenir déviant. Ensuite les participants évaluaient la cible sur la similarité, sociabilité et compétence perçues. Un de nos résultats met en évidence que la cible de l'endogroupe, évoquant le souvenir normatif, est évaluée de façon similaire indépendamment des éléments utilisés (central vs périphérique). Si cette cible évoque le souvenir contre-normatif, elle est évaluée de façon plus favorable si elle utilise l'élément périphérique. En revanche, lorsque la cible est un membre de l'exogroupe, elle est évaluée plus positivement si elle évoque davantage un élément périphérique qu'un élément central indépendamment du type de souvenir évoqué. Les résultats seront discutés mettant en lumière l'impact de groupes sociaux dans le processus de catégorisation sociale, l'impact de l'étiquette sur l'évaluation d'un objet social (Wolter, 2011) et d'auto-catégorisation qu'il peut susciter.

10h45 · Blitz 2B Auditoire 02

Autodescription dans les inventaires de personnalité : une fonction de justification des positions sociales ?

Caruana S., Lefeuvre R., Schiffler F., Mollaret P.

De nombreuses recherches montrent que les descriptions de soi dans les inventaires de personnalité, et notamment l'extraversion, prédisent le statut social (e.g. position hiérarchique, Judge et al, 2002). Les trois études proposées visent à préciser ce lien en s'appuyant sur la littérature relative au jugement social. En effet, ces travaux ont montré que les descriptions de soi dans les inventaires de personnalité permettent de communiquer les deux dimensions de la valeur sociale (Caruana, Lefeuvre, & Mollaret, 2014), la désirabilité (DS) et l'utilité sociale (US), dont la fonction de légitimation des différences de statut est maintenant bien établie dans la littérature (Oldmeadow & Fiske, 2007). Ainsi, nous émettons l'hypothèse selon laquelle le lien entre extraversion et statut social s'explique par la valeur d'utilité sociale communiquée par les items, cela d'autant plus que les positions de pouvoir sont jugées légitimes. Trois études visaient à tester cette hypothèse. Dans la première, 60 salariés et étudiants rappelaient un événement de pouvoir (vs absence de pouvoir, Magee et al, 2003) puis indiquaient leur sentiment de légitimité dans cette situation. Dans une seconde phase perçue comme indépendante, ils complétaient un questionnaire d'extraversion comportant des items US, DS, et neutres. Dans une seconde étude, la procédure était inversée, 87 étudiants en psychologie complétaient la même mesure d'extraversion. Ils se voyaient ensuite attribuer un rôle de pouvoir (vs absence de pouvoir) pour un travail universitaire (en groupe) et devaient indiquer leur sentiment de légitimité dans cet exercice. Enfin, dans une troisième étude, 138 salariés complétaient le même questionnaire d'extraversion puis estimaient leur position hiérarchique au sein de leur entreprise ainsi que le degré de reconnaissance estimé quant à leur statut professionnel. Globalement, ces trois études confirment nos hypothèses et montrent que les positions de pouvoir sont préférentiellement liées à la composante d'utilité sociale de l'extraversion, cela d'autant plus que la position de pouvoir est reconnue légitime. Les résultats seront discutés au regard de la fonction légitimatrice des descriptions de soi dans les inventaires de personnalité.

Faut-il donner des raisons à ses actes pour être recruté ?

Chikh K., Henry S., Mollaret P.

Notre recherche traite des aspects normatifs des explications causales (Beauvois, 1984) à partir d'une nouvelle dichotomisation des facteurs causaux proposée par Malle (2004, 2011) dans sa Théorie Naïve de l'Action Intentionnelle (issue d'un retour à Heider, 1958). La Théorie Naïve de l'Action Intentionnelle postule que les individus « naïfs » justifieraient leurs comportements en fonction de l'intentionnalité de leur action. Les individus pourraient alors expliquer leurs actions en invoquant des Raisons - exprimant le degré d'intention le plus élevé - ou en mobilisant des Raisons Historiques Causales (RHC) ? justifiant du degré d'intention le moins élevé. Notre objectif à travers les trois études que nous présentons (n=897) est de mesurer la valeur sociale des différentes catégories d'explications intentionnelles en contexte de recrutement (Etude 1) et ce, en fonction de l'emploi pour lequel le candidat postule (Etude 2) et dans le but de prédire sa recrutabilité (Etude 3). Nos résultats confirment le potentiel applicatif de cette

approche en démontrant que le degré d'intention du discours influence le jugement des individus « naïfs » en interaction avec les statuts de l'emploi (bas statut/haut statut). En condition « bas statut », les juges favorisent un candidat justifiant ses actions à l'aide de Raisons, tandis qu'en condition « haut statut », les RHC sont les plus valorisées socialement. Nous interprétons ses résultats par la différence de valeur sociale perçue entre les RHC et les Raisons. Ses résultats impliqueraient donc qu'un candidat en situation de recrutement augmenterait ses chances d'obtenir le poste si son discours reflète l'utilisation des marqueurs langagiers propres à la catégorie d'explications intentionnelles la plus attendue socialement.

The Effect of Group Members' Likability and Status on the Impression of Groups

Blaison C., Kastendieck T.

We conducted two experiments that investigated how both the liking toward a group member as well as the status of this member within the group influence people's impression of the group as a whole. In the two experiments (both $Ns = 267$), participants were told about one male group member that behaved a) in a likable or in an unlikable manner and b) that had either a low or a high status within the group. Then, the participants evaluated the group to which the group member belonged as a whole. In Experiment 1 the group was a political party, whereas it was an unspecified organization in Experiment 2. The results show that the liking of the group member and his status have an interactive effect on participants' impression of the group. In line with main-stream theories of assimilation and contrast (e.g., Schwarz & Bless, 1992), disliked members elicited a less favorable impression of the group than liked members (Experiment 1 and 2). However, this assimilation effect was moderated by status. Liked members of high status produced a more favorable impression of the group than liked members of low status (Experiment 1 and 2). The results were more differentiated for disliked members. In an unspecified organization, disliked members of high status caused a more negative impression of the group than disliked members of low status (Experiment 2). In a political party, assimilation towards the disliked member was similar irrespective of his status (Experiment 1).

Auto-objectification sexuelle de la femme : nouvelles perspectives

De Wilde M., Demoulin S., Casini A.

L'objectification sexuelle se définit généralement comme le fait de « traiter un être humain comme un objet » (pour une discussion voir Papadaki, 2010). En psychologie sociale, la théorie de l'objectification de Fredrickson et Robert (1997) propose que les femmes internalisent la perspective objectifiante que leur renvoie les médias, la culture ou l'éducation (i.e., auto-objectification sexuelle). De nombreuses recherches ont mis en évidence les conséquences délétères de l'auto-objectification sexuelle telles qu'une diminution de l'estime de soi et des performances cognitives, la présence de dysfonctionnements alimentaires ou sexuels, ou encore une tendance à parler moins parmi des hommes (pour une revue de questions voir Moradi & Huang, 2008 ; Calogero, 2012). La passivité, le déni de subjectivité et la réduction au corps sont les composantes de l'auto-objectification qui sont le plus souvent invoquées pour expliquer les conséquences négatives de l'auto-objectification. Cependant, plusieurs auteurs suggèrent que certaines femmes pourraient avoir tendance à instrumentaliser leur propre corps, c'est-à-dire à s'auto-objectifier sans pour autant réduire l'intégralité de leur personne à leur seule apparence, sans se considérer comme passive ou estimer que leur subjectivité est menacée (e.g., Levy, 2005 ; Nowatzki & Morry, 2009). Au contraire, ces femmes considèrent leur apparence physique comme un pouvoir (Erchull & Liss, 2013). L'objectif de notre recherche est d'examiner les conséquences psychologiques de l'auto-objectification instrumentale (i.e., utilisation active de son corps, de sa féminité ou de sa sexualité comme un outil pour atteindre une fin spécifique), ainsi que les potentiels modérateurs (i.e., attractivité physique, sexualisation) et mécanismes qui sous-tendent ces effets (i.e., croyances de justification du système). Dans différentes études, nous contrasterons l'auto-objectification classique avec l'auto-objectification instrumentale en examinant leurs liens avec plusieurs variables, notamment l'estime de soi physique, la satisfaction sexuelle et le bien-être général. Nous discuterons ensuite plus généralement des implications de cette nouvelle forme d'auto-objectification au niveau individuel (i.e., pour la femme elle-même) et collectif (i.e., pour le groupe des femmes dans son ensemble).

L'ajustement dans les couples est-il déterminé par la valeur sociale que les conjoints s'attribuent ?

Delelis G., Heuschen M., Mignon A.

La Théorie de la Valeur Sociale (Beauvois, 1976) permet de décrire les individus dans leurs rapports à des situations sociales, rapports en termes d'utilité (leur valeur marchande) et de désirabilité (leur valeur relationnelle). Or, parmi les situations d'interactions sociales les plus importantes, les relations de couple occupent une place privilégiée et jouent un rôle fondamental dans leurs stratégies d'ajustement aux événements de la vie. Nous testons ici les liens entre la valeur sociale auto-/hétéro-rapportée de conjoints et leur ajustement dyadique (AD) en considérant le rôle du sexe des partenaires et de la durée des couples. Les conjoints de 152 couples hétérosexuels recrutés en tout-venant ont été répartis a posteriori en trois groupes selon leur durée de vie commune : 59 couples entre 1 et 5ans de vie commune, 40 couples entre 6 et 19ans, 53 couples, plus de 20ans. Chaque conjoint complétait un livret de questionnaires incluant une mesure en 18 items de la valeur sociale en couple (items adaptés des adjectifs de Le Barbenchon et al., 2005, pour refléter des dimensions liées au couple), valeur propre et du/de la partenaire et une mesure d'ajustement dyadique (DAS-16, Antoine et al., 2008). Des régressions multiples montrent que seule l'utilité sociale que les hommes s'attribuent contribue à leur propre AD ? pour les couples jeunes ($p = .0031$) et intermédiaires ($p = .0082$). La prise en compte de l'attribution de valeur sociale qu'ils font de leurs conjointes ne change pas ce

résultat. Pour les femmes en couple jeune ou expérimenté (mais pas intermédiaire), la désirabilité sociale auto-rapportée contribue positivement à leur AD (jeune, p

Faire des gestes donnent-ils de l'aisance aux candidats en entretien de recrutement ?

Henry S., Pansu P., Mollaret P., Guarnaccia C.

Cette étude nous conduit à nous interroger sur le rôle des styles communicationnels non-verbaux en situation d'influence sociale. La littérature montre que le geste n'est pas seulement associé à la parole mais participe avec le langage à l'élaboration, production et compréhension du sens (Rimé, 1982; Bavelas & al., 1995; Kendon, 2000). De nombreuses catégorisations ont été proposées (Ekman & Friesen, 1972; Argyle, 1975; McNeill, 1969, 1985, 1992; Bavelas & al., 1992; Kendon, 1995, 2004; Kraus & al., 1996; Maricchiolo & al., 2012) dont le système MAP d'Argentin (1989) avec les gestes métaphoriques (M) qui représentent par analogie un signifié ou ses propriétés (action, objet, lieu, mouvement), les adaptateurs (A) qui, sans être liés au discours, marquent une adaptation du sujet à son environnement, par auto-attouchement, contact avec l'autre ou manipulation d'objets et les ponctuateurs (P) qui scandent le discours sur la base d'un mécanisme de bâtons comme le feraient un point, une virgule, ou pour souligner un mot, une idée. Notre objectif est de tester l'influence des stratégies non verbales sur l'évaluation de candidats en entretien de recrutement et principalement des gestes métaphoriques et ponctuateurs qui, favorisant une meilleure restitution en terme de qualité de l'information, devraient aider au traitement interprétatif du recruteur et les ponctuateurs, plus que les métaphoriques, influencer sur son jugement en termes de personnalité et recrutement. Dans une précédente étude, les évaluateurs (personnel RH) ont dû juger un demandeur d'emploi en regardant un film dans lequel un recruteur interview ce candidat qui adopte une stratégie verbale (explication interne/externe) et non verbale (métaphoriques/ponctuateurs/sans gestes). Dans cette étude, nous présentons une version « sans son » aux recruteurs pour évaluer l'effet des gestes sans support d'un contenu verbal. Il est demandé aux évaluateurs de juger la candidate sur des échelles de personnalité et recrutement. En lien avec les résultats de l'expérience précédente, nous montrons que, selon la présence ou non du verbal, les gestes ponctuateurs ou métaphorique contribuent à « l'aisance » des candidats et à leur recrutement. Nous nous posons la question du rôle du non verbal comme renforçateur du verbal dans un contexte d'évaluation.

Comment influencer l'approbation d'une loi controversée ? Deux études sur le rôle de la clarté et de la cohérence d'une loi pour dans la formation de la perception et l'approbation des individus de cette loi

Kleinlogel E.P., Nugier A., Pelletier-Dumas M., De La Sablonnière R., Guimond S.

La recherche a démontré que les normes jouent un rôle crucial dans la prédiction des attitudes et des comportements des individus (p.ex., Guimond et al., 2013). Cependant, il reste des zones d'ombre quant à la compréhension de l'influence des normes sur les individus. Quels sont les éléments constituant une norme influente ? Est-ce que le contenu d'une norme est plus important que la manière dont cette norme est présentée ? Est-ce que l'approbation d'une même norme par des individus peut être influencée par la manière dont cette norme est présentée ? Il est crucial de pouvoir répondre à ces questions afin de mieux comprendre les mécanismes par lesquels les individus sont plus à même d'adhérer à une norme, le but ultime étant de prodiguer des conseils aux professionnels impliqués dans la communication de normes. Dans notre recherche, nous suggérons que la manière dont une norme est présentée joue un rôle crucial dans son approbation. Plus particulièrement, la recherche a démontré que le degré de clarté et de cohérence jouent un rôle important dans ce domaine (de la Sablonnière et al., 2010; Zitek & Hebl, 2007). Nous contribuons à cette recherche en étudiant le rôle de la clarté et de la cohérence d'une loi dans le contexte spécifique d'un sujet controversé et largement discuté de nos jours : l'interdiction port de signes religieux dans les lieux publics. Nous proposons un effet de médiation tel que, une loi claire et cohérence amène à une plus grande approbation des individus à travers un changement dans leur perception de cette loi. A travers deux études conduites au Québec et en France, nous avons manipulé le degré de clarté et de cohérence d'une proposition fictive de loi concernant l'interdiction du port de signes religieux. Les résultats des deux études concernant le rôle de la cohérence ont confirmé nos attentes. Toutefois, les résultats concernant le rôle de la clarté diffèrent entre les deux études ; ces résultats peuvent s'expliquer par la différence de contexte entre les deux études, et notamment concernant le principe de laïcité.

Etude de l'impact de la confusion corporelle entre soi et autrui sur la proximité avec l'autre et l'attraction romantique.

Quintard V., Jouffre S., Paladino M.P., Bouquet C.

La barrière soi-autrui serait réduite vis-à-vis des personnes qui nous sont proches, comme notre partenaire amoureux (Aron et al., 1991). Souvent décrite au niveau du soi conceptuel, cette confusion soi-autrui peut également concerner le soi corporel. Les barrières soi-autrui au niveau corporel sont malléables et flexibles. Une confusion soi-autrui corporelle peut ainsi être induite via une procédure de Stimulation Interpersonnelle Multi-Sensorielle (SIMS) qui consiste à appliquer pendant 2 minutes une stimulation tactile sur la joue du participant qui regarde une vidéo d'un inconnu du même sexe recevant une stimulation identique de façon synchrone ou asynchrone. Classiquement, la stimulation synchrone (vs. asynchrone) induit une illusion corporelle (?enfacement') telle que le participant a l'impression subjective d'une confusion (en termes d'agentivité, de localisation, de ressemblance) entre son visage et le visage de l'inconnu. Paladino et al. (2010) ont montré que cette confusion soi-autrui au niveau corporel pouvait impacter la perception sociale, augmentant le sentiment de proximité conceptuelle envers l'inconnu de la vidéo. La présente étude visait d'une part à

répliquer l'influence de la SIMS sur la proximité conceptuelle (indexée par l'échelle d'Inclusion de l'Autre dans le Soi ou IOS) vis-à-vis d'un individu du même sexe (Expérience 1, n = 32). D'autre part, puisque l'amour romantique implique également une confusion soi-autrui corporelle (Quintard et al., in press), nous avons testé, chez 32 participants hétérosexuels, si la SIMS pouvait induire, non seulement une proximité conceptuelle (IOS), mais aussi une attraction romantique envers l'autre (Expérience 2). L'enfacement était évalué par un questionnaire sur les sensations corporelles des participants. Dans les deux expériences, les résultats montrent que la stimulation synchrone (vs. asynchrone) induit de façon significative une illusion d'enfacement plus prononcée et une augmentation du score IOS, suggérant que la confusion soi-autrui corporelle s'étend au niveau conceptuel, que ce soit avec une personne du même sexe ou du sexe opposé, ce qui constitue un apport majeur. Toutefois, l'expérience 2 n'a pas permis de montrer d'effet significatif de la confusion soi-autrui corporelle sur l'attraction romantique. Nous conduisons actuellement de nouvelles expériences examinant les effets de la SIMS sur l'attraction romantique.

L'effort et la compétence ont-ils la même valeur d'utilité sociale en contexte scolaire ?

Saidah B., Louvet E.

Cette recherche s'intéresse à la valeur de l'effort dans les jugements scolaires en référence au modèle bidimensionnel de la valeur sociale (Beauvois & Dubois, 2008, 2009). Ce modèle part du postulat que juger autrui signifie lui attribuer de la valeur sur deux dimensions fondamentales : la désirabilité sociale, définie comme la valeur « affective » d'une personne dans les rapports interindividuels, et l'utilité sociale, définie comme sa valeur « économique » au sein d'une organisation, c'est-à-dire sa capacité à réussir au sein de cette organisation. Si l'utilité sociale renvoie bien sûr aux compétences d'une personne, elle comprend également d'autres aspects, en particulier une dimension plus motivationnelle, à savoir les efforts investis (Beauvois & Dubois, 2012). Cependant, quelques études récentes réalisées en contexte professionnel semblent suggérer que l'effort aurait moins de valeur en termes d'utilité sociale que la compétence (Cohen, Darnon & Mollaret, 2017; Rohmer & Louvet 2013). Dans la continuité de ces travaux, notre objectif est d'analyser les valeurs respectives associées à la compétence et à l'effort en milieu scolaire, un contexte qui valorise tout particulièrement cette dernière dimension (Matteucci, 2007). Dans une première étude, nous avons demandé à 51 enseignants d'évaluer le niveau d'utilité sociale (potentiel de réussite) et de désirabilité sociale (niveau d'appréciation) d'élèves décrits soit comme faisant beaucoup d'efforts, soit comme étant très compétents. Les résultats montrent que les élèves décrits comme compétents ont été jugés plus positivement en termes d'utilité sociale que ceux décrits comme faisant des efforts. Par contre, ces derniers ont été évalués plus positivement en termes de désirabilité sociale. Afin d'éviter les inférences possibles d'une dimension à l'autre, nous avons donné, dans une seconde étude (N=87 enseignants) des informations sur les deux dimensions en présentant les élèves soit comme compétents, mais faisant peu d'effort, soit l'inverse. Les résultats confirment que l'effort a moins de valeur que la compétence en termes d'utilité sociale, mais plus de valeur en termes de désirabilité sociale. Ainsi, en milieu scolaire, faire des efforts pourrait renvoyer à une sorte de norme de comportement ancrée principalement dans la désirabilité sociale.

L'utilité économique des personnes : son impact sur les jugements d'agentisme et de compétence

Schiffler F., Mignon A., Caruana S., Mollaret P.

En nous appuyant sur la théorie de la valeur sociale, notre objectif était de démontrer que les traits de compétence (ex : méthodique) et d'agentisme (ex : ambitieux) expriment dans le jugement social la valeur économique qu'une personne apporte à son organisation (l'utilité sociale). Ainsi, au-delà du fait que la compétence et l'agentisme expriment la valeur adaptative des conduites pour l'acteur, et permettent ainsi au juge de justifier les différences de statut social, notre hypothèse était que le seul fait qu'une personne soit utile économiquement pour son organisation (ses actes contribuent à la réussite économique de l'organisation) détermine la perception de sa compétence et de son agentisme, et cela même si son utilité repose sur des facteurs situationnels. De plus, on s'attendait à ce que l'utilité économique influence davantage les jugements d'agentisme que de compétence, l'agentisme étant spécifiquement associé à la recherche de performance, et donc susceptible d'être valorisé dans les contextes porteurs d'enjeux économiques. Les résultats de trois expérimentations supportent notre hypothèse. Dans les deux premières, les participants construisaient le profil de personnalité d'un ingénieur à recruter dans un environnement économiquement productif vs. non productif (expérience 1 et 2). Comme attendu, l'importance des traits agentiques varie plus que celle des traits de compétence en fonction du contexte. Dans l'expérience 3, ils jugeaient cette fois un ingénieur en poste qui, pour des raisons situationnelles, travaille sur beaucoup (vs. peu) de projets, ce, dans une entreprise dont le capital dépend de son activité (vs. une association dont le capital n'en dépend pas). Conformément à l'hypothèse, alors que la nature des activités de l'ingénieur était maintenue constante, le niveau d'activité de l'ingénieur influence davantage le jugement de son agentisme, en particulier lorsque cette activité a lieu en entreprise où les enjeux économiques sont saillants. De plus, cet effet est médiatisé par la valeur perçue de l'ingénieur pour son organisation. Ces résultats prolongent certains travaux récents (Mollaret et Miraucourt, 2016 ; Schiffler et al., 2017). On discute la notion d'utilité sociale en tant que critère de jugement social à approfondir, en la mettant en perspective avec les mécanismes de justification du système économique.

Percevoir autrui comme moral ou comme sociable, pour quoi faire ?

Carrier A., Mierop A., Corneille O., Yzerbyt V.

Une des leçons les plus élémentaires émanant de la littérature sur la perception sociale est que la perception sert l'action. Ceci est surtout vrai pour les perceptions sur la dimension "Chaleur". Ainsi aura-t-on tendance à approcher une personne sympathique et à éviter une personne antipathique. Or nous savons aussi depuis une dizaine d'années que cette dimension "Chaleur" est composée de deux facettes, la moralité et la sociabilité. Une question s'impose alors : en quoi les perceptions de moralité et de sociabilité servent l'action ? Afin de répondre à cette question, il est nécessaire de tenir compte de la nature ambivalente de la socialité humaine. L'Homme est un « animal social ». La présence d'autrui est nécessaire à son épanouissement, et son absence problématique. Mais l'Homme est aussi « un loup pour l'homme ». La nécessaire présence d'autrui peut également s'avérer problématique, parce qu'elle peut être synonyme d'agression ou d'exploitation. Nos recherches suggèrent que les tendances à l'action suscitées par les perceptions de moralité et de sociabilité ont pour fonction de répondre à ces deux problématiques. Dans une série d'études corrélationnelles et expérimentales, nous montrons que les perceptions de sociabilité (vs. moralité) donnent naissance à une motivation d'approche affiliative permettant de répondre à la problématique de l'absence d'autrui. Au contraire, les perceptions d'immoralité (vs. asociabilité) donnent lieu à une motivation d'évitement dont la fonction est de répondre à la problématique de la présence d'autrui.

10h45 · Blitz 2C Auditoire 03

Dissonance cognitive : Mesurer l'inconfort psychologique avec la Pleasure Arousal Dominance scale

Bran A., Vaidis D.

La présente recherche s'intéresse aux qualités de l'éveil émotionnel associé à la dissonance cognitive. Festinger (1957) a théorisé la dissonance cognitive comme étant l'inconfort psychologique résultant de la détection de deux cognitions inconsistantes. Cet inconfort psychologique, décrit comme un état « d'éveil aversif » (Fazio, Zanna & Cooper, 1977; Elliot et Devine, 1994), est au cœur de la théorie car il devrait motiver l'individu à résoudre l'inconsistance en adoptant des stratégies de régulation. Cependant, la majorité des recherches s'est focalisée sur l'étude des situations d'induction de la dissonance cognitive ou sur l'étude des stratégies de réduction, et très peu de recherches ont étudié l'inconfort psychologique lui-même. À ce jour, les qualités précises de cet état restent méconnues et ni l'outil de référence d'Elliot et Devine (1994) pour mesurer l'état d'inconfort de la dissonance, ni les adaptations locales dans les études (voir Vaidis, 2011), ne permettent d'appréhender de façon précise les qualités et l'intensité de l'état de dissonance. Nous avons mené deux études afin de tester la pertinence de la Pleasure Arousal Dominance scale (PAD, Mehrabian & Russell, 1974) comme outil de mesure de l'état de dissonance cognitive. La PAD mesure l'état émotionnel du répondant sur trois dimensions : la valence, l'éveil et l'impression de dominance. En particulier, les dimensions de valence et d'éveil devraient capturer l'idée « d'éveil aversif » tel que théorisé. Nos deux études ont utilisé le paradigme de l'hypocrisie induite : après avoir été exposé à une induction d'hypocrisie, nos participants ont rapporté les émotions qu'ils ressentaient en utilisant la PAD puis avaient l'opportunité de réguler l'inconsistance. Nous présenterons les résultats de ces deux études et discuterons la pertinence de la PAD pour mesurer l'état d'inconfort psychologique associé à la dissonance cognitive.

Projet Action Campus : Comment mobiliser et engager les usagers pour économiser l'énergie à l'université de Rouen?

Labbouz D., Vallée B., Codou O., Rubens L., Le Conte J.

Depuis 2011, l'université de Rouen Normandie est engagée dans une démarche de développement durable visant à réduire sa facture énergétique, qui s'élève à 4 millions d'euros. Partant du constat que la maîtrise des consommations d'énergie nécessite des changements de comportements, le projet Action Campus vise à expérimenter et valider scientifiquement un dispositif de communication engageante (Girandola, 2012 ; Joule, Py, & Bernard, 2004 ; Joule, Girandola, & Bernard, 2007) faisant évoluer durablement les usages. Une première phase d'analyse du terrain a permis une meilleure compréhension du contexte et des caractéristiques des deux bâtiments cibles : le bâtiment Blondel, rénové en 2015, et le bâtiment de la Présidence, qui date de 1958. Un audit psychosocial, basé sur 16 entretiens semi-directifs auprès d'agents, d'enseignants-chercheurs et d'étudiants a mis en avant les gestes d'économies d'énergie possibles sur le chauffage, l'éclairage et la bureautique. D'après les résultats, le principal frein au changement est le manque de contrôle perçu (Ajzen, 1991). Les agents ont l'impression de ne pas maîtriser les équipements techniques, à cause d'incertitudes et de manque d'information. Ils ont peu de marges de manœuvre et doutent de l'efficacité de leurs gestes quotidiens. Un dispositif expérimental a été co-construit avec des agents de l'université. Un groupe contrôle rendra compte de l'évolution normale des pratiques. Les participants du groupe expérimental seront soumis à une escalade d'engagement : réponse à un questionnaire, procédure d'acquiescement répété et participation à une réunion-visite. Ils recevront des informations sur le fonctionnement technique du bâtiment et des recommandations sur les éco-gestes et leur impact environnemental. Ils pourront s'engager à adopter un ou plusieurs gestes d'économies d'énergie, sur la base d'une liste co-construite, et seront invités à implémenter leur intention, en réfléchissant précisément sur où, quand et comment mettre en œuvre le nouveau comportement (Gollwitzer, 1999). L'expérimentation s'appuiera sur des réseaux humains, pour favoriser le lien social, décroïsonner et renforcer le sentiment d'appartenance à l'université. L'efficacité du dispositif sera évaluée grâce à un questionnaire auto-rapporté et des mesures par observations, effectuées avant et après l'expérimentation. Les résultats des deux bâtiments seront comparés, afin d'estimer l'impact du niveau de performance énergétique du bâtiment.

Impact du niveau d'abstraction du but désiré et de la stratégie d'implémentation d'intention sur la persistance comportementale

Legrand E., Mignon A.

Planifier l'atteinte des buts désirés à l'aide de la stratégie d'implémentation d'intention (planifier où, quand et comment atteindre un but désiré dans un format « si, alors »), en comparaison d'avoir seulement l'intention de les atteindre, facilite l'initiation des conduites dirigées vers l'atteinte de ces buts (Gollwitzer & Sheeran, 2006). Toutefois, les résultats quant à la persistance de ces comportements sont plus hétérogènes (Chapman & Armitage, 2010). Notre analyse nous conduit à penser que cette hétérogénéité pourrait s'expliquer par les différences dans les niveaux d'abstraction des buts impliqués à travers les études (un haut versus bas niveau renvoyant à des représentations distales, prototypiques versus proches, concrètes ; Trope & Liberman, 2011). Analysant la littérature, nous pouvons penser que la persistance serait potentialisée lorsqu'un but est formé à un haut-niveau et qu'il est associé une implémentation d'intention. L'originalité de notre étude est de mesurer la persistance en manipulant à la fois le niveau d'abstraction du but et le type d'intention. Le paradigme utilisé est la tâche des martiens, réalisée sur ordinateur, consistant à tirer sur des martiens atterrissant sur terre toutes les 200 ms, pour les empêcher de l'envahir. La durée de la tâche était présentée comme libre et nous mesurons le temps de persistance dans la tâche. Le niveau d'abstraction du but assigné était manipulé dans la présentation de l'étude introduite comme « un pré-test permettant de développer un jeu vidéo [basique] / [basique ayant pour objectif de diagnostiquer la dépendance aux jeux vidéo] » (VI1 : haut / bas niveau d'abstraction du but), et les participants formaient l'intention ou implémentaient leur intention de tirer sur les martiens (VI2 : intention / implémentation d'intention). Cent-vingt participants sont en cours de recrutement. Nous nous attendons à ce qu'une implémentation d'intention formée au service d'un but de haut niveau d'abstraction amène une plus grande persistance dans la tâche que les trois autres conditions. Cette étude est une première étape pour comprendre comment les buts doivent être formalisés pour faciliter l'initiation et la persistance et doit permettre par la suite de s'intéresser à d'autres types de persistance (face à un obstacle, à long-terme).

Enfin, c'est pas grand chose ! Trivialisation comme mode de réduction de la dissonance dans le paradigme de l'hypocrisie induite

Pelt A., Fointiat V.

Le paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson, 1991) repose sur l'articulation de deux facteurs : la saillance normative et le rappel de comportements contre-normatifs. La dissonance est ici éveillée en amenant les individus à défendre une position socialement souhaitable (e.g., protection de l'environnement) puis à rappeler leurs comportements passés transgressifs (e.g., gaspillage alimentaire). Depuis 25 ans, les recherches montrent que l'induction d'hypocrisie (i.e., écart entre ce que je sais que je devrais faire et ce que j'ai effectivement fait) amène les individus à adopter des procédures de réduction, généralement l'adoption ou l'engagement dans un comportement normatif. D'autres recherches envisagent des modes de réduction, tels que la trivialisation (Fointiat, Somat, & Grosbras, 2011). La trivialisation (Simon, Greenberg, & Brehm, 1995) consiste à réduire l'importance perçue du comportement inducteur de dissonance. La recherche que nous présentons vise deux objectifs. Tout d'abord, la procédure d'hypocrisie étant séquentielle, l'articulation des deux facteurs dans un ordre est-elle plus efficace qu'un autre. Ensuite, la trivialisation peut porter soit sur la norme soit sur les transgressions comportementales. Notre étude (80 étudiants) illustre un plan intersujets 2 (Induction de l'hypocrisie : saillance-normative-en-premier versus rappel-des-transgression en premier) x 2 (Trivialisation de la norme-en-premier versus des transgressions-en-premier). Les participants produisaient un essai pro-environnemental puis décrivaient leurs transgressions, dans cet ordre ou l'inverse. Ils complétaient ensuite une échelle de trivialisation de la norme-en-premier ou des transgressions-en-premier. On observe un effet d'interaction. Dans la condition saillance normative-en-premier, les participants trivialisent leurs transgressions, tout en maintenant leur adhésion à la norme environnementale ; à l'inverse, dans la condition rappel des transgressions-en-premier, ils réduisent l'importance de leur adhésion normative, sans pour autant remettre en cause leurs transgressions. Les implications théoriques et pratiques seront discutées. Référence : Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health*, 81, 1636-1638. Fointiat, V., Somat, A., Grosbras, J-M. (2011). Saying, but not doing: induced hypocrisy, trivialization and misattribution. *Social Behavior and Personality*, 39, 4, 465-476. Simon, L., Greenberg, J., & Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 247-260.

Adaptation psychosociale et engagement chez les enfants

Poirier C., Pascual A.

L'engagement est défini par Kiesler (1971) comme le lien entre un individu et son comportement. Pour créer ce lien plusieurs caractéristiques situationnelles sont nécessaires (Joule & Beauvois, 2009 ; Kiesler, 1971). Néanmoins, les études dans ce domaine auprès d'une population d'enfants suggèrent un âge minimum pour être sensible à ce type de situations et ainsi créer ce lien (Poirier, Pascual & Guéguen, 2015). Ces résultats nous ont amenés à prendre en compte l'acquisition et l'émergence de certaines compétences comme nécessaire à l'engagement chez l'enfant. L'enfant acquiert et se développe en interaction avec ses milieux sociaux (familles, amis, école) (Bronfenbrenner, 1979). Plus précisément, l'école est une source d'influence sur le développement de nombreuses compétences notamment deux entrant en jeu dans le mécanisme de l'engagement : la préférence

pour la consistance (Guadagno, Asher, Demaine et Cialdini, 2001 ; Kiesler, 1971) et le niveau d'internalité (Joule & Beauvois, 2009). Pour aller plus loin dans notre réflexion, nous nous sommes intéressés à la notion d'adaptation psychosociale de l'enfant. En effet, les deux compétences visées (préférence pour la consistance et internalité) sont également impliquées dans cette adaptation (Gayet, 1998 ; Montandon, 2002). Ainsi, nous avons souhaité vérifier l'existence d'un lien entre l'adaptation psychosociale de l'enfant d'âge scolaire et son engagement. Pour cela nous avons réalisé une série de trois expérimentations auprès d'enfants d'âge scolaire. Durant ces expérimentations nous avons mis en place un pied dans la porte avec demande implicite (Uranowitz, 1975), nous avons également mesuré l'adaptation psychosociale de l'enfant grâce à un questionnaire remis aux enseignants : le SCBE-30 (Lafrenière & Dumas, 1996). Nous avons réalisé une série de méta-analyses pour mesurer l'efficacité du pied dans la porte en fonction des profils d'adaptation psychosociale des enfants. Nos résultats ont été discutés non pas en lien avec le niveau de préférence pour la consistance ou d'internalité comme nous le pensions mais via le concept d'indépendance notamment dans la prise de décision chez l'enfant.

Intervention auprès des Ambassadeurs Du Tri - Modifications des pratiques professionnelles et de l'impact de la sensibilisation au tri sélectif

Rubens L., Brisbois X.

Les ambassadeurs du tri (ADT) sont des agents des territoires qui ont pour mission d'informer la population sur le tri sélectif et la façon de le faire. Nous avons pu nous associer à Eco-Emballages pour modifier le protocole utilisé lors du porte-à-porte par ces agents. En effet, ce métier est difficile car beaucoup de portes ne s'ouvrent pas ou se referment très rapidement et il n'est pas évident d'avoir une vision de l'impact que l'on a eu sur les habitants. Notre intervention a eu lieu à Meaux, Lyon et la région de Sophia-Antipolis. Nous avons pu intervenir auprès des ADT via une méthodologie en deux temps: des entretiens semi-directifs, une observation du porte-à-porte sur le terrain, une proposition de protocole se basant sur leur expérience et nos connaissances en psychologie (engagement et communication engageante notamment). Nous avons testé ce protocole ensuite et pu observer l'impact dans les trois lieux d'expérimentation. Nous avons obtenu des résultats quant au tri sélectif dans les immeubles visés mais également auprès des ADT eux-mêmes car notre observation a permis une réflexion sur le métier, une valorisation de ce qui est fait et une augmentation de la motivation professionnelle. La démarche de cette intervention, la méthodologie ainsi que les résultats seront présentés lors du colloque.

Cognitive Dissonance and Stereotyping

Vaidis D., Bran A., Akinyemi A.

The consequences of cognitive dissonance on the cognitive processes have been understudied. The lack of research in this area could be probably due to the focus on the strategies of inconsistency reduction for years, like the attitude change, even though it could be not the most natural way to cope with dissonance in daily life. In the current project, we argue about how people manage cognitive dissonance in their daily life, suggesting side effects of cognitive dissonance, then investigate the consequences of cognitive dissonance on the evaluative judgement of others. In two study, it was hypothesized that participants experiencing unresolved dissonance will rely more on stereotypes to judge and evaluate others. In a first study, after writing arguments against (vs. in favour) of an earlier beginning of the courses at the university, 102 students evaluated a suspect categorized with a positive or a negative stereotype (swimming instructor vs. professional boxer). The results showed an increased attribution of traits in accordance with the categorization in dissonance condition (interaction $F(1, 98) = 12.66, p < .001$, Cohen's $d = 0.72$) with a more positive evaluation of the swimming instructor (+1.25, 95% CI [0.52, 1.99]) and a more negative evaluation of the professional boxer (-0.69, 95% CI [-1.5, 0.12]). The apparent guilt feelings was expected to be more important for the boxer in the dissonance condition but the interaction effect did not reach the significant level ($F = 2.03, p = 0.16$). Aiming to strengthen these data, Study 2 is a OSF registered replication of study 1 with 200 participants and a collection of data ending in April. The discussion suggests the underpinning process that lead unresolved cognitive dissonance to impact the cognitive processes and invites further research to investigate the topic.

Etre amené à se sentir de basse ou de haute classe sociale : Comment la place occupée dans une hiérarchie impacte la performance en contexte compétitif

Darnon C., Crouzevialle M.

Les contextes compétitifs mettant en avant des buts de performance (chercher à réussir mieux que les autres) rendent particulièrement probable l'apparition d'un écart de performance entre les individus de basse vs. haute classe sociale (Smeding et al., 2013). Dans ces travaux toutefois, comme dans la plupart des travaux étudiant l'impact du statut social sur les performances, la classe sociale des individus est une variable invoquée. Dans la présente recherche, nous avons manipulé la classe sociale en amenant des participants à se comparer à des individus se situant en haut (vs. en bas) d'une échelle de statut social subjectif (Kraus & Keltner, 2009), avant de réaliser une tâche de raisonnement. Les buts assignés aux participants dans la tâche étaient également manipulés. Nous nous attendions à ce que l'écart de performance entre les individus se sentant temporairement de basse classe sociale (BCS) vs. de haute classe sociale (HCS) se produise davantage dans un contexte incitant à poursuivre des buts de performance que dans un contexte neutre ou mettant l'accent sur des buts de maîtrise (e.g., devoir progresser). Dans l'expérience 1 (N = 216 étudiants français) la moitié des

participants étaient incités à poursuivre un but de performance ; l'autre moitié lisait une consigne contrôle. Dans l'expérience 2 (N = 201 M-turkers américains), la consigne de buts de performance était contrastée avec une consigne de buts de maîtrise. Les résultats des deux études montrent que les participants de la condition BCS obtiennent une moins bonne performance à la tâche de raisonnement que les participants de la condition HCS, mais seulement lorsqu'ils ont été incités à poursuivre des buts de performance. Ces résultats reproduisent un pattern mis en lumière par plusieurs recherches : l'écart de performance entre individus de bas vs. de haut statut social est précipité par un contexte compétitif où il est important de réussir mieux que les autres. En optant pour la manipulation de la classe sociale plutôt que sa mesure, cette recherche confirme en outre le rôle causal du rang occupé dans une hiérarchie dans la production de performances en contexte compétitif.

« L'échec ne sera qu'une exception » : l'impact motivationnel des sois possibles génériques et spécifiques

De Place A.L., Brunot S.

Dans la littérature sur la mémoire autobiographique, on distingue les souvenirs spécifiques, renvoyant à des événements bien circonscrits dans le temps et l'espace, et les souvenirs génériques qui renvoient soit à une catégorie d'événements soit à des événements étendus temporellement (Conway & Pleydell-Pearce, 2000). Ces deux types d'évocation n'ont pas le même impact affectif et motivationnel selon la valence de l'événement rappelé. Seuls les souvenirs d'échec génériques sont par exemple néfastes pour le sentiment d'auto-efficacité (Vanlede, Bourgeois, Galand, & Philippot, 2009), tandis qu'une interaction existe quant à leur impact sur les performances : les souvenirs spécifiques étant perçus comme des « exceptions à la règle », réussite générique et échec spécifique conduisent à de meilleures performances qu'échec générique et réussite spécifique (Selimbegovic, Régner, Sanitioso, & Huguet, 2011). Dans deux études réalisées auprès d'étudiants, notre objectif était d'étendre ces conclusions aux sois possibles (SP), c'est-à-dire aux représentations que les individus ont d'eux-mêmes dans le futur (Markus & Nurius, 1986). S'il est établi que souvenirs autobiographiques et SP partagent de nombreuses caractéristiques phénoménologiques (e.g., D'Argembeau & Van der Linden, 2004), l'opposition entre SP génériques et spécifiques n'a en effet jamais été étudiée expérimentalement. Dans ce but, nous demandions aux participants de s'imaginer en réussite ou en échec académique l'année suivante, soit en les focalisant sur une journée en particulier, soit en restant au niveau d'une période étendue. La première étude (N = 95) révèle le pattern attendu en ce qui concerne le sentiment d'auto-efficacité, pour lequel seul le SP d'échec générique est délétère. Une mesure d'intentions d'action montre cette fois une interaction, les SP de réussite générique et d'échec spécifique conduisant à davantage de motivation que les sois d'échec générique et de réussite spécifique. La deuxième étude aux mêmes consignes d'imagerie (N = 95) démontre enfin un impact négatif du seul SP d'échec générique sur la performance à une tâche de concentration. Le parallèle ainsi démontré entre SP et souvenirs autobiographiques ouvre des pistes d'application, en suggérant notamment l'intérêt d'un travail sur la spécification des SP d'échec des individus peinant à s'imaginer en réussite (Madore & Schacter, 2014).

Mentalité de Croissance, Motivation Intrinsèque et Coping Proactif : une Modélisation dans le Cadre de l'Entrée à l'Université

Parada S., Verhiac J.F.

Une première étude (Parada & Verhiac, 2017), nous a permis de mettre en articulation le growth mindset (ou mentalité de croissance, Yeager et al., 2016), la motivation intrinsèque (Ryan & Deci, 2000) et les stratégies de coping proactives (Greenglass, 2002) d'étudiants de première année universitaire. L'objectif de notre étude actuelle, en cours de réalisation, est de tester l'effet d'une intervention engendrant cette mentalité de croissance (vs. groupe de contrôle) et de concevoir un modèle englobant des facteurs de motivation, de bien-être et de réussite des étudiants placés en situation d'apprentissage. Nous faisons l'hypothèse d'une relation étroite entre les conceptions malléables de l'intelligence (opposée à une vision fixiste) et un certain nombre de variables impliquées dans une tâche d'apprentissage. Il s'agit 1/ de la motivation autonome à accomplir une tâche importante pour soi, 2/ des explications que les étudiants font de leurs réussites et/ou de leurs échecs qu'ils associent à des facteurs internes et contrôlables, comme l'effort fourni plutôt qu'à des habiletés, internes et incontrôlables, 3- des buts d'apprentissages, plutôt que de performances, qu'ils se donnent pour aborder un matériel académique, 4/des stratégies de coping proactives (réinterprétation positive des événements stressants comme des défis à surmonter et efforts continus à fournir pour finaliser une tâche), susceptibles de réduire les niveaux de stress et de favoriser le bien-être des étudiants. Les résultats attendus nous permettront de modéliser les relations entretenues entre les variables mobilisées dans le modèle.

Chercher à éviter de faire moins bien que les autres comme stratégie de réussite à l'Université : Quel impact sur la performance académique ?

Swiatkowski W., Dompnier B.

Dans la littérature relative à la théorie des buts d'accomplissements (Elliot & McGregor, 2001), la poursuite des buts de performance-évitement (i.e. chercher à ne pas réussir moins bien que ses pairs) est systématiquement associée à une baisse de performances académiques (e.g., Murayama & Elliot, 2012). Cependant, il est moins clair dans quelle mesure cet effet supposément négatif sur la performance dépend de différentes raisons que peuvent avoir les étudiants pour adopter les buts en question. L'objectif de la communication sera de présenter un programme de recherche qui aborde cette thématique sous l'angle de l'approche de la valeur sociale des buts d'accomplissement (Darnon, Dompnier, Delmas, Pulfrey, & Butera, 2009; Dompnier, Darnon, Butera, 2009, 2013). Nous présenterons les résultats issus de trois études (Ntotal = 407) qui combinent les méthodologies

corrélacionnelle et expérimentale, où nous avons étudié comment est-ce que les raisons ancrées dans l'utilité sociale (i.e. adopter le but pour afin de réussir) et dans la désirabilité sociale (i.e. adopter le but afin de se faire apprécier) modulent l'impact de l'adoption des buts de performance-évitement sur la performance cognitive et académique des étudiants. Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que l'adoption des buts de performance-évitement à des fins de réussite exacerbe leurs effets négatifs sur la performance, alors que l'adoption de ces buts à des fins d'approbation sociale rend ces effets moins négatifs.

Projet PAPEO : Block leader, communication engageante, normes sociales et feedback – une application en faveur des économies d'énergie au bureau

Bourg G., Labbouz D., Hibert B., Maarawi T., Riboule V.

Le projet PAPEO vise à montrer les liens entre les éco-gestes au travail et les facteurs individuels, sociaux, organisationnels et techniques. L'étude se déroule dans le Bâtiment des Services, à Arras, qui regroupe 900 agents du Conseil Départemental du Pas-de-Calais (CD62). L'audit énergétique a permis d'identifier les postes d'économies d'énergie : chauffage, éclairage et bureautique. Les entretiens et le questionnaire réalisés auprès des agents du CD62 indiquent des volontés individuelles à s'investir davantage dans l'écocitoyenneté mais une absence de norme sociale environnementale, résultat cohérent avec la littérature (Lo, Peters, & Kok, 2012). Sur ces constats, une recherche-action a été co-construite avec des agents du CD62 volontaires pour encourager leurs collègues à adopter des éco-gestes au travail. Elle s'appuie sur plusieurs leviers psychosociaux. Premièrement, créer un réseau de « block leaders » (Dupré, 2014) permet de diffuser une culture commune sur les éco-gestes et faciliter leur adoption. Cette notion est à rapprocher de l'entrepreneur de morale (Becker, 1978), de la minorité active (Moscovici, 1976) et du leader énergétique (Briseperrière, 2011). Deuxièmement, nous nous intéresserons aux interactions entre la communication engageante (Girandola, 2012), les normes sociales (Schultz, Nolan, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2007) et le feedback (Abrahamse, Steg, Vlek, & Rothengatter, 2007). Ces leviers sont plus efficaces lorsqu'ils sont mutualisés que lorsqu'ils sont utilisés séparément (Lokhorst, van Dijk, Staats, van Dijk, & de Snoo (2010). L'expérimentation vise à comparer un groupe contrôle, composé d'agents qui ne seront exposés à aucun levier, à deux groupes expérimentaux. Dans le groupe « stratégie verticale », les block leaders communiquent sur les enjeux énergétiques auprès de leurs collègues puis leur proposent le mois suivant de s'engager à réaliser des éco-gestes. Dans le groupe « stratégie horizontale », les block leaders proposent à leurs collègues de co-construire une liste d'éco-gestes et de s'engager à en réaliser un ou plusieurs. Le mois suivant, ils communiquent sur les enjeux énergétiques. Ensuite, les deux groupes sont exposés à une communication normative et un feedback bimestriel collectif. Les évolutions cognitives et comportementales seront mesurées à cinq reprises à l'aide d'un questionnaire et de mesures physiques des consommations d'énergie réelles.

12h30 · Lunch

13h30 · Keynote 4 · Jorge Vala Auditorio 11

Croyance en un monde juste, rapports entre groupes et réactions vis-à-vis des victimes

14h30 · Sessions parallèles 4

Session 1 : Psychologie politique et interculturelle Auditorio 01

Destruction du symbole national et stratégies de défense identitaire

Marinthe G., Kamiejski R., Falomir-Pichastor J.M., Testé B.

Cette recherche porte sur l'impact d'une destruction d'un symbole national sur les relations intergroupes. Les symboles de groupe, marqueurs de cohésion et de distinction entre endo/exogroupe, répondent au besoin de distinctivité de l'identité sociale (Welch, 2000). La menace à la distinctivité provoque chez les individus fortement identifiés des stratégies de défense intragroupe (e.g. meilleure évaluation de l'endogroupe) ou intergroupes (hostilité envers des exogroupes sources ou non de la menace ; e.g. Branscombe & Wann, 1994). Si la destruction du symbole du groupe peut induire une volonté de renforcer l'endogroupe (Wohl, Branscombe, & Reysen, 2010), aucune recherche à notre connaissance n'étudie l'impact de ces destructions sur l'augmentation d'hostilité envers les exogroupes. Deux études de terrain ont été menées avant des matches de football France-Irlande (étude 1, N = 72) et France-Allemagne (étude 2, N = 165). Après avoir complété une mesure d'identification, les participants devaient imaginer une situation où des personnes de l'endogroupe français (vs. exogroupe en compétition) brûlaient un drapeau endogroupe (vs. exogroupe en compétition). Leurs attitudes envers l'endogroupe, l'exogroupe en compétition et d'autres exogroupes (hors compétition) étaient ensuite évaluées. Les résultats montrent une meilleure évaluation de l'endogroupe (études 1 et 2), une moindre évaluation de l'exogroupe en compétition (étude 2) et des exogroupes hors compétition (étude 1) lorsque le symbole endogroupe (vs. exogroupe) était brûlé. Ces effets sont indépendants de l'auteur de l'acte et

de l'identification initiale des participants. La mise en place de stratégies intergroupes différenciées en fonction de l'exogroupe en présence sera discutée. Le rôle de l'identification et son potentiel effet médiateur dans une menace au symbole seront également questionnés.

Friend me on Facebook, s'il te plaît : composition du réseau social et patterns de communication chez les américains et les français

Brown G., Michinov N.

Actuellement, Facebook est le réseau social le plus répandu dans le monde avec plus d'un milliard d'utilisateurs réguliers (Statistica, 2017). C'est également le réseau le plus utilisé aux États-Unis et en France (Pew Research Center, 2015 ; Médiamétrie, 2015). En tant que plateforme de communication, Facebook fournit plusieurs fonctionnalités qui permettent aux utilisateurs de rester en contact avec leurs relations proches et distantes et ceci, de manière privée ou publique. Certains chercheurs suggèrent que les valeurs culturelles présentent avant l'introduction d'un outil de communication influencent l'usage de certaines fonctionnalités au détriment d'autres (Tomlinson, 2006). Dans la mesure où certaines cultures se distinguent par la force des relations que les individus entretiennent les uns avec les autres (Cho, 2010 ; Cardon, Marshall, Norris, Goreva, & D'Souza, 2008), Facebook devrait être utilisé différemment selon ces cultures. Cependant, les études ont généralement comparé les États-Unis avec des pays où Facebook n'est pas le réseau le plus utilisé. Dans cette étude nous avons voulu comparer deux pays où Facebook est le réseau le plus utilisé mais qui appartiennent à des cultures qui diffèrent dans la force des relations entre les individus, la France et les États-Unis. Nous avons fait passer des questionnaires auprès de 251 étudiants français (204 femmes, 47 hommes) et 164 étudiants américains (75 femmes, 89 hommes). Les questionnaires ont permis de mesurer la force des relations dans chaque culture, la taille du réseau, la composition du réseau (contacts distants et proches), et la fréquence des communications privées ou publiques avec les contacts. Nous avons trouvé que les américains ont des réseaux plus étendus que les français, et que le réseau des américains contient plus de contacts distants que le réseau des français. Les français utilisent la communication privée plus fréquemment avec leurs contacts proches que les américains, ces derniers ayant davantage recours à des communications publiques à la fois avec des contacts proches et distants. Les résultats de cette étude suggèrent que les patterns de communication s'adaptent à chaque contexte culturel, et que certaines fonctionnalités sont utilisées de manière spécifique dans une culture donnée.

Extrémisme politique : le rôle de l'anomie

Ionescu O., Collange J.

L'anomie désigne la perception par les membres d'une société que celle-ci devient désintégrée (i.e. disparition des standards moraux, méfiance, perte de cohésion sociale) et dérégulée (i.e. système politique inefficace et illégitime ; Teymori, Jetten & Bastian, 2016). Selon Kruglanski et al. (2014), l'anomie serait un déterminant sociétal de la radicalisation. Par ailleurs, si la littérature souligne l'absence de relation linéaire entre l'orientation politique et l'anomie, cette dernière est associée à l'autoritarisme (e.g., Teymori et al., 2016) et au développement des partis autocratiques (e.g., Oesterreich, 2005). Ceci suggère que l'extrémisme politique, de par son idéologie souvent structurante, pourrait être une réponse défensive au ressenti inconfortable d'anomie. Ainsi, notre objectif était d'examiner le lien entre la perception d'anomie et l'extrémisme politique. Profitant du contexte électoral français de 2017, nous avons mené trois études. Dans la première étude corrélative (N=311), nous prédisions : (1) une relation quadratique entre orientation politique, perception d'anomie, et adhésion à des propositions politiques radicales ; (2) le rôle médiateur de l'anomie dans la relation entre orientation politique et adhésion à des propositions politiques radicales. Conformément à nos hypothèses, les participants situés aux extrêmes politiques perçoivent davantage d'anomie et adhèrent davantage aux propositions politiques radicales, comparés aux participants plus modérés. Enfin, l'anomie médiatise partiellement cette relation. La deuxième étude (N=209) invitait les participants à se projeter après l'élection du candidat qu'ils soutenaient à la présidence française. Nous avons examiné si le vote extrême était un moyen de réduire l'anomie ressentie. La dernière étude (N=200) visait à répliquer ces effets : les participants se projetaient suite à l'élection d'un candidat d'extrême gauche (Jean-Luc Mélenchon) vs. d'extrême droite (Marine Le Pen). Les résultats soulignent que les répondants positionnés aux extrêmes politiques, comparés aux répondants plus modérés, projettent : (1) une société moins anémique ; (2) moins dysfonctionnelle ; (3) des Français plus bienveillants et compétents ; (4) s'identifient davantage à la France, après l'élection de leur candidat, en comparaison à la situation actuelle. Ces résultats étendent les travaux existants sur la relation entre anomie et extrémisme, suggérant ainsi que l'anomie perçue est une variable d'intérêt dans l'étude de la radicalisation des pensées.

Apports réciproques entre psychologie culturelle et psychologie sociale : contribution empirique et éléments de réflexions autour de l'individualisme-collectivisme

Varet F., Apostolidis T., Granié M.A.

Le modèle horizontal-vertical (H-V) de l'individualisme-collectivisme (I-C) (Singelis, Triandis, Bhawuk, & Gelfand, 1995) se caractérise par la prise en compte des valeurs de hiérarchie et de compétition. Il propose également d'appréhender l'adhésion à des valeurs individualistes et collectivistes comme des différences inter-individuelles et non seulement inter-culturelles, offrant des apports pour la psychologie sociale qui s'illustrent dans différents domaines (pouvoir, différences de genre, présentation de soi ...). Plusieurs critiques apparaissent dans la littérature quant à la validité théorique de différents modèles de l'I-C, dont le modèle H-V. Pour tenter de dépasser ces limites, nous avons proposé puis testé en ligne une nouvelle version de l'échelle I-C H-V, sur une population française (N = 338) en évaluant également sa validité convergente avec le modèle des valeurs de

Schwartz. Différents modèles théoriques, basés sur la littérature, ont été testés en analyses factorielles exploratoires et confirmatoires. La structure retenue, et seule satisfaisante ($\chi^2 = 127.06$; $Df = 51$; $\chi^2/df = 2,5$; $CFI = .94$; $SRMR = .05$; $RMSEA = .07$), fait apparaître trois dimensions : la valorisation de la compétition, l'indépendance et l'unicité. Ces dimensions présentent des corrélations satisfaisantes et cohérentes avec les différentes valeurs de Schwartz, qui seront présentées et discutées : la valorisation de la compétition corrèle positivement avec le pouvoir, l'accomplissement, l'auto-détermination et s'oppose à l'universalisme et la bienveillance ; l'indépendance corrèle positivement avec l'auto-détermination, la sécurité et s'oppose à la bienveillance ; l'unicité corrèle positivement avec l'auto-détermination, la stimulation et s'oppose à la tradition et la conformité. Si ces trois dimensions peuvent caractériser l'individualisme, elles ne permettent pas de caractériser le collectivisme et si la structure conservée ne permet pas de valider le modèle théorique attendu, elle semble toutefois présenter des similarités notables avec d'autres modèles concurrents de l'I-C. Ces différents éléments seront discutés aux yeux d'une littérature critique qui souligne les difficultés à opérationnaliser le collectivisme en raison d'un manque de clarté conceptuelle. Les principales pistes de réflexions théoriques proposées pour dépasser ces limites plaident notamment pour une prise en compte de théories majeures en psychologie sociale (théories de l'identité sociale et de l'auto-catégorisation, attributions causales) et seront présentées en discussion.

Normes de Gratitude envers la France : Influence de l'idéologie politique

Gasnault A., Collange J., Mollaret P.

L'émotion de gratitude, émanant de la perception d'avoir été l'objet de la bienveillance d'autrui, serait garante du maintien des relations interpersonnelles (McCullough, Kilpatrick, Emmons, & Larson, 2001). Néanmoins, l'expression de gratitude répond à des normes sociales encadrant la manière, les entités et les circonstances adéquates de son expression (Baumeister & Ilko, 1995; Eibach, Wilmot, & Libby, 2015). Si cela a été démontré au niveau interpersonnel, cette pression normative pourrait aussi s'exprimer envers des entités abstraites comme la nation d'appartenance (Eibach et al., 2015; Viroli, 1995). Cette recherche examine l'existence d'une norme de gratitude envers la France et son expression selon l'idéologie politique. Ainsi, en deux études nous vérifierons 1) que l'expression d'ingratitude envers la France (i.e. déviance) est perçue plus négativement que l'expression de reconnaissance (i.e. normative) ; 2) que ce processus normatif est renforcé dans les familles politiques de droite ou conservatrices (Eibach et al., 2015) ; 3) et amoindri dans les idéologies extrêmes qui remettent en cause le système sociopolitique existant. Dans l'étude 1, des militants de partis politiques français ($n=409$) évaluent une cible de jugement exprimant de la reconnaissance versus de l'ingratitude envers la France. Dans la seconde, des militants d'extrême-gauche (France Insoumise, $n=274$) évaluent ces cibles normatives vs. déviantes appartenant à différents partis politiques de gauche comme de droite. Les résultats confirment que la reconnaissance envers la France est mieux perçue que l'expression d'ingratitude (études 1 & 2), quel que soit le parti politique du répondant (étude 1) ou celui de la cible (étude 2). En revanche, l'ingratitude est évaluée négativement par les partis modérés ou traditionnels, mais pas chez les partis extrêmes (gauche ou droite ; étude 1). L'ingratitude ne semble pas perçue comme une opinion déviance chez les militants de la FI (étude 2), qui maintiennent une préférence pour une cible de l'endogroupe (FI) aux cibles exogroupes, même lorsqu'elle est ingrate. Ces résultats confirment, comme le proposait Eibach et al. (2015), l'existence d'une norme de gratitude envers la nation, qui s'applique quelle que soit l'idéologie politique, contrairement à la norme d'anti-ingratitude, présente dans les idéologies modérées mais pas dans les idéologies extrêmes.

Social influence as a function of past educational context

Manushi S.E., Mugny G.

The correspondence hypothesis (Quiamzade et al., 2004) stipulates that the influence of expert sources depends on expectations contingent on representations of the social context and actual influence relationships. Contexts perceived as self-threatening ask for influence styles (e.g., respectful, flexible, democratic) compensating for identity conflicts, whereas contexts perceived as less threatening allow for more coercing confrontations (disrespectful, rigid, authoritarian). We examine this hypothesis considering a socio-political context, arguing that influence of more/less authoritarian relationships would depend on their (mis)match with (un)acceptance of established institutional relationships based on hierarchy/submission. Socio-political context refers here to past educational environments that determine specific expectations. We previously demonstrated that in the Albanian context people educated during communism have different representations of their past educational and actual professional contexts compared to those educated after the decay of communism; they attribute more expertise to their teachers, recall higher dependence towards a constraining educational system, and reject less submission to the hierarchy as a precondition of promotion in the enterprise. The present study used an anagram task. In a 2x2x2 design participants ($N = 402$) educated (fully or partly) under vs. after communism were focused on one possible strategy (forming words in the forward left-to-right direction of reading) and then informed of the one consistently used by a source (reverse direction). The source was an expert vs. non expert director of an enterprise using a democratic vs. authoritarian style. Imitation was measured by the frequency of words using the reverse strategy and constructivism by the coordination of both strategies in a more complex anagram task. Results showed more imitation of the expert than the non-expert source; also, participants educated during communism imitated more the expert-authoritarian source than the expert-democratic one; among those educated after communism the expected opposite effect did not reach significance. Constructivism was higher in front

of the expert source, and among participants educated during communism. When confronted to the expert-authoritarian source those educated during communism showed most constructivism whereas those educated after marginally showed least constructivism. These effects of leadership style did not appear for the forward strategy and the number of incorrect words found.

Session 2 : Menace du stéréotype Auditoire 02

Rôle modérateur des croyances essentialistes dans le paradigme de la menace du stéréotype.

Nativel A., Priolo D., Schadron G.

Introduction. L'objectif général de notre travail est d'éclairer les liens entre menace du stéréotype et essentialisme. D'une part, nous nous demandons si le fait d'induire des théories essentialistes peut accentuer les effets négatifs de la menace du stéréotype (H1). D'autre part, nous nous proposons de renverser ce raisonnement en supposant qu'une situation de menace du stéréotype pourrait induire de l'essentialisme voire renforcer cette croyance (H2). *Etude 1 et 2.* Ces deux études consistent à répondre à la première hypothèse et à répliquer les résultats de Dar-Nimrod et Heine (2006) afin d'en combler les quelques faiblesses. La première consiste à induire oralement de l'essentialisme ou du non-essentialisme puis à en vérifier l'impact sur une tâche de calcul mental simple. La deuxième consiste à induire les mêmes croyances mais par le biais de textes pseudo-scientifiques et à en vérifier l'impact sur une série de problèmes mathématiques difficiles. Dans les deux cas, l'étude est menée sur des étudiantes et la diagnosticité de la tâche est manipulée. Globalement, les résultats confirment nos hypothèses en révélant un effet d'interaction entre les inductions et le niveau de diagnosticité. Autrement dit, l'effet de l'essentialisme n'apparaît qu'en condition diagnostique. L'essentialisme tend à faire diminuer les temps de réponse dans l'étude 1. Surtout, il tend à faire chuter les performances dans l'étude 2. Notre interprétation est que l'essentialisme ait pu générer du stress et que la tâche ait d'autant plus été perçue comme une menace. Au contraire, le non essentialisme a pu renforcer la volonté de réussir des participantes. *Discussion.* Ces études nous confortent dans la suite de nos hypothèses (H2). En effet, en montrant que la diagnosticité potentialise les effets de l'essentialisme, il est possible qu'elle potentialise également l'adhésion à cette croyance. Cette hypothèse est explicitement testée par nos études 3 et 4 (réalisation en cours) qui consistent à montrer qu'après la passation d'une tâche en condition diagnostique, l'adhésion à l'essentialisme augmentera. Après l'anticipation d'un échec, celle-ci pourrait prendre la forme d'une justification voire d'un auto-handicap.

Quand la menace du stéréotype impacte la performance des femmes se pensant en surpoids à une tâche de sélection d'aliments peu caloriques : le rôle de réduction de la capacité en mémoire de travail.

Houtin L., Chekroun P.

La littérature fait état de travaux mettant en avant l'effet de menace du stéréotype (MDS, Steele & Aronson, 1995) en lien avec les stéréotypes relatifs au surpoids (e.g., Brochu & Dovidio, 2014) chez les individus en surpoids. Plusieurs de nos études ont révélé que les femmes se percevant en surpoids (qu'elles le soient objectivement ou non) peuvent également subir les effets délétères de la MDS du surpoids lors de la réalisation de tâches de sélection alimentaire. Il convenait alors de déterminer quels processus entraient en jeu dans cet effet. Dans cette étude, nous nous sommes focalisées sur celui de la réduction des capacités en mémoire de travail - en jeu dans les effets de MDS (Schmader & Johns, 2003). Cent quarante deux étudiantes (Mage=20.01, ET=2.46) -dont nous avons auparavant mesuré la perception de poids- ont été aléatoirement assignées à une condition diagnostique ou non-diagnostique de MDS. Elles ont ensuite complété une échelle d'émotions puis une tâche de sélection d'aliments sur la base de leurs valeurs nutritionnelles, et devaient parallèlement retenir des associations de lettres à chaque étape de la tâche puis les rappeler. Enfin, elles remplissaient une tâche de distraction à l'occasion de laquelle elles se voyaient offrir des M&M's. Les analyses ont révélé qu'en condition diagnostique, la perception de surpoids inhibait la performance à la tâche de sélection alimentaire, $\beta=-.88$, $t(139)=-2.91$, $p=.004$, tandis qu'en condition non-diagnostique, elle l'augmentait, $\beta=.58$, $t(139)=2.86$, $p=.005$. Cet effet s'est par ailleurs avéré médiatisé par la performance à la tâche de rappel (Sobel : $Z=-2.55$, $p=.011$). En outre, la perception de surpoids augmentait la consommation en condition diagnostique, $\beta=3.38$, $t(139)=3.96$, p

Langage non verbal, performance et classe sociale : des résultats contradictoires

Autin F., Normand A.

Les individus de classe populaire ? du fait de leur socialisation dans des contextes de vie marqués par l'incertitude et la connexion à autrui ? seraient plus efficaces pour comprendre le langage non-verbal (LNV) d'autrui que les individus de classe favorisée (Kraus, Côté, & Keltner, 2010). Ce serait particulièrement le cas lorsque le LNV d'autrui indique un contexte social hostile ou menaçant (Kraus, Horberg, Goetz, & Keltner, 2011). Les contextes d'évaluation sont potentiellement menaçants pour les individus de classe populaire (Goudeau & Croizet, 2016) et la menace conduit à être plus vigilant aux indices d'échec (Schmader, Johns, & Forbes, 2008). Un indice présent dans les situations d'évaluation est justement le LNV de l'évaluateur. Nous avons donc formulé l'hypothèse qu'en situation d'évaluation, les individus de classe populaire percevaient le LNV avec plus de précision que les individus de classe favorisée, ce qui perturberait leur performance lorsque ce LNV peut être vu comme un signe d'échec (LNV froid). Une série de 4 études a montré des résultats mitigés et contradictoires. Deux études n'ont révélé aucun résultat significatif, notamment concernant l'effet de la classe sociale sur l'identification des émotions (réplication étude 3 de Kraus et al., 2010, N = 293) ou des vrais et faux sourires sur des photos (N = 260).

Les participants de la deuxième étude réalisaient ensuite des matrices de Raven, chaque essai étant précédé d'un visage de personne faisant un sourire soit vrai, soit faux. Les résultats n'ont révélé aucun effet significatif sur la performance. Deux études ont révélés des résultats contraires aux hypothèses. La première (N = 523) indique que les individus de classe favorisée identifient mieux les faux sourires dans des vidéos d'évaluateur.rice potentiel.le. Dans la dernière étude (N = 192) les étudiant.e.s avaient de moins bonne performance aux matrices de Raven lorsque l'expérimentatrice avait un comportement non verbal (ton, contact visuel, sourire) froid plutôt que chaleureux mais cette différence était plus forte chez les étudiant.e.s de classe favorisée plutôt que populaire. Les résultats seront discutés au regard des petites tailles d'effet, des variations de procédure (plus ou moins proche d'une interaction réelle) et des implications théoriques.

L'agression est-elle une conséquence de la menace du stéréotype ?

Fourgassie L., Subra B., Sanitioso R.B., Ric F.

La menace du stéréotype est un phénomène largement étudié dans le domaine de la psychologie sociale (e.g., Steele & Aronson, 1995). Bien que de nombreuses études aient été menées afin d'étudier ses conséquences négatives, elles se sont majoritairement intéressées aux conséquences sur les performances intellectuelles. Dans nos travaux, nous nous intéressons à une possible conséquence comportementale de la menace du stéréotype, l'agression. A notre connaissance, une seule étude s'est penchée sur l'agression comme conséquence de la menace du stéréotype (Inzlicht & Kang, 2010). Pourtant, dans les recherches sur l'agression, la menace du soi (ex : recevoir une évaluation négative) fait partie des provocations les plus utilisées pour déclencher le comportement agressif (e.g., Bushman & Baumeister, 1998). Bien qu'ici, la menace se situe plus au niveau de l'identité sociale que de l'identité personnelle, la situation de menace du stéréotype est menaçante pour l'image de soi. Nous pouvons donc nous attendre à une augmentation de l'agression. A travers deux études, nous testons l'hypothèse selon laquelle être exposé à une situation de menace du stéréotype devrait a) augmenter l'accessibilité des pensées agressives (étude1) et b) augmenter les comportements agressifs (étude2). Dans l'étude 1 (N=140), des femmes ont été assignées aléatoirement à une des deux conditions menace du stéréotype ou contrôle. Elles effectuaient ensuite un test de mathématiques puis une tâche de décision lexicale mesurant l'accessibilité des pensées agressives. Les résultats obtenus n'ont pas permis de confirmer notre hypothèse sur l'accessibilité des pensées hostiles ni de répliquer l'effet classique de menace du stéréotype sur les performances mathématiques des femmes en situation de menace du stéréotype (ex : Spencer, Steele & Quinn, 1999). Dans la deuxième étude, nous avons mesuré le comportement agressif émis par les participantes en situation de menace du stéréotype. Les données sont actuellement collectées et les résultats seront présentés pendant la conférence. Les questions méthodologiques et théoriques soulevées par les résultats obtenus seront discutées.

Session 3 : psychologie sociale appliquée Auditoire 11

Leadership et incertitude : le leader autocratique est-il si efficace ?

Clain A., De Oliveira P., Salès-Wuillemin E.

Les approches récentes du leadership indiquent que les leaders démocratiques participent efficacement à la satisfaction des employés et à leur performance (Bathi et al., 2012). D'autres approches nuancent ces liens en introduisant l'impact du sentiment d'incertitude (Hogg, 2007). Ce sentiment induit chez les individus un support plus important envers les leaders autocratiques jugés plus efficaces et dignes de confiance (Rast, Hogg, & Giessner, 2013). Cependant, ce constat peut être débattu : la conceptualisation du caractère autocratique demeure obscure : s'agit-il d'être autoritaire ou directif ? L'objectif de cette recherche est d'examiner de manière plus approfondie cette relation entre leadership autocratique et régulation de l'incertitude. En nous basant sur la conceptualisation des styles de leadership introduite par Hersey & Blanchard (1969), nous avons présenté lors de notre première étude quatre profils de leader. Les profils étaient ceux de leaders directifs (i.e. faiblement vs. fortement) et de leaders donnant du support (faiblement vs. fortement). Le croisement entre directivité et support donnait quatre profils de comportements : diriger, coacher, supporter, déléguer, que les sujets devaient ensuite évaluer. Lors de la deuxième expérience, nous avons induit le sentiment d'incertitude auprès de sujets qui devaient collaborer avec un leader (compère) en ligne sur une tâche. Selon la condition, le compère prenait en compte (i.e. « voice ») ou non (i.e. « no voice ») l'avis des sujets qui devaient ensuite évaluer leur leader. Nous faisons l'hypothèse pour la première expérience que le profil « coach » (i.e. directif et support) entraînera plus de support et de confiance que le profil de « directeur » (directif sans support). Pour la deuxième expérience nous faisons l'hypothèse qu'en situation d'incertitude, les sujets donneront plus de support et de confiance au leader lorsqu'il tient compte de leur avis (i.e. « voice ») que lorsqu'il ne le fait pas. Les premiers résultats obtenus ne corroborent pas totalement nos hypothèses mais laissent supposer que le lien entre l'incertitude et le leadership est plus complexe que présenté actuellement.

De la Passion Pour une Activité de Pleine Nature aux comportements environnementaux : Le rôle de l'Attachement au Lieu

Junot A.

Les activités physiques de nature connaissent un développement croissant les plaçant au coeur d'enjeux environnementaux. Une préoccupation majeure est de savoir comment associer ces pratiques et les problématiques environnementales, et cela passe entre autres par une meilleure connaissance des pratiquants, leurs logiques de pratique (enjeux identitaire, utilitaires), leurs rapports au lieu... La passion pour ces activités semble

intéressante à étudier, rigide elle pourrait limiter les rapports des pratiquants aux aspects fonctionnels liés à l'activité et non pas à l'environnement ou flexible elle pourrait amener à investir émotionnellement, symboliquement le lieu de pratique, s'y identifier et ainsi favoriser l'engagement environnemental. Basée sur le modèle dualiste de la passion (Vallerand et al., 2003) et les théories de l'attachement au lieu (Stedman, 2002; Vaske & Kobrin, 2001), cette étude vise à évaluer les interrelations entre la passion pour une APN, l'attachement au lieu et les comportements environnementaux. A partir de données récoltées auprès de 195 pratiquants d'APPN, une analyse en équation structurelle a été réalisée. L'analyse en équation structurelle affiche un ajustement adéquat χ^2 ($p = 0.00$), CFI = .98, NFI = .96, NNFI = .96, GFI = .94 et RMSEA = .08. Les résultats révèlent que les deux types de passion sont liés positivement aux dimensions de l'attachement au lieu. La passion harmonieuse est positivement liée à l'identité au lieu ($\beta = .25$, $p < .001$) et la dépendance au lieu ($\beta = .36$, $p < .001$). La passion obsessionnelle est elle aussi positivement liée aux deux dimensions de l'attachement au lieu : identité au lieu ($\beta = .28$, $p < .001$) et dépendance au lieu ($\beta = .36$, $p < .001$). En revanche, si l'identité au lieu est liée positivement aux comportements environnementaux ($\beta = .21$, $p < .01$), une relation non significative est observée entre la dépendance au lieu et les comportements environnementaux ($\beta = -.02$, ns). Face à la croissance des APPN, la compréhension de telles logiques favoriserait les réflexions sur la gestion environnementale des activités de nature.

Le rôle de la diversité perçue dans la créativité des équipes de travail. Une étude expérimentale

Pastorelli B., Gabarrot F., Salès-Wuillemin E.

La globalisation économique a rendu les équipes de travail plus diverses culturellement et plus distantes géographiquement, ce qui constitue un défi important pour les organisations. Concernant l'impact de la diversité culturelle sur la créativité, les recherches en psychologie sociale ont émis des conclusions contradictoires. D'un côté, la diversité augmenterait la créativité, via le conflit cognitif et l'intégration de perspectives diverses (Nemeth et coll., 2004). D'un autre côté, la diversité réduirait la créativité, du fait des difficultés de communication et des processus de catégorisation sociale (Homan et Van Knippenberg, 2014). La présente étude expérimentale examine l'effet de la perception de diversité sur les productions des participants à une tâche de créativité sur l'utilisation alternative d'objets (Guilford, 1967). La diversité est manipulée à un niveau « superficiel » (identité culturelle). La créativité est mesurée par la fluence et l'originalité des productions. Les participants ($N = 45$ étudiantes) travaillent au sein de dyades avec un compère. Pour chacun d'eux, leur partenaire est décrit comme leur étant similaire (ou différent). La saillance de la nationalité est induite de prime abord par la présentation d'un profil décrivant leur partenaire. Ensuite, la diversité de surface est manipulée en informant les participants que leur partenaire a la même nationalité (ou une nationalité différente) qu'eux. Selon l'analyse par régression robuste, les participants produisent des idées moins originales lorsque leur partenaire est dit de culture différente, que lorsqu'il est dit de même culture qu'eux. Aucun impact n'est repéré sur la fluence des productions. Ces résultats sont discutés à la lumière de la littérature sur la gestion de la diversité culturelle dans les équipes de travail.

Conditionnement évaluatif : une brève intervention informatisée permettant de réduire la consommation d'alcool chez les étudiants

Tello N., Chatard A.

Une étude récente suggère qu'une brève intervention informatisée, reposant sur le principe du conditionnement évaluatif, peut changer les évaluations implicites de l'alcool et réduire la consommation d'alcool des étudiants (Houben, Havermans, & Wiers, 2010). Notre objectif était de répliquer ces résultats dans une étude pré-registree avec une forte puissance statistique. Nous voulions également étendre ces résultats en testant si ces effets pourraient être modérés par l'usage risqué de l'alcool (hazardous drinking). Pour cela, 122 étudiants ont répondu à un questionnaire (Alcohol Use Disorder Identification Test) permettant d'identifier s'ils présentaient une consommation à risque de l'alcool. Leur consommation d'alcool hebdomadaire était mesurée avant l'intervention et 2 semaines après à l'aide d'un autre questionnaire. Les associations implicites envers l'alcool étaient mesurées grâce à un Test d'Association Implicite avant et immédiatement après l'intervention. Le conditionnement évaluatif était composé de 120 essais où un mot (lié à l'alcool, au soda ou neutre) était systématiquement associé à une image (neutre, positive ou négative). Dans la condition de conditionnement évaluatif, les mots liés à l'alcool étaient toujours suivis d'images négatives, tandis que dans la condition contrôle les mots liés à l'alcool étaient toujours suivis d'une image neutre. Les résultats répliquent partiellement ceux de Houben et al. (2010). Le conditionnement évaluatif ne change pas l'évaluation implicite de l'alcool (d de Cohen = 0.01, 95CI[0.35, 0.35]). Cependant, il réduit la consommation d'alcool (d de Cohen = 0.37, 95CI[0.01, 0.72]). On remarque une réduction des consommations de 31 % chez les étudiants dans la condition de conditionnement évaluatif (contre 4% dans la condition contrôle). Cet effet est indépendant de l'usage à risque de l'alcool et il est particulièrement prononcé chez les participants ayant une forte évaluation positive de l'alcool avant l'intervention.

Le rôle de la méta-précision dans l'intention d'embauche

Renier L., Kleinlogel E.P., Toma C., Schmid M.M., Murphy N.

Beaucoup d'entre nous sommes revenus d'un entretien d'embauche enthousiastes pensant que tout s'était très bien passé. Alors que nous étions convaincus de recevoir une offre d'emploi, celle-ci n'est jamais arrivée. De toute évidence, nous avons mal jugé l'impression faite sur le recruteur. Et si nous avons mieux anticipé l'impression faite au recruteur ? Cela nous aurait-il aidés à obtenir le poste ? Pour obtenir un emploi, les candidats devraient anticiper avec succès ce que les autres pensent d'eux (méta-précision). Malheureusement, la méta-précision est souvent erronée. Trois études

ont été menées afin de tester si les candidats qui anticipent correctement l'impression qu'ils transmettent à un recruteur (méta-précision sur compétences et traits) sont les plus susceptibles d'être embauchés. Les résultats, issus des analyses de régression polynomiale et surface de réponse, ont montré de façon constante que la méta-précision est liée à l'intention d'embauche lorsque la méta-précision concerne des compétences au cours d'un entretien virtuel (Étude 1, N = 49 et Étude 2, N = 127) ou aussi des traits sur un curriculum vitae (Étude 3, N = 135). Trois déclinaisons de cet effet sont mises en évidence. Premièrement, la méta-précision, en tant que simple écart entre métaperception et perception par autrui, affecte l'intention d'embauche. Deuxièmement, l'intention d'embauche est plus élevée lorsque la métaperception et la perception par autrui sont favorables plutôt que défavorables, tout en restant alignées. Et enfin, troisièmement, l'intention d'embauche est plus élevée pour les candidats qui sous-estiment la mesure dans laquelle un recruteur perçoit favorablement ses traits et/ou compétences plutôt que les sur-estimateurs. Ces résultats suggèrent que les chances d'être embauché ne dépendent pas seulement de la bonne impression faite au recruteur. Il s'agit aussi d'estimer correctement, ou du moins de sous-estimer, la bonne impression faite sur les autres.

Session 4 : attitudes et persuasion Auditoire 03

Impact du coût des requêtes et de l'attitude initiale sur l'efficacité de la technique de porte-au-nez

Mauny N., Poulain A., Jouanne O., Mange J., Sénémeaud C.

La technique de la porte-au-nez (Cialdini et al., 1975) consiste à obtenir un refus à une première demande trop coûteuse (requête extrême) dans le but de faciliter l'acceptation d'une seconde demande moins coûteuse (requête cible). Selon l'explication classique basée sur le principe de réciprocité (Goulner, 1960), plus le coût de la première requête est important, plus la concession entre cette requête et la seconde sera perçue comme importante et plus grande sera l'acceptation de cette seconde requête. Selon l'hypothèse théorique que nous défendons, basée sur la difficulté à tolérer le refus de la première demande essentiellement quand l'attitude initiale vis-à-vis de la cause est très favorable (Sénémeaud, Somat, Terrier et Noël, 2008), une première requête trop coûteuse générerait suffisamment de justification à ce refus et baisserait alors l'acceptation de la requête cible. Cette hypothèse a été testée lors d'une étude réalisée en collaboration avec L'Etablissement Français du Sang impliquant 159 participants. Premièrement, différentes dimensions de l'attitude (e.g. valence, importance), l'identité de rôle et les normes morales vis-à-vis du don de sang étaient mesurées. Deuxièmement, les participants étaient amenés à refuser une première requête soit extrême (engagement sur 3 ans à donner ses plaquettes), soit modérée (engagement sur 1 an et 6 mois), soit à ne refuser aucune requête. Troisièmement, la requête cible leur était proposée (engagement à réaliser un seul don de sang). Les résultats mettent en évidence comme attendu que plus l'importance accordée au don est élevée ou plus l'identité de rôle est forte, plus la requête très extrême vient affaiblir les effets de la porte-au-nez comparée aux requêtes plus modérées (respectivement : $B = 0,382$, $Wald = 5,944$, $p < .015$, $Exp(B) = 1,465$ et $B = 0,303$, $Wald = 4,288$, $p < .038$, $Exp(B) = 1,354$). Par ailleurs et de manière inattendue, on observe que la technique de porte-au-nez n'est plus nécessaire au-delà d'un certain seuil d'importance accordée au don, les participants étant autant nombreux à accepter de faire un don après une invitation simple qu'en situation de porte-au-nez. L'intérêt de ces résultats, aussi bien théorique que dans l'élaboration de stratégies d'invitation au don de sang, sera discuté.

Cible et co-construction d'un message persuasif dans le cadre du paradigme de la communication engageante

Tamisier D., Eyssartier C., Ragot-Court I., Girandola F.

La communication engageante propose d'optimiser les effets de la persuasion en faisant précéder l'exposition à un message de la réalisation préalable d'un acte préparatoire (Girandola et Joule, 2008, 2012). Ce dernier peut, par exemple, impliquer les individus dans la co-construction d'un message persuasif. Bien que la réalisation d'une tâche de production d'arguments ait déjà montré son efficacité en matière de modification attitudinale, l'objectif de cette étude vise à tester son caractère engageant sur le plan comportemental en proposant à des conducteurs de deux-roues motorisés de participer à l'élaboration d'une campagne de prévention routière relative à la réduction de leur vitesse. Dans le prolongement des travaux de Briñol, McCaslin et Petty (2012), nous supposons que la cible des arguments (vers soi vs. vers autrui) aurait une conséquence directe sur le niveau d'implication des individus. Nous posons ainsi l'hypothèse d'un engagement plus fort de la part des participants soumis à la communication engageante dirigée vers soi, comparativement à ceux étant exposés à d'autres stratégies communicationnelles. Après avoir évalué l'attitude initiale de la population face à l'objet, 119 participants sont aléatoirement répartis dans quatre conditions : communication engageante dirigée vers soi vs. vers autrui (co-construction du message), communication persuasive (message préconstruit) et condition contrôle. Nos résultats soutiennent l'efficacité supérieure de la communication engageante dirigée vers soi face à la communication engageante vers autrui, la communication persuasive et la condition contrôle, tant en termes d'intentions (respectivement $M = 5.14$; 1.38 ; 2.19 et 2.75) que d'amplitudes comportementales (respectivement $M = 5.81$; 2.55 ; 1.33 et 3.23). La centration vers soi de la tâche argumentative permettrait, en raison d'un investissement cognitif coûteux, d'impliquer l'individu dans un processus approfondi d'élaboration du message. Par opposition, la centration vers autrui ne favoriserait pas l'établissement d'un lien entre l'individu et son acte. Notre discussion évoque l'importance de l'évaluation préalable de l'attitude dans le cadre du paradigme de la communication engageante et soutient l'idée selon laquelle la direction des arguments permettrait d'optimiser la procédure seulement sous certaines

conditions. Pour conclure, de nouvelles perspectives de recherches proposeront d'investiguer la pertinence du paradigme face à des requêtes de nature problématique.

Images propagatrices et textes propagandistes dans la communication islamiste

Moliner P., Bovina I., Tikhonova A.

La communication des organisations islamistes est souvent qualifiée de propagande (Conesa, Huyghe, Chouraoui, 2016 ; El Difraoui, 2016). Selon le modèle proposé par Moscovici (1961), la propagande vise, entre autres choses, à renforcer la cohésion du groupe tandis que la propagation vise à donner de l'objet de la communication une image compatible avec les valeurs et objectifs de ce groupe. Cette recherche s'intéresse aux modalités d'apparition d'un indicateur essentiel du style propagandiste, la désignation de l'ennemi (Rouquette, 1994). Elle porte sur un corpus de photographies et de textes issus de deux revues, publiées entre 2010 et 2015 : *Inspire*, rattachée à Al-Qaeda, et *Dabiq*, rattachée à Daech. L'étude des photographies (n=1084), visait à identifier les formes et les motifs montrés (Moliner, 2016). Un motif dominant, le « soldat djihadiste », apparaît dans 38% des photos. Il est significativement plus présent dans *Dabiq*. Dans les deux revues, la figure de l'ennemi n'apparaît que sous forme de cadavres, de victimes d'exécution ou d'hommes politiques de pays hostiles et n'est présente que dans 11.53% des photographies. Dans les textes (145000 mots hors articles, conjonctions, auxiliaires, etc...), on dénombre en moyenne 3 désignations d'un ennemi par page. Dans *Inspire* l'ennemi le plus cité est l'Amérique (43.89%). Dans *Dabiq* ce sont les « croisés » (23.16%). Dans *Inspire*, l'ennemi dominant est significativement plus cité que le nom de l'organisation d'allégeance tandis que dans *Dabiq*, c'est le contraire. Les désignations de l'ennemi sont significativement moins fréquentes dans *Dabiq* que dans *Inspire*. Enfin, on note une différence significative dans la qualification de l'ennemi, plus fréquemment politique dans *Inspire* et religieux dans *Dabiq*. Ces résultats suggèrent que l'iconographie des deux revues relève plutôt de la propagation (exaltation d'un djihadiste conquérant), tandis que leurs textes correspondent davantage à un mode propagandiste qui semble toutefois moins clairement affirmé dans la revue de Daech. Cette combinaison particulière entre images propagatrices et textes propagandistes pourrait s'expliquer par la difficulté à montrer un ennemi mécréant, contrevenant donc à la loi divine et par les objectifs de recrutement de ces revues, visant prioritairement un public pas encore engagé dans le djihad et qu'il convient de séduire.

Le mensonge est-il une stratégie adaptée pour réduire l'inconfort psychologique induit par la transgression d'une norme anti-raciste ?

Montalan B., Priolo D., Vaidis D.

En accord avec les propositions initiales de Festinger (1957), de récents travaux ont confirmé que la transgression d'une norme prescriptive est susceptible de placer l'individu déviant dans un état de dissonance cognitive (Liégeois et al., 2016 ; Liégeois & Priolo, 2008 ; Voisin et al., 2012 ; Voisin & Fiontiat, 2013). De plus, l'inconfort psychologique alors ressenti serait préférentiellement réduit par l'adoption de modes de réduction permettant de limiter les conséquences négatives du comportement déviant émis (Voisin et al., 2012). Quatre études ont été réalisées afin de tester l'hypothèse selon laquelle le mensonge pourrait constituer une stratégie de réduction adaptée lorsqu'un individu doit rappeler un faux feedback problématique indiquant qu'il ou elle a transgressé la norme d'anti-racisme (Eisenstadt & Leippe, 1994 ; Holland et al., 2002). Les premières expérimentations menées rapportent que les participants sont peu enclins à mentir lorsqu'ils doivent rappeler un faux feedback problématique, et ce indépendamment de la saillance de la norme transgressée (Etude 1) ou en l'absence d'un coût social du mensonge (rappel anonyme, Etude 2). A contrario, le taux de mensonge augmente significativement en présence d'une source d'influence normative lors du rappel du faux feedback problématique (Etude 3) et suite à l'obtention d'un deuxième faux feedback de confirmation non-problématique (normatif, Etude 4). Toutefois, dans la mesure où les participants tendent à discréditer le faux feedback problématique (trivialisation ; Simon et al., 1995) qu'ils aient menti ou non (Etudes 3 et 4), le mensonge semble constituer essentiellement une stratégie d'autoprésentation indépendante de la motivation à réduire un état de dissonance cognitive.

Symposium 1 Auditoire 04

Mémoires de conflits et conflits de mémoires : Une approche pluridisciplinaire.

Organisateurs : Cordonnier A., Bouchat P.

Intervenants : Hébert E. ; Van der Haegen A.; Cordonnier A., Bouchat P.

Les commissions d'historiens : La mémoire en perspective

Hébert E.

Les commissions d'historiens sont des acteurs de la transformation des conflits, des années après la guerre. Elles ont pour objectif de favoriser la réconciliation par un dialogue d'historiens. Elles tentent de rétablir un dialogue bilatéral et de mettre les mémoires, vives, tuées ou exacerbées, souvent opposées, en perspective. Cette contribution vise à comprendre comment ces commissions débattent de la mémoire des conflits et, en retour, quels conflits de mémoire émergent ou au contraire s'apaisent dans ces dialogues transnationaux. Deux cas d'étude sont ici privilégiés : la commission

polono-allemande portant sur les manuels scolaires, créée en 1972 et le groupe polono-russe sur les questions difficiles, établi en 2002, réactivé en 2008. Ces deux commissions traitent de l'histoire bilatérale, sans borne temporelle dans le cas polono-allemand – la commission débat longuement du rôle des Chevaliers teutoniques au XIVe siècle – et concentrée sur le XXe siècle – 1918-2008 – pour le groupe polono-russe. Cette présentation s'appuie sur un travail de terrain mené dans le cadre d'une thèse de doctorat portant sur les commissions d'historiens dans les processus de rapprochement en Pologne. L'analyse concerne les discussions ayant lieu dans le cadre de débats dits scientifiques, avec une attention portée aux faits, aux détails, une certaine technicité historiographique. Or l'étude des échanges via la technique des entretiens et l'analyse des archives montre que les émotions ne sont pas absentes (cf. drames nationaux, Pologne martyre, Christ des Nations...). Les historiens mettent en place des stratégies variées pour tenter de passer d'une relation d'ennemis (récits incompatibles, forte charge émotionnelle, positions sur la défensive) à une relation plus apaisée (récits divergents mais plus contradictoires). Ces méthodes sont aussi diverses que la domination d'un point de vue, le compromis, l'évitement, la superposition, le recadrage de la négociation. Les expulsions de 1945 mènent à la quasi-rupture du dialogue entre la Pologne et l'Allemagne dans les années 1970. La question des Chevaliers teutoniques souligne la présence persistante d'un conflit de mémoire. Dans le cas polono-russe, les débats autour de Katyn s'apaisent, tandis que ceux concernant Augustow émergent. L'apaisement est bref à propos des prisonniers soviétiques en Pologne en 1919-1921 : les tensions réapparaissent rapidement.

Représentations sociales de la Seconde Guerre mondiale en Belgique : Les émotions à travers les générations.

Van der haegen A.

Lorsqu'il est demandé aux individus à travers le monde quel est pour eux l'événement le plus important des 100 dernières années, la Seconde Guerre mondiale apparaît dans le top 3, et ce quel que soit l'âge des participants. Cependant, les représentations sociales qui composent la mémoire collective de la Seconde Guerre mondiale sont elles-mêmes fonction des identités sociales, telle que l'identité nationale, variant ainsi d'une nation à l'autre. L'étude présentée s'inscrit dans le cadre d'une thèse de doctorat dans le champ de la psychologie socio-cognitive. Je me concentre sur les processus identitaires, émotionnels, mnésiques et communicationnels pour tenter de comprendre quels sont les représentations de la Seconde Guerre Mondiale en Belgique, comment elles sont transmises de générations en générations et quelles sont leurs fonctions. La présente étude a pour but d'examiner les représentations sociales qui composent la mémoire collective de la Seconde Guerre mondiale en Belgique francophone, les émotions associées à ces représentations, les effets de l'identité sociale (nationale et régionale) et de la génération d'appartenance sur ceux-ci. L'étude a été réalisée par le biais d'un questionnaire en ligne, interrogeant des personnes tout-venant, sur quatre thématiques liées à la Seconde Guerre mondiale en Belgique (l'invasion de la Belgique, les actes de collaboration avec les allemands, la résistance et la libération de la Belgique). Une attention particulière est consacrée aux émotions associées à ces différentes thématiques, évaluées par le biais d'échelles de Likert pour chacune des thématiques. Les participants ont également été amenés à répondre à des questions portant sur leur identité nationale et régionale. Les résultats mettent en avant un effet générationnel sur les représentations sociales de la Seconde Guerre mondiale en Belgique et sur les émotions évoquées pour chacune des thématiques. L'effet générationnel sur les émotions est d'autant plus observable pour la thématique concernant les actes de collaboration avec les allemands en Belgique.

TRANSMEMO : L'interdisciplinarité pour construire le puzzle de la transmission intergénérationnelle des souvenirs de la Deuxième Guerre mondiale.

Cordonnier A., Bouchat P.

Malgré de nombreux travaux historiques sur le sujet, certains mythes persistent autour de l'histoire nationale belge de la Seconde Guerre mondiale. La perception dichotomique d'une Flandre collaborationniste et d'une Wallonie résistante, quoiqu'historiquement inexacte, ressurgit régulièrement, devenant parfois facteur de division. Jusqu'à ce jour, les recherches sur les origines et le développement de ces perspectives se sont principalement intéressées à la façon dont les souvenirs ont été promus et disséminés dans le domaine public. Malgré leur importance, ces études ne sont qu'une pièce du puzzle. Il ne faut pas négliger non plus le mécanisme de transmission qui agit à un niveau plus personnel, entre autres par le biais des souvenirs familiaux et la manière dont ils sont transmis d'une génération à l'autre. C'est dans ce cadre que s'inscrit le projet TRANSMEMO. Par le mélange d'expertise de chercheurs venant de différents horizons, nous visons à examiner de manière interdisciplinaire le puzzle qu'est la transmission intergénérationnelle et intrafamiliale des souvenirs de la Deuxième Guerre mondiale dans les familles de collaborateurs et de résistants. L'analyse des données se fera donc sur plusieurs niveaux. D'une part, la connaissance des histoires familiales dépend avant tout de l'existence d'une communication et d'une relation entre les différents membres de la famille. Via une approche cognitiviste, nous examinerons leur transmission dans son canevas familial et interrelationnel. De même, ce passé est également empreint d'influences sociales et évolue au gré des interactions avec les autres. L'analyse des interactions entre mémoire familiale et appartenances groupales et politiques relève donc de la psychologie sociale. D'autre part, nous ne parlons pas ici de n'importe quel type de souvenirs, mais bien d'anecdotes et d'histoires ancrées dans le contexte particulier qu'est la Deuxième Guerre mondiale en Belgique. Une approche historique permettant d'incorporer ce cadre spatio-temporel a donc ici toute son importance. De manière complémentaire, la science politique examinera la place de cette mémoire au travers des enjeux politiques d'aujourd'hui et d'hier. Grace à cette

approche interdisciplinaire, nous espérons démêler le rôle de la transmission intergénérationnelle de ces souvenirs de guerre, souvent empreint de contextes sociaux et historiques complexes, d'idéologie politique et d'intriquas familiaux et personnels.

Symposium 2 Auditorio 10

Déshumanisation : Appréhender le point de vue des victimes

Organisateurs : Demoulin S.

Intervenants : Demoulin S., Baldissarri C., Caesens G., Starter E., Nguyen N.

Working Self-Objectification and Conformity: an Experimental Study.

C. Baldissarria, L. Andrighetto, A. Gabbiadini, R. R. Valtorta, A. Sacinob, C. Volpato

This contribution aims to extend the burgeoning literature on working objectification by investigating the effects of self-objectification on conformity. Recent studies (Andrighetto, Baldissarri, & Volpato, 2017) showed that making key work features (i.e., repetitiveness, fragmentation, other-direction) salient activates laypeople's objectified views of the workers (i.e., perceiving them more as mindless instruments than human beings). Crucially, a set of three experimental studies (Baldissarri, Andrighetto, Gabbiadini, & Volpato, 2017) consistently showed that performing a manual or a computer objectifying activity characterized by these features (vs. non-objectifying and vs. baseline condition) increased participants' self-objectification and, in turn, decreased their belief in personal free will. Starting from these findings, the present work explores whether self-objectification triggered by doing peculiar work activities would increase also people's conforming behavior. We conducted an experimental study in which participants (N = 140) were asked to perform an objectifying activity (vs. non objectifying activity vs. baseline condition) simulating a real computer job. Afterwards, their levels of self-objectification and conforming behavior were assessed. Results revealed that participants who performed the objectifying activity self-objectified (i.e., perceived themselves as lacking human mental states) more than the other conditions and, in turn, conformed more to the judgments of unknown similar others. Crucially, increased self-objectification mediated the effects of the objectifying activity on enhancing conforming behavior. Theoretical and applied implications of these findings are discussed.

Supervision abusive et déshumanisation organisationnelle

Caesens G., Nguyen N., Stinglhamber F.

Dans cette communication, nous examinons si faire l'expérience d'une supervision abusive conduirait les employés à ressentir de la déshumanisation de la part de leur organisation (i.e., la perception d'être traités comme un instrument par l'organisation ; Caesens, Stinglhamber, Demoulin, & De Wilde, 2017). Cette recherche vise par ailleurs à examiner le rôle modérateur du soutien des collègues sur cette relation et les conséquences de celle-ci en termes de satisfaction au travail, d'engagement affectif et d'intention de quitter l'organisation. Trois études ont été réalisées; une étude expérimentale (N = 212), une étude longitudinale à mesures répétées (N = 431) et une étude transversale (N = 306). Les résultats ont établi que la supervision abusive était un antécédent de la déshumanisation organisationnelle. Les résultats ont également révélé un modèle de médiation dans lequel la déshumanisation organisationnelle expliquait le lien entre la supervision abusive et les variables dépendantes. Enfin, le modèle de médiation était modéré par le soutien perçu des collègues. Les supérieurs étant d'importants représentants de l'organisation, tout traitement défavorable de leur part déteint sur les perceptions générales que les employés ont de leur organisation, et cela a des conséquences importantes sur leurs attitudes et comportements au travail. Cet effet délétère de la supervision abusive est intensifié par un support des collègues élevé qui conduit d'autant plus les employés à réaliser le mauvais traitement qu'ils subissent de leur supérieur.

La déshumanisation du point de vue de la victime : vers un modèle intégratif

Nguyen N., Demoulin S., Stinglhamber S., Maurage P., Chevallereau T., Fontesse, S., Bastart, J.

A ce jour, les travaux en psychologie portant sur la déshumanisation ont principalement porté leur attention sur ce qui conduisait un individu à déshumaniser autrui. Malgré l'effet pervers de ce phénomène, on constate un manque critique de recherches sur les conséquences d'une telle déshumanisation pour les victimes. Ainsi, cette étude a pour but de proposer un modèle intégratif des processus de la déshumanisation du point de vue des victimes au sein de trois domaines de recherche différents (e.g., clinique, organisationnel et social). Plus précisément, l'objectif est d'examiner le rôle des besoins psychologiques fondamentaux dans la perception du sentiment de déshumanisation et d'explorer les conséquences émotionnelles, comportementales et auto-perceptives résultant de cette expérience. Deux études transversales ont été réalisées ; une étude auprès de travailleurs (i.e., contexte organisationnel ; N = 318) et une étude auprès des femmes (i.e., contexte social ; N = 324). Une troisième étude auprès de personnes alcool-dépendantes (i.e., contexte clinique) est en cours de réalisation. Les résultats ont montré qu'un faible niveau de satisfaction des besoins (i.e., contrôle, appartenance et estime de soi) augmentait la perception d'être déshumanisé(e). Les résultats ont également révélé qu'un niveau élevé de déshumanisation induisait des émotions négatives, des stratégies de coping actif et/ou passif et une diminution de l'estime de soi. Cette recherche

fournit de nouveaux éléments empiriques pour la littérature sur la déshumanisation du point de vue de la victime. Les implications de ces conclusions seront discutées au regard de la littérature.

16h15 · Pause-café et clôture



CIPSLF 2018