



HAL
open science

La catégorisation et les stéréotypes en psychologie sociale

Edith Salès-Wuillemin

► **To cite this version:**

Edith Salès-Wuillemin. La catégorisation et les stéréotypes en psychologie sociale. DUNOD, pp.365, 2006, PsychoSup. halshs-00596051

HAL Id: halshs-00596051

<https://shs.hal.science/halshs-00596051>

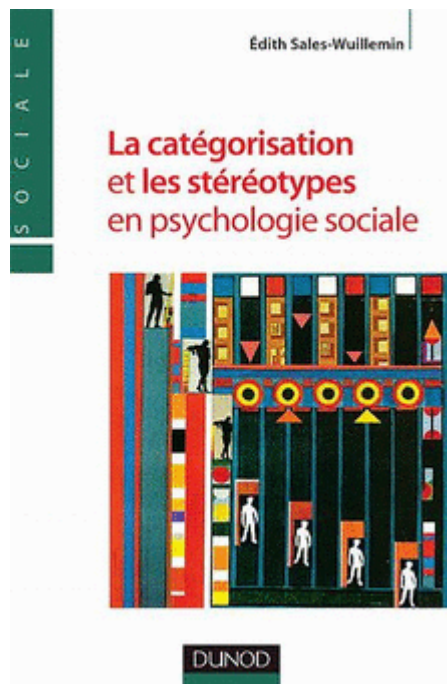
Submitted on 26 May 2011

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

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

3 Pages liminaires
Page liminaire 1/3

1



Page liminaire 2/3

page de titre 1/1

LA CATEGORISATION ET LES STEREOTYPES
EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

Edith Sales-Wuillemin

Dunod Editeur
Collection Psycho Sup

SOMMAIRE (4 pages)

5

Sommaire page1/4

TITRES de parties de chapitres et de paragraphes	Pages
INTRODUCTION GENERALE Préjugés, stéréotypes et catégorisation sociale : architecture et dynamique conceptuelle	11
Partie 1 : CATEGORISATION SOCIALE ET PROCESSUS DE CATEGORISATION	23
Introduction	24
Chapitre 1- <i>Comment fait-on pour catégoriser ?</i> CONTENU, PROCESSUS ET EFFETS D'UNE OPERATION DE CATEGORISATION	25
1. Le produit de la catégorisation : l'organisation caté- gorielle	25
1.1 la similitude de propriétés invariantes et inhérentes à l'objet : l'organisation en réseaux hiérarchisés	26
1.2 la variabilité des critères mis en saillance en fonc- tion des buts de la situation : l'organisation en schémas	32
1.3 Les modèles de la mémoire	36
2. Les processus qui sous-tendent l'opération de catégo- risation	38
2.1 La comparaison au prototype	39
2.2 La recherche du plus proche voisin	39
2.3 La prise en compte de la fréquence des caractéris- tiques	40
2.4 Le calcul de la distance moyenne	40
3. Effet de la catégorisation sur la perception des élé- ments catégorisés : les faits observés et leur application aux groupes sociaux	41
3.1 Le biais d'accentuation : renforcement des ressem- blances et des différences	42

3.2 Le biais d'homogénéité exogroupe et d'hétérogénéité endogroupe	43
3.3 Le biais de discrimination intergroupe (endofavoritisme, exodéfavoritisme et discrimination privative)	46
3.4 Le biais d'induction et de déduction	51
3.5 Le biais de surinclusion et de surexclusion	51
Chapitre 2- Mais qu'est-ce qui déforme notre perception des gens ? RECOURS A UN SYSTEME CATEGORIEL ET BIAIS PERCEPTIFS : EXPLICATIONS THEORIQUES	54
1. Les propositions théoriques fondées sur les relations intergroupes	54
1.1 La théorie du conflit réel : la lutte pour les ressources	54
1.2 La théorie de la comparaison sociale et ses développements : le besoin de dépasser autrui	57
2. Les propositions théoriques qui s'appuient sur des caractéristiques internes aux sujets	59
2.1 La théorie de la privation relative individuelle et intrapersonnelle : le sentiment d'injustice	59
2.2 La théorie de l'identité sociale et le paradigme des groupes minimaux : la défense d'une identité sociale positive	60
2.3 La théorie de l'autocatégorisation	69
Partie 2 : STEREOTYPES SOCIAUX ET PROCESSUS DE STEREOTYPISATION	77
Introduction : Les origines du concept	78
Chapitre 3-Comment se construit un stéréotype, peut-il évoluer ? L'ANALYSE DU CONTENU ET DES PROCESSUS EN JEU DANS L'ELABORATION ET LE MAINTIEN DES STEREOTYPES SOCIAUX	80
1. L'analyse du contenu des stéréotypes	80
1.1 Les études centrées sur le contenu descriptif	81
1.2 Les études centrées sur le contenu explicatif	84

2. Les processus qui président à l'élaboration des stéréotypes sociaux	90
2.1 Les jugements polarisés	90
2.2 La surgénéralisation	90
2.3 Distorsion de la réalité et biais dans le souvenir	91
2.4 La corrélation illusoire	92
3. Les processus qui président au maintien des stéréotypes sociaux	95
3.1 L'exposition, la perception et la mémorisation sélective	95
3.2 Distorsion perceptive et biais de mémorisation	97
3.3 Biais de confirmation d'hypothèse et autoréalisation de la prophétie	98
Chapitre 4- Quelles incidences sur les victimes du stéréotype ? EFFETS DE LA STIGMATISATION SUR LES CIBLES STÉRÉOTYPEES ET THEORIES EXPLICATIVES SUR LES RAISONS DE LA STEREOTYPISATION	101
1. Les effets de la stigmatisation sur les cibles stéréotypées	102
1.1 Effets au niveau individuel	102
1.2 Effets au niveau groupal	115
2. Le recours aux stéréotypes : les théories explicatives	119
2.1 La théorie du théoricien naïf : réduire l'information pour mieux l'expliquer	120
2.2 La théorie de l'avare cognitif, ou le principe d'économie cognitive : réduire l'information pour limiter la charge mentale ou le « coût cognitif »	120
2.3 La théorie du tacticien motivé : sélectionner et utiliser l'information adéquate à la situation	121
2.4 La théorie de la jugeabilité sociale : formuler des jugements socialement acceptables	122
2.5 Le modèle de l'activation automatique : un processus difficilement contrôlable	124

Chapitre 5- Comment peut-on mesurer les stéréotypes ? APPREHENSION DE LA CATEGORISATION SOCIALE ET DES STEREOTYPES SOCIAUX : ELEMENTS DE METHODO- LOGIE	126
1. Les mesures explicites	127
1.1 échelles de mesure du stéréotype insérées dans des questionnaires	127
1.2 Evocation du stéréotype à partir d'associations verbales ou de matériel pictural	137
2. Les mesures implicites	145
2.1 La mesure des temps de réaction	146
2.2 La mesure du langage ou du discours produit	151
Conclusion générale : stéréotypes sociaux et catégorisation sociale deux axes d'étude convergents	155
Bibliographie	157
Index	159

Avant propos (page1/2)

9

Tout au long de la rédaction de cet ouvrage j'ai eu une pensée toute particulière pour mes collègues universitaires, mes amis, ma famille et plus spécialement pour mon mari et ma fille, Raymond-Philippe et Marie-Mathilde Wullemin, mes plus grands supporters, à qui je dois beaucoup. Je leur dédie ce livre.

Avant propos page 2/2

Avant de présenter les recherches réalisées à propos des préjugés, des stéréotypes et de la catégorisation sociale, de les inscrire dans des axes d'étude spécifiques et de mettre en évidence les principaux résultats, quelques définitions et explications s'avèrent nécessaires quant à la manière dont ces trois concepts ont été appréhendés et dont ils peuvent être reliés. Un point s'impose également en ce qui concerne leur impact dans la vie quotidienne.

La catégorisation sociale

A l'origine le concept de catégorisation s'inscrit dans le cadre de la psychologie cognitive de la *perception*. C'est le *processus* de catégorisation qui y est étudié et pas seulement le produit. Le processus de catégorisation renvoie à une *activité mentale* qui consiste à organiser et à ranger les éléments d'information –appelés des données- qui sont collectées dans le milieu environnant. Elles proviennent des cinq sens (données *visuelles*, *tactiles*, *auditives* ou encore *olfactives*) et sont regroupées en ensembles -appelés *classes*- plus ou moins vastes. Le regroupement se fait parce que ces objets partagent un certain nombre de caractéristiques communes, appelées des *propriétés*.

Les études réalisées dans ce cadre aboutiront à quelques résultats essentiels : 1- le processus de catégorisation nécessite une *simplification* de la réalité¹ qui se fait grâce à deux mouvements complémentaires : accentuation des *ressemblances* entre les éléments d'une même catégorie et des *différences* entre les catégories. Pour ranger deux éléments dans une même catégorie il faut mettre l'accent sur les quelques propriétés qu'ils se trouvent partager, même si objectivement, un plus grand nombre d'autres propriétés les distinguent. Par exemple, si l'on exclut le fait qu'une chaise et un tapis appartiennent à la même catégorie « mobilier de chambre », il nous faut convenir qu'ils n'ont que peu de points communs en ce qui concerne leur aspect.

¹ Ce processus n'est toutefois pas réducteur, il ouvre sur la possibilité 1-d'un enrichissement de l'information par réalisation d'inférences, 2-d'une augmentation de la capacité de stockage, de récupération et de traitement de ces informations (cf. Barsalou, 1992).

2-Plusieurs critères peuvent servir de point de comparaison pour établir une similarité ou une différence entre ces objets. Le sujet peut par exemple s'appuyer sur leur aspect *physique* (couleur, forme, poids, texture ...), leur *fonction* (objets servant à soulever, peser, presser, ...), leur proximité *spatiale* (chaise, lit, table de chevet, tapis, armoire ... dans une chambre) etc.

3- le contenu des catégories et l'organisation catégorielle ne sont pas *stables*, ils sont le produit d'une perception, cela veut dire que les éléments ne sont pas affectés dans une catégorie une fois pour toute par le sujet. Selon la situation, et plus particulièrement le but à atteindre, l'objet pourra être placé dans une catégorie ou dans une autre, parce que la « lecture » de la situation change. Par exemple, une voiture peut être classée dans la catégorie « moyens de transport » si l'on considère l'objectif d'un sujet qui est de « chercher à se déplacer ». Mais dans d'autres circonstances, elle pourra être rangée dans la catégorie « siège » si l'objectif est de « chercher à s'asseoir ». C'est d'ailleurs une des propriétés des êtres « intelligents » de pouvoir sans cesse réorganiser leur perception de la situation pour répondre au mieux aux objectifs à atteindre, et cette réorganisation passe notamment par une *réaffectation catégorielle*. Un rondin de bois peut être utilisé pour s'asseoir, ou comme marchepieds pour attraper un objet qui resterait sans cela hors d'atteinte, il peut également être utilisé comme projectile s'il s'agit de se défendre contre un ennemi. Ce simple changement d'utilisation nécessite une plasticité de la pensée. Elle se concrétise dans ce cas par une réaffectation catégorielle de l'objet qui passe ainsi de la catégorie des sièges à celle des rehausseurs puis à celle des armes.

4-le classement de plusieurs objets au sein d'une même catégorie n'implique pas qu'ils soient tous strictement équivalents, certains remplissent mieux le critère que d'autres. Par exemple, si le critère de catégorisation est la fonction (comme c'est le cas de la catégorie des sièges qui contient des accessoires servant à s'asseoir) certains éléments se trouvent être plus appropriés (chaise) que d'autres (voiture). Ces éléments sont dits « typiques ».

Le concept de catégorisation sera réapproprié par la psychologie sociale pour l'adapter à l'étude des *relations sociales*. Il s'agira de mettre en avant l'effet de filtrage que peut constituer une perception catégorielle. Cette transposition de la psychologie cognitive à la psychologie sociale n'est toutefois pas automatique. Il s'agit d'analyser la façon dont le sujet classe non plus des accessoires, mais des individus ou des thèmes de société, ce que l'on appelle des

« objets sociaux »² ce changement d'objet de catégorisation a une incidence cruciale sur les informations que le sujet prend en compte, les buts qu'il assigne à la situation, et surtout sur les relations qu'il entretiendra par la suite avec les « objets » catégorisés. La raison de ce changement réside essentiellement dans le fait que lorsque le sujet catégorise des individus, il est lui-même directement impliqué dans l'opération de catégorisation. Si je catégorise un interlocuteur comme un médecin, je me positionne automatiquement comme semblable (un autre médecin) ou différent (un patient, un infirmier, un psychologue ...). Dans une relation symétrique, ou asymétrique etc. L'analyse des processus de traitement de l'information que fait le sujet nécessite donc la prise en compte d'un grand nombre de facteurs situationnels et contextuels.

Les implications d'une application du concept de catégorisation à la psychologie sociale seront analysées sous l'impulsion de quelques auteurs comme Bruner ou Tajfel ou encore Turner. L'analyse se focalise sur les processus d'affectation dans des catégories, sur la perception de ces objets au moment de la catégorisation ou consécutivement à cette affectation. Rapidement sera mis en évidence un ensemble de résultats très intéressants :

1- il est possible d'établir un parallèle entre les groupes sociaux et les catégories. Dès qu'une perception catégorielle est mise en place dans une situation, cela revient à prendre en compte l'appartenance groupale des individus (origine ethnoculturelle, âge, sexe, religion, ...) et non pas simplement leurs caractéristiques personnelles (ensemble de particularités comme la couleur des yeux, la hauteur du front, mais aussi, les habitudes de vie, de travail, les préférences culinaires etc. tout cela formant un être complexe). Cette opération revient à mettre en saillance un critère au détriment de tous les autres, l'individu perd sa spécificité et est réduit à la marque de son affectation. Parallèlement, les rapports interindividuels peuvent immédiatement être altérés selon que les catégories dans lesquelles sont affectés les individus source et cible de la catégorisation se trouvent être semblables ou différentes. Dans le premier cas, ces individus seront perçus plus positivement que dans le second (Tajfel, 1981).

2-les critères de catégorisation pris en compte par les sujets ne sont pas toujours objectivement liés aux buts explicites et objectifs de la situation. Se superposent d'autres aspects qui influencent l'activité mentale des individus, comme par exemple la *valeur* accordée à ces objets. Cette influence se traduit

² La notion « d'objet social » repose sur l'idée que l'environnement et les objets qui le peuplent, sont avant tout sociaux. En ce sens ces objets ne sont pas perçus objectivement, mais au travers du filtre des « attitudes ». Le sujet a une attitude positive ou négative en regard de l'objet, il lui affecte une valeur correspondante.

au niveau de la prise d'information mais également des raisonnements réalisés. On parle de « biais perceptifs³ » et de « biais de raisonnement ». Certains chercheurs comme Allport et Kramer (1946) ou Dorfman, Keeve et Saslow, (1971) établissent par exemple que lorsque des sujets à forts préjugés envers les membres de la communauté juive sont engagés à classer des photographies de visages de personnes dans deux catégories (juifs ou non juifs), ils ont tendance à affecter moins de photographies dans la catégorie valorisée positivement, que dans celle valorisée négativement. Tout se passe comme si, cherchant à préserver la catégorie fortement valorisée (en général la leur), ils étaient conduits à une extrême vigilance et ne la réserveraient finalement qu'à une « élite ».

3-Simultanément, la valeur de la catégorie déteint sur les objets qu'elle contient. L'étude désormais célèbre de Bruner et Goodman (1947) confirme cet effet. Les auteurs montrent que lorsque des sujets ont à estimer la taille d'un objet, ils le jugent d'une plus grande taille lorsque c'est une pièce (groupe expérimental) que lorsque c'est un disque de carton (groupe contrôle). De plus, les enfants d'origine modeste qui se trouvent dans le groupe expérimental surestiment plus encore la taille des pièces de monnaie que ne le font les enfants de classes plus aisées. Dans le même ordre d'idées, l'expérimentation de Holzkam et Perlwitz (1966) dans laquelle les sujets sont invités à adapter la taille d'un cercle lumineux projeté sur un écran à celle d'un disque déjà présent. Les résultats montrent que lorsque les sujets pensent que ce disque correspond à une pièce de monnaie (groupe expérimental), ils réalisent un ajustement plus large que lorsqu'ils pensent que c'est un disque en carton (groupe contrôle).

Ces premières réflexions sur la catégorisation sociale se sont avérées très prometteuses, aussi bon nombre d'auteurs vont s'y intéresser. Les recherches développées se répartissent en deux groupes, celles qui sont centrées sur le *produit* de la catégorisation et celles qui portent sur le *processus*.

Quand il s'agit de traiter le *produit* de la catégorisation sociale, les catégories correspondent aux groupes sociaux. La catégorie correspond à un *ensemble*

³ Le terme de « biais » perceptif renvoie à un jugement interprétatif subjectif et illégitime, en ce sens que la perception de la situation se trouve déformée donc « biaisée ». Les premières études sur la catégorisation sociale mettront l'accent sur cette altération de la perception, les études plus récentes cherchent à montrer que ces « biais » n'apparaissent pas de manière systématique, ils sont dépendants du contexte. Par ailleurs, il s'agira de montrer qu'ils sont moins la trace d'une défectuosité du système, que la mise en œuvre de stratégie adaptative efficace pour répondre au mieux situations sociales. Dès lors, les auteurs s'attacheront à mettre en évidence les facteurs situationnels susceptibles de déclencher un tel traitement de l'information.

d'individus regroupés parce qu'ils partagent un certain nombre de traits communs (comme l'âge, le sexe, la religion, la culture, l'origine sociale...). Sont visés les critères qui *fondent* l'appartenance catégorielle, *l'organisation des traits spécifiques* à chaque catégorie, de même que les *relations* existant entre les catégories. Ces recherches possèdent un grand nombre de points communs avec celles qui sont centrées sur les préjugés et les stéréotypes, en ce sens que le préjugé correspond à la *valeur* positive ou négative attachée au groupe et le stéréotype aux *traits* associés communément au groupe.

Quand il s'agit de traiter la catégorisation sociale comme un *processus*, il convient avant tout d'analyser les *opérations mentales* (identification, reconnaissance, classement, mémorisation ... des objets) que sous-tend le recours à une organisation catégorielle. Dans ce cadre peuvent être visés les aspects cognitifs en jeu dans la *perception* des groupes sociaux et leurs effets sur l'établissement ainsi que l'évolution des *relations intra et intergroupes*. Préjugés et des stéréotypes affectent le déroulement des processus en jeu dans la catégorisation.

Ces deux ensembles de travaux, centrés sur le produit ou le processus de la catégorisation, ne sont pas antagonistes, mais complémentaires. Comme le souligne Tajfel (1978), « la différence entre les deux peut-être être décrite en disant que les contenus sont les produits finalisés des processus (...) mais la différence n'est pas forcément aussi claire qu'il n'y paraît, parce que les contenus de nos cognitions déterminent directement nos comportements, et les processus sous-jacents doivent à leur tour être inférés de ces comportement » (p. 302).

Ce sont les recherches sur la catégorisation sociale que nous développerons dans la première partie de cet ouvrage.

Préjugés et stéréotypes

Préjugés et stéréotypes sont indubitablement liés. Le préjugé est généralement considéré comme la *correspondance attitudinelle du stéréotype*.

Allport (1954) mettait déjà en avant le lien entre attitude et préjugé lorsqu'il définissait le *préjugé* comme une *attitude* négative, une prédisposition qui pousserait les sujets à afficher un comportement discriminant envers certains groupes sociaux et leurs membres. Plus récemment, une définition plus précise est proposée par Fischer (1987) pour qui le préjugé renvoie à « une *attitude de l'individu comportant une dimension évaluative, souvent négative, à l'égard de types de personnes ou de groupes, en fonction de sa propre appartenance sociale. C'est donc une disposition acquise dont le but est d'établir une différenciation sociale* » (p. 104).

Si l'on examine la littérature à propos des préjugés, il ressort qu'ils ont plusieurs caractéristiques déterminantes :

- 1- Ils mettent en saillance la dimension *évaluative* de l'attitude. Ils correspondent à une réaction affective, en ce sens ils sont positifs *ou* négatifs, ils ne peuvent être neutres. Ils traduisent une acceptation ou au contraire un rejet de la cible du préjugé.
- 2- Ils mettent en jeu une *source* et une *cible*, c'est-à-dire des individus définis de par leur appartenance à un groupe donné. Ils se transmettent par *relais social*, cela veut dire qu'ils peuvent être diffusés en dehors de toute connaissance objective de la cible, sans qu'il y ait eu de contact direct. Le sujet social est considéré comme un simple porteur du préjugé détenu par le groupe.
- 3- Un préjugé ne peut être appréhendé sans considérer les caractéristiques spécifiques du contexte social, c'est-à-dire des relations (sociologiques, historiques, économiques ...) existant entre le groupe qui en est le porteur et le groupe qui en est l'objet.

Diverses définitions ont été proposées concernant les *stéréotypes*. Leyens, Yzerbyt et Schadron (1994) les caractérisent comme des « croyances partagées concernant les caractéristiques personnelles, généralement des traits de personnalité, mais souvent aussi des comportements, d'un groupe de personnes », p 12. Le stéréotype se définit à la fois comme une *rationalisation* et comme une *justification* du préjugé. Il traduit l'orientation de celui-ci sous la forme de *traits* fortement valués censés être caractéristiques du groupe cible⁴. Voici pourquoi, on considère que le stéréotype est plus particulièrement porteur de la dimension *cognitive* de l'attitude. La discrimination (positive ou négative) qui en résulte étant plus particulièrement liée à la dimension conative de l'attitude.

A l'origine, les stéréotypes ont été décrits par Lippmann (1922) pour faire référence à des images figées présentes « dans nos têtes », sorte de moules ou de clichés qui nous conduiraient à percevoir la réalité au travers d'un filtre. Il les dénomma « stéréotypes » en référence aux clichés typographiques obtenus par coulage de plomb dans un flan ou une empreinte utilisés en imprimerie. L'auteur donnera à ce procédé une portée socio psychologique. Selon Lippmann, les individus ont des images rigides du monde environnant, des stéréotypes qui se superposeraient à la réalité et leurs permettraient d'éviter un traitement approfondi des informations du monde environnant. Cette explication part du point de vue que les données environnementales seraient trop nombreuses et que le système cognitif aurait trouvé là un moyen de trai-

⁴ Ces traits apparaissent sous des formes syntaxiques variées adjectifs, verbes ou substantifs comme nous le verrons dans le chapitre 5 de cet ouvrage.

tement économique des informations. Sans eux le monde environnant serait *insensé* et incompréhensible au sujet.

La *stéréotypisation* serait également une sorte de processus adaptatif, un mode de fonctionnement « normal » des individus, qui optimise ainsi leurs capacités, et non comme on a pu trop souvent le dire, un processus réducteur qui appauvrirait les indices environnementaux.

La première étude qui attestera de l'existence réelle des stéréotypes sera réalisée par Katz et Braly (1933). Elle se situe dans une optique où il s'agit d'apporter des explications psychologiques à la discrimination raciale. Elle montre qu'il existe bel et bien des traits *typiquement* associés à chacune des communautés. Les différences établies par les sujets interrogés (Blancs américains) peuvent d'ailleurs apparaître très étonnantes. Les réponses sont en outre largement consensuelles. Les américains sont perçus comme (par ordre décroissant de citation) « travailleurs », « intelligents » et « matérialistes ». Les anglais « sportifs », « intelligents » et « conventionnels ». Les allemands « ayant l'esprit scientifique », « travailleurs » et « flegmatiques » (pour les résultats détaillés de cette étude, cf. chapitre 5).

Il ressort des recherches réalisées quelques caractéristiques principales des stéréotypes :

- 1- Ils sont directement reliés au préjugé et ils sont plus particulièrement porteurs de la dimension *cognitive* de l'attitude.
- 2- Ils supposent une *source* et une *cible*.
- 3- Ils sont *arbitraires*, cela veut dire qu'ils sont attribués aux individus, parce qu'ils font partie d'un groupe social ;
- 4- Ils sont *consensuels* cela veut dire qu'ils sont partagés par un grand nombre d'individus.
- 5- Ils peuvent viser le groupe lui-même (*endostéréotype*) mais également les autres groupes sociaux (*exostéréotypes*).
- 6- Ils réduisent le groupe visé à une série de traits *sans prendre en compte les disparités* existant à l'intérieur du groupe. En ce sens ils résultent d'un biais *d'assimilation* ;
- 7- Ils sont *opérants*. Ils permettent, en quelques traits, de dresser un portrait opérationnel du groupe cible et sont donc supposés permettre aux sujets de savoir quelle conduite tenir face à la cible.

Stéréotypes et préjugés vont faire l'objet de multiples recherches, qui se situent dans deux contextes différents.

Dans la première orientation il s'agit essentiellement d'analyser les préjugés et les stéréotypes comme un *produit*. Dans ce cadre, l'accent est plus particu-

lièrement mis sur leur contenu, leurs fonctions et leurs conséquences en regard de l'évolution des relations groupales. Il est plus spécialement révélé leur caractère partagé, évaluatif et leur homogénéité. Par ailleurs, les études réalisées visent essentiellement à dénoncer le contenu des stéréotypes, qui sont avant tout considérés comme des *erreurs* qui affectent le traitement de l'information et qui conduisent à de la discrimination. Dans la seconde orientation, préjugés et stéréotypes sont avant tout traités comme des *processus*. Trois ensemble de processus sont dans cette perspective plus particulièrement visés. 1/ tout d'abord la *stéréotypisation* qui correspond à l'élaboration à l'utilisation des stéréotypes sociaux. 2/ ensuite les processus de défense qui permettent le maintien des stéréotypes. 3/ enfin sont plus particulièrement visés les effets de la discrimination sur les cibles ainsi que les phénomènes d'interaction source/cible.

Catégorisation, préjugés et stéréotypes sociaux : une architecture conceptuelle subtile fondamentale pour une appréhension de la réalité sociale

Les préjugés et les stéréotypes participent directement à la catégorisation.

Quand la catégorisation est conçue comme un *produit*, les stéréotypes correspondent aux *traits communément attribués aux membres de la catégorie*, c'est-à-dire au groupe d'individus visés. Ainsi les français sont considérés comme « râteaux » « vantards » et « chauvins » (entre autres !). Le préjugé correspond à l'*attitude* développée à l'égard de ce groupe, disons que dans ce cas elle est plutôt négative.

Quand la catégorisation est conçue comme un *processus* les préjugés et les stéréotypes peuvent également intervenir. Dans ce cas ils sont considérés comme sous-tendant les *opérations mentales* réalisées par les individus en référence à un système catégoriel. Dans cette optique, il s'agit d'analyser la manière dont est traitée l'information provenant du milieu environnant, au travers du filtre de l'organisation catégorielle. Peuvent ainsi être considérés la manière dont les sujets catégorisent les individus auxquels ils sont confrontés et les effets qu'engendre une perception catégorielle (discrimination intergroupes notamment). Cependant, l'accent est mis sur le fait que cette organisation catégorielle n'est pas fixe, elle est en perpétuelle mouvance parce qu'elle dépend des paramètres situationnels. Il faut ainsi comprendre que chaque situation met l'individu en position de résoudre un problème, ce qu'il fera en regard de ces connaissances, croyances, ce que l'on peut appeler la conception qu'il a du monde, mais également en regard de la situation elle-même. Ce qu'il est particulièrement intéressant de mettre au jour pour un psychologue social, ce ne sont pas les opérations mentales réalisées par le su-

jet, mais plutôt ce qu'elles supposent de la conception que le sujet a du monde, quelles sont les théories explicatives, les croyances profondes qui orientent ses choix et guident son raisonnement. 19

La question qui se pose dès lors, c'est quelle est l'utilité de ces concepts ? On ne peut que répondre qu'ils sont fondamentaux pour comprendre le fonctionnement du sujet social parce qu'ils interviennent dans de multiples situations rencontrées quotidiennement.

Catégorisation sociale, préjugés et stéréotypes : quel impact dans notre vie quotidienne ?

Diverses situations impliquant la catégorisation sociale, les préjugés et les stéréotypes sociaux en tant que produit ou processus peuvent être inventoriées. Elles touchent tous les domaines de la vie quotidienne (justice, éducation, recrutement, santé, ...). Ce sont des situations auxquelles nous répondons parfois sans douter, avec une certitude naïve, et bien souvent sans vraiment nous rendre compte que les conclusions que nous tirons, les décisions que nous prenons ne sont pas rationnelles : elles reposent sur une vision déformée des personnes impliquées, nous ne retenons que certaines caractéristiques stéréotypées associées à leur appartenance à une catégorie sexuelle, un groupe d'âge, ethnoculturel, une profession En négligeant parfois les autres bien plus pertinentes. Le fait le plus remarquable c'est que bien souvent, en agissant ainsi nous sommes persuadés être dans le vrai, avoir pris la bonne décision.

Arrêtons-nous un instant sur une situation où il s'agit de recruter un individu, peut-être sera-t-on conduit à écarter une candidate ayant pourtant un profil intéressant parce que si le poste à pourvoir nécessite un « sens de la relation et *qu'en tant que femme* elle en est naturellement pourvue ... » nous pensons qu'il exige surtout de l'organisation et une capacité à diriger, ce que croyons nous peut-être, « les hommes savent mieux faire ». Quel est le fondement de ce raisonnement ? Les caractéristiques que nous évoquons sont-elles le fruit d'une expérience ou d'un a priori ? Par ailleurs, pour répondre à cette situation, nous aurions pu également prendre en compte d'autres traits caractéristiques de la candidate, comme par exemple son expérience professionnelle, son cursus de formation ... Pourquoi ne pas l'avoir fait ?

Imaginons que nous ayons à juger de la culpabilité d'un individu à propos d'un vol avec acte de violence. Il y a une forte probabilité que nous prenions en compte, quasi-automatiquement et bien souvent *à notre insu, l'origine ethnoculturelle* de la personne que nous pourrions avoir à juger. Nous risquons d'être également conduit à pencher pour sa culpabilité si l'individu fait partie d'un groupe communautaire que l'on dit « agressif, hypocrite, imprévisible » voire même « sournois ». Quelle validité y a-t-il à l'utilisation de ces

informations ? Quelle explication avancerons-nous en situation quand nous aurons à expliquer notre jugement ? L'appartenance communautaire sera-t-elle clairement mentionnée ? Préférerons-nous d'autres raisons socialement plus acceptables qui masqueront ce paramètre ?

Plongeons-nous dans une position où il nous faut décider quelle peut être l'explication aux mauvais résultats d'un nouvel élève dans un établissement scolaire. S'agit-il d'un manque de travail, d'une fatigue passagère ou d'une difficulté à appréhender les concepts nouveaux ? Y a-t-il une autre explication ? Notre réponse est décisive pour l'avenir de cet élève, il est important de recenser toutes les informations utiles. Peut-être conclurons-nous que l'élève a d'importantes lacunes. Qu'est-ce qui peut motiver cette décision ? Elle peut s'appuyer sur la connaissance que nous avons de *l'origine sociale* de l'élève. Peut-être nous soulignerons d'abord le fait que la famille est en difficulté sociale, les frères et soeurs affichent tous un retard scolaire, l'un des parents est en situation de chômage de longue durée... Pourquoi dans cette situation, le fait que l'enfant a subi un changement d'établissement pouvant entraîner une déstabilisation (du rythme scolaire, de son environnement relationnel ...) n'est-il pas plus pris en compte ?

Ces exemples pourraient être multipliés à loisir dans tous les actes de la vie quotidienne personnelle ou professionnelle. Ils ont un fond commun. Ils montrent que la perception que le sujet a d'une situation dépend fortement de ce que l'on pourrait appeler en langage courant « ses a priori », ce que nous appellerons dans cet ouvrage les préjugés et les stéréotypes sociaux. Ce que nous montrerons c'est qu'ils sont activés de façon quasi-automatique en situation. Ils correspondent à des schémas de connaissance qui sont utilisés au moment de la prise de décision, parfois au détriment d'autres données. Ils présentent un grand degré de résistance parce qu'ils bénéficient de multiples mécanismes de protection permettant de maintenir le système catégoriel dans lequel ils s'insèrent et qu'ils contribuent à consolider.

Nous présenterons, dans une *première partie*, le concept de catégorisation considéré comme un point d'ancrage des préjugés et des stéréotypes. Après avoir mis en évidence les travaux qui portent sur l'organisation catégorielle, nous illustrerons les processus qui sous-tendent une opération de catégorisation et les biais perceptifs qui en résultent (chapitre 1). Nous proposerons ensuite les différentes interprétations théoriques avancées pour expliquer ces biais (chapitre 2).

Dans la *deuxième partie*, il s'agit, dans un premier temps (chapitre 3) de considérer les processus qui permettent l'élaboration et la conservation des sté-

stéréotypes sociaux, puis de montrer (chapitre 4) les effets de dévalorisation des cibles qu'entraînent les stéréotypes négatifs.

21

Le dernier chapitre (chapitre 5) fera le point sur les méthodes qui ont été utilisées pour révéler et mesurer les préjugés et les stéréotypes dans des situations où l'appartenance des sujets à un groupe donné a été mobilisée.

Chaque chapitre est présenté en faisant le point sur les principales recherches du domaine. Toutes les parties se finissent par des conclusions intermédiaires. A la fin de chaque chapitre et de l'introduction générale, un résumé est présenté dans un encadré, afin de faire ressortir les principaux éléments à retenir dans le chapitre. Les sources essentielles sont présentées en bibliographie, les ouvrages de référence trouvent une place particulière. Enfin, un glossaire permet d'avoir un rapide aperçu des principaux termes, expressions et concepts évoqués dans le texte.

Ce qu'il faut retenir de l'introduction générale...

Bien qu'ils aient, durant de longues années, été étudiés de manière indépendante, les concepts de catégorisation, de préjugés et de stéréotypes sociaux sont appréhendés depuis peu dans une dynamique générale qui régule un grand pan de l'influence sociale.

La *catégorisation sociale* se rapproche de l'étude des groupes. La principale particularité des groupes est qu'ils contiennent des individus qui sont catégorisés dans une perspective sociale et non pas cognitive ou perceptive. En ce sens, les catégories liées au sexe à l'âge, à l'origine ethnique, ne se réduisent pas à un certain nombre de traits aspectuels (comme la « taille en centimètres », le « poids en kilos », ...) mais incluent également des *valeurs* comme la « difformité » ou au contraire la « beauté ». Dans la perspective psychosociale, il importe d'analyser l'impact des facteurs sociaux sur les opérations mentales réalisées par les sujets.

Les *stéréotypes* peuvent être analysés sous l'angle de leur contenus, en ce sens ils correspondent aux traits descriptifs ou définitoires associés à la catégorie, est pris en compte leur caractère social donc subjectif et partagé. Les traits stéréotypiques ne sont donc pas réellement caractéristiques de la catégorie cible, ils sont un reflet des relations intergroupes. L'orientation générale (positive ou négative) des traits stéréotypiques résulte des *préjugés* reliés à la catégorie visée, c'est-à-dire de la valeur globale attribuée aux individus appartenant au groupe cible. Les stéréotypes sont également analysés sous l'angle des processus psychologiques qui les sous-tendent : on parle alors de « processus de stéréotypisation ». Est étudiée, dans cette perspective, la manière dont sont élaborés les stéréotypes, ce qui permet aussi de les maintenir, et enfin la façon dont ils sont déclenchés en situation.

Il est possible d'articuler ces trois concepts en formulant que la catégorie incarne l'*objet*, (ici le *groupe*) sur lequel portent le préjugé et le stéréotype ; le préjugé renvoie à une *valeur* organisatrice qui est associée à la catégorie et qui oriente globalement le stéréotype (il est lié à la dimension affective de l'attitude); le stéréotype concrétise le préjugé, il correspond aux *traits* communément associés et censés être partagés par les

objets de la catégorie, ces traits ne sont pas objectifs, ils expriment et justifient le préjugé (il exprime la dimension cognitive de l'attitude). Enfin, ils se traduisent par des comportements de discrimination (qui expriment la dimension conative de l'attitude). Préjugés, stéréotypes et catégorisation sociale peuvent être appréhendés en regard de leur produit ou des processus mentaux qui les sous-tendent.

PARTIE 1

CATEGORISATION SOCIALE ET PROCESSUS DE CATEGORISATION

INTRODUCTION : LES ORIGINES DE LA REFLEXION

Les études sur la catégorisation visent à mettre en évidence les liens existant entre les groupes sociaux. L'idée d'assimiler le groupe à une catégorie se fera au prix d'une réduction extrême du concept de groupe⁵, qui ne sera pas sans conséquences sur les recherches postérieures. En effet, bon nombre de travaux délaisseront les aspects fonctionnels et relationnels inhérents au groupe (interdépendance des membres dans l'atteinte d'un but commun, interaction et influence aboutissant à la création de normes d'attitudes et de représentations communes, leadership, communication interindividuelle ...) pour s'attarder sur les conséquences sociocognitives résultant d'une appartenance groupale ou de la mobilisation de cette appartenance.

Le parallèle a été introduit par Tajfel (1969) puis développé notamment par Turner et ses collaborateurs (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, Wetherell, 1987). Pour Tajfel, le groupe peut se réduire à une catégorie parce qu'il contient des membres qui partagent des caractéristiques communes (assimilation) ce qui crée une spécificité du groupe et le distingue des autres groupes (contraste). Deux modes d'appréhension de la catégorisation se dégagent, il peut s'agir de mettre en évidence les critères qui fondent l'appartenance catégorielle, ou de révéler les raisonnements mis en œuvre par les sujets à partir de la connaissance de cette appartenance. Dans le premier cas, la catégorisation est conçue comme un *produit*, l'analyse porte sur les *points communs* permettant de caractériser les individus d'un groupe, et les *attributs* qui les *différencient* des autres groupes sociaux. Dans le deuxième cas, la catégorisation est conçue comme un *processus*, les relations intergroupes sont étudiées au travers de l'analyse des *biais perceptifs* qui découlent de l'affectation d'un individu dans une catégorie.

Un autre ensemble d'études introduira un changement de point de vue en s'attardant sur l'analyse des raisons qui poussent le sujet à adopter une perception catégorielle. Plusieurs propositions théoriques sont avancées, certaines mettent en avant les conditions sociales d'émergence des conflits, d'autres des conditions liées au traitement de l'information que fait le sujet en situation.

⁵ En effet, comme le fait remarquer justement Anne-Marie De La Haye (1998, p.28), la notion de groupe est à l'origine « psychosociale », cela veut dire qu'elle recouvre moins des aspects sociocognitifs liés au traitement de l'information à partir d'une insertion groupale, que des aspects fonctionnels et relationnels liés au fait que le groupe est avant tout un ensemble d'individus.

1 *Comment fait-on pour catégoriser les individus ?*

25

CONTENU, PROCESSUS ET EFFETS D'UNE OPERATION DE CATEGORISATION

INTRODUCTION

L'analyse des processus en jeu dans la catégorisation des personnes suppose une connaissance de l'organisation du contenu des catégories. En effet, c'est l'organisation des catégories qui détermine la manière dont le sujet traite l'information et décide d'affecter un élément dans une catégorie plutôt que dans une autre.

L'analyse du *contenu* des catégories a conduit les auteurs à mettre en avant une organisation hiérarchisée des catégories et du réseau qu'elles forment fondée sur la ressemblance (partage de propriétés intrinsèques). D'autres auteurs partent du point de vue que la ressemblance ne peut être que transitoire, deux éléments peuvent apparaître similaire à un moment, et différent à un autre : cela dépend des objectifs de la situation. Il y aurait donc une grande plasticité de l'organisation des catégories et du réseau qu'elles forment. La question de l'organisation des catégories n'est toutefois pas anodine, elle détermine d'une manière générale la question de l'organisation de la mémoire. L'incidence n'est donc pas négligeable, tant au niveau théorique qu'empirique, que ce soit dans le cadre strict de la recherche fondamentale, ou dans un cadre plus large de recherche appliquée.

Pour ce qui concerne l'analyse des processus de catégorisation, une décomposition est nécessaire. Certains relèvent de la psychologie cognitive. Celui qui a le plus intéressé les chercheurs en psychologie sociale reste l'analyse des effets de la catégorisation, ce que l'on nomme couramment « les biais perceptifs ».

1. LE PRODUIT DE LA CATEGORISATION : L'ORGANISATION CATEGORIELLE

L'organisation des catégories

On distingue les organisations catégorielles qui s'appuient sur la similitude de propriétés invariantes inhérentes aux objets et les organisations catégorielles qui varient en fonction des buts assignés à la situation. Les premières correspondent à des réseaux hiérarchisés de catégories taxinomiques qui sont stables, les secondes à des schémas de catégories élaborées en fonction des

objectifs, elles sont donc variables et s'ajustent à la situation (cf. Barsalou, 1985).

1.1 La similitude de propriétés invariantes et inhérentes aux objets : l'organisation en réseaux hiérarchisés

C'est le mode de catégorisation qui a été envisagé en premier lieu. Les objets sont rangés au sein des catégories par ressemblances. Les catégories sont organisées au sein du réseau par partage de ressemblances, celles qui sont les plus proches sont celles qui se ressemblent le plus.

Ces travaux trouvent leur origine en psychologie cognitive et notamment dans les recherches conduites par Collins et Quillian (1969) sur les réseaux de catégories sémantiques⁶. Pour l'organisation des catégories elles-mêmes au sein du réseau, les travaux de Rosch (1973) ont permis une avancée considérable.

L'organisation des réseaux sémantiques

L'idée de l'organisation des informations sous la forme d'un réseau sémantique est apparue à l'origine dans le cadre des recherches sur la mémoire. Des questions simples se posaient : comment sont organisées les connaissances des individus, comment améliorer leurs performances mnésiques.

L'idée selon laquelle toute information peut être organisée sous la forme d'un réseau fera son chemin.

Un réseau est composé de nœuds (les concepts) et d'arcs (les relations entre ces concepts). Plus les nœuds sont éloignés dans le réseau, plus il faut de passage entre arcs successifs pour relier l'information. Par ailleurs, les données au sein du réseau sont hiérarchisées, en fonction de leur degré de généralité. Au niveau supérieur, les concepts et leurs propriétés qui ont le degré de généralité les plus élevés, au niveau inférieur, les concepts et leurs propriétés qui ont un degré de généralité plus faible. Ainsi, pour reprendre un réseau classique, au niveau le plus bas, on trouvera un nœud comme « Canari » (peut chanter, est jaune ...), au niveau intermédiaire un nœud comme « Oiseau » (a des ailes, peut voler, a des plumes) et au niveau supérieur un nœud comme « Animal » (a une peau, est mobile, mange, respire).

Cette propriété particulière des réseaux a été exploitée dans bon nombre d'expérimentation reposant sur des tâches de mémorisation ou de jugement.

A partir de ce modèle, on peut par exemple prédire que le temps de vérification d'une phrase comme « une pomme est un végétal » sera plus long que le

⁶ C'est sur ces recherches que s'appuient les méthodes d'amorçage utilisées pour mettre au jour les stéréotypes et que nous présentons au chapitre 5.

temps de vérification d'une autre phrase comme « une pomme est un fruit », parce que la distance à parcourir pour relier pomme (de niveau 0) et végétal (de niveau 2) est plus longue que celle qui doit être parcourue pour relier pomme et fruit (de niveau 1), ces temps seraient allongés si à la place de pomme le mot « golden » avait été utilisé. 27

De la même manière si l'on demande aux sujets de vérifier non pas des relations d'inclusion mais la possession d'attributs de niveau supérieur. Collins et Quillian (1969) montrent ainsi que le temps de réaction en millisecondes pour vérifier une phrase de type « un canari a une peau » est significativement supérieur au temps de vérification d'une phrase de type « un canari peut voler » ou « un canari peut chanter ».

Cependant certaines études montreront une difficulté pour les réseaux sémantiques décrits à rendre compte de certains résultats expérimentaux. Par exemple, les sujets mettent moins de temps à vérifier la relation d'inclusion « un chimpanzé est un animal » qu'à vérifier la phrase « un chimpanzé est un primate », alors que primate se situe à un niveau plus bas que animal. Les temps de vérification devraient donc être dans ce premier cas plus courts. Ces résultats montrent ainsi qu'il existe des associations privilégiées au sein du réseau qui raccourcissent l'accès. Ces données conduiront certains chercheurs à s'intéresser aux relations existant entre les éléments qui composent le réseau. Parmi les travaux réalisés, certains s'attarderont essentiellement sur l'organisation des catégories et des relations entre catégories au sein du réseau.

L'organisation des catégories hiérarchiques et leur apprentissage

Eleonor Rosch et ses collaborateurs (Rosch, Mervis, Gray, Johnsen et Boyez-Bream, 1976) apporteront une contribution significative à la description des catégories et de leur utilisation par les sujets. Ils ont décrit l'existence d'une organisation hiérarchique. Les auteurs partent de l'idée, que les catégories naturelles entretiennent des relations d'emboîtement. Ainsi la catégorie des vêtements (catégorie supérieure) emboîte la catégorie des types de vêtements comme les pantalons, les tee-shirts ... (appelée catégorie de base), qui elle-même emboîte la catégorie des sortes de pantalons, comme les jeans, les pantalons en toile, les caleçons ... (appelée catégorie subordonnée) ; plus on monte haut dans la hiérarchie (catégorie supérieure), plus la catégorie est générale, et plus il y a d'éléments. Plus on descend bas dans la hiérarchie (catégorie subordonnée), plus la catégorie est spécifique, et moins il y a d'éléments.

D'après Rosch, ce sont les catégories intermédiaires (appelées du niveau de base) qui joueraient le rôle le plus important. C'est par elles que nous appréhendons le monde (par la dénomination) et classons les objets de la réalité.

Chaque niveau catégoriel possède des exemplaires et des attributs. Ainsi, pour ce qui concerne la catégorie de base « pantalons », il existe plusieurs exemplaires (« en jeans » « en toile » ...) auxquels sont associés des attributs « pour les jambes » « avec des boutons » etc. Les exemplaires de la catégorie subordonnée possèdent des attributs communs (ceux de leur catégorie d'appartenance de base, les pantalons) ainsi que des attributs spécifiques « bleus » (pour les jeans) « confortables » et « extensibles » (pour les pantalons en toile).

Rosch, a montré, grâce à l'analyse des temps de réaction dans une tâche de vérification, que c'est au niveau de la catégorie de base que les exemplaires sont le plus rapidement catégorisés. Ce niveau de base serait d'ailleurs essentiel pour la compréhension du monde environnant. Par inférence, le sujet pourrait attribuer aux catégories subordonnées les attributs de la catégorie de base (un jean est un pantalon, il est donc « pour les jambes » « il a des boutons » ...), et par différenciation, il pourrait constituer la spécificité de la catégorie supérieure (un vêtement se distingue d'un outil parce qu'un outil est fait « pour construire » « pour réparer »). Il existe néanmoins une modulation à cette affirmation. Apparaît un effet de l'expertise sur l'activité de classement. Les experts classent aussi rapidement les éléments au niveau subordonné qu'ils le font au niveau de base.

La typicalité

Au sein d'une catégorie, certains exemplaires se trouvent parfois être plus rapidement classés et vérifiés que d'autres. Il semble qu'ils ne sont pas au même niveau, parce qu'ils sont plus représentatifs, on dit plus typiques, que d'autres. Un exemplaire typique, est donc un exemplaire qui est le plus caractéristique de sa catégorie. Par exemple, dans la catégorie des fruits, la pomme est plus typique que la tomate.

Pour déterminer la liste des éléments composant une catégorie, l'un des paradigmes consiste à solliciter des sujets pour une tâche d'associations verbales avec pour inducteur le nom de la catégorie (exemple : « fruits »). Les participants sont invités à énumérer tous les exemplaires qui composent la catégorie (exemple : « pommes » « poires » « pêches » « oranges » « abricots » ...).

Rosch et ses collaborateurs défendent l'idée que n'importe quel exemplaire ne peut pas être élevé au rang de « bon exemplaire » (Rosch et Mervis, 1975) donc de typique : il doit être différenciable des autres catégories et assimilable aux éléments de sa catégorie : dit autrement, ils doit partager peu de caractéristiques avec les éléments des autres catégories et beaucoup avec les éléments de sa propre catégorie. Ainsi par exemple, si dans la catégorie des véhicules, « voiture » est plus typique que « ascenseur » c'est parce que

« voiture » possède plus de traits qui la distingue des autres catégories et qu'elle partage un plus grand nombre de traits avec les autres éléments de sa catégorie (train, bicyclette, avion, bateau...). Plus encore, elle possède plus de traits communs avec les autres exemplaires également *typiques* de sa catégorie comme « camion » « autobus » ou « moto »

29

Nous verrons que l'élément typique joue un rôle fondamental dans l'activité de mémorisation, de classement ou de jugement des sujets. Pour déterminer quel est l'élément susceptible d'être le plus typique, deux méthodes principales peuvent être utilisées. La première se déroule à partir de la liste des éléments composant la catégorie. Elle est identifiée à partir d'une tâche d'associations verbales réalisée par des sujets à partir d'un inducteur qui correspond au nom de la catégorie, par exemple « véhicules ». C'est plus précisément la proportion des individus ayant cité chaque mot induit qui sera un indicateur de la typicité du mot. Plus l'élément est évoqué par un nombre élevé d'individus, plus il est typique. Cette méthode peut être complétée par la deuxième méthode qui se pratique à partir des listes *d'attributs* associés à partir des exemplaires de la catégorie. La tâche est en général une tâche d'évocation, il est demandé aux sujets d'évoquer les attributs, les caractéristiques de chacun des exemplaires présentés. Par exemple pour l'élément « voiture » faisant partie de la catégorie « véhicule » peuvent être évoqués les traits ou attributs « a des roues » « a un pare-brise ». Ce sont les attributs les plus fréquemment associés qui servent de base au calcul d'un score appelé mesure « des traits de famille ». Il s'agit de prendre en compte le nombre d'éléments, au sein de la catégorie, qui partagent les mêmes traits que l'élément considéré. Par exemple si un élément (dans la catégorie des vêtements) se trouve avoir le trait « confortable » il est nécessaire de recenser le nombre des autres éléments de la catégorie possédant également ce trait, de la même manière si l'élément possède le trait « extensible », et ainsi de suite. C'est le total final qui correspond au score de traits de famille. Plus il est élevé, plus l'élément est typique.

Les études réalisées par Rosch et ses collaborateurs montrent qu'il existe une forte corrélation entre les résultats obtenus à partir des deux méthodes.

Le prototype

Le prototype d'une catégorie correspond à « la moyenne des formes de la catégorie. Il représente la tendance principale de celle-ci » (Reed, 1999, p. 284). C'est donc une *représentation abstraite* qui permet de totaliser l'ensemble des traits des éléments composant la catégorie. Il est construit par les sujets sur la base de leur connaissance des exemplaires de la catégorie et des traits qui les caractérisent. Par exemple, pour la catégorie de base « tables » quels que soient les exemplaires de cette catégorie, ils possèdent tous un plateau et

des pieds. Cette opération d'élaboration du prototype n'est toutefois pas toujours aisée. Cela dépend certes du nombre de connaissances que les sujets ont à propos de la catégorie, mais également du niveau de la catégorie. Selon Rosch et ses collaborateurs, il est plus facile d'élaborer un prototype au niveau de base qu'à tout autre niveau, parce que c'est à ce niveau que les membres partagent le plus de traits communs et se distinguent le mieux des membres des autres catégories.

La circulation dans le réseau : la notion d'activation

Le modèle de diffusion de l'activation a été proposé par Collins et Loftus en 1975. Ce modèle suppose que lorsque le sujet traite une information, un ou plusieurs concepts sont activés et propagent cette activation aux nœuds du réseau avec lesquels ils sont en relation (par des arcs). L'effet de cette activation diminue en fonction de la distance. Les nœuds les plus proches de l'élément activé, seront plus rapidement activés.

La distance supposée entre les nœuds est toutefois variable. Elle dépend de la proximité de *sens* entre les éléments, ce qui recouvre de nombreuses relations (de similarité (ou au contraire d'opposition) de sens, de fonction... Ainsi, le mot bleu est relié aux autres couleurs et non pas aux seuls objets qui portent le trait « bleu ». Le mot « Roses » est relié à « Rouge » mais également à « violettes » « fleurs ».... Le mot « coucher de soleil » est relié à « lever du soleil » mais aussi à « nuages ».

Ce modèle a bénéficié de nombreuses validations expérimentales. Par exemple Meyer et Schvaneveldt (1976) qui montrent que dans une tâche de décision lexicale, les temps de reconnaissance du mot cible sont plus courts si ce mot cible fait suite à une amorce sémantiquement reliée que s'il fait suite à une amorce non sémantiquement reliée. Par exemple : piqûre après infirmière est plus rapidement reconnu que piqûre après pain.

L'intérêt des recherches sur l'organisation catégorielle pour l'analyse des relations intergroupes

Les réflexions de Rosch sur l'organisation des catégories appliquées à l'étude des objets sociaux, et plus particulièrement des groupes sociaux, sont d'un intérêt indéniable. En effet, ils ouvrent la voie sur des recherches qui mettent en évidence la perception de l'organisation des groupes sociaux en reliant les concepts de traits typiques et ceux de stéréotypes.

Plusieurs recherches de psychologie sociale se situent dans cette optique. Par exemple, Sales-Wuillemin (2005) qui vise à mettre en évidence l'organisation des traits stéréotypiques associés à un groupe communautaire. Les sujets réalisent une tâche d'associations verbales à partir de différentes

désignations des membres de la communauté maghrébine. L'étude montre que cette communauté se présente pour les membres de la communauté française sous la forme d'une *organisation catégorielle* complexe : la catégorie *religion*, la catégorie *position* en regard du pays d'accueil et la catégorie *racisme*. Chacune des catégories s'ordonne autour d'un exemplaire typique : « Intégristes » et « Musulmans » pour la catégorie religion, « Clandestins » et « Nord Africains » pour la catégorie position, enfin « Etrangers » et « Immigrés » pour la catégorie racisme. Par ailleurs, chacune des catégories porte des traits stéréotypiques : « croyants » et « prier » pour la catégorie religion, « illégaux » « pauvres » et « sans papiers » pour la catégorie position, enfin « s'intégrer » et « voler » pour la catégorie racisme. L'analyse détaillée des résultats fait apparaître une organisation non homogène des catégories, certains éléments sont associés à un grand nombre de traits de la catégorie, d'autres à un petit nombre seulement.

Egalement dans cette lignée de travaux, les recherches conduites par Devine (1989) que nous présentons au chapitre 5. Dans ces études l'auteur cherche à mettre en évidence l'activation *automatique* des stéréotypes associés à un groupe communautaire donné (ici la communauté Noire) au travers d'une tâche d'amorçage sémantique. Le dispositif repose sur le fait que lorsque les sujets (membres de la communauté Blanche) sont soumis à un amorçage reposant sur la présentation de mots présents dans le stéréotype du groupe communautaire cible, l'amorce va servir d'activateur au sein d'un réseau sémantique correspondant aux autres traits du stéréotype. A priori, les temps de réaction dans des tâches de jugement ou de décision lexicale se trouvent abaissés lorsque les mots cibles font partie du stéréotype (cf. Banaji et Greenwald, 1994 ; Banaji et Hardin, 1996 ; Blair et Banaji, 1996 ...).

Dans le dispositif mis en place par Devine (1989), une fois amorcés, les sujets doivent réaliser une tâche de jugement en rapport avec des situations ambiguës impliquant un personnage (dont l'origine ethnoculturelle n'est pas accessible) réalisant des actions pouvant être interprétées en cohérence ou non avec le stéréotype lié à la communauté noire. Les résultats montrent que les jugements se font en cohérence avec le stéréotype lié à la communauté noire lorsque celui-ci a été activé au préalable.

Les dispositifs qui reposent sur l'amorçage sémantique connaissent un essor important actuellement parce qu'ils ont un avantage fondamental parce qu'ils permettent, comme nous le verrons au chapitre 5, 1- de manipuler les conditions de mobilisation du stéréotype ; 2-de limiter les biais classiques liés aux mesures explicites des biais intergroupes et des stéréotypes sociaux.

1.2 La variabilité des critères mis en saillance en fonction des buts de la situation : l'organisation en schémas

La notion de schéma est attribuable à Bartlett (1970)⁷ elle vient faire le contrepoint de la structure décrite par Collins et Quillian pas assez souple et adaptée pour rendre compte des performances et de l'organisation de la mémoire sémantique. Selon Bartlett, c'est parce que préexisteraient ces structures, ces schémas, que les sujets pourraient organiser les informations qui leur proviennent de l'environnement et mieux les mémoriser.

Les schémas ont plusieurs caractéristiques : 1- C'est l'objectif de la situation qui devient le « principe sous-jacent » à l'organisation du schéma. Les critères d'ordonnement des éléments ne reposent pas sur des propriétés inaltérables mais sur des relations diverses (spatiales, temporelles, fonctionnelles, affectives, etc.). Il existe donc des schémas d'événements (scripts), des schémas de scènes (objets, lieux), des schémas de personnes (traits) etc. 2- Les éléments ne sont pas forcément des objets, cela peut être des connaissances, des événements, mais également des concepts abstraits comme « la liberté » ou « la justice ». 3- Les schémas possèdent des éléments qui sont fixes, mais également des éléments variables. Par exemple, si est constituée une catégorie d'éléments « objets à emporter l'été lorsqu'on va à la plage » il y aura des éléments fixes (comme serviettes de bain) et des éléments variables (comme la quantité de serviettes à emporter). 3- Les schémas s'organisent à partir de connaissances concrètes, de l'expérience que le sujet a du monde. Les schémas entretiennent des relations d'interpénétration de sorte que les éléments présents dans un schéma font également partie d'un autre schéma.

Toutes ces particularités font que la notion de schéma suppose une souplesse et une fonction pragmatique que n'a pas la notion de réseau.

Pour comprendre la plasticité de la notion de schéma, mettons-nous dans la situation où nous aurions à faire une étude sur un organisme, comme un hôpital. Nous pourrions nous représenter et par suite rendre compte de cet organisme sous la forme d'un *schéma spatial*, un peu comme le ferait un cartographe ou un topographe, en prenant en compte la localisation précise de chaque bâtiment, chaque service, chaque bureau ... les éléments du schéma seraient reliés parce qu'ils sont proches géographiquement. Dans notre étude, cela pourrait avoir un intérêt particulier, pour montrer que le déplacement de certains services faciliterait l'organisation du travail, mais là n'est pas la question, focalisons-nous pour l'instant sur le schéma produit si nous mettons

⁷ Depuis la proposition de Bartlett, d'autres concepts seront introduit, comparables à celui de schéma, mais apparaissant sous des appellations différentes Misky (1975) parlera de Cadres (ou « Frames »), Schank (1975) de « script ».

en avant la localisation spatiale. Tout autre serait le schéma obtenu si nous élaborions cette fois-ci un *schéma fonctionnel*, dans ce cas, nous mettrions en avant, le rôle joué par chaque service, chaque bureau, chaque agent, dans la prise en charge du patient ou le fonctionnement général par exemple. C'est la similitude de rôle qui rapprocherait chaque élément, et non la proximité spatiale. Si nous adoptons un *schéma relationnel*, nous pourrions mettre en avant les relations d'affinité entre les différents personnels du service. Dans ce cas, nous les regrouperions dans un même ensemble, non pas parce qu'ils ont le même rôle, mais parce qu'ils se côtoient souvent dans un cadre privé ou semi privé (pour déjeuner à la cafétéria, pour aller voir un film au cinéma, pour faire des courses dans les grands magasins). Nous pourrions dans ce cas, mettre en avant le fait que ces relations affinitaires peuvent avoir un effet sur la transmission de l'information au travail. Enfin, si nous adoptons un *schéma temporel*, nous pourrions organiser ces informations en regard du parcours que doit réaliser le patient lorsqu'il a à faire une consultation en orthopédie par exemple : premièrement se présenter à l'accueil (secrétariat général), deuxièmement se présenter en radiologie : d'abord à l'accueil puis en salle de radio, puis retour à l'accueil, troisièmement se rendre au secrétariat d'orthopédie, quatrièmement se rendre à la salle d'attente, cinquièmement etc.

La différence entre les exemples pratiques que nous venons de donner dans le cadre d'une étude fictive réalisée au sein d'un hôpital et la notion de *schéma* telle qu'elle est décrite en psychologie c'est que ces schémas seraient élaborés par les sujets sans qu'il y ait forcément un objectif conscient d'organiser les informations, ils pourraient l'être de manière automatique. Les individus, les événements, les faits seraient rangés dans ces structures en fonction des situations dans lesquelles ils émergent et non en fonction de propriétés essentielles.

Et la notion de typicité ?

Etant donné que le principe de catégorisation ne repose pas sur le partage de propriété commune mais sur l'adéquation de l'élément en regard de l'objectif dans lequel le schéma est construit, la notion de typicité doit être adaptée.

Pour calculer la typicité d'un élément et donc sa capacité à atteindre un idéal, (c'est-à-dire aux « valeurs élaborées et attribuées selon les objectifs, qui se rapportent au but d'une catégorie » Reed, 1999, p. 289), il faut prendre en compte la manière dont il répond aux objectifs de la catégorie. Naturellement, les objectifs peuvent être nombreux, même au sein d'une même catégorie, auquel cas il faut choisir les éléments qui y satisfont le mieux.

L'intérêt de la notion de schéma pour l'étude de la catégorisation sociale

L'hypothèse de l'organisation des catégories sous forme de schémas a été soutenue par de nombreux auteurs comme Fiske et Linville (1980) ou Fiske et Taylor (1991). Pour les tenants de cette conception, lorsqu'une information est encodée, cela veut dire qu'elle est intégrée dans un schéma, ce qui permet au sujet de lui donner une signification, c'est-à-dire non seulement de la comprendre, mais également de faire des inférences et donc d'aller au-delà de ce que cette information signifie. Cela peut se faire grâce à une mise en relation avec les autres informations du schéma. Ce procédé n'est toutefois pas sans conséquences. Il y a nécessairement perte des particularités de l'information. En effet, au moment de l'encodage ou de la mémorisation, se produit une sélection de l'information, les informations qui sont cohérentes avec le schéma sont intégrées, les autres sont éliminées.

Naturellement, la notion de schéma trouvera un écho particulier en psychologie sociale. En effet, lorsqu'il s'agit d'organiser l'information à propos d'individus, il est possible de montrer dans quel type de schéma ces informations sont insérées, et donc ce qui est mis en saillance. On voit tout l'intérêt de cette approche pour l'étude de la discrimination et plus particulièrement des préjugés et des stéréotypes.

Les stéréotypes peuvent être ainsi considérés comme des schémas de connaissance qui permettent d'organiser l'information à propos des différents groupes avec lesquels le sujet peut être en contact. En situation, ces schémas peuvent être mobilisés. Ils permettent de faire des inférences pour aller au-delà des données immédiatement accessibles dans la situation (comprendre un geste, une attitude, donner sens à des propos ...).

L'intérêt essentiel de la notion de schéma pour l'étude des stéréotypes est leur adaptation à la situation. Le sujet organise ses connaissances pour répondre à cette situation, il mobilise le schéma adapté.

C'est ce qui se passe par exemple dans les expérimentations réalisées en psychologie sociale dans lesquelles les sujets sont confrontés à un texte qui met en scène un personnage (dont l'origine ethnoculturelle est souvent manipulée) et qu'il s'agit pour eux de déterminer la cause des actions réalisées ou la signification qui peut être attribuée à ses actions par exemple. Pour réaliser la tâche, les sujets activent un schéma de connaissance. Bien souvent, les auteurs induisent une telle mobilisation par des procédés particuliers (par exemple l'amorçage chez Devine, 1989).

Deux études réalisées par Sales-Wuillemin et Frigout (1997) et Sales-Wuillemin et Gilibert (2001, 2004)⁸ permettent d'illustrer l'intérêt de la notion de schéma. Les sujets sont exposés à un texte qui met en scène un per-

⁸ Etude présentée de manière plus complète au chapitre 5.

sonnage dont l'origine ethnoculturelle est différente de la leur (personnage d'origine maghrébine).

Dans l'étude de Sales-Wuillemin et Frigout, un article journalistique est présenté qui fait état des phénomènes de délinquance dans une banlieue de la région parisienne. Est mentionné rapidement l'exemple d'un jeune individu qui a fait l'objet d'une arrestation par la police pour vente et détention de drogue. L'individu est présenté comme étant d'origine maghrébine. Il s'agit pour les sujets de rédiger un résumé et un titre pour cet article. Trois groupes de sujets sont considérés, des sujets se déclarant racistes, des sujets se déclarant non racistes, et des sujets se plaçant sur une position médiane. L'étude pose l'hypothèse que, pour répondre à la tâche, les sujets vont s'appuyer sur les indices présents dans le texte et mobiliser un schéma de connaissance en relation avec ces indices. Les indices pris en compte devaient varier en fonction de l'*attitude* déclarée par les sujets. Les individus se déclarant raciste devaient s'appuyer sur l'origine ethnoculturelle du personnage mentionné, le schéma de connaissance devait être le stéréotype attaché à la communauté maghrébine. Les individus se déclarant non raciste devaient prendre en compte les autres indices présents dans le texte et mobiliser un schéma de connaissances relié aux conditions sociales de vie dans les grands ensembles urbains (pauvreté, insalubrité des logements, chômage ...). Les résultats confirment ces hypothèses.

Dans l'étude de Sales-Wuillemin et Gilibert, le texte présenté décrit une scène dans laquelle un personnage (dont l'origine ethnoculturelle est manipulée) réalise une série d'action. La scène décrite est ambiguë, sont volontairement supprimées certaines informations. Les sujets ont pour tâche de réaliser des attributions causales concernant les raisons du comportement du personnage. L'analyse des résultats fait apparaître que les stéréotypes endogroupe et exogroupe guident les sujets dans la réalisation des attributions causales. Ils privilégient les causes internes au personnage principal lorsque l'issue est favorable et que le personnage fait partie du même groupe qu'eux, et externes au personnage principal lorsque l'issue est favorable, et que ce personnage est un exogroupe.

En conclusion sur cette partie, il est possible de dire que les études réalisées concernant l'organisation catégorielle sont d'un extrême intérêt pour l'analyse des stéréotypes en psychologie sociale, même si les recherches qui s'orientent ainsi sont peu nombreuses.

Les études qui portent sur le contenu des catégories ont fortement influencé les modèles de la mémoire. Certains auteurs défendent l'idée d'une mémoire qui contiendrait des informations particularisées, pour d'autres la mémoire ne

contiendrait que des informations synthétiques où ne subsisteraient que les propriétés les plus saillantes des objets.

1.3 Les modèles de la mémoire

Deux conceptions opposées de la constitution des catégories en mémoire et du mode de stockage des éléments d'information existent, elles se trouvent conciliées dans une troisième conception qui réunit les modèles « mixtes ». Ces modèles peuvent servir de référence pour expliquer le mode de stockage et de récupération en mémoire des stéréotypes sociaux.

1.3.1 Les modèles qui reposent sur un codage des exemplaires

Pour Hintzman (1986, 1988), Brooks (1978, 1987), Posner et Keele (1968) ... les sujets mémoriseraient les informations exemplaire par exemplaire, au fur et à mesure. Ces exemplaires, ou plutôt leurs traces, seraient regroupés au sein de catégories. Lorsque les sujets seraient amenés à évoquer les connaissances reliées à une catégorie, ils n'évoqueraient que quelques-uns des exemplaires. Ainsi, la catégorie des « étudiants » serait formée de spécimens d'étudiants que le sujet aurait rencontré au fil de sa vie. Selon les tenants de ce modèle, les exemplaires resteraient en l'état, avec les détails les concernant, sans que des caractéristiques « abstraites » ne soient extraites (comme : « adulte » « célibataire » ...).

L'intérêt des modèles par exemplaires réside dans le fait qu'ils permettent de rendre compte de la construction de catégories peu spécifiques ou très abstraites : comme par exemple la catégorie des sons d'une langue. La limite réside peut être dans son manque de clairvoyance concernant les possibilités réelles de stockage du système cognitif humain, même si la question reste sur ce point ouverte : il est en effet possible d'imaginer un système en perpétuel processus de rafraîchissement des informations par ajout de nouveaux exemplaires. Une critique plus sérieuse a été formulée, elle concerne un fait résistant : les sujets tirent des informations abstraites à partir des exemplaires stockés, il est donc difficile d'imaginer que ces informations seraient volatiles et ne seraient donc pas réintégrées dans le système sous une forme plus abstraite, comme un prototype.

1.3.2 Les modèles qui reposent sur un codage par prototype

Si l'on s'en réfère à Barsalou (1990), Hayes-Roth et Hayes-Roth (1977) Rosch (1976), pour éviter tout surcoût cognitif, les sujets restreindraient l'information à ses traits les plus saillants, conséquemment ils construiraient rapidement et automatiquement un prototype (un élément abstrait) pour chaque catégorie, selon les modèles ce prototype aurait pour caractéristique

de comporter tous les traits saillants de la catégorie ou concrétiserait une tendance centrale de tous les traits (cf. supra). Ainsi, si on reprend un exemple typique en psychologie cognitive, pour la catégorie des « oiseaux » les sujets extrairaient une série de caractéristiques (morphologie, couleur, taille, aptitudes spécifiques, ...) ce qui leur permettrait de construire le prototype de l'oiseau (une forme générale qui s'approche du moineau : petite taille, petit bec, ...etc.). Ou pour reprendre notre exemple de « l'étudiant », le prototype serait un garçon (ou une fille) jeune, ayant peu de revenus, beaucoup de temps libre, un caractère immature, etc. bref un résultat qui n'est pas forcément flatteur.

La construction d'un prototype permettrait aux sujets d'être plus performants dans des épreuves de rappel ou de reconnaissance. Ils n'auraient pas à balayer tout le champ pour retrouver l'information. Ainsi, pour coder les informations relatives à une scène de vol, mettant en scène un personnage, le sujet s'appuierait sur le prototype de la catégorie à laquelle il appartient.

Des critiques ont néanmoins été émises à l'égard de ces modèles. L'une d'entre elle, fait état de données empiriques qui montrent clairement que les sujets font appel à des éléments très précis lorsqu'ils évoquent une catégorie. Face à la difficulté de ces deux modèles à résister aux faits expérimentaux, ces deux conceptions ont donné lieu à l'élaboration d'un ensemble de modèles intermédiaires dits « mixtes » parce qu'ils combinent les deux premières approches.

1.3.3 Les modèles mixtes.

Selon ces modèles, les sujets conserveraient en mémoire la trace d'exemplaires mais construiraient également un prototype (représentation abstraite présentant les traits typiques des exemplaires de la catégorie). Ainsi, lorsque les sujets seraient invités à réaliser une tâche reposant sur l'évocation de la catégorie, ils activeraient le prototype ou des exemplaires voire même les deux selon la tâche à réaliser. Il y aurait donc une flexibilité possible des contenus selon le contexte d'évocation, comme la tâche à réaliser, l'objectif de l'étude etc.

En guise de conclusion sur cette partie, il est possible de conclure, comme le fait remarquer De La Haye (1998), que ces modèles de la mémoire ne sont que très rarement mentionnés en psychologie sociale. Ils sont pourtant d'un intérêt certain en ce qui concerne l'étude de l'organisation des traits stéréotypiques pour une catégorie donnée. La question est de savoir si les stéréotypes s'organisent uniquement autour de traits généraux ou s'ils contiennent également des exemplaires précis d'individus de la catégorie qui se trouvent être porteurs, à des degrés divers, des traits stéréotypiques associés à leur catégo-

rie. Force est de constater, comme nous le verrons dans le troisième chapitre, que les auteurs qui se sont attachés à la mise en évidence des stéréotypes ont avant tout cherché à dégager les traits généraux qui sont associés par les sujets interrogés à un groupe donné et n'ont pas forcément tenté d'apporter des données empiriques permettant de valider ou d'invalider ces modèles.

2. PROCESSUS QUI SOUS-TENDENT L'OPERATION DE CATEGORISATION

Le processus de catégorisation est complexe, il peut en fait recouvrir un ensemble *d'opérations mentales* très différentes (cf. Barsalou, 1992 ; De La Haye, 1998). Il peut s'agir :

- 1- *d'affecter* les données informatives dans des catégories préexistantes (c'est ainsi par exemple qu'un individu de langue native est capable de segmenter sans difficulté un flot continu de parole dites dans sa langue, c'est-à-dire qu'il est capable de repérer des mots (de catégories), ce qu'un étranger aura plus de mal à réaliser). De la même manière, un individu peut être conduit à affecter une personne dans une catégorie (sexe, âge, ...) à partir de multiples caractéristiques de cette personne ;
- 2- de *créer* des catégories à partir de données informatives. Dans ce cas le sujet organise ces informations à partir d'un processus de recherche de ressemblances (par exemple classer des objets par couleur, par forme ...), il crée des ensembles (des catégories) au fur et à mesure.
- 3- *d'assimiler* ou *d'utiliser* un système catégoriel existant. Auquel cas, il s'agit pour l'individu de réorganiser l'information perceptive en relation avec le système catégoriel. Par exemple un individu peut être conduit à reconsidérer un voisin qu'il côtoie régulièrement, et avec qui il ne néglige pas, à l'occasion d'échanger quelques mots, parce qu'il vient d'apprendre qu'il est commissaire de police.

La psychologie sociale s'est surtout intéressée aux deux derniers processus décrits ci-dessus. Dans ce cadre sont analysés 1- les modalités de création des catégories : par exemple, lorsqu'il s'agit d'analyser les processus en jeu dans la constitution des stéréotypes, comme nous le verrons au troisième chapitre. 2- l'utilisation d'un système catégoriel préexistant lorsqu'il s'agit d'analyser les biais perceptifs. Le premier processus est surtout étudié dans le cadre de la psychologie cognitive, bien qu'il présente également un intérêt indéniable pour l'étude des stéréotypes.

Les études réalisées dans le cadre de la psychologie cognitive ont permis d'identifier assez finement les différentes *stratégies* pouvant être mises en œuvre par les sujets pour *affecter* un élément dans une catégorie. Les modèles proposés sont fortement reliés à ceux qui portent spécifiquement sur la mémoire que nous avons présenté précédemment.

2.1 La comparaison au prototype. Pour décider si une forme critique fait partie de la catégorie, le sujet la comparerait au prototype. Si l'élément lui ressemble suffisamment (s'il partage un nombre critique de traits) ou qu'il diffère suffisamment des autres prototypes (et donc catégories), l'élément est intégré à la catégorie. Ainsi, parce qu'elle évite de balayer tout le champ de la catégorie, cette stratégie de raisonnement serait donc très rapide. Le recours à cette stratégie a souvent été vérifié, mais essentiellement dans des tâches impliquant la catégorisation d'objets *physiques* ainsi que dans des tâches reposant sur des objets dont les valeurs varient de façon continue pour une dimension donnée. Mais, par contre, dès que le nombre de dimensions (de critères) augmente et que ces valeurs sont discontinues, les sujets n'y auraient quasiment pas recours. Il semblerait en effet que dans ce cas ils aient plus de difficultés à créer un prototype (Reed, 1972).

2.2 La recherche du plus proche voisin. Le sujet ne construirait pas un prototype, il s'appuierait sur tous les exemplaires constituant les catégories. Il repèrerait au sein de chaque catégorie lequel d'entre eux est le plus proche de l'item critique. Il affecterait ensuite l'item critique à la catégorie à laquelle appartient l'exemplaire repéré (Medin et Schaffer, 1978).

A la différence de la stratégie précédente, le sujet procéderait donc par une mise en correspondances des *exemplaires* et non du prototype. Ainsi pour déterminer si un animal est à classer dans la catégorie des oiseaux, les sujets compareraient cet élément aux oiseaux déjà rencontrés. Cette stratégie peut donc s'avérer efficace lorsqu'un prototype n'a pu être construit, toutefois, pour qu'elle soit performante, il ne faut pas que le nombre de catégories et d'éléments constituant ces catégories soit trop élevé. Par ailleurs, la décision d'affecter l'item critique peut se révéler rapidement difficile à prendre si l'exemplaire sélectionné s'avère finalement peu représentatif de sa catégorie d'appartenance, ou si aucune mise en correspondances totale ne peut être faite avec l'item critique, aucun exemplaire n'étant significativement proche de celui-ci (Reed, 1972). Voilà pourquoi il a été imaginé d'autres stratégies.

2.3 La prise en compte la fréquence des caractéristiques. Dans cette perspective, le sujet ne procéderait pas par une mise en correspondance globale de l'élément à catégoriser, mais des *caractéristiques* présentes chez les élé-

ments composant la catégorie. Après avoir analysé l'élément à catégoriser, le sujet repèrerait combien de fois ses traits se retrouvent dans les exemplaires qui composent la catégorie. Il affecterait l'item dans la catégorie pour laquelle le plus grand nombre de mises en correspondances a pu être réalisé.

Ce modèle s'est révélé plus efficace que le modèle du prototype pour prédire la façon dont les sujets classifient des items caractérisés par des variables dont les modalités ne variaient pas de façon continue pour une dimension donnée (Hayes-Roth et Hayes Roth, 1977). Dans l'expérimentation réalisée par les auteurs, les items à classer étaient en effet des individus, caractérisés par leur âge, leur niveau d'instruction et leur statut marital. Chacune de ces variables se décomposait ensuite en quatre modalités. La stratégie qui consiste à créer un prototype en calculant une moyenne s'avérait ainsi inutilisable pour les variables « statut marital » ou « niveau d'étude » ; voici pourquoi avec ce type de matériel c'est la stratégie de la fréquence des caractéristiques qui se trouve être la plus employée.

2.4 Le calcul de la distance moyenne. Le sujet comparerait l'item critique avec chacun des éléments constituant la catégorie ce qui lui permettrait de calculer une sorte de *coefficient de similarité* entre chacun des exemplaires de la catégorie et l'item critique. Un coefficient de similarité moyen serait ensuite calculé pour la catégorie. L'item critique serait finalement affecté à la catégorie pour laquelle est obtenu le coefficient de similarité moyen le plus élevé. Cette stratégie s'avère donc moins rapide puisqu'elle oblige le sujet à opérer une comparaison *terme à terme* puis à calculer un *coefficient moyen* pour chaque catégorie. Mais elle a l'avantage de reposer sur toutes les formes composant la catégorie.

Afin de mettre en évidence la fréquence d'utilisation de ces stratégies, Reed (1972) réalise une expérimentation dans laquelle les sujets effectuent une tâche de classification de formes de visages. Ceux-ci variaient en fonction de quatre modalités (« hauteur » et « séparation des yeux », « longueur du nez », « hauteur de la bouche »). L'expérimentateur demandait aux sujets de verbaliser la stratégie mise en œuvre (grâce à une question à choix multiples). Il ressort de l'analyse des résultats que toutes les stratégies sont utilisées par les sujets mais en fréquence inégale : la stratégie du prototype est celle qui est massivement la plus utilisée (58% des sujets). La stratégie de la fréquence des caractéristiques arrive en deuxième position (28%), viennent ensuite celles du plus proche voisin (10%) et de la distance moyenne (4%).

Conclusion intermédiaire

Les recherches décrites sont clairement intéressantes car elles permettent d'analyser exactement la façon dont le sujet peut procéder pour affecter un élément dans un système de catégories préexistant. Il semble que l'emploi d'une stratégie dépende fortement des formes à classer et donc en définitive du *type de catégories*.

41

L'application aux situations sociales conduit à prendre en compte le fait que pour les sujets, toutes les caractéristiques n'ont pas le même poids (Tversky, 1977). Certains attributs sont ainsi 1- plus *saillants* (visibles) que d'autres : quand il s'agit de comparer deux personnes, la couleur de peau est plus saillante que la couleur des vêtements ; 2- plus *familiers* : quand il s'agit d'affecter un individu dans un groupe d'âge, la tâche est plus facile si cet individu fait partie de notre groupe ethnoculturel ; 3- plus *centraux* dans les *théories explicatives* des individus : quand il s'agit de comparer les capacités de différents élèves, les compétences en mathématiques seront plus fréquemment prises en compte que les compétences en dessin, même si la réalisation de certains exercices nécessite une plateforme de compétences équivalentes) ; 4- plus *pertinents* pour l'appartenance catégorielle; enfin, 5- certains attributs ont plus de *valeurs* que d'autres : pour déterminer si une personne est belle, la couleur des yeux peut avoir plus d'importance que la taille des pieds.

3. EFFETS DE LA CATEGORISATION SUR LA PERCEPTION DES ELEMENTS CATEGORISES : LES FAITS OBSERVES ET LEUR APPLICATION AUX GROUPES SOCIAUX

Les auteurs qui se sont intéressés aux effets de la catégorisation sur la perception des éléments catégorisés ont avant tout mis en avant les distorsions que la catégorisation introduit quant à la perception de la cible, ce que l'on appelle des « biais perceptifs ». Plusieurs biais ont été repérés : l'accentuation, l'homogénéité, la discrimination, l'induction, et la surinclusion. Nous présentons l'ensemble de ces biais dans les paragraphes qui suivent.

3.1 Le biais d'accentuation : renforcement des ressemblances et des différences

Le biais d'accentuation a au départ été mis en évidence par Tajfel et Wilkes (1963). Il s'agit d'un biais perceptif qui consiste à percevoir les éléments contenus dans deux catégories différentes comme plus différents entre eux qu'ils ne le sont en réalité. Par la suite, deux biais seront en réalité discernés, le biais de *contraste* (accentuation des différences inter-catégorielles) et le biais d'*assimilation* (accentuation des ressemblances intra-catégorielles).

Cet effet a été mis en évidence dans leur très célèbre expérimentation durant laquelle les sujets étaient invités à évaluer la longueur de 8 stimuli visuels

(lignes) présentés plusieurs fois un par un dans un ordre aléatoire. Les auteurs testent trois conditions indépendantes. Dans la première (condition C) les traits à évaluer étaient systématiquement appariés avec une lettre (A pour les 4 stimuli les plus longs, et B pour les 4 stimuli les plus courts). Dans la deuxième (H) cet appariement se faisait au hasard. Enfin dans la troisième (N) les stimuli n'étaient pas accompagnés d'une lettre.

Les résultats montrent que les jugements de longueurs faits par les sujets à propos des stimuli dépendent bien d'une perception catégorielle. Lorsqu'elle est activée (condition C) les sujets perçoivent les stimuli présents dans deux catégories différentes, comme plus différents entre eux qu'ils ne l'étaient en réalité (accentuation des différences ou contraste). Les résultats concernant la tendance à percevoir les 4 stimuli appariés avec la même lettre comme plus ressemblants entre eux qu'ils ne le sont en réalité (accentuation des ressemblances ou assimilation) n'est toutefois pas significatif.

Ce phénomène n'apparaît pas dans les deux autres conditions.

Bien que le dernier résultat ne soit pas conforme à l'hypothèse, cette expérimentation aura un grand retentissement, il était désormais possible de mettre en évidence l'existence de l'effet d'une *perception catégorielle sur une activité de jugement*⁹ impliquant des objets non porteurs de valeur sociale. Appliquée à la perception des individus dans les groupes ce phénomène devait prendre une ampleur plus grande. Si les groupes fonctionnent comme des catégories contenant non pas des objets mais des individus, alors les biais d'assimilation et de contraste devraient s'appliquer de manière plus marquée encore. Devait apparaître une tendance à percevoir les membres du groupe comme plus ressemblants entre eux qu'ils ne le sont dans la réalité (assimilation), et comme plus différents des membres des autres groupes qu'ils ne le sont vraiment (contraste). Les biais d'assimilation et de contraste pouvaient dès lors constituer une explication intéressante aux discriminations intergroupes.

Les biais d'assimilation et de contraste trouveront une autre concrétisation, à propos de la perception de messages comme des déclarations politiques. Par

⁹ Il est à noter toutefois qu'il existera une réelle difficulté à répliquer les résultats obtenus par Tajfel et Wilkes dans le cadre de la perception d'objets non porteurs de significations sociales (cf. la recherche réalisée par Corneille, Klein, Lambert, Judd, 2002, publiée dans la revue *psychological science*). L'une des explications avancées est que les sujets de Tajfel et Wilkes avaient à réaliser leur estimation dans une unité de mesure qu'ils ne maîtrisaient pas (mesure faite en centimètres et non en pouces). Le choix qu'avaient à l'époque réalisé Tajfel et Wilkes reposait sur la plus grande précision des centimètres, ils n'avaient pas envisagé le risque lié à la non maîtrise de la mesure....

exemple l'expérimentation réalisée par MacGarty et Turner (1992). Les sujets sont confrontés à 10 déclarations, leur tâche consiste à les classer en fonction de leur orientation politique, à l'aide d'une échelle d'attitude scalaire allant de 0 à 100. Dans une des conditions (condition « déclarations classées »), les sujets sont informés du fait que 5 messages ont été produits par un homme politique et 5 autres par un autre homme politique. Dans l'autre condition (condition « déclarations non classées ») aucune mention de ce genre n'était réalisée. Les résultats montrent que la variabilité intra catégorielle dans le positionnement des messages sur l'échelle d'attitude est moins importante dans la condition « déclarations classées » que dans la condition « déclarations non classées » (effet d'assimilation) ; et que la variabilité inter catégorielle est plus importante dans la condition « classées » que dans la condition « non classées » (effet de contraste).

Avec un autre matériel expérimental, l'étude de Krueger et Clement (1996). Les auteurs réalisent trois expérimentations qui confirment globalement le fait que lorsque les sujets sont incités à percevoir le matériel qui leur est soumis (des pastilles de couleurs ou des réponses fictives de sujets) comme issus d'une *même* catégorie, ils ont tendance à surestimer la probabilité d'une ressemblance entre les items jugés.

3.2 Le biais d'homogénéité exogroupe et hétérogénéité endogroupe

Ces biais font référence à la perception de la similarité au sein d'une catégorie. Les premières études sur la catégorisation sont réalisées à la suite de Tajfel et Wilkes, 1963 (effet d'assimilation et de contraste).

Des études ultérieures (Park et Rothbart, 1982; Mullen et Hu, 1989; Ostrom et Sedikides, 1992 ...) montrent que le biais d'assimilation ne se manifeste pas de la même manière selon qu'il s'agit pour les sujets de décrire les membres d'un *exogroupe* ou les membres de l'*endogroupe*. Pour l'endogroupe, les sujets mentionnent globalement *un plus grand nombre de différences* entre les membres de la catégorie (hétérogénéité), que lorsqu'il s'agit de décrire les membres de l'exogroupe (homogénéité).

Différentes explications ont été avancées à cela : certaines mettent en avant des différences existant à propos de l'encodage des *informations* sur l'endogroupe et sur l'exogroupe. D'autres avancent l'existence d'effets de contexte, des divergences apparaîtraient *au moment du jugement*, ou dans le niveau de généralité *des traits attribués* à l'endogroupe et à l'exogroupe.

Explications théoriques reposant sur une différence d'encodage des informations

L'interprétation théorique de l'homogénéité perçue de l'exogroupe s'appuie sur un des modèles de la mémoire : le *modèle par prototype* (Posner et Keele,

1968; Rosch, 1976). Le système fonctionnerait ainsi de manière économique par lissage de l'information, et réduction à un prototype.

Cette explication reste toutefois réduite parce qu'elle ne rend compte que de l'homogénéité exogroupe, elle n'apporte pas d'éléments explicatifs concernant le biais d'hétérogénéité de l'endogroupe.

Le *modèle par exemplaires* (Medin et Schaffer, 1978; Hintzman, 1986) permet par contre d'apporter quelques explications en ce qui concerne les biais d'homogénéité et d'hétérogénéité. Il postule en effet que les informations seraient stockées en mémoire de façon particularisée. Pour ce qui concerne la mémorisation des membres des groupes sociaux, l'hétérogénéité de l'endogroupe et l'homogénéité de l'exogroupe trouveraient un éclaircissement dans le fait que le sujet est confronté à un plus grand nombre d'exemplaires de l'endogroupe que de l'exogroupe. Il y aurait donc une plus grande variabilité perçue dans le premier cas. C'est précisément à ce phénomène que font référence Linville et ses collaborateurs (Linville, Fischer et Salovey, 1989; Linville et Fischer, 1993). Cependant, des études empiriques remettent en cause cette analyse. Park et Hastie (1987) montrent qu'il y a un ajustement à la situation : lorsque les sujets s'attendent à rentrer en *compétition avec l'exogroupe*, ils se souviennent mieux des membres de l'exogroupe que de ceux de l'endogroupe; dans un même temps il apparaît que les sujets ont une vision plus *homogène* de l'exogroupe que de l'endogroupe. D'autres travaux ont montré par ailleurs que l'assimilation des catégories sociales a pour particularité de se réaliser par relais social, ce qui fait qu'elles sont plus souvent, et dès le départ, intériorisées sous forme abstraite (cf. à ce sujet Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1996).

D'autres propositions théoriques ont été avancées pour expliquer l'existence de ces deux biais. Elles mettent en avant le rôle joué par *l'adaptation du sujet à la situation*.

Adaptation à la situation

Pour Simon (1992) tous les groupes seraient perçus de façon homogène, par contre il y aurait un effet de la cible perçue au moment de la réalisation de la tâche : les sujets procéderaient par comparaison entre leur propre groupe et la cible du jugement, supposant leur groupe *majoritaire* (Simon et Brown, 1987) et l'exogroupe *minoritaire*, ils auraient tendance à percevoir l'exogroupe de façon plus homogène.

Une autre interprétation a été avancée par Park et Rothbart (1982). Les auteurs défendent l'idée que pour l'endogroupe, les sujets choisiraient également d'évoquer des traits de niveau de généralité plus faible, ce qui donnerait l'illusion d'une plus grande hétérogénéité. Pour les niveaux de généralité plus

élevés, ils n'y aurait par contre pas de différence entre l'endogroupe et l'exogroupe.

45

Park et Judd (Judd et Park, 1988; Park et Judd, 1990) proposent un modèle situé dans cette perspective : Le "*modèle basé sur les abstractions*". Les auteurs montrent que l'effet d'homogénéité de l'exogroupe apparaît alors même que la connaissance que les individus ont de l'endogroupe et de l'exogroupe est semblable (comme c'est le cas pour les groupes sexuels). Pour eux, ce résultat s'explique par un point de vue adopté par le sujet au moment de la *restitution* des informations : les sujets restitueraient l'information au niveau *groupal* pour ce qui concerne l'exogroupe, et au niveau *individuel* pour ce qui concerne l'endogroupe. Le point de vue adopté dans le premier cas serait celui du représentant d'un groupe face à un autre groupe, et dans le deuxième d'un individu face aux autres membres de son propre groupe. Dans le premier cas, les sujets partiraient des traits les plus aptes à rendre compte d'une différence essentielle parce qu'elle met en jeu un exogroupe, et dans le second cas, de traits nécessairement plus spécifiques pour rendre compte d'une différence qui n'existe a priori pas, parce que la comparaison met en jeu l'endogroupe. Les traits évoqués seraient donc de portée plus générale dans le premier cas et plus spécifique dans le deuxième.

Parallèlement un sous-ensemble de travaux, portant notamment sur les catégories sexuelles, ont ajouté à la confusion en mettant en évidence une inversion du phénomène : une homogénéité plus importante de l'endogroupe que de l'exogroupe. Certains auteurs avancent une explication qui repose sur les rapports qui existent entre les groupes et plus précisément sur la valeur accordée au groupe considéré.

Etudes montrant une inversion du phénomène : homogénéité de l'endogroupe et hétérogénéité de l'exogroupe

En réponse aux travaux sur les effets d'homogénéité et d'hétérogénéité à propos des groupes sexuels (Park et Rothbart, 1982; Park et Judd, 1990; Ostrom, Carpenter, Sedikides et Li, 1993 ...) Lorenzi-Cioldi et ses collaborateurs (Lorenzi-Cioldi, 1993; Lorenzi-Cioldi, Eagly et Stewart, 1995 ...) mettent en évidence un effet inversé : l'endogroupe est perçu comme plus homogène que l'exogroupe, mais uniquement pour les sujets de sexe féminin.

L'explication avancée par les auteurs repose sur les liens de *dissymétrie* existant entre les deux groupes sexuels : les femmes occupant une position sociale plus basse auraient plus tendance à homogénéiser l'endogroupe.

Cette explication est toutefois encore en suspens, certains travaux semblent ainsi montrer que lorsque l'on fait varier le statut il arrive que le biais d'homogénéité perçue de l'exogroupe persiste (Brauer, 2001).

Il résulte des recherches réalisées sur les biais d'homogénéité et d'hétérogénéité une tendance générale : la perception d'une variabilité moins grande pour l'exogroupe que pour l'endogroupe, certains facteurs, dont il reste à analyser précisément la portée, semblent cependant annuler voire même renverser l'apparition de ce biais.

3.3 Les biais de discrimination intergroupes (endofavoritisme, exodéfavoritisme et discrimination privative)

Les biais de discrimination intergroupes plus rapidement nommés « biais intergroupes » réfèrent à « la tendance systématique à évaluer un individu ou les individus membres de son propre groupe d'appartenance (endogroupe) de manière plus favorable qu'un individu ou que les individus d'un autre groupe (exogroupe). Ces biais peuvent comprendre des comportements (discrimination), des attitudes (préjugés), des connaissances (stéréotypisation)» (Hewstone, Rubin, et Willis, 2002, p. 576).

Les biais d'endofavoritisme et d'exodéfavoritisme

A l'origine le favoritisme envers le groupe d'appartenance (dit « endogroupe ») que l'on appellera « *biais pro-endogroupe* », a été mis en évidence par Tajfel et ses collaborateurs (Tajfel, Flament, Billig et Bundy, 1971). Selon les auteurs, la différenciation catégorielle Eux/Nous suffit à induire chez les sujets du favoritisme envers leur groupe sans que ne soient nécessaires des conditions sociologiques, économiques, historiques particulières.

Dans cette étude très célèbre (cf. Doise, Deschamps et Mugny, 1978), les expérimentateurs répartissent les sujets (des élèves d'une même école) dans deux groupes, en fonction de leur soi disant préférences en matière de peintures (les sujets sont en réalité affectés au hasard). Les deux groupes sont nommés les « Klee » et les « Kandinsky » en référence à deux artistes peintres (quand la tâche était censée être de jugement esthétique) ou « les sous-estimateurs » et les « sur-estimateurs » (quand la tâche était présentée comme une tâche de jugement). Les sujets connaissent leur affectation, mais ne savent pas quelle est l'affectation des autres.

Pour mettre en évidence le favoritisme envers l'endogroupe, les expérimentateurs demandent aux sujets de décider de la rémunération que recevra chacun pour sa participation à l'étude. Pour ce faire, un système ingénieux de matrices (appelées depuis « matrices de Tajfel » en référence à cette étude) est utilisé. Ce système permet de faire apparaître la rémunération qui sera attribuée à deux personnes différentes par le sujet alors que ce dernier n'a connaissance que de leur appartenance groupale. Les matrices se présentent comme une suite de dominos sur lesquels seraient inscrits des chiffres (et non

des points). Les chiffres correspondent aux sommes attribuées (en dixièmes de penny). Le sujet doit choisir un seul domino à chaque fois, pour rémunérer les individus désignés. Les 4 configurations possibles sont les suivantes : a/ membre de l'endogroupe en haut/membre de l'exogroupe en bas ; b/ situation inversée, exogroupe en haut/endogroupe en bas ; c et d/ même appartenance groupale en haut et en bas, soit endogroupe, soit exogroupe.

Bien entendu l'éventail des valeurs à l'intérieur desquelles le sujet pouvait faire un choix n'était pas infini...si le sujet était face à deux individus n'appartenant pas au même groupe, il pouvait opter soit pour : 1- un gain maximal attribué aux deux individus, ce qui revient à choisir le domino dont la somme est la plus élevée (exemple : 19/25) sans tenir compte des valeurs attribuées à chaque individu; 2- une parité exacte des gains pour l'endogroupe et l'exogroupe quitte à attribuer moins en valeur absolue (exemple : 13/13); 3- un gain maximum de l'individu endogroupe, quel que soit le gain de l'individu exogroupe (exemple : 19/25 si l'endogroupe est en haut); 4- une différence maximale entre l'endogroupe et l'exogroupe, même si cela revient à attribuer moins à l'endogroupe (exemple : 7/1).

Ces mêmes configurations pouvaient être appliquées lorsque les deux membres étaient des exogroupes ou des endogroupes. Les résultats de l'étude furent extrêmement intéressants : lorsque les sujets sont face à deux individus appartenant à la même catégorie, c'est la stratégie de l'équité qui était privilégiée. Par contre, lorsque les sujets sont face à un endogroupe et un exogroupe, ils favorisent le membre de leur propre groupe, au détriment de l'autre groupe. Ainsi, lorsque attribuer un gain important à l'endogroupe revenait à attribuer plus encore à l'exogroupe, les sujets choisissaient d'attribuer moins à l'endogroupe si cela revenait à attribuer encore moins à l'exogroupe.

La procédure utilisée pour réaliser cette expérimentation sera reprise maintes fois par la suite, on la connaît sous le nom de « Paradigme du Groupe Minimal » (en abrégé PGM). Grâce à ce paradigme, un ensemble d'études sera réalisé qui montreront que le simple fait d'être inséré dans un groupe (quelle qu'en soit la raison, même lorsque les sujets savent que c'est dû à un hasard complet) suffit à générer de la discrimination évaluative ou comportementale. Il sera néanmoins également montré qu'elle peut se décliner de plusieurs façons : par une tendance à favoriser l'endogroupe (endofavoritisme), par une tendance à défavoriser l'exogroupe (exodéfavoritisme).

L'étude de Rabbie et Horwitz (1969) est à cet égard tout à fait exemplaire. Les auteurs réalisent une expérimentation dans laquelle sous le prétexte de raisons administratives, les sujets (par vague de huit) sont répartis aléatoirement au sein de deux groupes expérimentaux : les bleus et les verts (4 sujets dans chaque groupe). Cette expérimentation est présentée aux sujets comme

portant sur la formation des premières impressions. Elle se déroule en trois phases. Dans la première, les sujets sont invités à répondre à un questionnaire et à un test de perception. Il s'agit de faire une évaluation de deux photos grâce à une échelle d'attitude. Dans la deuxième l'annonce du mode de rémunération est réalisée. C'est à ce moment que la variable indépendante est introduite. L'expérimentateur annonce que finalement un seul des deux groupes sera rémunéré, il recevra en guise de dédommagement à la participation à cette étude quatre transistors. Le mode d'attribution variait selon les conditions : il y avait quatre conditions. Dans la première condition expérimentale le groupe gagnant était « tiré » au hasard. Dans la deuxième il était désigné par décision de l'expérimentateur. Dans la troisième il était choisi par vote des 8 participants. La quatrième condition était une condition contrôle : l'expérimentateur ne parlait pas du mode de rémunération. Une fois l'annonce réalisée, les quatre transistors étaient distribués au groupe « gagnant ». Dans la troisième phase, chaque sujet était invité à se présenter rapidement et à donner « ses premières impressions » sur les autres individus (endogroupe et exogroupe) grâce à des échelles similaires à celles utilisées lors de la première phase. Il était également demandé aux sujets de décrire l'atmosphère générale régnant dans chacun des deux groupes.

Les résultats font apparaître que dans le groupe contrôle il n'y a pas de différences entre les évaluations selon l'appartenance des sujets au groupe bleu ou vert. Par contre, dans les autres groupes, il y a des différences. Ils ont tendance à décrire les membres de l'endogroupe ainsi que l'atmosphère générale de leur groupe plus positivement que les membres de l'exogroupe. Apparaît ainsi nettement un biais en faveur de l'endogroupe (endofavoritisme). Les auteurs concluent que le seul fait de partager le même sort (même si c'est le fruit du hasard) suffit pour développer des mécanismes de discrimination fondés sur l'appartenance catégorielle à un groupe. Notons toutefois que la situation met en jeu la description d'une cible et non l'attribution d'une récompense.

Le biais de discrimination privative

Il s'agit là d'une autre forme de discrimination plus subtile, mise en évidence dans le cadre des études sur les relations interculturelles. Cette discrimination se manifeste d'une manière implicite : l'exogroupe n'est pas directement dénigré mais il est privé d'attributs positifs ou du bénéfice d'une action positive, voilà pourquoi elle a été dénommée « discrimination privative ».

La première étude est réalisée par Castel et Lacassagne (1993) ils notent que des sujets invités à produire une lettre pour un correspondant dont l'appartenance est manipulée expérimentalement (endogroupe versus exo-

groupe), les réponses des sujets laissent apparaître ce qu'ils appellent une « dé-routinisation » des scripts de communication lorsqu'ils sont confrontés à une cible exogroupe. Cela veut dire que les canevas habituels d'écriture (les scripts) ne sont pas respectés, ils sont détournés. Ce détournement est un indicateur de la discrimination. Comme il ne s'agit pas de dénigrer ouvertement la cible, mais d'omettre l'emploi de certaines formules marquant la considération, les auteurs parleront de discrimination privative. Cela se traduit dans les résultats par le fait que, s'adressant à la cible exogroupe, ils utilisent un moins grand nombre de séquences (mentions de : l'expéditeur, destinataire, lieu, date ...) et un moins grand nombre de formules de politesse que pour la cible endogroupe.

Par la suite, Lacassagne, Sales-Wuillemin, Castel, Jebrane (2001) mettront bien plus nettement en évidence l'existence de ce biais dans une étude directement centrée sur les stéréotypes. Cette étude est présentée de manière plus précise au chapitre 5. Après avoir mobilisé l'appartenance catégorielle des sujets à un groupe ethnoculturel¹⁰, l'expérimentateur les sollicite pour participer à une tâche d'associations verbales en leur demandant de noter les mots qui leur viennent à l'esprit lorsqu'ils évoquent la cible. Cette cible était manipulée, c'était soit l'endogroupe soit l'exogroupe. L'opérationnalisation se faisait au travers de la manipulation du mot inducteur utilisé pour la tâche d'associations verbales : il s'agissait de l'item « Français » (pour la cible endogroupe) ou « Maghrébins » (pour la cible exogroupe). La consigne invitait les sujets à donner par écrit les 5 premiers noms, verbes et adjectifs qui leur venaient à l'esprit lors de l'évocation des membres du groupe cible. Les résultats mettent en évidence un *biais de contraste* (entre l'endogroupe et l'exogroupe), un *biais d'hétérogénéité* plus fort pour l'exogroupe que pour l'endogroupe. Par ailleurs, apparaît un *biais de discrimination privative* pour l'exogroupe.

Le biais de contraste se traduit par une corrélation négative entre la liste des mots évoqués à partir de l'inducteur « Français » et de l'inducteur « Maghrébins ». Il semblait ainsi que les mots évoqués dans l'endostéréotype étaient évités pour l'exostéréotype et inversement. Le biais d'hétérogénéité s'exprime au travers du nombre de mots évoqués dans les deux conditions avec un fort degré de consensus. Ils étaient significativement plus nombreux pour l'endostéréotype que pour l'exostéréotype. Ce résultat est interprété en disant que l'homogénéité est perçue comme plus forte pour le groupe « Fran-

¹⁰ Dans cette étude l'origine culturelle des sujets est une variable contrôlée : tous étaient « français d'origine » (français d'ascendance). C'est l'appartenance catégorielle à ce groupe qui est mobilisée.

çais ». Le biais de discrimination privative se manifeste au travers du nombre d'adjectifs positifs utilisés dans les deux conditions : aucun adjectif positif n'est évoqué dans l'exostéréotype, très peu d'adjectifs négatifs sont évoqués et ils le sont rarement. Il est conclu que si les sujets ne déprécient pas les membres de la communauté maghrébine, ils n'en disent pas de bien non plus. Dans une expérimentation plus récente¹¹, Sales-Wuillemin et Gilibert (2004) montrent que ce biais se traduit également dans les attributions causales réalisées par les sujets. Cette étude est également présentée de manière plus détaillée au chapitre 5.

Les sujets sont mis en position de déterminer la cause d'une situation (ayant une issue positive versus négative), impliquant un personnage cible (endogroupe, exogroupe, versus d'appartenance groupale indéterminée). La discrimination privative se manifeste par une tendance des sujets à retenir plus souvent des causes externes et à présenter l'action comme incontrôlable lorsque l'issue est positive et que le personnage cible est un exogroupe. Cela se traduit par le fait 1/ que le récit est plus fréquemment centré sur les autres personnages ou les événements extérieurs que sur le personnage principal et 2/ que la source de l'action marquée par le verbe est plus fréquemment reléguée en place d'acté¹², à une place où l'action réalisée par le verbe n'est pas contrôlée, mais au contraire subie.

Ce biais de discrimination privative est apparu de manière récente dans des recherches anglo-saxonnes, dans des études réalisées à propos des relations intergroupes et plus particulièrement dans le domaine de l'interculturalité. On le retrouve sous l'appellation de « racisme subtil » ou « racisme implicite ». Il a été mis en évidence dans des situations qui ne reposent pas sur une décomposition aussi fine du processus comme c'est le cas avec les recherches qui portent sur l'analyse des productions langagières des sujets. Des auteurs comme Dovidio, Kawakami, et Gaertner (2000) ou Pettigrew et Meertens (1995) constatent ainsi que les sujets ne marquent pas de sentiments positifs mais qu'ils n'ont pas non plus d'attitudes fortement marquées négativement envers l'exogroupe.

3.4 Le biais d'induction et de déduction

Ces deux biais, décrits par Tajfel (1972), résultent de la connaissance que le sujet a de l'appartenance catégorielle d'un individu auquel il est confronté.

¹¹ Cf. aussi Sales-Wuillemin (2005)

¹² En place de complément dans la phrase (par opposition au sujet qui réalise l'action désignée par le verbe, le complément n'est pas à l'origine de l'action il la subit (complément d'objet) ou la spécifie (compléments circonstanciels)).

Ils sont en lien avec un processus de simplification de la réalité maintenant bien connu : le *biais de distorsion perceptives* : "certains aspects de l'information sont sélectionnés (les autres aspects étant par définition omis) ou bien modifiés afin qu'ils "collent" mieux dans une catégorie" (p.275).

Selon Tajfel, lorsque l'appartenance catégorielle d'un individu est connue, le sujet a tendance à lui attribuer, de manière automatique, les *traits stéréotypiques* de sa catégorie, sans prendre la peine de vérifier qu'il les possède bien (biais déductif).

Par ailleurs, apparaît une tendance à affecter de façon « automatique » les individus dans une catégorie, sur la base d'une mise en saillance d'un très faible nombre de traits qu'il partage avec les membres de la catégorie, et ce sans que ne soient pris en compte d'autres traits de l'individu qui, s'ils étaient relevés, pourraient être significatifs et déboucher sur une autre affectation (biais inductif).

3.5 Le biais de surinclusion et de surexclusion

Selon Tajfel (1972) lorsque les sujets sont mis dans des situations où ils doivent catégoriser des individus, ils ne le font pas en prenant en compte les caractéristiques objectives des sujets à catégoriser (caractéristiques physiques, psychologiques, etc.). Il ne s'agirait donc pas de procéder par comparaison systématique des caractéristiques de l'individu et des catégories cibles, mais de prendre en compte la *valeur* des catégories cibles.

Apparaîtraient deux biais : 1-l'un qui consiste à surévaluer le nombre d'éléments pouvant être affectés dans la catégorie, il s'agit du biais de sur inclusion. Ce biais apparaît pour les catégories valorisées négativement ; 2-l'autre qui consiste à sous-évaluer le nombre d'éléments pouvant être affectés dans la catégorie, il s'agit du biais de sur exclusion. Ce biais apparaît pour les catégories valorisées positivement.

Ce phénomène, souvent retracé par Tajfel (1969, 1972, 1978), concernait l'incidence des préjugés raciaux à l'égard de la communauté juive, sur la perception des individus composant ce groupe communautaire. Dans les études réalisées, la tâche consistait à classer une série de photos de visages dans deux catégories : une catégorie "juif" et une catégorie "non juif".

L'analyse des réponses des sujets à préjugés antisémites montre qu'ils ont tendance à affecter moins de photos dans la catégorie « non juifs », et plus de photos dans la catégorie « juifs ». Selon Tajfel : "les erreurs commises par le groupe (à préjugés) tendent à placer les non juifs dans la catégorie juifs et non l'inverse" (Tajfel, 1969, p.331).

Ces deux biais ont fait l'objet d'autres études (Pettigrew, Allport et Barnett (1958), Lent (1970) ...). Ils ne sont pas sous-tendus par les mêmes *processus*. Selon Tajfel dans une telle tâche de classification, les sujets se focaliseraient

sur deux sortes de risques : 1/ risquer d'inclure par erreur un individu dans une catégorie alors qu'il ne devrait normalement pas y être affecté ; 2/ risquer d'exclure par erreur un individu d'une catégorie alors qu'il devrait normalement y être affecté. Dans le premier cas, cela revient à écarter "les spécimens impurs" dans le second à rechercher au contraire les "spécimens purs". Cela revient, bien que Tajfel ne le mentionne pas, dans le premier cas à se *centrer sur la différence*, et dans le second cas sur *la ressemblance*, ce qui affecte à terme le nombre d'éléments constituant la catégorie.

Selon Tajfel (1972, p. 284), la stratégie employée dépend de la *focalisation* que fait le sujet sur la catégorie valorisée positivement ou sur la catégorie valorisée négativement : s'il apparaît capital que la catégorie valorisée reste inaltérée, les sujets préfèrent écarter systématiquement l'élément quand il y a le moindre doute (recherche de différences, biais de sur exclusion).

S'il apparaît fondamental de ne pas omettre d'affecter un individu dans la catégorie valorisée négativement, les sujets préfèrent au moindre doute classer l'individu dans la catégorie dévalorisée (recherche de ressemblances, biais de sur inclusion).

Conclusion intermédiaire

La catégorisation suppose un contenu, un ensemble d'éléments organisés et formant un tout cohérent et un processus, un ensemble d'opérations mentales qui vont aboutir à la création de cet ensemble.

Les travaux qui portent sur l'organisation des catégories se situent essentiellement dans le cadre de la psychologie cognitive. Peu nombreuses sont les recherches en psychologie sociale qui s'appuient sur les modèles élaborées, pourtant cette approche est on ne peut plus importante lorsqu'il s'agit d'analyser les traits stéréotypiques.

Les travaux qui portent sur les processus de catégorisation se situent dans le cadre de la psychologie cognitive et de la psychologie sociale. Dans cette dernière perspective ce sont surtout les biais perceptifs consécutifs à une perception catégorielle qui ont été inventoriés.

Ce qu'il faut retenir du chapitre 1

L'analyse des catégories du point de vue de leur contenu, des processus qui conduisent à l'affectation d'un élément dans une catégorie, puis des effets de la catégorisation a donné lieu en psychologie sociale à des études d'inégale importance.

Certains travaux, sous l'impulsion de la psychologie cognitive, ont mis l'accent sur l'organisation catégorielle et sur les modes de catégorisation. Les travaux qui portent sur l'organisation catégorielle permettent de conclure qu'il existe deux principaux modes de structuration, l'un qui est hiérarchique et relativement stable, l'autre qui est

orienté en fonction des buts et relativement adaptable. L'application à des problématiques de psychologie sociale reste limitée, on la retrouve le plus souvent sous la forme d'un cadre conceptuel que dans l'optique d'une validation, c'est le cas par exemple des travaux sur l'amorçage sémantique. Concernant les recherches qui portent sur les modes de catégorisation, ils restent cantonnés au domaine de la psychologie cognitive. Leur application à l'étude des relations interindividuelles et intergroupes serait pourtant d'un grand intérêt. Elle permettrait par exemple d'analyser de manière fine les indices pris en compte par les sujets lorsqu'ils doivent catégoriser des photos ambiguës et peut-être apporter quelques éléments de réponses concernant les biais de jugement.

Une grande partie des recherches de psychologie sociale s'est particulièrement attachée à l'étude de ces biais de jugement qui sont consécutifs à l'affectation d'un individu dans une catégorie. Plusieurs biais ont été répertoriés, ils montrent que la perception des personnes est loin d'être objective. La perception de la cible dépend : 1-du fait qu'elle a été ou non affectée dans une catégorie ; 2-de la catégorie dans laquelle elle a été affectée, identique ou différente de celle du sujet.

INTRODUCTION

Plusieurs théories ont été avancées et permettent de rendre compte des biais perceptifs consécutifs à une perception catégorielle. Nous ne présenterons pas l'ensemble de ces théories mais les plus significatives. Elles ont été élaborées pour rendre compte des biais intergroupes et plus particulièrement du favoritisme de l'endogroupe (endofavoritisme) et/ou du défavoritisme de l'exogroupe (exodéfavoritisme).

Ces théories permettent de manière différente de rendre compte des raisons (ou tout du moins des conditions favorisantes) qui poussent les individus à avoir des comportements de protection de leur groupe et/ou à développer un sentiment d'hostilité envers les autres groupes. Certaines s'appuient sur l'analyse des relations entre les groupes, d'autres préfèrent mettre en avant des facteurs propres à l'individu comme le besoin d'avoir une identité positive.

Dans la première optique, la théorie des conflits réels (TCR) met l'accent sur des facteurs externes, la discrimination apparaîtrait surtout dans des situations où il y a une limitation des ressources. La théorie de la comparaison sociale (TCS) souligne également l'effet de facteurs externes et plus particulièrement des éléments sur lesquels repose la comparaison dans la situation.

Dans la deuxième optique, la théorie de l'identité sociale (TIS) développée dans le cadre du paradigme des groupes minimaux (PGM) s'appuie sur des facteurs internes au sujet, ici l'accent est mis sur le besoin du maintien d'une identité sociale positive. Les propositions théoriques qui en découlent poursuivront le même but. Enfin, la théorie de l'auto catégorisation (TAC) complémentaire de la TIS met en évidence l'influence de la mobilisation d'un niveau identitaire par le sujet.

1. LES PROPOSITIONS THEORIQUES FONDEES SUR LES RELATIONS INTER-GROUPES**1.1 La théorie du conflit réel (TCR) : la lutte pour des ressources**

La théorie du conflit réel a été développée par Sherif (1966). Elle se situe dans une approche sociopsychologique et s'adosse sur l'idée que ce qui est à l'origine des *conflits intergroupes* c'est *l'inégalité des ressources*. Cette iné-

galité créerait de la compétition ce qui engendrerait du conflit et donc de la discrimination négative, à l'inverse la coopération engendrerait des jugements et des comportements intergroupes qui sont positifs et harmonieux.

55

La compétition aurait ainsi deux effets : 1- le sentiment d'une menace envers l'endogroupe qui se traduirait par un resserrement entre les membres de l'endogroupe (une solidarité agissante) ; et 2- l'agressivité vis-à-vis de l'exogroupe, qui se traduirait par la production de stéréotypes négatifs. Une relation de corrélation forte existerait entre la compétition et le conflit : plus forte serait la compétition, plus grand serait le conflit à l'origine de la discrimination négative. Selon Sherif, une fois le conflit établi, il ne pourrait être affaibli que par une action directe sur ses soutènements psychologiques. Cette action correspondrait à la création de buts supra ordonnés, c'est-à-dire de buts supérieurs, qui seraient communs à tous les individus impliqués. Ce sont les modalités d'organisation des individus en regard de l'atteinte de ces buts supérieurs qui permettraient de générer de la coopération et d'éliminer la compétition donc la discrimination. Ils permettraient en effet de gommer les frontières groupales : il n'y aurait plus d'endogroupe et d'exogroupe, mais un seul et même ensemble d'individus unis dans le même objectif. De ce fait il n'y aurait plus de sentiment de menace envers l'endogroupe et d'agressivité en direction de l'exogroupe.

Sherif et ses collaborateurs (Sherif, Harvey, White, Wood, Sherif, 1961) réalisent une série d'études avec une perspective longitudinale qui mettent en évidence l'évolution des stéréotypes en fonction des relations entre les groupes. En 1966 Sherif retrace ces recherches qui confirment la théorie.

Les études se déroulent généralement en quatre phases elles se passent dans un camp de vacances. Durant la première phase, deux groupes de garçons sont constitués (enfants de 11-12 ans, d'origine Blanche, familles protestantes, classe moyenne). Les enfants ne se connaissaient pas avant l'expérience. Au début de l'étude, chaque groupe réalise séparément différentes activités qui sont dans l'ensemble appréciées par chacun. Ces activités ont pour but de favoriser l'organisation interne des groupes constitués (assignation des rôles de chacun, mise en place des normes ...). Durant la deuxième phase, les deux groupes sont réunis et pendant plusieurs jours ils participent à un tournoi, c'est-à-dire à des jeux compétitifs dans lesquels ils sont opposés. Cette phase a pour but la création d'une interdépendance négative entre les deux groupes : lorsqu'un groupe gagne, l'autre perd. Cette mise en situation va avoir un effet rapide : une animosité entre les deux groupes va apparaître, ils vont devenir antagonistes. Cet antagonisme se manifeste dès le premier jour du tournoi chez le groupe perdant, il se traduit par le vol et la destruction du drapeau des adversaires. Par la suite, des incursions sont organisées dans le dortoir des opposants, l'objectif étant de créer du désordre (lits

défaits, placards vidés...). Régulièrement des actes d'incivilité et de violence se produisent (injures, bagarres, etc.). Chaque groupe se fait de l'autre une image très défavorable par rapport à la sienne et surévalue ses propres performances. Par ailleurs apparaît une augmentation de la cohésion à l'intérieur de chaque groupe et une réorganisation structurelle : le leadership est désormais assuré par les individus les plus agressifs et les plus déterminés. Durant la troisième phase, des activités communes non compétitives sont introduites entre les deux groupes (pique-nique, séances de cinéma, feu d'artifice, etc.). Ceci ne fait pas cesser l'animosité entre les deux groupes et n'améliore pas les images réciproques. Enfin, durant la quatrième phase : les deux groupes doivent réaliser ensemble des activités qui exigent un effort commun dirigés par des buts supra ordonnés (dépanner le camion qui amène les provisions, retrouver l'origine d'un manque d'eau). L'existence de ces buts communs aux deux groupes et surtout l'atteinte de ces buts va avoir des répercussions directes sur les deux groupes qui vont se sentir plus soudés. Pour Sherif, étant donné ici que ces activités ne pouvaient être assumées par un seul des deux groupes, l'entraide était obligatoire et l'interdépendance manifeste. Rapidement la perception que chaque groupe a de l'autre groupe va évoluer positivement : l'hostilité va s'atténuer et l'image de l'autre groupe va devenir quasiment aussi positive que l'image de son propre groupe.

Selon Sherif, « les différences du milieu culturel et des différences physiques marquées entre les groupes encouragent les réactions discriminatoires envers les membres d'un *outgroup*. Il est indiscutable que de telles différences contribuent à l'hostilité et aux préjugés intergroupes. Cependant, cette étape du conflit intergroupes a démontré que ni les différences culturelles, ni les différences économiques ne sont nécessaires au déclenchement d'un conflit intergroupes, à l'apparition d'attitudes hostiles et à la naissance d'images stéréotypées de l'autre groupe" (1971, p.97). Ce serait donc le fait que les groupes sont dans une relation de confrontation qui serait à l'origine de ces phénomènes. Seule la "coopération intergroupes (...) finira par diminuer la distance sociale entre les groupes, par modifier les attitudes et les stéréotypes hostiles, réduisant par là les possibilités de conflits futurs entre les groupes" (p.100).

La théorie avancée par Sherif trouve dans les études réalisées une confirmation. Apparaît manifestement un effet du sentiment d'interdépendance sur la perception des relations endogroupe/exogroupe et par suite des manifestations psychologiques d'hostilité. La validation que propose Sherif ne séduira toutefois pas tous les chercheurs, certaines critiques seront émises comme par exemple la difficulté à généraliser les résultats (les conflits reposent sur des enjeux somme toute restreints en regard des conflits qui peuvent opposer des groupes sociaux plus étendus comme les nations qui luttent pour des res-

sources diverses comme le pétrole, les minerais, l'eau, les territoires ...). D'autres critiques seront émises qui mettront l'accent sur les liens existant entre les individus qui composent le groupe, et l'entité que forme le groupe. Pour que l'introduction d'un but supra ordonné ait les effets désirés il faudrait qu'il y ait adhésion totale et inconditionnelle à ce but, or dans la majorité des cas, il est parasité par des buts individuels. Dit autrement, les sujets dépensent plus d'énergie à atteindre leurs propres objectifs qu'à faire en sorte que le groupe atteigne les siens. Or le lien existant entre les buts individuels et le ou les buts collectifs n'est absolument pas abordé dans la théorie de Sherif. Enfin, certains auteurs (cf. Billig, 1976) notent que le sentiment d'hostilité apparaît bien avant que les groupes ne soient mis en rivalité, ce qui remet quelque peu en cause la théorie avancée par Sherif qui restreint les conditions d'apparition de la discrimination aux situations de compétition pour des ressources limitées.

D'autres théories ont été avancées en psychologie sociale qui ont permis d'apporter des explications à l'existence de la discrimination.

1.2 La théorie de la comparaison sociale (TCS) et ses développements : le besoin de dépasser autrui

La théorie de la comparaison sociale élaborée par Festinger (1954, 1971) est au départ une théorie qui s'applique aux relations individu/groupe et plus généralement aux relations intragroupe. Ce n'est que par la suite qu'elle sera étendue pour une application aux relations intergroupes.

Origine du concept

La TCS fait référence au fait que pour éviter tout état d'incertitude, le sujet a besoin de se positionner dans la réalité sociale, ce qui le conduit à s'auto évaluer. Divers aspects peuvent ainsi faire l'objet d'un positionnement ses comportements et performances physiques, ses préférences et opinions générales, ou bien ses connaissances et aptitudes.

Cependant, l'individu ne possède pas toujours de base objective pour s'auto évaluer. Selon Festinger c'est parce qu'il ne peut pas toujours se référer à la « réalité physique ». Aussi, selon l'auteur il prend pour base de comparaison la « réalité sociale » c'est-à-dire d'autres individus ce qui l'amènera à calculer la distance existant entre soi et autrui. Si elle est très faible (son opinion est partagée, ses capacités intellectuelles sont au moins équivalents à celles d'autrui, ses comportements sont proches de ceux des autres individus) il en éprouvera de la satisfaction. Par contre si ce n'est pas le cas, le sujet sera en état d'insatisfaction et va mettre tout en œuvre pour réduire cet écart.

Les notions de champ de comparaison et de champ de référence

La réalité sociale, c'est-à-dire l'ensemble des individus auxquels se réfère le sujet, correspond à un *champ de comparaison*. Cependant, selon Festinger,

l'individu ne prend en réalité pas en compte la totalité de ce champ : il trace une *limite* à l'intérieur de celui-ci afin de comparer ce qui est comparable, c'est ce que l'on nomme le *champ de référence*. En principe, le champ de référence que choisit l'individu correspond à son *groupe* de référence (et plus exactement aux individus qui ont des opinions et aptitudes proches des siennes). Ce groupe peut parfois correspondre tout simplement à son groupe d'appartenance. Par exemple, pour évaluer ses capacités intellectuelles un étudiant se tournera vers d'autres étudiants, pas vers de grands professeurs. Pour évaluer ses capacités au tennis un joueur peut se tourner vers ses compatriotes, sans forcément prendre en compte le classement mondial. Il en va de même pour les opinions. Si un individu cherche à savoir si un vote positif pour le traité de constitution européenne est une opinion valide, il se retournera vers son groupe politique de référence... si tant est qu'il y ait consensus (!).

Conséquence de la réduction de l'écart : un ajustement du sujet

Selon Festinger dans le cas où l'individu s'aperçoit qu'il existe un écart entre son groupe de référence et lui, il est tenté de réduire cet écart.

Pour ce faire, il peut adopter trois solutions complètement différentes : 1-il peut tenter de se rapprocher de ces individus (ce qui revient à du conformisme); 2-il peut au contraire chercher à rapprocher les autres de lui (ce qui revient à de l'influence minoritaire); enfin, 3-il peut réduire plus encore son champ de référence. Ainsi, dans une équipe de travail, un individu qui constate que la procédure qu'il utilise n'est pas habituelle peut chercher à convaincre les autres de sa pertinence en argumentant, sur la base ou non de documents précis (statistiques, critères de qualités, enquêtes de satisfaction ...), faire preuve de conformisme et adopter le mode d'action du groupe, ou prendre pour référence uniquement les individus de son groupe qui partagent son opinion.

Il existerait néanmoins selon l'auteur un ajustement différencié selon qu'il s'agit d'opinions ou d'aptitudes, en raison de différents paramètres. En effet, autant il serait en général assez aisé d'obtenir une assez grande homogénéité des opinions et donc un ajustement dans un sens ou dans l'autre, autant le phénomène serait différent pour les aptitudes. 1-Pour ce qui concerne les opinions, il y aurait en principe ajustement de l'individu au groupe. L'individu abandonnerait son opinion « déviante » pour s'ajuster à l'opinion du groupe : il se conforme. Ce phénomène résulterait de la recherche d'un état d'équilibre, un repos social c'est-à-dire un consensus. Cette recherche de consensus serait d'autant plus forte que l'opinion serait pertinente pour le groupe et l'ajustement de l'individu au groupe serait d'autant plus important que ce dernier serait considéré comme fondamental par le sujet. 2-Pour ce qui

concerne les aptitudes on ne pourrait obtenir une telle homogénéité, en effet le sujet ne pourrait pas toujours s'ajuster au groupe pour deux raisons fondamentales. a/ il y a des différences physiologiques qui ne pourront absolument être gommées ; b/ dans nos sociétés occidentales, il y a toujours un désir d'améliorer ses performances, ce qui implique que l'individu cherche à être légèrement supérieur à la moyenne de ceux à qui il se compare conformément à un esprit de compétition.

Les développements

Un des principes fondamentaux de la théorie de Festinger est que les individus sont à la recherche de similitudes avec autrui et qu'ils tendent (la plupart des cas) vers la *conformité*. Or c'est précisément ce qui sera remis en question. Pour certains chercheurs (comme Codol, 1975), l'individu cherche certes à se conformer, mais il est également motivé par un désir de *différenciation* par rapport à autrui. C'est à partir de cette réflexion que Codol s'intéressera à la façon dont l'individu peut résoudre ce conflit ce qui l'amènera à développer le concept de « *conformité supérieure de soi* ».

Le deuxième principe de la théorie de Festinger est le fait que lorsque l'individu fait appel au processus de comparaison sociale, il limite automatiquement la comparaison aux individus similaires, ce qui a pour conséquence un phénomène d'uniformisation. Or, pour Lemaine (1966), la comparaison à autrui peut également se faire en référence à des individus différents. Elle n'est en effet pas toujours le résultat d'une volonté du sujet. Dans ce cas son identité peut se trouver menacée. Une des manières de résoudre ce conflit est de rechercher au contraire une *accentuation des différences*. C'est à partir de cette réflexion que Lemaine cherchera à analyser les cas de figure dans lesquels il y a recherche de « *différenciation sociale* ».

Nous présentons ces travaux dans le cadre du chapitre 4.

2. LES THEORIES QUI S'APPUIENT SUR DES CARACTERISTIQUES INTERNES AUX SUJETS

2.1 La théorie de la privation relative individuelle et intra personnelle : le sentiment d'injustice

Cette théorie trouve son origine dans l'étude de Stouffer, Suchman, DeVinney, Star et William (1949) réalisée avec des soldats américains durant la deuxième guerre mondiale. Les résultats de cette recherche montrent que les soldats ayant une plus grande probabilité de bénéficier d'une promotion (aviateurs) étaient plus insatisfaits concernant les possibilités d'avancement que ne l'étaient leurs collègues (police militaires) pourtant dotés de chances d'avancement moindres.

Ce résultat s'explique, selon les auteurs, si l'on se réfère à la comparaison sociale. Les aviateurs se comparaient à leurs collègues directs, plus fréquem-

ment promu, ce qui suscitait chez eux un sentiment d'injustice alors que les soldats de la police militaire se comparaient à leurs collègues directs qui n'avaient bien souvent pas bénéficié d'une promotion, ce qui ne les conduisait pas à développer ce sentiment d'injustice.

La théorie de la privation relative s'applique également aux relations intergroupes, comme nous le verrons au chapitre 4. Dans ce cas, l'individu d'autant plus qu'il s'identifie à son groupe perçoit un défavoritisme de celui-ci et développe ce sentiment d'injustice collective. Ce sentiment peut le conduire à mettre en œuvre des actions pour restaurer la position de son groupe (revendications collectives, manifestations, occupations de locaux, ...). Ainsi, l'étude de Dubé et Guimond (1986) montre que ce sont les étudiants qui ont manifesté un mécontentement relatif à leur groupe (sentiment de privation collective) qui se sont le plus investis dans les actions collectives de pression visant à rétablir la justice.

2.2 La Théorie de l'Identité Sociale et le Paradigme des Groupes Minimaux : la défense d'une identité sociale positive

La théorie de l'identité sociale développée par Tajfel et Turner en 1986 a été mise au point pour rendre compte des biais de discrimination mis en évidence dans le Paradigme du Groupe Minimal (PGM) relatés à l'origine dans l'étude de Tajfel et ses collaborateurs (Tajfel, Flament, Billig et Bundy, 1971), que nous avons eu l'occasion de mentionner dans le chapitre précédent. C'est dans ce cadre que les auteurs notent l'existence d'un favoritisme envers l'endogroupe (appelé biais pro endogroupe ou endofavoritisme).

Par la suite, Tajfel et Turner arriveront à la conclusion que ce biais ne peut être interprété avec pour seule référence la théorie de la catégorisation sociale ou la théorie des groupes. Une autre approche devait être développée, c'est ce à quoi ils s'attacheront durant plusieurs années.

2.2.1 Le paradigme des groupes minimaux (PGM), mise en évidence du biais pro endogroupe

Ce paradigme a été développé dans l'objectif d'épurer les situations expérimentales de l'incidence de tout facteur externe (conditions sociologiques, historiques, économiques ...) et ainsi de mettre en évidence le seul effet de l'appartenance à un groupe sur les processus de discrimination. La différenciation catégorielle (eux-nous) ne résulte pas d'une caractéristique intrinsèque du groupe, elle est obtenue au moyen d'une *manipulation expérimentale*. Les expérimentateurs doivent ainsi faire preuve d'une grande inventivité pour pouvoir manipuler ces critères tout en gardant une validité écologique acceptable. Pour exemple, dans l'expérimentation réalisée par Tajfel, Fla-

ment, Billig et Bundy en 1971 que nous avons eu l'occasion de mentionner précédemment, les sujets étaient invités à réaliser des jugements esthétiques à partir de peintures abstraites. Puis dans un deuxième temps ils étaient répartis en deux groupes de « préférences artistiques » : les « Klee » et les « Kandinsky ». La répartition se faisait en réalité au hasard, l'essentiel étant que les sujets croient que ce critère était décisif pour l'affectation dans un groupe. Une fois cette différenciation catégorielle réalisée entre les groupes, une tâche d'attribution de « gains » était mise en place. Les sujets devaient octroyer des points à des individus, sachant que ces individus faisaient partie ou non de leur groupe. Dans les études réalisées, ce que notent les auteurs c'est que même dans ces conditions épurées, apparaît une discrimination intergroupe, les sujets favorisent leur groupe. Ce résultat sera par la suite maintes fois reproduit (Bourhis, 1994 ; Sachdev et Bourhis, 1991 ...).

Comme le résumait Bourhis, Cole et Gagnon (1992) et Bourhis, Gagnon et Moïse (1999), le paradigme expérimental initié dans cette recherche et maintes fois répété par la suite nécessite le respect de 5 règles fondamentales : 1-les sujets doivent être répartis de façon *arbitraire* dans les groupes ; 2-il ne doit pas y avoir *d'antériorité historique* dans les rapports de groupe ; 3-la tâche doit être effectuée dans un *anonymat* des sujets pour éviter tout effet lié aux affinités interpersonnelles ; 4-il ne doit pas y avoir *d'interactions sociales* qu'elles soient interindividuelles ou intergroupes ; 5-Le lien entre les intérêts propres des sujets et ceux du groupe doit être contrôlé. Pour ce faire les sujets ne doivent pas s'octroyer directement des ressources.

Pour les auteurs, ces règles sont essentielles au contrôle de la situation. Si une discrimination est observée, elle ne doit résulter que de la différenciation catégorielle eux-nous et pas de variables externes.

Les résultats obtenus par Tajfel et ses collaborateurs (cf. pour un aperçu l'ouvrage coordonné par Bourhis et Leyens, 1999) ont trouvé depuis de multiples confirmations expérimentales et ont pu être généralisés à d'autres tâches (évaluation d'un rendement, évaluation de traits, ...) et objets de récompense (récompenses monétaires, jours de congé supplémentaires, salaires ...). Cependant, d'autres recherches réalisées par Mummendey et ses collaborateurs (cf. Mummendey et Otten, 1998) mettent en évidence l'existence d'une particularité, lorsqu'il s'agit d'attribuer non pas des gratifications (comme des points positifs, de l'argent ou des jours de congés) mais des *sanctions* (comme des bruits désagréables, tâches ennuyeuses ...) la discrimination était moindre.

Restait ainsi à expliquer l'origine du phénomène de discrimination pour pouvoir prédire les circonstances précises de son apparition. Ce sera l'objectif de la Théorie de l'Identité Sociale et de l'autocatégorisation.

2.2.2 La théorie de l'Identité sociale (TIS)

La théorie de l'identité sociale développée par Tajfel et Turner (Tajfel, 1978 ; Tajfel et Turner, 1979,1986) a pour objectif l'explication du phénomène de discrimination intergroupe et plus particulièrement du favoritisme pro-endogroupe qui résulte d'une mise en situation de catégorisation sociale.

Cette théorie repose sur trois notions théoriques essentielles en psychologie sociale : l'appartenance groupale et l'identité sociale, la catégorisation sociale et la comparaison sociale.

Appartenance groupale et identité sociale du sujet

Pour Tajfel et Turner, le seul fait d'être dans un groupe crée une identité sociale chez le sujet, c'est-à-dire une *définition de soi* qui repose directement sur *l'appartenance groupale*. Selon Tajfel (1981), l'identité sociale correspond à « la partie du soi qui provient de la conscience qu'a l'individu d'appartenir à un groupe social (ou à des groupes sociaux) associée à la valeur et à la signification émotionnelle qu'il attache à cette appartenance » (p.255). Pour relever votre propre positionnement, livrez vous à ce petit exercice. Mettez vous dans la situation où vous devez compléter à plusieurs reprise la phrase suivante « Je suis » (C'est le jeu du Qui suis-je ?). Comment avez-vous complété cette phrase ? En mentionnant un groupe sexuel ? Un groupe socio professionnel ? Un trait de caractère ? Ce petit exercice peut donner un aperçu rapide de votre définition de soi.

Compte tenu de ce lien, la valeur associée à l'individu est indissociablement liée à la *valeur de son groupe*.

La catégorisation sociale : l'ancrage identitaire

Le groupe auquel appartient le sujet fonctionne comme une catégorie, il contient des éléments (individus) rassemblés parce qu'ils présentent au moins un point de similarité dont la saillance (ou importance) peut varier. Elle peut être intrinsèque à l'objet (âge, sexe, métier exercé, ...) ou être le résultat d'une manipulation (préférences esthétiques relativement à des peintures abstraites, personnage emblématique attribué arbitrairement au groupe, ...). Une fois les groupes dessinés, en tant que catégories ils sont soumis aux biais perceptifs déjà mentionnés au premier chapitre (biais de contraste, d'assimilation, d'induction, de déduction etc.).

Mais le processus de catégorisation a d'autres effets : c'est grâce à lui que l'individu peut se définir et définir autrui (identité sociale). Par une identification en tant que membre d'un groupe il peut se positionner (et positionner autrui) à l'intérieur d'un ensemble social, ce qui a pour conséquence une *structuration* de son environnement social. Le positionnement se fait en tant

qu'individu dans un groupe et en tant que membre d'un groupe face aux autres groupes sociaux.

La comparaison sociale : la valeur associée

C'est par un processus de comparaison sociale qu'une valeur sera attribuée au groupe. Cette comparaison peut d'ailleurs être recherchée par les groupes eux-mêmes. La valeur du groupe résultera de son *positionnement* à l'intérieur d'un ensemble social. Pour déterminer ce positionnement des *mises en comparaisons* avec d'autres groupes sociaux (dans des situations diverses de la vie quotidienne) sont nécessaires. Si le groupe est « gagnant » il se retrouve en position supérieure, sa valeur est positive, s'il est « perdant » il se retrouve en position inférieure, sa valeur est négative.

Effet de la valeur associée au groupe sur l'identité sociale du sujet

Cet effet dépend de la force du lien qui existe entre le sujet et son groupe.

Lorsque le lien entre le sujet et son groupe est distendu, c'est le pôle individuel, et donc l'identité individuelle qui prime, l'individu ne considère pas que son appartenance groupale soit essentielle. Elle peut même être perçue, du point de vue du sujet, comme autonome en regard de l'identité sociale.

Par contre lorsque ce lien est important c'est le pôle groupal, et donc l'identité sociale qui prime, l'individu considère que son appartenance est essentielle à son identité personnelle.

Dans le premier cas, il y a peu d'incidence de la valeur associée au groupe sur l'identité du sujet, dans le deuxième cas, cette incidence est grande.

Si telle est la situation, le lien existant entre la valeur associée au groupe et l'identité sociale du sujet va aboutir à un état de satisfaction ou d'insatisfaction. Le sujet aura une identité sociale satisfaisante si la valeur associée au groupe est positive, et insatisfaisante dans le cas contraire.

C'est cela qui déminera la conduite future du sujet. Si l'identité sociale du sujet est satisfaisante, le sujet peut être conduit soit à maintenir l'existant, soit à essayer de l'améliorer. Si elle n'est pas satisfaisante, le sujet sera amené à rechercher un changement. Pour ce faire le sujet va déployer deux types de stratégies : des stratégies individuelles ou groupales.

Le recours à l'une ou l'autre de ces stratégies dépend du sentiment que peut avoir le sujet concernant la possibilité d'un changement. Ce sentiment dépend de la stabilité et de la légitimité conférées à la situation.

La stabilité et la légitimité de la situation

La théorie envisage deux cas de figure, la situation est perçue comme stable et légitime, ou instable et illégitime. Dans la première option cela veut dire que la situation est figée au niveau groupal, le positionnement du groupe est bloqué, s'il souhaite faire évoluer la situation, le sujet ne peut le faire que de manière propre, la stratégie ne peut ainsi qu'être individuelle. Ce qui n'est

pas le cas dans la deuxième option, une stratégie groupale est envisageable sans que ne soit exclue une stratégie individuelle.

Stratégie individuelle/groupale

Pour maintenir (ou acquérir) une identité sociale satisfaisante le sujet peut ainsi être conduit à mettre en œuvre des conduites qui se situent au niveau individuel ou groupal.

S'il opte pour une stratégie individuelle il est possible d'envisager plusieurs solutions, la première peut lui permettre d'améliorer son identité sociale, les deux dernières ne peuvent s'appliquer qu'à l'identité individuelle. Le sujet peut ainsi :

1- opérer un changement de groupe pour s'affilier à une communauté dont la valeur est plus positive, c'est ce que l'on appelle la *mobilité sociale*. Bien évidemment cela ne peut se faire que dans la mesure où le sujet a le sentiment qu'il n'y a pas d'empêchement particulier qui lui interdirait l'accès au nouveau groupe ou l'échappement de l'endogroupe, c'est-à-dire dans la mesure où les frontières intercatégorielles sont perméables (Tajfel, 1981). Par exemple, il peut être envisageable pour un étudiant de passer du statut d'étudiant avancé (en instance de soutenance d'une thèse) à celui d'enseignant à temps partiel. 2- s'il n'a pas ce sentiment de mobilité sociale, le sujet ne peut qu'opérer une comparaison interindividuelle à l'intérieur de son groupe. Dans ce cas, le sujet peut chercher à surpasser les membres de son groupe. La préférence se fera pour des domaines qui y sont valorisés (par exemple pour un groupe de travail : qualités de planification, d'innovation, d'adaptation, etc.). 3-opérer un déplacement du niveau de comparaison en optant pour une comparaison interindividuelle avec les membres d'autres groupes ce qui permet l'ouverture sur d'autres dimensions. Dans ce cas, le sujet peut choisir d'exceller dans un domaine particulier (sportif, intellectuel,...) qui ne l'engage qu'en tant qu'individualité et non pas en tant que membre d'un groupe.

S'il opte pour une stratégie groupale, le sujet peut chercher à faire en sorte qu'une différenciation existe en faveur de l'endogroupe lors de situations de comparaisons, dans ce cas il s'engage en tant que membre d'un groupe, le groupe est considéré comme une entité à laquelle il participe activement. L'avantage d'une stratégie groupale c'est qu'elle permet, si elle réussit, à améliorer l'identité sociale et l'identité individuelle et non pas seulement l'identité individuelle.

Les études réalisées montrent que les groupes qui optent pour de telles stratégies dites groupales, le font en cherchant à améliorer la valeur du groupe ou en cherchant à maintenir leur identité positive. Ces stratégies peuvent être interprétées en lien avec la théorie de la comparaison sociale.

Plusieurs solutions s'offrent au groupe. 1-La première est *d'accepter la compétition sur la dimension imposée* et faire en sorte qu'il puisse sortir vainqueur (maximiser les gains tout en minimisant les pertes). Dans ce cas, la stratégie peut consister pour les membres à tenter de favoriser leur groupe au détriment des autres groupes (c'est ce qui se passe dans le Paradigme du Groupe Minimal). La compétition se joue sur une dimension particulière (rigueur, créativité, force, intelligence, ...). Si elle se fait en faveur du groupe, son positionnement sera amélioré. 2-La deuxième solution qui s'offre aux groupes est de *se différencier des autres groupes*. Dans ce cas, il s'agit pour le groupe de refuser la dimension qui sert de base de comparaison (ou de tenter de changer sa valeur pour qu'elle passe du statut de dimension valorisée à celui de dimension négligeable) et en introduire une autre pour laquelle il se montre à son avantage. Si cette nouvelle dimension est acceptée, le positionnement du groupe peut être amélioré et se traduire par des avantages substantiels (comme une augmentation de salaire, dans l'étude de Brown, 1978). Ainsi par exemple pour une classe composée d'élèves en grande difficulté scolaire, il peut s'agir de considérer qu'il n'y a pas que les connaissances académiques qui ont de l'importance, mais également tous les savoirs qui sont utilisés dans la vie quotidienne.

Enfin, la dernière solution peut être de *changer de point de comparaison*. Le groupe décide de se comparer à un autre groupe qui se trouve être plus mal loti que lui et donc sur lequel il a déjà un avantage. Ainsi par exemple une minorité culturelle pourra se comparer à une autre minorité culturelle qui se trouve être moins bien valorisée plutôt que de se comparer au groupe dominant. Cette dernière stratégie est une sorte de substitut. Elle ne débouche pas forcément sur une amélioration effective du positionnement du groupe, mais elle peut contribuer à revaloriser l'identité sociale de celui-ci.

La TIS connaîtra un succès important auprès des auteurs travaillant sur les relations intergroupes, toutefois, il sera parfois reproché à cette théorie de ne pas avoir suffisamment développée la définition concernant le « concept de soi » et « estime de soi » pourtant fondamentaux au sein de la théorie pour décrire les relations intergroupes (cf. Hewstone, Rubin et Willis, 2001).

C'est pourquoi, des développements seront apportés pour tenter de circonscrire au mieux ces deux concepts.

2.2.3 Les développements de la TIS

Plusieurs propositions théoriques s'articulent plus ou moins explicitement avec la TIS. Elles ont en commun l'analyse des *motivations* qui poussent les individus à s'affilier à un groupe et une fois affilié à produire de manière groupale et/ou individuelle les biais d'endofavoritisme et d'exodéfavoritisme.

Nous ne présenterons pas précisément la totalité de ces théories parce qu'elles décrivent des variables intermédiaires, liées aux motivations des sujets, qu'il est difficile de révéler dans des dispositifs expérimentaux. Elles sont de fait difficilement vérifiables.

Dit autrement, et pour reprendre les termes de Hewstone et al. (2001, op.cit.) « elles courent le risque de fournir des re-descriptions, plus que des explications, des comportements en question. Le problème n'est pas que ces re-descriptions soient incorrectes, mais plutôt qu'elles sont relativement non informatives. » (p. 584). On retrouve dans cette lignée de recherche : la Théorie de la Distinctivité Optimale (Brewer, 1991), la Théorie de la Réduction de l'Incertitude Subjective (Hogg, 2000), la Théorie de la Gestion de la Terreur (Solomon, Greenberg, Pyszczynski, 1991) et la Théorie de la Dominance Sociale (Sidanius et Pratto, 1999).

1/ La Théorie de la Distinctivité Optimale (TDO)

Cette théorie est celle qui est la plus avancée. Marilyn Brewer (1991) en est à l'origine. L'auteur s'attache à mettre en évidence 1-les raisons qui poussent les individus à s'affilier à un groupe et delà les conséquences comme l'uniformité intragroupe ; 2-les liens entre l'affiliation et l'identité sociale du sujet

a- L'appartenance à un groupe : une interdépendance obligée

Pour l'auteur l'espèce humaine serait caractérisée par une obligation d'interdépendance (Brewer, 1997 ; Caporael, 1997). Ainsi, nous serions amenés à nous rallier aux autres en quelque sorte par obligation, pour notre survie à long terme. Ce serait indispensable pour l'information, l'aide et le partage des ressources. (Brewer, 1999, p. 433).

Delà, pour l'auteur, le groupe peut être défini comme un ensemble borné d'individus reliés par une interdépendance et le respect d'une mutuelle coopération. Pour l'auteur, cette coopération n'est pas individuée, elle porte sur tous les membres du groupe, sans différences. Ce système coopératif repose sur une nécessaire confiance mutuelle, pour qu'il y ait bénéfice, il faut que le système fonctionne par contrepartie. Dit autrement, et pour employer un langage plus commun à l'économie, l'altruisme ne serait au final motivé que par l'espoir d'un « retour sur investissement ».

b-La similarité : des indices de reconnaissance

C'est dans ce cadre qu'est réinterprétée la présence d'une similarité (conséquence de la normalisation et du conformisme) entre les membres du groupe. Selon l'auteur, la similarité assure la reconnaissance des membres de l'endogroupe, elle permet une diminution du risque d'octroyer à un individu

exogroupe des ressources qui normalement ne lui revenaient pas. C'est parce que l'autre me ressemble que je sais qu'il fait partie de mon groupe.

c- L'origine des biais intergroupes

L'identité sociale : selon l'auteur, l'identité sociale repose sur un nécessaire compromis entre deux besoins opposés : le besoin « d'assimilation » et le besoin de « différenciation » (on retrouve ici une idée déjà développée par Codol, 1976 que nous avons présentée ci-dessus). Le premier besoin renverrait l'impératif de faire partie d'un groupe, et le second à l'envie d'être différent. Selon Brewer (Brewer, 1991 ; Léonardi et Brewer, 2001). La satisfaction de ces deux besoins n'est pas toujours possible, aussi les biais intergroupes d'endofavoritisme et d'exodéfavoritisme interviendraient pour la réussite de ces besoins.

L'endofavoritisme répond à la satisfaction du besoin d'appartenance à un groupe socialement valorisé. L'exodéfavoritisme correspond à la satisfaction du besoin d'appartenir à un groupe qui se différencie des autres groupes¹³.

C'est dans cette optique que l'auteur défend l'idée que la discrimination relève plus d'une motivation à accorder un traitement privilégié à l'endogroupe qu'à une hostilité profonde à l'égard des exogroupes.

Le positionnement du groupe : Selon Brewer, pour éprouver de la satisfaction, les individus seraient conduits, quand cela est possible, à privilégier les groupes qui permettent de satisfaire le besoin d'affiliation et de différenciation. Léonardi et Brewer (2001) notent ainsi une corrélation entre l'appartenance à des groupes permettant de se différencier et de s'affilier et la satisfaction obtenue.

2/ La Théorie de la Réduction de l'Incertitude Subjective (TRIS)

Cette théorie (Hogg, 2000) se concentre sur le besoin d'affiliation. Selon l'auteur, c'est le besoin de réduire l'incertitude qui pousserait l'individu à s'identifier à des groupes, parce qu'ils ont des perceptions normatives claires. Cette théorie a reçu quelques preuves expérimentales. Grieve et Hogg (1999) montrent dans un Paradigme de Groupe Minimal que des sujets qui ont participé à une phase d'entraînement avant de participer à l'expérimentation, réduisent leur incertitude, ils font preuve d'une moindre identification à leur groupe et d'un abaissement des biais intergroupes.

Cette approche théorique peut apparaître superflue dans la mesure où elle pourrait être mise en relation avec la théorie de la comparaison sociale propo-

¹³ Il faut donc en conclure que le premier biais se positionnerait à un niveau individuel alors que le second, se mettrait en place au niveau groupal, c'est-à-dire une fois l'affiliation réalisée.

sée par Festinger (cf. supra), ce qui permettrait de l'intégrer dans un cadre plus général.

3/ La Théorie de la Gestion de la Terreur (TGT)

Ici, il s'agit de mettre en avant (cf. Solomon et al. 1991) que l'identification à un groupe résulterait d'une frustration de l'individu due à la connaissance de l'inévitabilité de leur propre mort. Ils développeraient donc une vision du monde basée sur la stabilité et la permanence. Les membres de l'endogroupe seraient évalués positivement parce qu'ils partagent et font écho à cette vision. A l'opposé les membres de l'exogroupe seraient évalués négativement parce qu'ils remettent en cause cette vision.

A l'appui de cette théorie, quelques résultats. Greenberg, Pyszczynski, Solomon, Rosenblatt, Veeker (1990) montrent que les individus qui sont conscients de leur qualité de mortels produisent plus de biais intergroupes.

Cette théorie apparaît pour le moins critiquable. Tout d'abord parce qu'il serait plus instructif de mettre en évidence les véritables facteurs situationnels (trajectoire de l'individu, contexte immédiat) qui pourraient rendre saillant le besoin d'immortalité chez les sujets, cette perspective pourrait être adoptée par exemple, dans le cadre plus général et mieux établi de l'analyse des « effets de la menace ». Ensuite parce qu'il est difficile avec ce type d'analyse d'évaluer la véritable direction de la relation causale : doit-on dire que le besoin de réduire l'anxiété résulte d'un besoin général d'estime de soi, ou l'inverse, c'est-à-dire que c'est le besoin d'estime de soi qui résulte d'un désir général de réduction de l'anxiété.

4/ La Théorie de la Domination Sociale (TDS)

Cette théorie (Sidanius et Pratto, 1999) prend le parti d'expliquer l'origine des biais intergroupe par les caractéristiques intrinsèques de certains individus : la tendance à la forte dominance (Social Dominance Orientation ou SDO). C'est parce que les sujets auraient cette tendance, qu'ils chercheraient à promouvoir leur groupe.

Ce que montrent par exemple les recherches réalisées (Sidanius, Levin, Liu et Pratto, 2000) c'est qu'il existe un lien très fort entre la SDO et le favoritisme endogroupe. Par ailleurs, les hommes auraient une plus forte SDO que les femmes. La question reste toutefois entière du positionnement de cette théorie notamment en regard des travaux déjà anciens sur « la personnalité autoritaire » (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson, Sanford, 1950). Selon ces auteurs en effet, les phénomènes d'ethnocentrisme, de facisme ou encore d'antisémitisme seraient dus à un facteur plus général : l'autoritarisme. Les individus autoritaires auraient, dès leur plus jeune enfance, été élevés dans un

milieu familial dans lequel l'opposition n'était pas tolérable. Ces individus auraient donc adopté des stratégies qui leur permettraient de s'exprimer, mais elles seraient dirigées vers des personnes extérieures à leur groupe familial, voire même culturel. 69

2.3 La théorie de l'Auto Catégorisation (TAC)

La TAC a été élaborée par John Turner et ses collaborateurs (Turner, Hogg, Oaks, Reicher et Wetherell, 1987). Elle se présente comme un développement de la TIS mais également comme une théorie à part entière, voici pourquoi nous la présentons dans une partie spécifique.

Cette théorie est tout à fait intéressante pour expliquer les stratégies mises en oeuvre par les sujets en situation. L'idée qui sous tend cette théorie est que le choix qui s'impose au sujet entre des stratégies se situant au niveau groupal ou individuel peut dépendre du contexte c'est-à-dire des paramètres de la situation (donc de facteurs externes).

Une plasticité de l'appartenance catégorielle

La TAC suppose une grande plasticité de l'appartenance catégorielle, elle ne serait pas permanente mais variable en fonction des contextes et plus exactement des *critères de catégorisation mis en saillance dans la situation*. Ainsi, selon les situations, ce peut être le critère sexuel ou culturel ou encore la formation professionnelle, le salaire, les résultats scolaires ... qui peuvent être mis en saillance. Les individus s'auto catégoriseraient dans des groupes qui se constitueraient selon ces critères. Par exemple, si des élèves se constituent en groupes de travail dans une classe de primaire c'est sans doute l'appartenance à un groupe sexuel qui peut être appliqué, plus tard le niveau scolaire (et plus précisément les acquis dans la discipline concernée) seront plus saillants. S'il s'agit d'une compétition sportive, le critère de réussite et du groupe de niveau sera déterminant.

Il faut souligner que cette théorie se focalise sur le sujet et plus particulièrement sur les processus perceptifs qu'il met en oeuvre et qui le conduisent à réaliser un redécoupage permanent des différents groupes sociaux en fonction des paramètres de la situation (objectifs, enjeux, ...). Cette organisation suppose toutefois, si elle est appliquée à grande échelle, une très grande variabilité du système social perçu. Elle présume aussi, une unilatéralité du processus, si le sujet s'autocatégorise, qu'en est-il de la perception d'autrui ? Quelle est l'affectation catégorielle qui lui est attribuée ? Qu'en résulte-t-il au niveau des rapports intergroupes ?

La théorie avance que la situation est constituée d'un ensemble de paramètres qui suffisent à hiérarchiser les critères pertinents et à mobiliser les appartenances catégorielles de tous les sujets présents. Tant et si bien que la perception de la situation serait partagée par les tous sujets impliqués. Selon la théo-

rie, le déplacement d'appartenance catégorielle ne changerait pas fondamentalement les relations intergroupes qui resteraient fondées sur la discrimination, simplement les partenaires et adversaires varieraient en fonction des situations, le partenaire d'un jour pouvant devenir l'adversaire de demain ou du moment suivant.

Les différents niveaux de catégorisation

Turner et ses collaborateurs supposent qu'il existe 3 niveaux de catégorisation auxquels pourraient se positionner le sujet : le niveau personnel, le niveau groupal et le niveau collectif.

1-Le niveau le plus bas serait le niveau personnel, à ce niveau le sujet se considérerait comme *une personne parmi d'autres personnes* desquelles il se différencierait, il serait unique. L'appartenance à un groupe n'est pas pertinente dans les relations qui se situent à ce niveau. Ce niveau de catégorisation peut être en jeu lorsque des personnes, amies de longue date, ont une discussion privée. 2-Le niveau groupal est un niveau intermédiaire, le sujet se considère comme *un individu dans un groupe* avec lequel il partage des points communs, il ne serait pas unique. Ce positionnement génère une perception dichotomique entre un endogroupe qui se différencie des exogroupes. C'est ce niveau de catégorisation qui peut être en jeu lorsque des personnes, appartenant à des partis politiques différents, sont en train de débattre publiquement. Même si ces personnes peuvent avoir eu à un moment des relations personnelles voire même amicales, ce qui est en jeu ici c'est leur identité sociale, et elles considèrent l'autre comme une véritable extension de son groupe d'appartenance. Naturellement le rapport qui va être établi va dépendre de cette image. 3- Enfin, le niveau collectif, est le niveau le plus élevé, le sujet se considère comme *un humain parmi les humains*, c'est-à-dire comme faisant partie d'une méta catégorie. Les frontières intergroupes sont gommées, peu importent les différences sexuelles, professionnelles, culturelles, politiques... C'est par exemple ce niveau de catégorisation qui serait en jeu (dans un éventuel futur décrit par les auteurs de science fiction comme Isaac Asimov) s'il existait un représentant du genre humain qui dialoguait face à une autre entité « extraterrestre ». Inutile de préciser que dans notre continuum espace-temps ce niveau est rarement mobilisé....

Il existerait donc trois niveaux de catégorisation, mais qu'est-ce qui pourrait conduire un sujet à se positionner à l'un ou l'autre de ces niveaux ? Dans la théorie développée, c'est la *situation* qui est un facteur déclencheur. Ainsi, si dans un contexte donné, une personne est témoin d'une agression verbale où sont proférées des injures racistes, et qu'elle est par la suite interrogée en tant que témoin, c'est le niveau groupal qui a la plus grande probabilité d'être mobilisé par elle lorsqu'elle relatera la scène qu'elle a observée. Par contre,

s'il s'agit de faire réagir des enquêtés face à une information concernant une sonde spatiale lancée à la recherche d'une vie « extraterrestre », ce sera sans doute le niveau collectif qui sera mobilisé. 71

Conclusion intermédiaire

Si l'on fait un rapide tour d'horizon de la littérature et des propositions théoriques présentées, plusieurs réponses sont apportées pour expliquer l'origine de la discrimination intergroupe.

La réponse de la Théorie du conflit réel : la TCR défend l'idée que la discrimination résulte essentiellement du contexte (donc de facteurs externes) plus particulièrement de l'importance des ressources. Il existerait ainsi un rapport inversement proportionnel entre la quantité de ressources disponibles et l'antagonisme entre les groupes. Plus les ressources seraient limitées, plus l'antagonisme serait grand. Cette configuration renvoie à la théorie du jeu, « quand l'un gagne, l'autre perd » c'est une nécessité (tout du moins dans nos pays occidentaux !). Le groupe gagnant s'empare des ressources, il ne reste rien pour le groupe perdant. C'est par anticipation sur ce résultat que les membres d'un groupe génèrent de la discrimination vis-à-vis de l'exogroupe. Cette théorie met l'accent sur l'origine *externe* du conflit et de la discrimination, dans des situations somme toute exceptionnelles, les groupes se trouvent en rivalité parce que les ressources viennent à manquer ou qu'ils sont mis dans une situation où ils doivent lutter pour ces ressources.

La réponse de la Théorie de la Comparaison Sociale et de ses développements : la TCS permet un affinement de la théorie précédente. Elle défend l'idée que les groupes peuvent être en conflit dans des situations bien plus variées que la lutte pour des ressources. Dans cette optique s'il y a conflit c'est parce qu'il y a comparaison sociale. Quelles sont dès lors les situations qui aboutissent à une comparaison ? Pour la TCS la raison de la comparaison n'est pas forcément qu'externe (comme l'est la lutte pour des ressources limitées) elle peut également être interne (comme le besoin de se positionner vis-à-vis de l'exogroupe). Pour que la comparaison aboutisse à un conflit les tenants de la théorie avancent qu'il faut que ce soient des aptitudes et non des opinions qui soient en jeu et que par ailleurs la distance entre les groupes qui se comparent ne soient pas psychologiquement trop grande. Si elle l'est, les groupes peuvent choisir la différenciation sociale qui ne débouche pas sur du conflit. Cette théorie met l'accent sur une origine groupale du conflit et de la discrimination qui résulte d'un positionnement asymétrique des groupes dans une situation de comparaison et d'une tentative pour rétablir la comparaison en faveur de l'endogroupe. Tout autre est la réponse de la TIS, elle met l'accent sur des facteurs psychologiques individuels.

La réponse de la Théorie de la Privation Relative Individuelle : la TPRI conduit à conclure que c'est le sentiment d'injustice perçue qui conduit les individus à développer des conduites visant à améliorer leur condition, ce qui peut passer par de la discrimination.

La réponse de la Théorie de l'Identité Sociale : la TIS conduit à conclure que les phénomènes de discrimination dépendent essentiellement du sujet. Le lien qu'il entretient avec son groupe et son éventuelle croyance en la mobilité sociale. Lorsque le sujet ne croit pas en une mobilité sociale ou qu'il entretient une forte relation avec son groupe d'appartenance des stratégies collectives peuvent être déployées, ces stratégies collectives risquent de déboucher, sans que cela soit obligatoire, sur de la discrimination.

La réponse de la Théorie de l'Auto Catégorisation : la TAC conduit à conclure que les phénomènes de discrimination dépendent essentiellement de la situation et plus particulièrement du positionnement du sujet à un niveau personnel ou collectif.

Ce premier aperçu nous montre les difficultés qu'il y a à expliquer l'origine de la discrimination perceptible dans les relations intergroupes. Nous avons pu remarquer que selon les théoriciens ce sont des facteurs *externes* ou situationnels ou bien des facteurs propres au sujet, qui en sont à l'origine. Il y a donc une réelle difficulté à appréhender les relations intergroupes dans une perspective psychosociale, sans privilégier le point de vue groupal ou individuel. Par ailleurs, il faut conclure que la question concernant l'origine de la discrimination reste encore ouverte, selon les orientations, les explications offertes sont contrastées.

Tout autre est la proposition théorique qui s'appuie sur la notion de *partition sociale* que nous présentons ci-après. Cette perspective nouvelle permet de concilier l'approche catégorielle et l'approche groupale dans les phénomènes de catégorisation. L'idée défendue est que ce qui est en jeu dans une situation intergroupes, y compris dans celle qui concerne le paradigme du groupe minimal, c'est la *nature de l'opposition* qui est en jeu. Contrairement à l'approche centrée sur l'individu, cette perspective propose de se focaliser sur la relation intergroupe plus que sur les caractéristiques des individus qui la composent. Par ailleurs, contrairement à l'approche intergroupe centrée sur les enjeux qui caractérisent la situation, il s'agit de se focaliser sur les positions respectives des groupes à l'intérieur d'un ensemble social donné, et de définir les relations intergroupes qui vont les caractériser.

En guise de conclusion, une approche intermédiaire fondée sur le concept de "partition sociale"

Comme nous avons eu l'occasion de le mentionner (Sales-Wuillemin 2005), l'analyse des biais intergroupes ne peut à notre sens se passer d'une réflexion générale concernant les paramètres en jeu dans les situations expérimentales étudiées, que ce soit dans le cadre précis du Paradigme des Groupes Minimaux, ou dans celui plus large de la Théorie de l'Identité Sociale et de la Théorie de l'Autocatégorisation. Nous pensons que ces études considèrent comme équivalentes des situations qui ne le sont en réalité pas ce qui peut expliquer les variations dans les résultats obtenus.

Il est donc nécessaire de réaliser une analyse approfondie des *rapports intergroupes* en jeu dans la situation, et plus particulièrement des *positionnements* de chacun en regard des autres. Cette réflexion implique de déplacer son regard, pour passer de la notion de groupe à celle de *partition sociale* (cf. Castel, 2005, Sales-Wuillemin, 2005, Sales-Wuillemin, Specogna, 2005) qui renvoie à un réseau relationnel impliquant a minima deux groupes qui peuvent être dans une relation de symétrie ou d'asymétrie.

Dans ce dernier cas, le *critère* à partir duquel se manifeste l'*asymétrie* doit faire l'objet d'une analyse approfondie. En effet, un groupe peut être en position supérieure (versus inférieure) en regard de différentes indications : le *nombre* (le groupe supérieur le sera parce qu'il contient une plus grande quantité d'individus), le *pouvoir* qui inclut par exemple la connaissance, l'argent, ... (le groupe supérieur le sera parce qu'il détient plus de savoir, de richesse que les autres), la *valeur* qui peut inclure la détermination, l'altruisme, ... (le groupe sera supérieur parce qu'il possède des qualités désirables). Naturellement, ces trois critères peuvent se trouver cumulés chez un seul et même groupe.

Certaines des recherches que nous avons conduites s'articulent sur cette idée, ils reposent sur l'hypothèse que les biais intergroupes doivent varier selon la position du groupe (supérieur ou inférieur) et selon le critère qui est en jeu. Pour illustrer cette approche intermédiaire, nous nous appuyerons dans un premier temps sur les réflexions plus générales initiées par exemple par Amélie Mummendey et son équipe (Mummendey et Otten, 1998). Par suite, nous ferons référence à des recherches qui mettent en avant l'effet de facteurs en lien avec les positionnements que nous supposons être décisif pour expliquer le fonctionnement des biais intergroupes.

Les recherches réalisées par Mummendey et ses collaborateurs montrent que lorsque les sujets sont invités dans une partition de type PGM à attribuer non pas des récompenses (argent, gratification, ...), mais des stimulations négatives (bruits désagréables, tâches rébarbatives), l'exodéfavoritisme est moindre. Trois hypothèses sont dès lors émises pour expliquer ces résultats: une hypothèse normative, une hypothèse cognitive, et une hypothèse supra-catégorielle. Selon la première hypothèse, si l'exodéfavoritisme est moindre

c'est parce qu'il est socialement *peu valorisé de punir autrui* et c'est surtout *peu défendable* dans les situations où les sujets sont plongés. La sanction paraît disproportionnée en regard des circonstances et de leurs enjeux. Cette hypothèse se rapproche de la théorie de la jugeabilité sociale (TJS) que nous présentons précisément au chapitre 4. Selon la seconde hypothèse, la baisse de l'exodéfavoritisme s'explique par un *traitement plus approfondi* des informations qui se ferait dans le cas de distributions de *sanctions*, et pas quand il y a distributions de récompenses. En d'autres termes, la distribution de récompense pourrait se faire de manière plus automatique, sans qu'un contrôle soit réellement exercé par le sujet, aussi les biais de catégorisation se manifesteraient. Par contre, lorsque le traitement serait plus approfondi, le sujet serait conduit à contrôler le processus, et pour des raisons qu'il resterait à expliquer, pourrait bloquer la manifestation de ces biais. Le raccourcissement ou au contraire l'allongement du traitement serait donc dû à la nature de la sanction, comme la sanction négative est une agression, elle requerrait un traitement plus long. Selon la dernière hypothèse, dans le cas d'attribution de sanctions, le sujet serait conduit à un *déplacement de son positionnement catégoriel*, ce qui le conduirait à se considérer comme un humain face à un autre humain, donc de la même catégorie. Dans ce cas, le recours à l'exodéfavoritisme serait plus difficile à réaliser puisque la cible serait considérée comme un membre de l'endogroupe. Cette hypothèse renvoie à la théorie de l'autocatégoriesation (TAC) que nous avons présentée ci-dessus.

La première et la deuxième hypothèse sont proches parce qu'elles se focalisent sur le sujet mis en position de réaliser la tâche. La première met l'accent sur les aspects *évaluatifs* du jugement, la deuxième sur le traitement *cognitif*. Toutefois, dans les deux cas, il est soutenu qu'une sanction négative conduit le sujet à contrôler le processus, soit parce qu'il doit être justifiable (théorie de la jugeabilité sociale) soit pour d'autres raisons il entraîne un inconfort et doit être rationalisable. La question reste entière cependant de savoir quelles sont les variables qui peuvent rendre ou non ce comportement « justifiable » ou « acceptable ». La dernière hypothèse apporte quelques éléments de réponses. Elle met l'accent sur le *positionnement* adopté par le sujet. Ce positionnement se fait non pas pour des raisons qui existeraient en-soi, mais sous l'influence des paramètres de la situation. Dans cette perspective, ce sont bien les circonstances (personnelles et situationnelles) qui conduiraient le sujet à s'autopositionner à : 1- un niveau que l'on pourrait appeler « supra-catégoriel » : un humain parmi les autres humains ; 2- un niveau intermédiaire : un membre d'un groupe face à d'autres membres ; 3- un niveau infra-catégoriel : une personne face à d'autres personnes.

Cette deuxième approche a à nos yeux un intérêt majeur : elle permet non pas de se positionner du seul point de vue du sujet, mais de prendre en compte une *interaction* impliquant une source et une cible. 75

Cependant, elle faillit à détailler les différentes situations dans lesquelles est en jeu un niveau intermédiaire. En effet, elle fait comme si une fois le sujet positionné à ce niveau, toutes les situations s'équivalaient. Or, il n'en est rien. La réalité sociale nous montre que les relations entre groupes sont loin d'être toujours paritaires. Certains groupes ont du pouvoir d'autre pas, certains sont valorisés, d'autres pas, etc. Des études empiriques confirment cela. Elles montrent que la nature de la relation a un effet sur la discrimination.

Ces études montrent que les individus ne manifestent pas systématiquement de l'exodéfavoritisme (attributions de sanctions à l'exogroupe) ou de l'endofavoritisme (attributions de récompenses à l'endogroupe) sont nombreuses. Dans cette lignée de recherche Sachdev et Bourhis (1985) indiquent un effet du *pouvoir*. L'exodéfavoritisme se manifeste plus clairement chez le groupe qui a plus de pouvoir que chez le groupe qui en a le moins. D'autres recherches mettent en évidence un effet de la perception que les sujets ont de la *stabilité* et de la *légitimité* des relations intergroupes. Turner et Brown (1978) puis Sachdev et Bourhis (1987) montrent que lorsque la situation est perçue comme stable et légitime cela accentuerait plus encore l'exodéfavoritisme du groupe dominant.

Nous avons proposé (Sales-Wuillemin et Specogna, 2005) une analyse précise de la relation qui unit les groupes d'opinion (la méthodologie utilisée est présentée au chapitre 5). Ce qui apparaît dans les travaux en cours de développement, c'est que les partitions d'opinion, peuvent recouvrir les trois types d'opposition que nous avons décrits et se traduire de manière bien différente dans chacun des cas. L'opposition "eux" "nous" peut ainsi se présenter sous les formes suivantes :

1- "ils sont minoritaires" "nous sommes majoritaires" (dans laquelle ce qui est en jeu ce n'est pas la validité de l'opinion, mais sa *normalité*, dit autrement le fait qu'elle soit *commune ou pas*) ce qui équivaut à une partition *scalaire* dans laquelle les forts en nombre s'opposent aux faibles; c'est ce type de partition que l'on retrouve dans les recherches sur le conformisme (Asch, 1951) ou l'influence minoritaire (Faucheux et Moscovici, 1967)

2- "ils ne savent pas" "nous savons" (dans laquelle ce qui est en jeu c'est la *validité de l'opinion* le fait qu'elle soit appuyée sur une connaissance avérée) ce qui équivaut à une partition *binnaire*, ce qu'ils disent est vrai ou faux dans laquelle ceux qui ont la connaissance s'opposent à ceux qui sont dans l'ignorance, c'est ce type de partition qui est utilisé par exemple dans le cadre d'étude de la soumission à l'autorité (Milgram, 1965);

3- "ils sont méprisables" "nous sommes admirables" (dans laquelle ce qui importe c'est la *valeur attribuée au groupe porteur de l'opinion* et non l'opinion elle-même) ce qui équivaut à une partition *bipolaire* dans laquelle ceux qui sont valorisés s'opposent à ceux qui sont dévalorisés.

Les recherches réalisées dans cette perspective sont très prometteuses, elles ouvrent un angle d'étude novateur qui permet de revisiter de manière précise les travaux qui portent sur les biais de discrimination. L'idée défendue est que chaque type de partition est potentiellement porteur d'une forme de discrimination (cf. Sales-Wuillemin, 2005).

Ce qu'il faut retenir du chapitre 2 ...

Nombreuses sont les théories qui tentent de rendre compte des raisons du recours à une perception catégorielle et des biais intergroupes qui en résultent. Certaines s'appuient sur des conditions externes et plus particulièrement sur les caractéristiques de la situation (c'est le cas de la théorie du conflit réel et de la théorie de la comparaison sociale), d'autres sur des caractéristiques internes propres au fonctionnement du sujet (c'est le cas de la théorie de la privation relative individuelle et de la théorie de l'identité sociale). En ce sens, il est possible de conclure que les premières se situent dans une approche sociale alors que les deuxièmes adoptent une perspective individuelle.

A l'interface, une approche mixte, qui consiste à considérer la partition sociale en jeu et la nature de l'opposition intergroupe. Cette dernière approche semble très prometteuse.

Partie 2

STEREOTYPES SOCIAUX ET PROCESSUS DE STEREOTYPISATION

INTRODUCTION : LES ORIGINES DU CONCEPT

Contexte et enjeux

Selon Lippman (1922) les stéréotypes sont des schémas de pensée qui permettent simplifier la réalité. Ils sont indispensables au traitement des informations provenant de l'environnement, sans eux il y aurait une surcharge mentale « ... l'environnement réel est à la fois trop vaste, trop complexe... Nous [en tant qu'individus] ne sommes pas équipés pour faire face à autant de subtilité et de diversité, à autant de permutations et de combinaisons. Puisque nous devons composer avec un tel environnement, il nous faut donc le réduire en un modèle plus simple avant de pouvoir le gérer. ».

Le concept de stéréotype a connu un développement important en psychologie sociale où il s'est agi, dans un premier temps, de dénoncer presque exclusivement ses conséquences négatives, comme la *discrimination*. Dans l'optique développée, les préjugés sont considérés comme des attitudes, c'est leur valeur affective qui est mise en saillance. Les stéréotypes sont définis comme des connaissances, des croyances, c'est leur composante cognitive qui est mise en avant. La discrimination qui résulte des préjugés et des stéréotypes est envisagée avant tout comme un comportement, c'est la composante *conative* qui est mise en exergue (Mackie et Smith, 1998 ; Wilder et Simon, 2001). Cette orientation particulière des recherches est en lien avec les *réflexions éthiques* qui alimentaient le débat social à propos de la lutte contre les discriminations (ethniques, sexistes, physiques ...). Cette réflexion se traduira par des programmes d'équité en matière d'emploi, de droits civiques, d'éducation, de loisirs, de santé...mais également à des chartes d'écriture des textes destinés à un large public.

L'élargissement de la problématique

Mais les difficultés pratiques dans la mise en place et surtout dans l'*application* de ces politiques sont nombreuses. Elles résultent notamment du positionnement du problème qui repose sur une partition entre « victimes » et « oppresseurs ». Or, il apparaît que lorsque des individus bénéficient d'un système, ils ont des difficultés à se considérer comme faisant partie d'un système inégalitariste où ils se trouvent être les *opresseurs*. Alors, par effet de *rationalisation*, ils réorganisent les données d'information concernant le fonctionnement de ce système pour éviter toute dissonance. Ils savent que certaines populations sont défavorisées au sein du système, mais plutôt que de se considérer comme favorisés, il ont tendance à présumer que la position désavantagée de certains groupes sociaux résulte plus de leur propre défaillance que d'un défaut général du système ou encore de la responsabilité des

individus qui ont une position privilégiée. Les attributions causales réalisées sont *internes* à la cible de l'attribution (plus qu'externes) et souvent présentées comme plus *contrôlables* (qu'incontrôlables). Position qui pourrait être résumée ainsi : « ce n'est pas parce que nous les opprimons qu'il occupent des positions subalternes, mais parce qu'ils ne sont en réalité pas capables de faire ce que nous faisons et qu'ils ne font rien pour le devenir ». 79

C'est ce type de constat qui conduira les auteurs à mettre en place des recherches qui visent à approfondir plus encore la réflexion. Il ne s'agit plus de se limiter à un simple constat concernant le contenu négatif des stéréotypes, mais 1/ D'en comprendre *l'origine exacte* (Quel positionnement intergroupe traduit-il ? Quelles théories explicatives naïves expriment-ils ? Comment sont-ils construits ? Comment sont-ils maintenus indépendamment de certaines contradictions notoires ?) ; 2/ D'analyser les conséquences que le processus de stéréotypisation a sur les cibles « stéréotypées » (Quels sont les effets au niveau individuel ? Au niveau collectif ? Y a-t-il une possibilité d'échapper au stéréotype ?) ; Et 3/ de mettre au jour les conditions qui favorisent le recours aux stéréotypes.

Autant de questions fondamentales pour appréhender les rapports sociaux et pouvoir avancer de véritables propositions lorsque sont en jeu des conflits intergroupes.

3 **Comment se construit un stéréotype, peut-il évoluer ?** L'ANALYSE DU CONTENU ET DES PROCESSUS EN JEU DANS L'ELABORATION ET LE MAINTIEN DES STEREOTYPES SO- CIAUX

INTRODUCTION

Si les stéréotypes ont dans un premier temps été étudiés avec pour seul souci la mise en évidence de leur *contenu descriptif*, afin de montrer que les cibles stéréotypées sont perçues de manière *homogène* et qu'est mis en *contraste* leurs différences avec les autres groupes, peu à peu les travaux viseront à mettre en avant les *processus*. Cela se traduira, par l'analyse des *contenus* et la mise en évidence du *principe organisateur* qui sous-tend le stéréotype, en ce sens sont visées les *théories explicatives* qui organisent le contenu et l'orientation des traits du stéréotype. Dans cette perspective ont été étudiés l'effet du *statut de la cible* (supérieur/inférieur, valorisé/dévalorisé) et plus généralement les *relations intergroupes*.

D'autres recherches se focalisent sur les modes *d'élaboration* des stéréotypes. Pour passer de l'observation de comportements, de traits de personnalité, caractérisant un faible nombre de représentants du groupe à la totalité du groupe concerné, un certain nombre de processus sont à l'œuvre, comme l'émission de « jugements polarisés » la « surgénéralisation » la « distorsion de la réalité et les biais dans le souvenir » ainsi que la « corrélation illusoire ». Ce sont ces processus qui sont à l'étude.

Enfin, une fois le stéréotype en place, de nombreux *mécanismes de défense* permettent de le préserver ou en tout cas d'éviter qu'il ne soit remis en cause. Il en est ainsi de l'« exposition de la perception et de la mémorisation sélectives » des informations, de la « distorsion perceptive » ou du « biais de confirmation d'hypothèse ».

1. L'ANALYSE DU CONTENU DES STEREOTYPES

Les études se subdivisent en deux ensembles : celles qui visent avant tout à mettre en évidence le contenu *descriptif* des stéréotypes et celles qui vont plus avant, en tentant de révéler leur contenu *explicatif*. Il s'agit dans cette perspective de dépasser l'analyse du strict contenu du stéréotype pour considérer quel est le *principe* sur lequel il se fonde, quelle perception de la réalité et des relations intergroupes il traduit.

1.1 Les études centrées sur le contenu descriptif

81

Nombreuses sont les recherches qui ont eu pour objectif de mettre au jour les stéréotypes associés à différents groupes. Ces études se sont attachées à mesurer le plus précisément possible le contenu de ces stéréotypes en éliminant tout facteur parasite lié à la mesure (biais de conformisme, d'estime de soi, de complaisance, de halo, ...etc.). Dans ce cadre est habituellement réalisée une distinction entre les *auto-stéréotypes* (AS) dont la cible est l'endogroupe, et les *hétéro-stéréotypes* (HS) dont la cible est un exogroupe. Une mesure est réalisée à propos de l'endogroupe et de différents exogroupes. En règle générale, apparaît un contenu positif pour les auto-stéréotypes et un contenu comparativement plus négatif pour les hétéro-stéréotypes.

C'est dans cette première optique que se situe l'étude de Katz et Braly (1933) que nous détaillons au chapitre 5. Elle met en évidence les traits associés à 10 groupes communautaires. La technique est celle du *questionnaire*. Les sujets doivent évaluer dans quelle mesure les traits qui leur sont proposés s'appliquent aux différents *groupes communautaires* considérés. Les résultats montrent un contenu *contrasté* selon les groupes visés, cela veut dire que ce ne sont pas les mêmes traits qui sont retenus pour les qualifier. Les italiens sont vus comme artistes et impulsifs, les japonais, intelligents et travailleurs. D'autres recherches moins connues font également partie de cet ensemble. Par exemple, celle qui a été réalisée par Rosenkrantz, Vogel, Bee, Broverman et Broverman en 1968, à propos des *rôles sexuels* masculin et féminin. Les auteurs montrent que lorsque l'on interroge des sujets des deux sexes (collégiens) les réponses font état d'une différenciation nette, un contraste important entre le rôle masculin et le rôle féminin. Au rôle masculin sont associés 29 principaux traits dont : agressif, indépendant, non émotif, objectif, dominant, actif, compétitif, logique, etc. Alors qu'au rôle féminin, sont associés 12 principaux traits dont : douce, consciente du sentiment des autres, besoin de sécurité, appréciant l'art et la littérature, exprime des sentiments tendres, etc. On note que la connaissance des stéréotypes associés aux deux rôles sexuels se manifeste rapidement. Une autre étude, conduite par les mêmes auteurs, avec des adultes des deux sexes à qui il était demandé de donner leur opinion par rapport à l'homme et la femme moyens, confirme le stéréotype associé à chaque groupe sexuel et montre également une *convergence des réponses* des sujets des deux sexes. Les hommes et les femmes interrogés jugent l'homme plus indépendant, objectif, logique. Alors que les femmes sont estimées plus tendres et sensibles. Enfin, lorsque les sujets des deux sexes sont invités à évaluer une série de traits, qui se trouvent en réalité être des traits appartenant au stéréotype attaché à l'homme et à la femme, les sujets ont tendance à déclarer les traits associés à l'homme comme plus valorisants que ceux associés à la femme.

Cet ensemble de recherche conduit à conclure que les traits associés à l'homme s'articulent plutôt sur la dimension comportementale et cognitive de l'attitude : « un être rationnel et agissant » ; tandis que ceux qui sont associés à la femme renvoient à la dimension affective : « un être sensible ». Ce constat conduira certains auteurs comme Parson et Bales (1955) à différencier deux rôles l'un qualifié *d'instrumental*, l'autre *d'expressif*. Le premier rôle serait associé à l'homme, le second à la femme. Ces deux rôles seraient complémentaires. Ainsi, « de manière schématique, l'orientation instrumentale renvoie à l'adoption de rôles où prédominent l'autonomie individuelle, l'indépendance, le sentiment de maîtrise de l'environnement, ainsi que la compétition. L'orientation expressive reflète au contraire, la communication avec autrui, le désir de liens, la conscience et l'expression de sentiments personnels. Dans le premier cas l'individu est davantage prédisposé à adopter des comportements qui transcendent la situation d'interaction immédiate, c'est-à-dire qu'il n'est pas dépendants des jugements et des réponses données par d'autres » (Lorenzi-Cioldi, 1988, p. 41).

Cette différenciation des rôles féminin et masculin a depuis évolué, notamment en regard du développement du marché du travail. Comme le montre Lorenzi-Cioldi (op. cit.) « Il faut reconnaître que les profondes mutations économiques des sociétés contemporaines ont amené un affaiblissement du lien entre les orientations instrumentales et l'expression de l'appartenance sexuelle des individus » (p.43). Cependant, comme le révèle l'auteur au travers des différentes recherches présentées, la relation existant entre les groupes sexuels ne s'est pas pour autant réellement transformée en une relation *symétrique complémentaire* comme certains chercheurs se plaisaient à le dire, elle demeure une relation *asymétrique*.

Cette relation asymétrique se manifeste souvent et de manière insidieuse, parfois dans des domaines de spécialité que l'on ne soupçonnerait pas. Ainsi, en 1985 Hurtig et Pichevin réalisent une étude de la littérature scientifique en psychologie et montrent une tendance des auteurs à privilégier les participants masculins au détriment des participants féminins (les réponses des hommes étant aux yeux des auteurs analysés plus susceptibles d'être généralisables que celles des femmes). Plus encore, Dan et Beekman (1972) montrent, après avoir analysé des articles scientifiques de psychologie sociale, que les chercheurs qui utilisent des sujets masculin ont tendance (45 articles sur les 49 expertisés, soit 92%) à tirer des conclusions en termes de processus cognitifs *généraux*, sans mentionner que seuls des sujets de sexe masculin ont participé à l'étude, alors que lorsque seuls des sujets féminin participent à la recherche, moins nombreux proportionnellement sont les articles qui ne men-

tionnent pas la variable sexuelle (8 articles sur les 13 expertisés, soit 61%) et ne tirent donc pas de conclusions quant à ses effets.

Ce comportement discriminant a reçu un tel écho dans la communauté scientifique que *The American Psychological Association* (APA) a inclus en 1984 dans le manuel édictant les normes de publications applicables dans les revues scientifiques de l'association, un ensemble de lignes directrices et de règles précises d'écriture permettant de limiter les formules sexistes, que ce soit au niveau du vocabulaire utilisé ou des conclusions que l'on peut tirer des études réalisées.

Toujours dans la même optique, mais dans le cadre des *relations ethnoculturelles* et dans une perspective expérimentale, l'étude de Razran réalisée en 1950. Des sujets doivent indiquer quels sont les traits de personnalité qui caractérisent des personnages (étudiantes) présentés sur des photos. Après un délai de deux mois, les mêmes photos, exposées durant la première phase sont à nouveau soumises aux sujets. A la différence de la première phase, avec chaque photo est cette fois-ci joint un nom qui sert d'indicateur de l'appartenance ethnoculturelle du personnage de la photo : juive, italienne ou irlandaise. L'analyse des résultats fait ressortir un effet de l'appartenance groupale sur les traits attribués à la personne photographiée. Elle n'est pas perçue de la même manière selon qu'elle est identifiée comme une individualité (phase1) parce qu'il n'est donné aucune information particulière, ou comme membre d'un groupe (phase2), parce qu'il est donné des indications sur son appartenance groupale. Par exemple, lorsque la personne est associée à un nom juif elle apparaît ambitieuse et intelligente alors que lorsque cette même personne est associée à un nom italien elle apparaît soudain belle mais le trait intelligent disparaît.

Il est ainsi possible de conclure que dans la deuxième phase le stéréotype associé au groupe communautaire se trouve *activé* par les individus, ce qui leur permet de réaliser la tâche de jugement qu'on leur demande de faire, c'est-à-dire de répondre à la demande expérimentale. Il est par ailleurs fortement probable que le recours au stéréotype leur permet d'avoir une base de différenciation possible sur laquelle ils peuvent s'appuyer pour évaluer les personnages photographiés comme des entités différentes.

A partir de ces différents travaux, nous pouvons arrêter que les recherches centrées sur le contenu montrent que les stéréotypes mettent en avant des caractéristiques censées être communes à un groupe communautaire ou social, en ce sens l'accent est mis sur les *ressemblances*. Ce qui ne va pas sans une obligation de forcer le trait et aboutit nécessairement à une caricature. Dans un même temps, ce phénomène s'accompagne d'un autre, tout aussi décisif : la mise en avant de ce qui marque la *spécificité* du groupe et permet de le distinguer des autres groupes. En conséquence, un trait qui pourrait se révéler

pertinent peut être évacué parce qu'il ne révèle pas suffisamment la spécificité de la cible en regard des autres groupes. Voici pourquoi, les traits attachés à un groupe sont si peu nombreux et si peu nuancés et qu'ils ne peuvent être le reflet de l'exacte réalité : ils ne sont sélectionnés que parce qu'ils permettent de répondre au mieux aux deux exigences décrites ci-dessus, la mise en avant de ressemblances et le marquage de la spécificité.

Une fois ce constat réalisé, nombre d'auteurs partiront du fait que le recours à un stéréotype se fait *en réponse* à une situation, un objectif. Les stéréotypes ne « disent » rien de la cible qu'ils décrivent, mais beaucoup de la source qui les porte. Aussi, de plus en plus de chercheurs finiront par se tourner vers l'analyse du *rôle* joué par les stéréotypes en ce qui concerne les relations intra et intergroupes, ce qui les conduira à mettre en avant leur *fonction explicative et régulatrice*, deux dimensions essentielles caractérisant la relation à l'objet, la dimension cognitive d'une part et les dimensions affectives et fonctionnelles d'autre part. L'une des directions que prendront ces travaux, c'est l'analyse fine des relations existant entre les groupes et notamment les relations asymétriques qui opposent les groupes majoritaires et minoritaires. Il s'agit dans cette perspective d'analyser le stéréotype comme une *trace* (un indicateur) de cette relation. La mise en évidence de la nature de la relation symétrique ou asymétrique, complémentaire ou opposée, unilatérale ou réciproque, sont autant de pistes pour affiner la compréhension des relations intergroupes qui sont en jeu.

1.2 Les études centrées sur le strict contenu explicatif

Ces recherches tentent de dépasser le contenu descriptif des stéréotypes pour s'attacher à mettre en évidence leurs fonctions il s'agit ainsi 1- de s'intéresser à leur dimension cognitive, dans cette perspective est analysé leur rôle *explicatif*; et 2- de s'intéresser à leur dimensions affective et fonctionnelle, dans cette perspective est analysée leur fonction *régulatrice* en ce qui concerne les relations intergroupes.

La fonction cognitive des stéréotypes : expliquer la réalité sociale

Les recherches réalisées s'inscrivent dans ce que l'on nomme l'étude du « sens commun » c'est-à-dire les théories explicatives élaborées par les individus pour appréhender la réalité sociale. Cela se traduit par une tendance à relier les événements auxquels ils sont confrontés et à leur donner de la cohérence, phénomène que Deschamps (1977, p. 10) résume de la manière suivante : « sans cesse l'homme cherche à expliquer, à comprendre, à organiser la perception qu'il a de son environnement, il élabore son explication de la réalité, recherche le pourquoi des événements, des comportements. Il

s'efforce de maîtriser son environnement par la connaissance qu'il s'en forge ».

85

Heider (1944) a considérablement contribué à développer cette idée. On la retrouve sous des formes semblables dans les deux principales théories dont il est à l'origine : la « théorie de l'équilibre cognitif » (1947) et la « théorie des attributions causales » (1948). Selon la première, le sujet recherche des invariants pour comprendre son environnement relationnel et l'organiser de façon stable (ou équilibrée). Le sujet concevrait ses relations avec autrui sous forme de réseaux dont la forme minimale réunirait trois entités, le sujet, un alter, un objet. Il serait toujours à la recherche d'un équilibre et de l'évitement d'un déséquilibre dans ses relations avec autrui. Dans le cas où l'un des réseaux relationnel se retrouverait, malgré les systèmes de défense, en état de déséquilibre, une dynamique s'exercerait afin de retrouver l'équilibre (c'est-à-dire l'harmonie). En effet la rupture d'équilibre entraîne un conflit. Le sujet rétablirait l'équilibre par un travail dynamique de remise en cohérence, et donc d'harmonisation des relations interindividuelles (ainsi si je ne peux accepter que mon meilleur ami adhère à un parti politique que je condamne, soit je revois mes positions à l'égard de mon ami et finis par ne plus le considérer comme tel, soit je révise mes positions à l'égard du parti politique et finis par ne plus y être défavorable, soit enfin je parviens à convaincre mon ami de revoir ses positions à l'égard de ce parti). La théorie des attributions causales repose sur une idée similaire, pour mieux comprendre et maîtriser son environnement le sujet établirait des relations causales entre les événements auxquels il est confronté : une connaissance de la cause permettrait une meilleure maîtrise de celle-ci¹⁴. Quand il y aurait risque de perte de contrôle, parce que par exemple les événements ne suivent pas le cours habituel des choses, le sujet se livrerait automatiquement à une recherche des causes. Lorsqu'il n'y aurait pas de risque, le sujet ne réaliserait pas ce traitement cognitif parce qu'il se révèle coûteux. C'est précisément ce que montre l'expérimentation réalisée par Langer, Blank et Chanovitz en 1978, dans laquelle un compère formule une requête auprès de sujets naïfs. Le coût de la requête et la légitimité de la cause de cette demande sont manipulés. Les résultats montrent que les sujets vérifient la légitimité de la cause uniquement lorsque la requête est coûteuse, c'est-à-dire lorsqu'il y a un risque pour le sujet de perdre plus qu'il n'y gagne s'il répond favorablement à cette requête.

¹⁴ Selon Heider, le sujet distingue deux ensembles de cause : 1/ les causes personnelles : relatives aux individus eux-mêmes et plus particulièrement à leurs intentions; 2/ les causes impersonnelles : relatives à l'environnement. Ces causes sont indépendantes de l'individu.

Dans la même optique, plusieurs années plus tard, Festinger (1957) élaborera la « théorie de la dissonance cognitive ». Cette théorie suppose une consonance entre les cognitions des sujets, l'individu entrerait en dissonance cognitive lorsque l'une des cognitions concernée impliquerait la négation de l'autre (par exemple : « fumer provoque le cancer du poumon - je ne cherche pas à avoir un cancer du poumon » et « je fume » sont deux ensembles de cognitions en relation de dissonance). Ce que prédit la théorie, c'est que lorsque le sujet perçoit une dissonance, cela génère un travail de rétablissement de la consonance appelé *rationalisation*.

Les recherches réalisées sur les stéréotypes poursuivront une idée semblable, il s'agira dès lors de révéler, au sein du stéréotype l'existence d'une *explication de la réalité*, c'est-à-dire un indicateur de la compréhension du monde.

Ainsi par exemple, le travail réalisé par Paicheler, Beaufile et Ravaud, en 1987 ou par Rohmer et Louvet en 2000, montrent que l'image stéréotypée du handicapé repose sur une *théorie naïve concernant la capacité à faire face aux difficultés de la vie*. Les handicapés sont ainsi décrits comme attentifs aux autres (parce que lorsqu'on a souffert, cela génère une plus grande sensibilité, une plus grande ouverture vers autrui), ils sont vus comme volontaires et imaginatifs (parce qu'il faut beaucoup de volonté pour vivre avec son handicap et braver les difficultés quotidiennes).

En ce sens stéréotyper c'est répondre à un besoin de simplifier les données environnementales, mais cette simplification ne consiste pas en une simple réduction de l'information, elle est également réorganisée de manière à répondre à un besoin d'expliquer cette réalité.

Les fonctions affectives et fonctionnelle : réguler les relations intergroupes

Les stéréotypes sont analysés comme une *trace des relations intergroupes*. Il s'agit de montrer qu'ils ont pour rôle d'assurer un équilibre relationnel, une stabilisation et une régulation des relations intergroupes.

Dans cette optique, les groupes qui se trouvent avoir une place dominante au sein des ensembles considérés, sont parfois amenés à développer des stéréotypes qui *légitiment* cette domination et la discrimination qui en résulte par des *caractéristiques spécifiques de l'exogroupe*. La justification de la position défavorisée de l'exogroupe se fait par la mise en saillance de caractéristiques *négatives* en rapport avec cette position.

Pour illustrer le caractère explicatif des stéréotypes nous pouvons nous référer à une étude réalisée par Campbell parue en 1947, dans le domaine interculturel. Pour concrétiser le stéréotype, l'auteur débute son article (p. 518) par une reconstitution d'une verbalisation typique marquant de la discrimination à l'égard de la communauté juive « Mon opinion est que les juifs vont

devenir un sérieux problème pour nous dans peu de temps. En fait ils le sont déjà. Je ne suis pas le seul à penser cela. Bon nombre de personnes avec qui j'ai pu parler pensent également comme cela. Vous entendez des rumeurs qu'ils vont prendre le contrôle ici, après la guerre comme ils l'ont fait en Allemagne, après la première guerre mondiale. Je sais qu'ils contrôlent déjà beaucoup de choses ici etc. etc. ». Cette longue explication peut paraître a priori caricaturale, elle ne l'est pas en réalité. L'étude réalisée par Campbell le confirme. Elle vise à montrer la *cohérence* de ces propos avec le stéréotype, et le reflet de la relation intercommunautaire que ce dernier constitue. Il interroge 316 américains non juifs grâce à la méthode de l'entretien libre. L'analyse des données permet d'illustrer de manière éclairante que le stéréotype fonctionne comme une véritable photographie sociale instantanée. Les griefs à propos de la communauté juive se répartissent en 4 sphères, pour chacune est présentée une formulation discriminante prototypique : l'effort de guerre (« ils ne font pas leur part »), le champ politique (« ce sont les juifs qui ont causé la guerre ») la sphère économique (« les juifs sont trop riches ») les caractéristiques personnelles (« ils sont sales, arrivistes, avides »).

Egalement radicale la relation entre les groupes Blancs et Noirs américains. L'étude réalisée par Katz et Braly en 1933, faites à propos du stéréotype que les Blancs associent à la population des Noirs américains qui sont jugés « paresseux » et « écervelés ». Ce seul stéréotype suffit, aux yeux des individus qui l'évoquent, pour justifier la relégation de la population Noire américaine à des emplois subalternes.

Parfois, la discrimination se manifeste de manière implicite non pas au travers de la valeur des traits stéréotypiques associés mais dans la *saillance* supposée de l'appartenance groupale ou encore dans le *point de comparaison* qui sert à l'élaboration du stéréotype. Dans la première optique, l'individu appartenant à un groupe auquel est associé un stéréotype négatif, n'est pas considéré en tant que personne, mais toujours en relation à son appartenance groupale. On peut parler dans ce cas de *collectivisation*. Dans la deuxième optique, le stéréotype attaché au groupe n'est pas construit en soi, mais en référence au groupe dominant on parle ainsi de manière générale de l'existence d'un phénomène d'*autocentrisme* (quand le stéréotype visé touche des relations ethnoculturelles on préfère le terme d'*ethnocentrisme*, et quand il touche des relations entre groupes sexuels celui d'*androcentrisme*).

Pour ce qui concerne le premier effet, Hurtig et Pichevin (2000) montrent l'existence d'une relation asymétrique entre les hommes et les femmes qui se traduit par le fait que lorsqu'un jugement doit être réalisé à propos d'une femme, il se fonde plus en relation avec son groupe d'appartenance sexuel que ce n'est le cas lorsqu'il s'agit d'un homme. L'étude réalisée consiste à demander à des sujets d'imaginer un livre qu'ils pourraient offrir en cadeau à

un(e) ami(e). Ce choix se fait entre deux thèmes de livres, soit en rapport avec le groupe sexuel soit sans rapport. Les résultats montrent que les sujets choisissent de manière significative des livres beaucoup plus souvent typiques du groupe d'appartenance sexuel lorsqu'il s'agit d'une femme que lorsqu'il s'agit d'un homme. Ce résultat ainsi que bien d'autres (cf. Lorenzi-Cioldi, 1988) confirme la conclusion que les femmes sont considérées (et se considèrent) comme un groupe agrégat (c'est-à-dire homogène) -alors que les hommes sont considérés comme un groupe collection (non homogène). C'est parce qu'il en est ainsi que lorsqu'une femme est en situation d'être jugée, elle l'est en regard de son groupe sexuel d'appartenance (« ah les femmes, toutes les mêmes !) alors qu'un homme ne le serait pas (« les hommes sont si différents les uns des autres »). Dans le domaine interculturel, et à propos de relations franco maghrébines, le phénomène de collectivisation a été mis en évidence par Castel et Lacassagne (1992). Les auteurs notent que lorsque les sujets doivent décrire une cible qui appartient à la communauté maghrébine, ils ne le font non pas en faisant une référence particulière à la personne, mais par substitution au travers de la dénomination directe de son groupe communautaire en faisant précéder cette dénomination d'un article (défini ou indéfini).

Pour ce qui concerne le deuxième effet, la relation de domination d'un groupe sur l'autre apparaît au travers d'un phénomène remarquable : l'élaboration quasi-symétrique (*en miroir*) des stéréotypes attachés au groupe dominant et dominé, le point d'ancrage étant toujours le groupe dominant.

Pour illustrer cette deuxième manifestation du stéréotype, on peut renvoyer le lecteur aux travaux réalisés par Beaufils en 1990 ou par Goldstein et Johnson en 1997 à propos des personnes handicapées. Ces études montrent que le stéréotype que les personnes valides ont relativement à la personne handicapée est *autocentré* : les handicapés ne sont pas stéréotypés en référence à leur propre appartenance mais en référence à la personne valide qui sert de point de comparaison. Ils sont ainsi considérés comme étant plus XX ou moins XX comparativement aux valides. Alors que la réciproque n'est pas vraie : les valides ne sont jamais jugés en comparaison avec les handicapés.

C'est également ce que l'on retrouve dans le cadre des relations interculturelles. Cet aspect peut être illustré dans les résultats de l'étude d'Ehrenfels (citée par Levine et Campbell en 1972) qui est réalisée dans 20 pays situés autour de l'équateur. Il s'agit d'analyser la perception que les gens du Nord se font de ceux du Sud, et réciproquement. L'étude montre que les gens du Nord voient ceux du Sud comme faibles sur le plan économique et militaire, paresseux, faibles physiquement, rapides et vifs, aimables et mielleux... De manière symétriquement opposée, les gens du Sud voient ceux du Nord

comme puissants sur le plan économique et militaire, travailleurs et énergiques, forts physiquement, lents et lourds, rudes et sales ... etc.

Les recherches réalisées qui mettent en jeu des appartenances à des groupes sexuels témoignent également d'une asymétrie positionnelle. Lorenzi-Cioldi (op. cit.) fait ainsi état d'une étude réalisée par Thomson en 1905 qui analyse les réseaux associatifs déployés par les sujets de sexe masculin et féminin dans des tâches d'association verbale. La conclusion de Thomson met clairement en avant une comparaison homme femme dont l'homme est le point de référence unique, voire même idéal. Thomson (cité par Lorenzi-Cioldi, p. 56) écrit ainsi que « comparées aux hommes, les femmes présentent des réactions anormales, une production pauvre, une suite d'idées moins continues, une moindre variété des idées émises, une fréquence (...) etc. etc. ». Selon Lorenzi-Cioldi, « L'emploi généralisé de formules du type « moins/plus que », indique l'intensité de la bipolarité arbitraire des deux sexes. On est en droit, (...) de se demander ce qui peut bien justifier une telle infériorisation du sexe féminin par rapport au sexe masculin. » (p. 56).

Ces hétéro-stéréotypes en miroir sont extrêmement intéressants car ils révèlent de manière très frappante les relations existant entre les groupes, les uns se définissant par rapport aux autres et non en regard d'un autre modèle, extérieur à la relation. L'analyse consiste donc dans ce cas, à repérer au sein des réponses des sujets quel est le groupe qui sert d'étalon ce qui conduit à conclure qu'il se présente comme dominant.

L'analyse du processus de stéréotypisation nous oriente à conclure que les stéréotypes non pas qu'une fonction de décryptage de la réalité sociale, ils sont également des explicatifs et régulateurs des relations intergroupes en ce sens qu'ils marquent les relations de symétrie ou d'asymétrie existantes.

Nombre de questions restent encore ouvertes. Il s'agit de savoir quelles sont les conséquences que peut avoir le processus de stéréotypisation sur les personnes qui en sont victimes, au niveau groupal et individuel? Il s'agit également de voir si ce stéréotype est émis de façon unilatérale ou s'il est également endossé par les individus du groupe dominé. Dans le cas où il y a endossement du stéréotype par le groupe dominé, la question reste alors de savoir ce qui peut expliquer ce phénomène ? est ce de la subordination ? une sorte de fatalisme ? Enfin et de manière générale, il est également possible de s'interroger sur les raisons qui poussent les individus à recourir aux stéréotypes. En d'autres termes, peut-on y échapper? L'ensemble de ces questions sera traité dans le prochain chapitre.

Avant d'aborder ces aspects, nous analyserons la dynamique de l'élaboration des stéréotype et les mécanismes qui président à leur défense. Les recherches présentées permettent de comprendre pourquoi les stéréotypes sont si résistants en dépit des éléments d'information qui viennent les contredire.

2. LES PROCESSUS QUI PRESIDENT A L'ELABORATION DES STEREOTYPES SOCIAUX

Les stéréotypes se forment à partir de quatre processus distincts : les jugements polarisés, la surgénéralisation, la distorsion de la réalité et les biais dans le souvenir ainsi que la corrélation illusoire.

2.1 Les jugements polarisés

Les préjugés à l'égard des groupes sociaux sont positifs ou négatifs, en conséquence les stéréotypes qui les concrétisent vont garder une trace de cette valeur associée au groupe.

Comme nous avons pu le noter, la première étude réalisée est celle de Katz et Braly (1933, 1935, 1947). Elle vise à déterminer les stéréotypes associés à différents groupes communautaires. L'étude montre qu'à chaque groupe sont associés de manière *consensuelle* des traits particuliers qui dressent un « portrait » du groupe. Ils sont censés s'appliquer à tous les membres du groupe (ils sont partagés), ils caractérisent les individus visés (ils sont spécifiques) et ils permettent de bien marquer la différence avec d'autres groupes communautaires (ils sont contrastés). Alors qu'aux membres de la communauté Noire sont reliés les traits « superstitieux » « paresseux » et « écervelés », aux membres de la communauté Blanche américaine sont associés les traits « matérialistes » « travailleurs » et « intelligents ». Ces quelques résultats suffisent à illustrer le caractère polarisé des traits évoqués. Ils permettent également, comme nous l'avons déjà noté plus haut, de mettre en évidence quel est le groupe qui sert d'étalon et donc la relation d'asymétrie qui caractérise cette relation.

2.2 La surgénéralisation :

Ce processus rend compte du fait que les sujets ont tendance à faire appel à une *heuristique de raisonnement* qui les conduit à généraliser le comportement d'un individu ou d'un sous-ensemble d'individus à toute la catégorie d'appartenance. On remarque ainsi qu'ayant été en contact avec un échantillon de citoyens d'une nation étrangère se conduisant d'une certaine manière dans une situation précise, les sujets ont tendance à penser que *tous* les individus de la nation concernée se comportent de la même façon quelle que soit la situation. Ce processus permet un fonctionnement économique du système, qui se passe d'une vérification approfondie de la réalité du partage des traits identifiés. Il peuvent conduire également à la discrimination.

L'heuristique de raisonnement sur laquelle s'appuie le processus de surgénéralisation pourrait être formulée ainsi, « les membres d'un groupe se ressem-

blent plus entre eux qu'ils ne ressemblent aux membres des autres groupes, si un comportement est présent chez l'un d'entre eux, alors c'est qu'il est nécessairement présent chez la plupart des autres individus du groupe ».

Par exemple, un sujet français ayant été confronté en France, durant la période estivale, à un groupe d'anglais assis à une table de restaurant, échangeant des propos bruyants, pourra-t-il conclure que « ces anglais sont vraiment sans gêne lorsqu'ils ne sont pas chez eux ». Peut-être, ce sujet ne se posera-t-il pas la question de savoir si ce comportement est en réalité dû à un événement particulier (fête, réunion de famille, anniversaire ...) et ne se produit que dans des circonstances *exceptionnelles*. Sans doute, ignorera-t-il qu'il est face à un groupe qui n'est certainement pas représentatif de la totalité de la population anglaise, C'est-à-dire qu'il négligera que dans une population il existe des écarts significatifs entre les individus et que peu nombreux sont ceux qui possèdent effectivement les traits qui leurs sont pourtant généralement attribués. Enfin, il y a une forte probabilité que, si à la place du groupe d'anglais rencontré, le sujet avait été confronté à un groupe de Français, il aurait réalisé un tout autre raisonnement (!).

La surgénéralisation peut être analysée de deux façons, soit en mettant en avant son caractère fonctionnel, soit en mettant en avant ses écueils. Dans la première optique, il apparaît que la surgénéralisation permet à faible coût de réguler les relations intergroupes, mais également, pour l'individu de stabiliser son environnement. Dans la deuxième optique, la surgénéralisation a deux effets négatifs, elle conduit à la discrimination intergroupe et interindividuelle, en ce sens qu'elle conduit à extrémiser les différences entre les groupes et que « l'individu est considéré comme faisant partie d'un groupe possédant des caractéristiques communes plutôt que d'être jugé pour des valeurs personnelles » (Walter et Rosenfield, 1982, p. 116).

2.3 La distorsion de la réalité et les biais dans le souvenir

Ce processus rend compte du fait que le stéréotype se construit en cohérence avec le préjugé. Il résulte d'une tendance 1-à ne retenir que les événements qui viennent conforter le préjugé ; et 2- à percevoir les événements de façon à ce qu'ils confortent le préjugé.

Lorsqu'on évoque ce biais, on ne peut que faire référence à la très célèbre étude réalisée par Allport et Postman (1947) sur les rumeurs. Cette étude porte sur les stéréotypes associés à la communauté Noire. Dans cette recherche, les sujets sont confrontés à une scène se déroulant dans une rame de métro, dans laquelle un individu Blanc fait face à un individu Noir. Le personnage Noir, employé de bureau, est habillé d'un costume, le personnage Blanc est un ouvrier, il tient un rasoir à la main. Le principe est d'établir une chaîne de rumeur entre les sujets. Ces sujets sont Blancs. Le premier doit dé-

crire ce qu'il a vu au deuxième sujet qui doit à son tour faire de même pour un troisième, et ainsi de suite jusqu'au sixième sujet. A la fin de cette chaîne, le message est analysé. Les résultats montrent que la scène se trouve être décrite de manière conforme au stéréotype, un Noir agressif tenant à la main un rasoir ayant un accrochage avec un Blanc. Ce dispositif sera répliqué à maintes reprises, Allport (1947) dans son ouvrage « *The psychology of rumor* » fera un état des lieux de ces recherches et constate que dans plus de la moitié des études conduites selon ce paradigme, au terme de la chaîne de rumeur, le personnage Noir se retrouve immanquablement décrit de façon conforme au stéréotype.

Dans le même ordre d'idée, à propos des stéréotypes sexuels. Goldberg (1968) réalise une expérience dans laquelle il est demandé à des étudiantes de juger de la qualité d'un texte (un article de presse). Il est fait varier l'appartenance sexuelle de la source du texte : elle est opérationnalisée au travers du prénom utilisé. Le prénom est soit féminin (Joan McKay), soit masculin (John McKay). L'analyse des résultats fait apparaître que lorsque les étudiantes considèrent que l'article a été écrit par une femme, elles évaluent le texte comme étant moins bon que quand elles pensent qu'il a été écrit par un homme.

2.4 La corrélation illusoire

La corrélation illusoire fait référence à deux processus différents et complémentaires dans l'élaboration des stéréotypes.

Le premier rend compte du fait que les sujets ont tendance à surestimer les *associations* entre les traits généralement appliqués aux individus d'une même catégorie. Ce processus renvoie à un phénomène décrit à l'origine par Asch (1946) dans un tout autre domaine : la formation des impressions et les théories implicites de la personnalité. Il s'agit ici de l'illusion que les traits descriptifs d'un groupe social présentent une forte cohérence entre eux. Asch révèle à l'origine ce processus dans une expérimentation désormais célèbre. Un portrait sommaire d'une personne (sans mention du groupe sexuel) est présenté à deux groupes de sujets avec pour tâche de le compléter. Le portrait décrit la personne au moyen d'une liste de 7 adjectifs dont 6 sont communs aux deux conditions (intelligente, adroite, travailleuse, déterminée, pratique et prudente). Le dernier adjectif varie selon les conditions, il s'agit de « froide » pour la première condition et « chaleureuse » pour la seconde. Les résultats montrent que le dernier adjectif sert de puissant activateur, c'est un trait central. Lorsque les sujets complètent le portrait, ils le font avec des traits présentant un fort consensus. Le portrait tiré à partir de « chaleureuse » est bien plus positif que celui tiré à partir de « froide ». Ce qu'il faut conclure

de cette étude, c'est que « chaleureuse » et « froide » se trouvent être des traits typiques de la personnalité décrite, dès lors qu'ils sont évoqués, c'est la personnalité toute entière qui se trouve automatiquement et consensuellement activée. Ce phénomène apparaît également dans le stéréotype, parce qu'ils concrétisent et justifient les relations qui existent entre le groupe source et le groupe stéréotypé, les traits qui le composent présentent une forte cohérence. Il résulte de cet état de fait que non seulement le stéréotype est alimenté et préservé par les groupes qui en sont porteurs, mais également par un fonctionnement tautologique, chaque trait jouant un rôle de renforçateur vis-à-vis des autres traits.

Le deuxième rend compte du fait que les sujets ont tendance à surestimer les liens qui existent entre l'appartenance à un groupe et la possession des traits qui y sont en général reliés. Deux causes peuvent être à l'origine de ce traitement biaisé : 1-la distinctivité de la cible ; 2-les attentes de la source.

La distinctivité de la cible

Ce biais peut être décrit avec plus de précision si l'on se réfère à l'expérimentation de Hamilton et Gifford réalisée en 1976 très souvent mentionnée en psychologie sociale. Dans cette expérimentation, les sujets se voient présenter 39 phrases. Chacune décrit un comportement particulier qui est attribué soit au groupe A soit au groupe B. Par exemple : " John, un membre du groupe A, a visité un ami malade à l'hôpital. ". Certains comportements sont volontairement associés plus fréquemment au groupe A qu'au groupe B. 26 phrases font référence au groupe A contre 13 au groupe B. Par ailleurs pour chaque groupe sont décrits un plus grand nombre de comportements positifs que négatifs. Ainsi pour le groupe A il y a 18 comportements positifs contre 8 négatifs et pour le groupe B il y en a 9 positifs contre 4 négatifs. La proportion de comportements positifs est néanmoins de 0.69 soit de 2/3 dans les deux cas. Cette manipulation est ainsi réalisée de façon à ce que sur la seule base des informations objectives communiquées aux sujets, proportion des deux catégories de comportements, il ne soit pas possible de différencier les groupes A et B. Par contre, ces deux groupes se différencient de par le nombre de références qui y sont faites, le groupe A est majoritaire parce qu'il est deux fois plus cité que le groupe B, qui est en comparaison minoritaire. Les résultats montrent que les sujets ont tendance à surestimer le nombre de comportements négatifs pour le groupe B et au contraire à les sous-estimer pour le groupe A, et ce alors même que la proportion de ces comportements était strictement équivalente entre les deux groupes. Il est possible d'expliquer ce résultat en se référant à la notion de saillance. Compte tenu du fait que le groupe B est minoritaire, les informations s'y rapportant sont moins nombreuses, elles attirent donc plus l'attention. De ce

fait, les sujets ont tendance à surestimer l'occurrence des comportements s'y rattachant.

Les attentes de la source

Ce biais renvoie au fait que les individus ayant des préjugés (positifs ou négatifs) à l'égard d'un groupe cible, vont générer des attentes vis-à-vis de celui-ci on parlera ainsi, en référence à un biais plus général, de « corrélations basées sur les attentes » (Chapman, 1967). L'étude réalisée consiste à présenter à des sujets des couples de mots correspondant au croisement systématique de deux listes (par exemple liste 1 : bacon, lion, fleurs et bateau, et liste 2 : œufs, tigre, carnet) dans lesquelles soit les deux mots apparaissaient reliés (comme bacon-œuf) soit ils apparaissaient non reliés (comme bacon-carnet). Les résultats montrent une tendance des sujets à surestimer la fréquence de présentation des couples de mots reliés comparativement aux couples de mots non reliés. Ces résultats traduisent bien une corrélation factice due à l'adéquation entre les attentes liées aux modes de constitution des couples de mots, et la liaison existant entre les mots constituant les couples réellement présentés. Les couples de mots confirmant cette attente (mots reliés sémantiquement) sont rendus particulièrement saillants, ils retiennent donc plus l'attention des sujets ce qui entraîne une surestimation de leur fréquence de présentation.

Appliquée aux stéréotypes, la « corrélation basée sur les attentes » se traduit par une surestimation de la fréquence avec laquelle le groupe cible émet les comportements attendus en cohérence avec le préjugé.

Ces deux biais permettent ainsi d'expliquer pourquoi 1- les groupes minoritaires et de manière plus générale les exogroupes, sont souvent perçus comme plus homogènes (donc présentant plus de traits stéréotypés) que les groupes majoritaires ou que l'endogroupe. Les membres des groupes minoritaires ou des exogroupes sont moins familiers que les membres de l'endogroupe, ils attirent donc plus l'attention ; 2-aux exogroupes sont plus souvent associés des traits stéréotypiques négatifs. Les comportements négatifs sont en effet plus remarquables que les comportements neutres ou positifs.

Voilà pourquoi, si vous êtes un jour confronté à un groupe de vacanciers anglais, en France, dans votre restaurant favori, peut-être aurez vous tendance à lui associer de manière privilégiée les traits « sans-gêne » et « bruyants ». En effet, ce groupe communautaire a une présence minoritaire en France, il risque donc d'attirer plus particulièrement votre attention qu'un groupe de français par exemple. Par ailleurs, ce groupe a un comportement socialement critiquable, il engendrera peut-être votre réprobation et dans ce cas, il laissera une trace dans votre mémoire.

3. LES PROCESSUS QUI PRESIDENT AU MAINTIEN DES STEREOTYPES SOCIAUX

95

Trois processus complémentaires permettent aux sujets de maintenir leur système de catégorisation et les caractéristiques de chaque catégorie qu'ils ont en tête. 1/ soit ils cherchent avant tout à préserver leur univers cognitif ce qui les conduit à éviter de se confronter aux informations contradictoires (c'est ce que l'on nomme *l'exposition sélective*) et s'ils y ont malgré tout été exposés, ils vont chercher à ne pas prendre en compte les informations contradictoires parce qu'elles risquent de bouleverser les stéréotypes sociaux. Ce phénomène correspond à un processus particulier appelé la *perception sélective*. 2/ une autre solution peut s'offrir à eux, ils peuvent être conduits à déformer ces informations de façon à ce qu'elles ne soient plus en contradiction avec les stéréotypes sociaux. Ce phénomène renvoie à un autre processus appelé *distorsion perceptive* et *biais de mémorisation*. 3/ enfin, pour maintenir l'ensemble du système, les sujets procèdent par *biais de confirmation d'hypothèse*, chaque information conforme aux stéréotypes va fonctionner comme un renforcement positif des stéréotypes établis (tandis que les informations non conformes vont subir des déformations multiples ou ne pas être prises en compte). C'est ce que l'on nomme le biais de confirmation d'hypothèses

3.1 Exposition, la perception et la mémorisation sélective

Ce phénomène assez général renvoie au fait que pour maintenir son univers cognitif le sujet adopte une conduite évitement des informations contradictoires, il n'y a donc pas de remise en cause. Ce processus n'est, le plus souvent, pas contrôlé par le sujet. Il est possible de relever des traces de ce fonctionnement dans la vie quotidienne. Lorsque les individus achètent un journal, regardent une information télévisée. Apparaît une tendance à l'évitement des informations contradictoires. D'autres procédés peuvent être mis en place si cette exposition a malgré tout eu lieu, l'information en contradiction avec l'univers cognitif du sujet ne va pas faire l'objet d'un traitement approfondi, elle sera éliminée.

Ce processus relève d'un phénomène plus vaste qui s'applique dans bien des domaines étudiés en psychologie. Il est bien illustré par Sedikides et Green (2004) à propos de la représentation de soi et de la mémoire autobiographique. Les auteurs montrent ainsi que lorsqu'une information est donnée aux sujets à propos de la conception de soi, on observe des effets d'oubli plus nombreux lorsque cette information est négative que lorsqu'elle est positive. Cette variable a d'ailleurs plus d'effet que celle qui concerne le point d'impact de cette information, une zone centrale ou périphérique.

Dans le cadre d'études des stéréotypes la recherche réalisée par Hamilton et Rose (1980) à propos des stéréotypes associés aux groupes professionnels. Les sujets sont confrontés à des descriptions de personnages exerçant une profession. Le matériel expérimental est construit de façon à ce que trois professions soient représentées (médecin, comptable, vendeur) chacune de ces professions est décrite au travers de huit personnages. Les portraits de ces personnages sont dépeints au moyen de plusieurs traits dont certains sont typiques de la profession exercée (par exemple : « timide » pour comptable) et d'autres d'une *autre* profession. Les portraits des personnages sont ainsi construits de façon à ce que chaque trait typique se trouve présent un même nombre de fois, chez les représentants de la profession mais également chez les représentants des autres professions. Par exemple, le trait timide (comme tous les autres traits typiques) était affecté à deux vendeurs, deux comptables et deux médecins. Les sujets doivent au terme de la présentation déterminer quel sont les traits les plus représentés pour chaque profession. L'analyse des réponses fait apparaître une surestimation de la fréquence d'occurrence des traits conformes au stéréotype de la profession comparativement aux traits non conformes.

Des recherches plus récentes permettent de confirmer l'existence d'un lien très marqué entre stéréotype et perception grâce à une technique nouvelle : l'amorçage. Cette technique, que nous présentons plus longuement au chapitre 5, repose sur l'idée que l'influence d'un stéréotype est d'autant plus importante qu'il a été *activé* récemment ou de manière fréquente. Dans cette optique, Payne (2001) réalise deux expérimentations qui montrent l'influence des stéréotypes dans une tâche d'identification d'un objet présenté sous la forme d'une image. L'objet pouvait être une arme ou un outil (4 exemplaires de chaque). Les images ne sont pas ambiguës. La présentation de l'image était précédée d'une exposition à un visage d'homme dont l'origine ethnoculturelle variait (homme Blanc ou Noir). Les résultats de l'étude montrent que lorsque les sujets ont été amorcés avec un visage de Noir (comparativement à la situation où ils ont été amorcés avec un visage de Blanc) les temps de réponse sont plus rapides lorsque l'objet à identifier est une arme, c'est-à-dire lorsque l'objet est conforme au stéréotype associé aux membres de la communauté Noire (trait « violent »). Ces résultats incitent à une énorme prudence lorsqu'il s'agit d'accorder foi au témoignage oculaire par exemple.

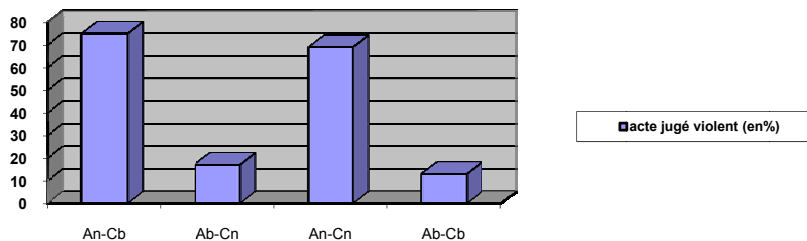
3.2 Distorsion perceptive et biais de mémorisation

Ce phénomène rend compte du fait que l'information non conforme au stéréotype va être perçue et mémorisée par les individus de façon déformée. Cette déformation se fait en correspondance avec le stéréotype.

Le biais de distorsion perceptive a été mis en évidence expérimentalement par Duncan en 1976 dans une expérimentation maintes fois relatée. L'auteur part de l'idée que les américains Blancs (y compris ceux qui s'estiment non racistes) sont porteurs du stéréotype attaché aux membres de la communauté Noire. De ce fait, il cherchera à tester l'hypothèse que confrontés à une situation ambiguë les stéréotypes des sujets vont se manifester ce qui les conduira à interpréter plus facilement un acte neutre comme étant violent et impulsif si cet acte est perpétré par un Noir. Les sujets qui ont participé à cette étude étaient des étudiants Blancs. La tâche qui leur fut assignée fut d'évaluer le comportement de deux interlocuteurs en train de discuter (film vidéo), et plus particulièrement le degré de violence du geste (bousculade) perpétré par l'un des personnages sur l'autre. Pour ce faire, les sujets disposaient d'une échelle graduée. Il y a 4 conditions expérimentales¹⁵ qui varient en fonction des rôles joués par les personnages. Sont manipulées l'origine ethnique de l'assaillant (2 modalités) et de la cible (2 modalités). Les résultats montrent un effet majeur de la couleur de peau de l'assaillant.

Figure 1 : estimation du degré de violence (en pourcentages) du geste réalisé par l'assaillant en fonction de l'origine ethnique de l'assaillant et de la cible (4 conditions).

(page suivante)



A Assaillant- C Cible-
b Blanche- n Noire

Le geste est jugé plus fréquemment violent lorsque l'assaillant est Noir (que la cible soit Noire ou Blanche) comparativement aux situations où l'assaillant est Blanc.

¹⁵ Pour limiter les biais liés aux caractéristiques intrinsèques des personnages, 4 sujets compères sont utilisés (deux blancs et deux noirs).

3.3 Biais de confirmation d'hypothèse ou autoréalisation de la prophétie

Ce biais a été mis en évidence dans le cadre de la psychologie cognitive. Il rend compte du fait que lorsque des sujets sont mis en situation de résolution de problèmes, ils émettent des hypothèses pour trouver la solution. L'analyse des verbalisations des sujets fait apparaître qu'ils procèdent plus fréquemment par stratégie de confirmation (pourtant moins efficace) que par stratégie d'infirmer (plus efficace). Par exemple, dans la tâche de Wason (1977) l'objectif est de découvrir la règle à laquelle obéissent des séries de nombres, par exemple 2-4-6 en ayant pour contrainte l'obligation de procéder par une proposition d'une suite de 3 nombres. L'expérimentateur précisant ensuite si la suite est conforme ou non conforme. L'analyse des réponses fait apparaître que la stratégie la plus répandue pour les sujets consiste à proposer une liste dont ils pensent qu'elle est conforme à l'hypothèse formulée (par exemple : les chiffres se suivent de 2 en 2), dans ce cas ils ont tendance à proposer des suites comme 8-10-12. Puis obtenant une réponse positive, en général ils continuent sur la même stratégie, et proposent la série suivante 14-16-18. Rares sont les sujets qui utilisent la stratégie d'infirmer, c'est-à-dire qui après avoir formulé la même hypothèse, proposent la suite 7-8-9. Pourtant cette stratégie est bien plus efficace : la réponse à cette proposition permet d'emblée d'infirmer l'hypothèse formulée au départ, et de confirmer l'existence d'une règle alternative, non imaginée spontanément (les chiffres se suivent par ordre croissant). Alors qu'une stratégie par confirmation ne permet jamais de conclure à une généralité de la règle. Tout se passe comme si « l'exemple apparaît plus convainquant que le contre-exemple » (Richard, 1990, p.193).

Une étude de Snyder et Swan (1978) permet d'illustrer cette tendance à la confirmation des hypothèses. Des sujets qui participaient à une étude sur les relations interpersonnelles, devaient évaluer le degré d'introversion (versus d'extraversion) d'un autre sujet avec lequel ils devaient converser au moyen d'un micro. Les sujets disposaient pour ce faire d'une liste de 26 questions parmi lesquelles ils devaient en sélectionner 13. Certaines se situaient plus franchement sur le versant extraverti (par exemple : « que feriez-vous si vous souhaitiez mettre de l'animation dans une soirée ? ») d'autres sur le versant introverti (par exemple « dans quelles situations souhaiteriez-vous pouvoir être plus avenant ? »).

L'analyse des résultats fait apparaître que les sujets censés évaluer l'extraversion de leur interlocuteur, le faisaient en utilisant des questions préférentiellement sur le versant de l'extraversion, ceux devant évaluer l'introversion le faisaient en optant pour des questions situées sur ce versant.

On pourrait objecter, très justement d'ailleurs, que la formulation de la consigne a très largement induit cet effet. Comme il s'agissait d'évaluer le degré avec lequel un individu possédait un trait, il était bien plus pertinent de procéder en utilisant des questions permettant justement de mesurer ce trait. La stratégie des sujets se conforme donc bien à la demande expérimentale. Même si cette critique fut largement développée, il n'en reste pas moins que d'autres recherches, en procédant de manière fort différente, on néanmoins répliqué l'effet.

99

Si l'on applique maintenant le biais de confirmation d'hypothèses (ou auto-réalisation de la prophétie) aux stéréotypes, il apparaît que cette stratégie s'avère fort efficace dans le sens d'une préservation du stéréotype. En effet, elle se traduit par une tendance des sujets à susciter chez la cible, des réactions qui viendront confirmer le stéréotype. Ainsi, « de l'échange des regards à la fuite, de la politesse aux insultes, de la coopération à la rivalité, pratiquement toutes les formules sont possibles pour informer notre interlocuteur de ce que nous attendons de lui. Trop souvent, nous aurons créé les conditions telles que notre interlocuteur n'aura le choix que de se comporter comme prévu et de confirmer les stéréotypes qui le visent » (John Russel, 1982, p. 83). On trouve un semblable effet, illustré de manière expérimentale par Rosenthal et Jacobson en 1968 qui l'ont très joliment appelé « effet Pygmalion ». Nous le présentons de manière détaillée au chapitre suivant.

Conclusion intermédiaire

Il est d'usage de considérer que les préjugés sont des attitudes évaluatives à l'égard des groupes sociaux, tandis que les stéréotypes permettent de mettre en avant la dimension cognitive de l'attitude. En ce sens ils traduisent une compréhension que la source a d'elle-même (autostéréotype) et des autres groupes sociaux (hétérostéréotype). Cette compréhension se traduit, dans le contenu du stéréotype, dans les théories explicatives sous-tendues, mais également dans la mise en place et la préservation du stéréotype. Ainsi, les traits qui sont polarisés et surgénéralisés, ne sont pas construits au hasard. Ils résultent d'une mécanique complexe qui traduit les rapports de pouvoir, d'antagonisme et d'oppression existants entre les groupes considérés.

Ces rapports ne sont toutefois pas unidirectionnels, qu'en est-il de la cible ? Quels sont les effets de la stéréotypisation ? Peut-elle, voire même *cherche-t-elle* à y échapper ? C'est ce que nous verrons dans le prochain chapitre.

Ce qu'il faut retenir du chapitre 3 ...

Si l'analyse des stéréotypes s'est dans un premier temps limitée à la mise en évidence du contenu des stéréotypes, peu à peu la prise en compte des processus qui sous-

tendent l'élaboration, le maintien et la mobilisation en situation est apparue fondamentale. On passe ainsi de l'analyse des stéréotypes en soi, à la considération qu'ils sont le siège de processus intenses qui sont en jeu dès leur élaboration. Ils sont en outre maintenus grâce à la mise en place de mécanismes de défense qui limitent les changements en dépit des informations contradictoires.

Durant de nombreuses années, les stéréotypes ont été décrits en mettant en avant leurs conséquences négatives, la stigmatisation et la discrimination. Aujourd'hui le point de vue a évolué, sans négliger ces aspects, est également mis en avant leur statut d'indicateurs des relations existant entre les groupes sociaux. Ils sont dans ce cadre considérés comme des images qui permettent de saisir la complexité de la source du stéréotype autant que de la cible et des rapports sociaux qui les unissent.

INTRODUCTION

Les stéréotypes peuvent, lorsqu'ils sont négatifs, avoir un effet pervers sur les catégories sociales visées, ils génèrent de la discrimination et permettent parfois même de la justifier. Nous ne traiterons ici que de ses conséquences psychologiques bien qu'il soit évident que celle-ci a des conséquences économiques et matérielles directes.

A un niveau individuel, la discrimination a trois effets essentiels sur les cibles stéréotypées : 1/ elles ont une « estime de soi » négative et de manière générale elles sont en situation « d'auto défaite » leurs attentes quant à la probabilité de réussir dans la vie sont très faibles, voire même inexistantes. Leur identité sociale est négative. 2/ elles sont dans de nombreuses situations d'évaluation conduites, à leur insu, à confirmer le stéréotype. Ce phénomène a été dénommé à l'origine « effet Pygmalion » il a été mis en évidence dans le cadre d'une situation d'enseignement dans la relation maître/élève. Il a par la suite été étendu à toutes les situations d'évaluation et relié à l'appartenance groupale de l'individu. Il est alors montré que lorsque le stéréotype est activé, l'individu est menacé ce qui a pour conséquence un abaissement de ses performances. 3/ parfois les cibles stéréotypées tentent de sortir de ce cercle vicieux. Elles réussissent à mettre en place des stratégies d'échappement qui se traduisent par une recherche de mobilité, de créativité et de compétition permanente.

A un niveau groupal, la discrimination a deux effets essentiels sur les groupes stéréotypés. 1/ elle développe le sentiment d'injustice, de privation relative collective ; 2/ elle conduit les groupes à mettre en place des conduites adaptatives variables qui peuvent aller du conformisme total à la mise en oeuvre de stratégies d'échappement par différenciation sociale qui reposent sur recherche d'incomparabilité sociale.

Les recherches réalisées ont donné lieu à plusieurs *propositions théoriques* qui visaient à expliquer les raisons du recours à la stéréotypisation. Sachant que les stéréotypes ont le plus souvent des effets négatifs sur les cibles visées, ces effets pouvant être dramatiques, la question était de savoir ce qui pouvait

pousser les individus à utiliser malgré tout ces informations dans les situations quotidiennes. Pouvait-on considérer que les stéréotypes sont une trace de la perversion ou de la malveillance humaine ? Ou plus simplement sont-ils la manifestation inévitable et malencontreuse d'un mode économique de traitement de l'information qui repose sur une nécessaire réduction ?

Plusieurs explications ont été avancées et bien que cela ne soit pas dit explicitement, chacune se fonde sur une conception idéologique du sujet et du mode de fonctionnement social. On passe ainsi de l'hypothèse d'un sujet qui serait 1- un *théoricien naïf* cherchant à expliquer son environnement, 2-un *avare cognitif* qui chercherait à réduire l'information pour limiter la charge mentale, 3- un *tacticien motivé* qui cherche à utiliser des informations pertinentes en regard de la situation, 4- un *sujet socialement adapté* cherchant à formuler des jugements acceptables, 4-un *sujet victime* dans l'impossibilité d'échapper aux stéréotypes.

1. LES EFFETS DE LA STIGMATISATION SUR LES CIBLES STEREOTYPEES

1.1 Effets au niveau individuel

1.1.1 Baisse de l'estime de soi, sentiment d'auto défaite et identité négative

Les études sur les stéréotypes montrent que les individus cibles d'un stéréotype négatif développent des dispositions à échouer, ils ont tendance à une attitude d'évitement, ou d'auto défaite.

Une interprétation psychologique a pu être avancée : l'individu a peur de la réussite car en réussissant il ne correspond plus au préjugé et au stéréotype et a peur d'être encore plus rejeté par les membre de l'exogroupe voire même d'être victime de rebuffade par les membres de son propre groupe.

Cet effet a été illustré dans de nombreuses études. La plus célèbre à cet égard, est celle qui fut conduite par Clark et Clark (1947). Les sujets étaient des enfants (n=253) d'origine Noire américaine ayant entre 3 et 7 ans, 134 n'avaient aucune expérience de mixité raciale (Arkansas), 119 avaient une telle expérience (Massachusetts). L'expérimentateur confrontait les enfants à deux couples de poupées : chaque couple était composé d'une poupée à la peau noire et d'une poupée à la peau blanche. Seule cette caractéristique différait. Pour éviter tout biais relatifs aux vêtements portés, elles étaient présentées nues avec une couche.

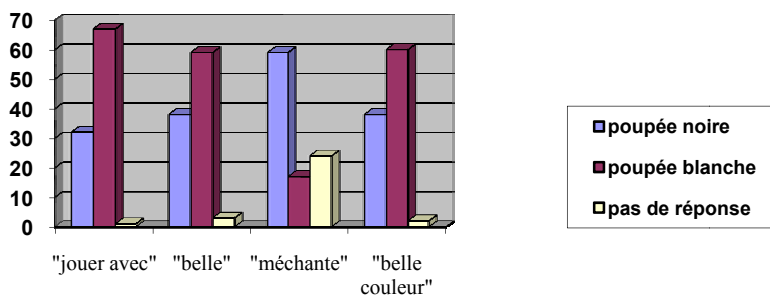
Deux instructions étaient prévues pour s'assurer de l'identification de la couleur des poupées par l'enfant, et donc de l'appartenance ethnoculturelle représentée (« donne-moi la poupée qui ressemble à un enfant Blanc /Noir / de couleur »). Pour faciliter l'expression du stéréotype chez des enfants aussi

jeunes, une série de directives était formulées permettant à l'enfant de manifester ses préférences (« Donne-moi la poupée avec laquelle tu préférerais jouer / qui est belle / qui a l'air méchant / qui a une belle couleur »). Enfin, une ultime consigne était formulée destinée à vérifier l'auto-catégorisation de l'enfant (« Donne-moi la poupée qui te ressemble »).

Résultats de l'étude

Les résultats de l'étude furent remarquables. Tout d'abord si la grande majorité des enfants est capable d'identifier l'appartenance des poupées grâce à la couleur de peau, seule une petite majorité d'entre eux (66%) est capable de s'auto-catégoriser correctement, les autres (33%) répondent à cette consigne en donnant la poupée blanche. Plus encore, il apparaît qu'en moyenne plus de 60% d'entre eux expriment un stéréotype *positif* vis-à-vis de la poupée blanche (elle est perçue comme belle, de belle couleur), et 59% un stéréotype *négatif* vis-à-vis de la poupée Noire (qui est perçue comme méchante).

Figure 2 : Choix des sujets (en pourcentages)



Une analyse plus approfondie, conduite par les auteurs, à partir des réponses des sujets, fait apparaître que ceux-ci justifient leur choix de la poupée blanche en spécifiant qu'elle « a l'air jolie » « qu'elle est blanche », et leur rejet de la poupée Noire, parce qu'elle « n'a pas l'air jolie » « parce qu'elle a du noir sur elle » etc.

Toutefois quelques différences apparaissent selon l'expérience des enfants, ceux d'entre eux n'ayant pas connu la mixité sont légèrement moins nombreux que les autres à estimer que la poupée blanche est gentille (52% contre 68%) et à estimer que la poupée Noire a l'air méchant (49% contre 71%). Pour le reste des résultats il n'y a pas de différence significative entre les deux sous populations.

Les auteurs interprètent l'ensemble de ces données en avançant que c'est autour de l'âge de 4-5 ans que se forme une structure des attitudes à l'égard des

différentes communautés ethniques. Cette structure attitudinelle est le reflet d'un *conformisme à la norme dominante dans l'environnement immédiat des individus*. Ce conformisme ne va toutefois pas sans laisser de traces chez les sujets, qui sont conduits, selon les auteurs, à mettre en œuvre des processus de rationalisation leur permettant de réduire la dissonance cognitive résultant de ce conformisme. Clark et Clark rapportent ainsi qu'un des sujets interrogés (âgé de 7 ans) affirmait qu'il était Blanc, mais qu'il avait l'air d'être Noir « en raison du bronzage acquis durant l'été ».

1.1.2 Confirmation du stéréotype : effet Pygmalion et paradigme de la menace du stéréotype

Les premières études : l'effet Pygmalion

L'*effet Pygmalion* rend compte du fait que les individus ont tendance à s'ajuster au jugement (négatif ou positif) qui est émis à leur rencontre¹⁶. Il appartiendra à Rosenthal et Jacobson (1968) de montrer expérimentalement ce phénomène. Toutefois, étant donné que pour des raisons déontologiques il n'était pas possible de montrer un ajustement aux jugements négatifs, l'expérimentation ne porte que sur un ajustement positif. Dans cette étude, il s'agit plus spécifiquement de montrer que lorsqu'un enseignant développe des *attentes positives* à l'égard d'un élève, ce dernier change son comportement pour s'ajuster à ces attentes.

Cette expérimentation se passe dans une école élémentaire « Oak School » (USA), elle se déroule en trois phases. Lors de la première phase, qui constitue un pré-test, des écoliers du primaire répartis sur 6 degrés d'enseignement et 3 sections d'aptitude (rapide, moyenne et lente) sont soumis à un test d'intelligence (le Test Of General Ability, Flanagan, 1960) pratiqué juste avant la rentrée scolaire. Quatre mois plus tard, lors de la deuxième phase de l'étude, les élèves sont soumis à un test appelé « Test d'Inflexion des courbes d'acquisition » censé révéler les enfants susceptibles de s'épanouir intellectuellement lors de l'année scolaire (enfants appelés « démarreurs tardifs »). Après correction du test, les expérimentateurs font croire aux instituteurs qu'il révèle certains écoliers (en réalité désignés au hasard) ayant ces dispositions particulières. Une liste est distribuée à chaque enseignant, elle contient les noms des enfants de sa classe censés

¹⁶ D'autres appellations de ce phénomène apparaissent selon les études : Merton (1948) fait référence à une « *self-fulfilling prophecy* » (prophétie auto réalisatrice), Darley et Fazio (1980) à une « *expectancy confirmation* » (confirmation des attentes), Snyder (1984) à une « *behavioral confirmation* » (confirmation comportementale), d'autres enfin, en référence au domaine de l'éducation parleront « d'effet maître ».

être les plus prometteurs (groupe expérimental). Il est précisé que cette liste doit rester confidentielle.

Cette annonce a eu pour conséquences de créer des *attentes positives* chez les éducateurs chargés de ces enfants. Pour les autres enfants (groupe contrôle), rien n'est précisé, il n'y a donc pas d'attentes particulières à leur égard. La troisième phase est une phase de post-test, elle se déroule après un délai de 4 mois, soit 8 mois après le début de l'expérience. Elle est suivie d'autres post-tests qui se situent jusqu'à 2 ans après le début de l'expérience. Ces mesures répétées visent à mettre en évidence l'effet d'une éventuelle « transmission » des attentes générées, entre les enseignants se succédant dans la scolarité de l'enfant.

L'intérêt d'une telle étude réside évidemment dans le fait que c'est le même test d'intelligence (et non les bulletins de notes des enfants) qui a servi pour évaluer les aptitudes des élèves avant et après la création des attentes positives chez les enseignants. L'effet de cette variable « attentes créées » est mesuré en prenant en compte la différence de score entre le pré-test et les différents post-tests. L'analyse des résultats révèle que les élèves désignés ont commencé à s'épanouir intellectuellement (augmentation significative de la performance au test de QI) et ce dès le premier post-test après l'expérience, le gain est de plus de 25 points. Au deuxième post-test, ces élèves ont encore en moyenne 15 points de plus au Q.I comparativement aux autres, enfin lors du troisième post-test leur avance est toujours de près de 10 points (alors même qu'ils ont changé de niveau et ne sont donc plus en contact aussi fréquent avec l'enseignant porteur des attentes positives à leur égard).

Cette série de résultats a conduit les auteurs à avancer plusieurs explications psychologiques. Ces explications sont en relation avec les autres mesures réalisées lors de l'expérience (résultats scolaires dans les différentes matières, perception des enfants par les enseignants, ...). Tout d'abord, en ce qui concerne l'effet majeur de la variable. Selon eux, ces résultats s'expliquent par trois facteurs essentiels : 1/ l'existence d'un système de relations préférentielles entre les instituteurs et ces élèves ce qui s'est traduit par des comportements spécifiques des instituteurs (sourires, attitude positive, regards qui s'attardent plus longuement durant le cours ...). 2/ la mise en place d'un réseau de communication spécifique : ces élèves avaient plus souvent l'occasion de s'exprimer, les instituteurs leur accordaient une plus grande attention. 3/ une modulation des évaluations par les instituteurs qui avaient tendance à avoir un jugement constant vis-à-vis de ces élèves. De plus ils étaient plus précis et attentifs dans les corrections de leurs devoirs.

Dès lors, un processus d'influence réciproque et de renforcement progressif s'est mis en place, l'élève ressentant un changement d'attitude à son égard,

gagnait en confiance et en résultats, l'enseignant voyait ses attentes confirmées, ce qui les renforçait.

Une analyse plus détaillée fait néanmoins apparaître des effets différenciés selon : 1- le *niveau de base de l'élève* : les résultats font apparaître que les élèves moyens désignés dans la liste ont plus progressé que les élèves lents ; 2- l'*origine culturelle* : l'analyse montre que les élèves d'origine mexicaine, plus représentés dans la section lente, ont plus progressé que les autres élèves du groupe expérimental (y compris de la section moyenne) ; 3- l'*âge des élèves* : les élèves les plus âgés du groupe expérimental ont bénéficié de l'effet des attentes positives à leur égard, plus longtemps que leurs homologues les plus jeunes.

Face à ces résultats, plusieurs interprétations psychologiques sont avancées par les auteurs :

- Pour ce qui concerne l'influence du niveau de base des élèves, il est à noter que ce résultat vient infirmer une hypothèse préalable des auteurs. Ils s'attendaient en effet à un gain plus important pour les élèves les plus lents, or ce sont les élèves moyens qui ont le plus progressé. Aucune explication psychologique n'est avancée. Peut-être cela est dû au niveau de base duquel sont partis ces élèves.
- Pour ce qui concerne l'effet de l'origine culturelle, selon les auteurs, si les élèves d'origines mexicaines ont plus progressé que les autres c'est parce qu'ils ont bénéficié d'un effet de surprise, entraînant un intérêt particulier de l'enseignant.
- Enfin, en ce qui concerne l'effet de l'âge, si les élèves les plus âgés bénéficient de l'effet créé à plus long terme, c'est parce qu'ils sont moins influençables que les plus jeunes.

L'étude réalisée par Rosenthal et Jacobson à propos de l'effet Pygmalion permet ainsi de conclure que lorsqu'un enseignant a des attentes particulières vis-à-vis d'un élève (que ces attentes soient positives ou négatives comme c'est le cas lorsqu'il fait partie d'un groupe stéréotypé) l'élève a tendance à se conformer à ses attentes. Cet effet peut s'expliquer par la relation *asymétrique* existant entre l'enseignant et l'élève (l'enseignant a du pouvoir, un savoir supérieur et il fait bien souvent l'objet d'admiration de la part de ses élèves). Si l'effet observé est dû à l'asymétrie de la relation, alors, on peut penser que l'effet Pygmalion ne se retrouve pas uniquement dans le milieu scolaire mais dans toutes les situations d'évaluation (recrutement, concours et examens, jeux ...) : dans ce cas les attentes (positives ou négatives) de l'évaluateur ont une forte probabilité d'orienter les comportements et les performances de la personne évaluée.

C'est à partir de cette réflexion que l'effet Pygmalion a été étendu à toutes les situations d'évaluation, on parlera ainsi de « confirmation des attentes » « d'autoréalisation de la prophétie » « de biais inconscient de l'expérimentateur » Parallèlement, cet effet a fait l'objet d'une analyse plus approfondie des variables susceptibles de le déclencher. Ces variables étant manipulées de manière systématique dans un cadre expérimental précis. Enfin, un élargissement théorique a également été opéré. Plutôt que de limiter l'étude de cet effet aux situations interindividuelles, impliquant un évaluateur (enseignant, recruteur, ...) et un évalué (élève, candidat, ...) il s'est agi de généraliser la portée des résultats aux situations intergroupes. Dans ce cas, après s'être assuré de la connaissance par la cible du stéréotype attaché à son groupe (sexuel, ethnique ...), l'objectif était de mettre en évidence un ajustement de la cible à celui-ci.

Les stéréotypes plus particulièrement visés sont liés à l'échec ou à l'absence de performance supposée d'un groupe donné (par exemple, les femmes, les membres de la communauté Noire, les personnes de milieu défavorisé...) dans certains domaines d'activité (les mathématiques ou les sciences, la communication ou le relationnel ou encore la maîtrise du langage) ou de manière générale la non possession de qualités générales comme l'intelligence (Steele et Aronson, 1995, Croizet et Claire, 1998, ...).

Dans les études réalisées, il s'agit de montrer que lorsque 1- les cibles ont connaissance du stéréotype attaché à leur groupe ; 2- ce stéréotype est activé (dans une situation d'évaluation par exemple); 3- les cibles ont le sentiment que le stéréotype risque d'être confirmé ; alors, elles ont tendance à se focaliser de manière excessive sur ce stéréotype, la peur de l'échec et le désir de réussite deviennent disproportionnés, ce qui entraîne un état de tension émotionnelle importante et aboutit à une dispersion des ressources mentales du sujet, ce dernier se retrouve alors, et à son insu, en position d'échec, le stéréotype est finalement confirmé.

L'analyse de ce processus résulte des études reposant sur un nouveau paradigme expérimental : *le paradigme de la menace du stéréotype*. Cet effet est décrit par Steele (1997) comme apparaissant dans des situations où « un individu est en train de faire une chose pourquoi un stéréotype négatif s'applique au groupe de l'individu » (p. 614).

Dans ce paradigme les sujets appartiennent soit à un groupe stéréotypé en regard de la tâche (soit non stéréotypé). Les sujets sont conduits à réaliser une tâche dont la réussite est censée reposer sur la possession de certaines aptitudes (situation dite diagnostique parce que le stéréotype est pertinent) ou pas (situation non diagnostique parce que le stéréotype n'est pas pertinent). 4 situations sont ainsi possibles. Si l'on se place maintenant du point de vue du sujet, on dira qu'il est en situation de menace lorsque la tâche est

censée reposer sur la possession de certaines aptitudes et que le groupe auquel il appartient est censé en être dépourvu, par contre le sujet est dit en situation de non menace lorsque ce n'est pas le cas, c'est-à-dire soit que la tâche n'est pas diagnostique, soit que l'appartenance groupale du sujet n'est pas stéréotypée (auquel cas quelle que soit la tâche, le stéréotype n'étant pas pertinent le sujet n'est pas menacé).

Le paradigme de la menace du stéréotype

Les études réalisées dans le cadre de la menace du stéréotype s'articulent sur la recherche réalisée en 1995 par Steele et Aronson. Il est fait l'hypothèse que lorsque le sujet se sent menacé par l'activation d'un stéréotype négatif mettant en jeu une absence de compétence de son groupe d'appartenance dans un domaine donné, le sujet subit une pression évaluative, cette pression va entraîner un état de stress, engendrant une dispersion des ressources mentales du sujet, ce qui diminue le taux de réussite.

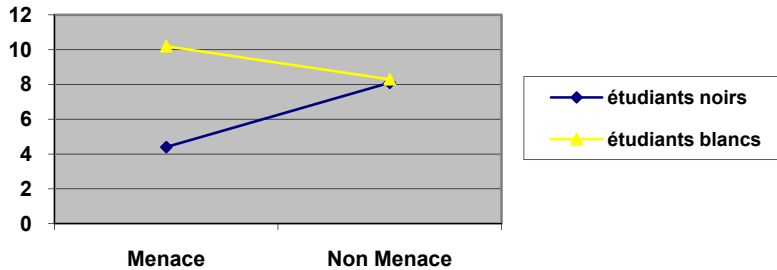
Trois expérimentations sont réalisées. Elles visent le stéréotype attaché à la population Noire américaine, censée posséder des capacités intellectuelles moindre comparativement à la population Blanche.

Dans la première expérimentation, les auteurs conduisent les participants (étudiants) à réaliser un test verbal qui se trouve être difficile. La moitié des sujets se voit stipuler que ce test est un simple exercice (situation de non menace, appelée condition non diagnostique), à l'autre moitié des sujets il est précisé qu'il s'agit d'un test d'intelligence (situation de menace, appelée condition diagnostique).

Les résultats de cette expérimentation montrent que les sujets Noirs à qui l'on dit qu'il s'agit d'un test d'intelligence réussissent moins bien que les autres sujets, par contre il n'y a pas de différence entre les performances des sujets Noirs et des sujets Blancs dans la condition où il est dit aux sujets qu'il s'agit d'un simple exercice.

Figure 3 : Performance des sujets Blancs et Noirs en condition menace (M) et en condition Non Menace (NM)

(page suivante)



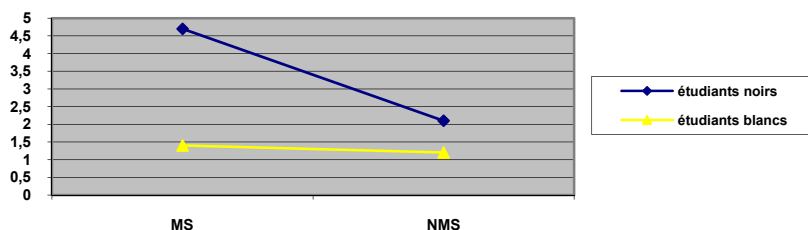
Les auteurs interprètent ce résultat en précisant que dans la situation de menace, les sujets Noirs, conscients du stéréotype qui leur est associé, savent qu'ils risquent de confirmer ce stéréotype s'ils échouent. La peur de confirmer le stéréotype les met dans un *état de tension*, la tension abaisse la performance, le stéréotype se voit confirmé.

Poursuivant le raisonnement, les auteurs réalisent une deuxième expérimentation. Le paradigme utilisé est quelque peu différent. Ici, au lieu d'activer le stéréotype grâce à la consigne explicite qui annonce la valeur diagnostique de la tâche, l'activation se fait de manière plus implicite, au moyen des informations demandées aux sujets au moment où ils remplissent le questionnaire d'identification. Ce questionnaire contient les questions habituelles destinées à identifier le répondant (sexe, âge, niveau d'étude ...). Cependant, dans une des deux conditions il est introduit une question relative à l'origine ethnique du sujet, dans l'autre condition, cette question n'est pas introduite. Dans les deux conditions toutefois le test n'est pas présenté comme une mesure d'intelligence. L'intérêt de l'introduction de la question sur l'origine ethnique est d'éveiller la menace du stéréotype en conduisant les sujets à penser que si une question est posée relativement à l'origine du répondant, c'est que cette origine a une importance, ce raisonnement doit donc le conduire à mobiliser le stéréotype. Les auteurs font l'hypothèse d'une moindre performance des sujets Noirs dans la condition éveil que dans l'autre. Les résultats confirment cette hypothèse.

Pour vérifier toutefois que ces résultats sont bien dus à une activation du stéréotype, les auteurs réalisent une troisième expérience. Une fois le stéréotype activé (en utilisant la même procédure que précédemment) ils invitent les sujets à réaliser une tâche verbale. Il s'agit de compléter des mots présentés avec des lettres manquantes. L'hypothèse étant que les sujets Noirs, en situation d'activation complèteraient les mots dans le sens du stéréotype.

Les résultats confirment cette hypothèse

Figure 4 : Nombre de mots complétés de manière stéréotypée en condition menace (M) et en condition non menace (NM)



Les trois expérimentations réalisées montrent ainsi que 1-lorsque le sujet est menacé par l'activation du stéréotype attaché à son groupe, ses performances diminuent, alors que s'il réalise la même tâche en situation de non menace ses performances sont équivalentes aux sujets des autres groupes ; 2-que la menace du stéréotype soit explicite ou implicite, l'effet est identique, on assiste à une baisse de la performance. 3-la baisse de la performance apparaît être effectivement due à l'activation du stéréotype et non à un autre facteur.

D'autres études seront réalisées dans cet esprit. Les résultats sont très cohérents entre eux et confirment à chaque fois l'effet de la menace.

Les développements apportés au domaine concernent essentiellement les facteurs qui peuvent *réduire l'effet négatif de la menace du stéréotype*, c'est-à-dire la moindre performance des sujets cibles d'un stéréotype négatif.

A titre illustratif, l'étude réalisée par MacIntyre, Lord, Gresky, Ten Eysk, Frye, Bond (2005) à propos du stéréotype concernant la moindre performance supposée des femmes à l'égard des mathématiques. La tâche à réaliser par les sujets (hommes et femmes) est un exercice de mathématiques réputé difficile. L'objectif est de montrer que si les sujets sont soumis avant de réaliser le stéréotype à une information contre stéréotypique (sous la forme de biographies relatant la réussite de différentes femmes dans le domaine des mathématiques), l'effet de menace ne devrait pas opérer. Le nombre de biographies présentées varie de 0 à 4 selon les conditions. Les résultats confirment l'hypothèse, lorsque les sujets ne sont pas exposés à ces biographies, les femmes réussissent moins bien que les hommes. Lorsque les sujets sont soumis aux biographies, la réussite des femmes égale celle des hommes.

Cette étude montre ainsi que lorsque le stéréotype est remis en cause c'est-à-dire qu'une information est donnée au sujet qui vient s'opposer à sa croyance, alors les effets de la menace du stéréotype se trouvent annulés. On suppose toutefois, en accord avec les recherches sur la persuasion, qu'un certain

nombre de précautions doivent être prises comme : la crédibilité de la source, l'organisation du message, l'état d'esprit du récepteur.

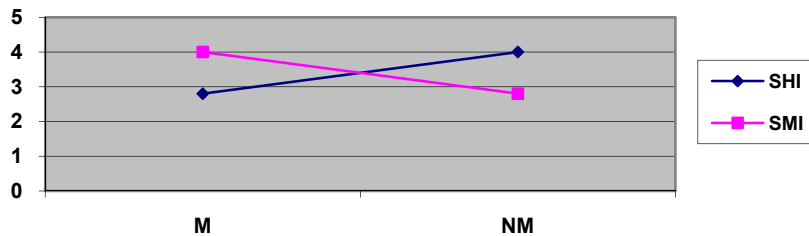
Dans un autre domaine, mais avec des préoccupations semblables, se situe l'étude réalisée par Aronson, Lustina, Good, Keough, Steele et Brown (1999). Dans cette recherche il s'agit de mettre en évidence l'existence d'un autre facteurs qui abaisse ou augmente la menace du stéréotype : *l'identification du sujet au domaine visé*. L'intérêt de ce facteur c'est qu'il n'est pas lié à l'appartenance ethnoculturelle du sujet. Il permet donc d'élargir la problématique en incluant des facteurs psychologiques (favorisant ou défavorisant) l'effet de la menace du stéréotype.

Selon les auteurs, si le sujet s'identifie au domaine visé alors la menace du stéréotype devrait avoir un effet plus important que si le sujet ne s'identifie pas au domaine visé. Pour tester l'hypothèse, de l'effet d'un tel facteur, les auteurs réalisent deux expérimentations. Dans la première, une menace par le stéréotype est exercée sur des sujets (étudiants de sexe masculin) sélectionnés sur leurs performances en mathématiques. Grâce à des articles ciblés présentés aux sujets, est mobilisé le stéréotype d'une excellence des individus d'origine asiatiques dans le domaine des mathématiques. Par ailleurs l'objectif de l'étude est présenté comme visant à mettre en évidence les raisons de cette excellence. Comme prédit, les performances des sujets en situation de menace se trouvent moindres comparativement au groupe contrôle. Dans la deuxième étude deux variables sont testées : l'identification des sujets au domaine (deux modalités, forte ou modérée)¹⁷ et la menace du stéréotype (menace forte opérationnalisée grâce à une information donnée concernant la supériorité des asiatiques dans le domaine des mathématiques, versus absence de menace, aucune information de cette sorte n'est donnée). Les résultats montrent que ce sont les sujets qui s'identifient particulièrement au domaine qui se trouvent être victimes de l'effet de la menace du stéréotype, pas les autres.

Figure 5 : Performance des sujets hautement identifiés (SHI) et moyennement identifiés (SMI) en situation de Menace (M) et de non Menace (NM) du stéréotype

(page suivante)

¹⁷ Cette mesure est réalisée grâce à un questionnaire préalable qui avait été distribué aux sujets trois semaines avant l'expérimentation. Les deux phases de l'expérimentation n'ont pas été reliées pour les sujets.



Cette étude présente un intérêt majeur. Elle montre que des sujets qui ne sont en principe pas victimes de stéréotypes négatifs (rappelons que les sujets interrogés étaient des étudiants suivant un cours de mathématique réputé difficile), peuvent, dans certaines circonstances se sentir menacés par un stéréotype et être soumis à un abaissement de leurs performances.

L'étude permet donc d'exclure radicalement toute hypothèse alternative qui mettrait en avant l'incidence d'une cause interne : une incapacité réelle de certaines populations à réaliser certaines tâches et ce, indépendamment de la menace par le stéréotype. Elle montre ainsi, l'incidence fondamentale de causes externes, liées aux caractéristiques de la situation : ici le but de l'étude et la présence (ou l'absence) d'un point de comparaison.

1.1.3 Les stratégies d'échappement : comparaison favorisante, créativité et compétition individuelle

Les réactions face à la menace

Les recherches réalisées partent du constat que face à des situations menaçantes, les sujets ne réagissent pas de la même manière. Certains, contrairement à d'autres, développent une estime de soi positive et une satisfaction générale concernant leur situation. Les auteurs se sont dès lors intéressés à l'origine du phénomène¹⁸. Les stratégies d'échappement au stéréotype reposent le plus souvent sur un traitement particulier des données d'information que fait le sujet en situation. Ce traitement fait appel à la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1954) et à ses développements que nous avons eus l'occasion de présenter au deuxième chapitre. Le sujet peut aller plus loin, et chercher à exceller à l'intérieur de son groupe social en développant des caractéristiques valorisées, cette stratégie que nous avons déjà mentionnée a été décrite au départ par Codol (1975) elle prend le nom de conformité supérieure de soi. Enfin, le sujet peut aller plus loin encore en tentant la mobilité individuelle.

¹⁸ Cf. Michinov (2003) dans l'ouvrage collectif coordonné par Croizet et Leyens.

La comparaison favorisante

113

Le point de comparaison est décisif pour l'estime de soi. Si le sujet opère des mises en comparaison avec autrui qui lui sont favorables cela a des effets positifs sur leur estime de soi, il n'a pas le sentiment de se trouver dans une situation préjudiciable. Alors s'il opère des mises en comparaison qui lui sont défavorables cela génère une perception négative de soi et de sa situation (ressentiment, animosité, insatisfaction ...). Deux principales situations peuvent être à l'origine de ces mises en comparaison, elles ne sont pas forcément contrôlées par le sujet :

A-Le sujet opère une comparaison sociale *endogroupe*. Cela veut dire qu'il se compare à des individus qui se trouvent lui ressembler globalement le plus. Cette comparaison peut lui être favorable ou défavorable, selon le critère mis en saillance, l'individu auquel il se compare peut lui être supérieur ou inférieur. Par exemple, un enfant peut se comparer avec un autre enfant de sa classe, présentant globalement le même profil scolaire que lui (enfant avec peu de difficultés scolaires). Selon toutefois que le critère de comparaison correspond aux performances en mathématiques, en sport ou en informatique, cette comparaison peut lui être plus ou moins favorable.

La question peut être dès lors de savoir ce qui peut conduire le sujet à opter pour une comparaison endogroupe. A partir des études réalisées il est possible d'aboutir à trois raisons essentielles : 1-le sujet prend en compte son *environnement physique immédiat* et se compare aux individus les plus proches dans l'espace, qu'il côtoie le plus fréquemment (dans son quartier, son travail, son école ...). Il n'y a pas de *stratégie* particulière, simplement le sujet opère une comparaison avec les individus qu'il rencontre le plus ; 2- le sujet prend en compte les individus les plus proches en regard d'un *critère déterminé*, comme l'âge par exemple, et il se compare. Dans ce cas, a- soit l'individu opère une analyse de la situation, il estime que c'est ce critère qui est déterminant et il le sélectionne, b- soit ce sont les paramètres de la situation qui l'amènent à se comparer ; 3- enfin, de manière plus stratégique, le sujet peut avant tout chercher à protéger son *estime de soi*, ce qui va le conduire à se comparer aux individus les moins bien lotis à l'intérieur de l'endogroupe. Ce raisonnement peut le conduire à se comparer à ce qui n'est pas forcément comparable.

B- Le sujet opère une comparaison sociale *exogroupe*. Plusieurs cas de figure sont envisageables. Soit le point de comparaison est un groupe supérieur relativement au critère mis en saillance (comparaison ascendante), soit il opère est inférieur (comparaison descendante). Dans le premier cas, les effets sont négatifs. Dans le second, ils sont positifs.

La question est là aussi de savoir ce qui peut conduire un individu à opter pour une comparaison ascendante ou descendante. Une réponse a été apportée par Hakmiller (1966). L'étude réalisée montre que l'individu opterait pour une comparaison descendante lorsqu'il s'agit de mettre en place une mesure d'auto-protection, en cas de menace, par exemple un échec à un test de personnalité. Par contre, il semblerait que la comparaison ascendante ne soit en principe pas recherchée par l'individu, elle résulterait plus de circonstances particulières (configuration du niveau d'une classe d'élève, composition d'un groupe scolaire en regard des groupes ethniques représentés, métier exercé, ...). Les études réalisées montrent que dans ce cas, cette mise en comparaison a des effets négatifs chez le sujet. Parfois, la mise en comparaison ascendante peut être recherchée par l'individu, il semblerait que ce soit lié à la perception qu'il a de la mobilité sociale. S'il a la croyance qu'une mobilité sociale est possible, parce qu'il pense par exemple qu'il peut contrôler son évolution en regard du critère sélectionné, alors il privilégie les comparaisons ascendantes, et l'effet est positif (Testa et Major, 1990).

Les stratégies décrites ci-dessus consistent en une réorganisation cognitive de la réalité, qui permet une acceptation tout en maintenant une estime de soi positive. D'autres stratégies peuvent être employées, elles visent un changement de statut du sujet.

La conformité supérieure de soi

Cette stratégie a été à l'origine imaginée par Codol (1975). La conformité supérieure de soi permettrait au sujet de résoudre le conflit face à deux désirs contradictoires : d'une part le désir de plaire, ce qui le conduit à se conformer aux normes et aux règles adoptées par le groupe, et d'autre part le désir de préserver son identité qui fait sa spécificité, ce qui le conduit à un désir de différenciation sociale. L'individu essaierait de remplir ces deux conditions à la fois, ce qui l'amènerait à s'affirmer comme étant en plus grande conformité que les autres à ces normes. Ce serait la seule solution qui permette de se présenter comme différent d'autrui tout en se conformant aux normes sociales. Insérée plus précisément dans une logique intergroupe dans laquelle le sujet est victime de discrimination, cette stratégie revient à chercher, à exceller, à un niveau individuel, dans un domaine qui est valorisé. Par exemple, comme il a été montré à plusieurs reprises (cf. Croizet et Leyens, 2003), la musique ou le sport pour les membres de la communauté noire.

La mobilité individuelle

C'est l'ultime solution que peut adopter un individu, pour restaurer l'estime de soi. Il s'agit pour lui de quitter son groupe. Cette solution n'est pas toujours possible de manière matérielle, aussi le sujet adopte parfois un change-

ment symbolique. Il ne change pas de groupe d'appartenance, mais de référence.

Dans le premier cas, par exemple, un individu peut ressentir une discrimination envers son groupe professionnel aussi son objectif peut-il être d'opter pour une reconversion professionnelle (un inspecteur de police peut décider de devenir éducateur spécialisé... ou inversement). Un autre individu peut estimer que le fait d'être résident d'un quartier mal réputé peut nuire à son évolution personnelle et décider de déménager. Un supporter d'une équipe peut penser que l'image véhiculée par le club qu'il défend ne correspond pas à ses aspirations et décider de soutenir une autre équipe.

Parfois, le changement de groupe d'appartenance n'est pas matériellement possible. Dans ce cas, le sujet peut opter pour un changement symbolique. Par exemple, une femme peut chercher à accéder aux plus hautes responsabilités dans son entreprise. Ce faisant, son groupe de référence peut devenir celui des hommes. Cette évolution peut se traduire par exemple, par l'adoption de comportements traditionnellement associés aux hommes. Un adolescent peut ne pas accepter son groupe d'âge et opter pour un comportement plus mature. Cela peut se traduire dans ses activités de loisir, ses relations personnelles qui privilégient les relations avec les adultes et délaissent les individus faisant partie de son groupe d'âge.

Les effets des stéréotypes sociaux peuvent également apparaître au niveau groupal. Là aussi diverses possibilités sont envisageables.

1.2. Effets au niveau groupal

1.2.1. Conformisme, acculturation et adaptation

La confrontation à un stéréotype négatif émis par un groupe dominant, peut conduire le groupe dominé à se conformer voire même à adopter le stéréotype dominant. Quelles en sont les raisons ? Si l'on s'en réfère à la réflexion de Jost et Banaji (1994), les stéréotypes auraient une fonction de *justification* à l'intérieur d'un ensemble social, cette justification pourrait se faire par soucis de stabilité, ce que l'on nomme « la paix sociale », et ce indépendamment des groupes ou des individus visés. Les stéréotypes ne se limitent pas à l'implication des deux groupes considérés (endogroupe et exogroupe), mais engagent au contraire toute la société dans laquelle ils sont insérés. Le rapport intergroupe s'inscrit dans une architecture plus complexe englobant d'autres groupes sociaux, tant et si bien que la modification en un point du réseau implique une réorganisation de la totalité de l'architecture. C'est pour Jost et Banaji parce qu'il y aurait une sorte de clairvoyance concernant cette architecture que " les idées des dominants tendent à devenir les idées des dominés " (Jost & Banaji, 1994), et ce même s'il y a conflit d'intérêts.

Plus simplement, selon certains auteurs, comme Corneille et Leyens (1999), cette adoption du stéréotype dominant par les groupes dominés peut être mise en relation avec la « théorie de la croyance en un monde juste » élaborée par Lerner (1980). Cette théorie développe l'idée que les individus auraient une croyance très forte en la justice des événements, toute chose qui arrive est quelque part méritée. Dans les dictons populaires cela se traduit au travers de l'expression « il n'y a pas de fumée sans feu », ce qui veut dire que si certains individus sont perçus d'une certaine manière, c'est que quelque part, ils correspondent à cette description. Ce qui conduirait à une sorte de fatalisme de la part de la source et de la cible d'un stéréotype.

Une autre explication a été avancée, elle aboutit à la même conclusion que la précédente, mais pour d'autres raisons. Il est avancé que si ces groupes adoptent le stéréotype discriminant qui les vise c'est parce qu'ils n'auraient pas d'attentes particulières concernant une amélioration de leur situation. L'écart entre leur réalité quotidienne et leurs attentes étant faibles, ils ne mettraient pas en œuvre un processus de changement, par l'intermédiaire d'une remise en cause du stéréotype voire même par l'amorce d'un conflit social. Cette explication est directement en lien avec la Théorie de la Privation Relative que nous présentons ci-dessous.

1.2.2 Sentiment d'injustice et privation relative collective (PRC)

Le sentiment de privation relative collective renvoie au même sentiment que celui que nous avons décrit à un niveau individuel au chapitre 2. Il s'applique cette fois au niveau du groupe (cf. Guimond et Tougas, 1999). Parfois, à la suite d'une comparaison sociale entre son propre sort et celui jugé plus enviable du groupe de comparaison le groupe peut éprouver de l'insatisfaction. C'est cet état d'insatisfaction qui pousserait les membres du groupe à mettre en œuvre une série d'actions collectives visant à améliorer le positionnement de leur propre groupe. C'est l'ensemble de ces actions collectives qui permettrait le changement social.

Plusieurs conduites peuvent relever de cette action collective. Cela peut aller d'un engagement dans des mouvements de contestation sociale -c'est-à-dire la manifestation d'un « mécontentement composé (...) de sentiments vagues et généraux qui transcendent les plaintes spécifiques et qui ont rapport à la structure des arrangements sociaux » (Blumer, 1978, p.10)- jusqu'à la manifestation de préjugés, de stéréotypes et de comportements de discrimination à l'égard des groupes de comparaison. Ainsi, face au constat d'un écart défavorable entre son propre groupe et les autres groupes de comparaison, les individus peuvent être conduits à mettre en place des manifestations publiques, des associations de défense, des partis politiques etc.

Nous n'entrerons pas ici dans le détail des travaux qui tentent de mettre en évidence le lien de cohérence voire même de causalité qui pourrait exister entre Privation relative intra-personnelle dans laquelle le sujet opère une comparaison par rapport à soi (évolution personnelle), la privation relative inter-individuelle (ou égoïste) dans laquelle l'individu opère une comparaison avec d'autres individus et la privation relative collective (ou intergroupe) caractérisée par le fait que les membres d'un groupe opèrent une comparaison avec d'autres groupes sociaux. Le lecteur se reportera utilement à l'analyse de Guimond et Tougas (1994)¹⁹ et de Dambrun et Guimond (2001). Nous soulignerons simplement que le concept de TPR collective présente un intérêt indéniable parce qu'il permet de sortir d'une psychologie individualiste pour expliquer les comportements collectifs. Par ailleurs il définit les conditions qui favorisent la mise en place de cette action collective. Deux éléments ont leur importance : 1- le *point de comparaison* : les groupes qui se comparent à des groupes moins favorisés qu'eux ne ressentent pas d'état d'insatisfaction et ne déclenchent pas de conduites collectives visant à le réduire ; 2- l'incidence du *niveau d'information du groupe* : il apparaît que ce sentiment n'est présent que chez les individus les mieux renseignés, c'est parce qu'ils connaissent la situation des autres groupes sociaux qu'ils déclenchent ce sentiment.

C'est donc la mise en place de mouvements sociaux collectifs qui permet la remise en cause des systèmes sociaux et l'évolution du système social. Moins radicale est la stratégie présentée ci-dessous. Ici on n'aboutit à une tentative de changement structurel qui permettrait une lutte contre les inégalités sociales, mais à une restauration de l'identité sociale positive par la création de nouvelles dimensions de comparaison socialement valorisées. Cette action n'aboutit pas forcément à un changement de position du groupe à l'intérieur de la structure sociale.

1.2.3 Les stratégies d'échappement : différenciation et incomparabilité sociale

Elles ont été décrites par Lemaine à la suite de la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1954). Lemaine (1966, Lemaine et Kastersztein, 1971-72) se centrera sur les situations mettant en jeu une situation de comparaison sociale faisant peser une menace sur l'identité du groupe considéré. Selon l'auteur, la restauration de l'identité se fait à travers la recherche d'une différence encore plus importante, grâce à l'accentuation d'une hétérogénéité. Cette accentuation des différences se fera par la mise en avant d'une *originalité* qui permet au groupe de sortir des schémas d'évaluation habituels.

¹⁹ Dans l'ouvrage collectif dirigé par Bourhis et Leyens (1994).

Pour l'auteur, l'accès à cette stratégie dépend des cas de figure qui peuvent se présenter : 1/ La distance entre le groupe et la cible de comparaison est *faible*, et si les dimensions sur lesquelles s'engage la compétition sont d'une importance capitale, alors la compétition se fait sur cette dimension. 2/ La distance entre le groupe et la cible de comparaison est très *grande*, il y a trois cas de figure possibles : a) le groupe inférieurisé peut abandonner la partie, c'est-à-dire capituler et accepter l'inégalité de capacités en trouvant une série de justifications; b) le groupe inférieurisé peut essayer d'apporter une série d'innovations en essayant de se positionner sur une autre dimension où il excelle, c'est-à-dire à un autre niveau difficilement comparable avec les dimensions considérées antérieurement; c) le groupe inférieurisé peut adopter la deuxième solution en la poussant à l'extrême, c'est-à-dire qu'après avoir créé cette nouvelle dimension, il cherchera à la faire reconnaître et accepter socialement, de façon à ce qu'elle puisse se substituer aux dimensions considérées antérieurement et donc lui donner un avantage considérable.

Ces hypothèses sont mises à l'épreuve dans des expérimentations dans lesquelles est créé une compétition entre groupes. Dans ce cadre, Jamous et Lemaine (1962) réalisent une étude qui met en compétition deux groupes d'enfants. Les groupes sont composés de 5 enfants ayant entre 11 et 13 ans. Cette recherche se déroule durant un camp de vacances (donc sur plusieurs jours). Les enfants sont invités à réaliser une cabane. Pour introduire un enjeu il est prévu que la plus belle construction soit récompensée. L'expérimentateur va créer une différence entre ces deux groupes de façon à ce que l'un d'eux soit inférieurisé par rapport à l'autre qui sera au contraire favorisé. Pour introduire cet écart, la procédure prévoyait qu'un des deux groupes recevrait (après tirage au sort) de la ficelle pour construire sa cabane (groupe favorisé). Par contre l'autre groupe ne recevrait rien (groupe défavorisé). Bien entendu, l'expérimentateur avait pris la précaution expérimentale de constituer les deux groupes de façon à ce qu'ils soient parfaitement comparables et homogènes du point de vue des capacités des enfants. Deux résultats principaux apparaissent : 1/ l'organisation du travail et l'atmosphère générale sont moins bonnes dans le groupe défavorisé que dans le groupe favorisé ; 2/ Le groupe défavorisé se différencie en faisant autre chose que le groupe favorisé. Après un léger temps de flottement, les enfants ont décidé de faire un jardin autour de la construction, ce qui n'était pas prévu au départ. Puis ils ont tenté de faire accepter cette nouvelle dimension comme un critère fondamental dans l'évaluation finale : « une cabane sans jardin, ce n'est pas une vraie cabane ! ».

Ce résultat montre que le groupe inférieurisé tente d'introduire une nouvelle dimension pour laquelle il témoigne d'une moindre infériorité voire même

d'une supériorité (il n'est pas besoin de ficelle pour réaliser un jardin par contre son obtention est décisive pour construire une cabane). Ce nouveau critère de jugement lié à la présence du jardin rendent ainsi la comparaison plus difficile relativement au critère initial (lié à la cabane) et permettent au groupe de surmonter l'infériorité initiale.

119

Il faut conclure des études de Lemaine que lorsqu'un groupe est mis en situation de comparaison sociale et qu'il apparaît en position défavorisé, cela peut (lorsqu'il y a un enjeu) atteindre son identité sociale. Cette atteinte peut le conduire à rivaliser avec le groupe de comparaison afin de restaurer son identité. Mais cette rivalité ne débouche pas forcément sur un conflit direct. Elle peut le conduire à tenter de réduire la différence (source du conflit) par un rééquilibrage de la comparaison en sa faveur qui se fait par introduction d'une dimension nouvelle de comparaison.

Conclusion intermédiaire

Les études qui portent sur les effets de la stigmatisation sur les cibles stéréotypées mettent en avant deux voies différentes face à une discrimination. Elles se traduisent au niveau individuel et/ou collectif : soit la cible stéréotypée accepte la situation ce qui conduit à une baisse de l'estime de soi, une confirmation du stéréotype, un conformisme ... soit au contraire la cible stéréotypée n'accepte pas la situation, ce qui conduit à mettre en œuvre des stratégies d'échappement individuelles ou collectives : mobilité, créativité, différenciation sociale et incomparabilité sont alors des moyens possibles.

Nous avons présenté les conséquences d'un processus de stéréotypisation sur la cible. Cependant, pour lutter contre les discriminations, quelles qu'elles soient la cible, une analyse des raisons qui poussent les individus à recourir aux stéréotypes s'avère nécessaire.

2. LE RECOURS AUX STEREOTYPES : LES THEORIES EXPLICATIVES

Trois théories explicatives peuvent être recensées en ce qui concerne l'origine des stéréotypes sociaux que l'on peut dénommer la « théorie du théoricien naïf » la « théorie de l'avare cognitif », la « théorie de tacticien motivé » et la plus récemment la « théorie de la jugeabilité sociale » (cf. Yzerbyt et Schadrin, 1996).

2.1 La théorie du théoricien naïf : réduire l'information pour mieux l'expliquer

Les sujets élaborent les stéréotypes pour comprendre et décrypter le monde pour pouvoir mieux le maîtriser. La fonction des stéréotypes serait donc de permettre mais également de légitimer les théories explicatives développées à propos des cibles. Nous avons eu l'occasion de développer cette idée, aussi nous ne nous y attarderons pas.

Pour illustrer cette théorie nous pouvons faire référence à Hoffman et Hurst (1990) à propos des stéréotypes sexuels. Les auteurs réalisent une expérimentation dans laquelle ils invitent les sujets à imaginer une planète qui serait habitée par deux populations qu'ils dénomment les Orinthiens et les Ackmiens. Les individus des deux groupes se différencient en ce sens que l'activité des premiers se réduit à l'éducation des enfants, tandis que les seconds travaillent en ville. Il est inutile bien entendu de préciser ici quels sont les groupes sexuels censés être représentés au travers de ces deux populations.

Les sujets sont ensuite invités à trouver les raisons pour lesquelles ces deux groupes avaient des activités différenciées. Ce que notent les auteurs, c'est que les réponses des sujets s'appuient sur les stéréotypes de genre masculin et féminin pour élaborer leur explication. Le stéréotype est ainsi invoqué pour réorganiser l'information de manière cohérente et ainsi fournir une explication aux activités différenciées de ces deux groupes imaginaires.

2.2 La théorie de l'avare cognitif, ou le principe d'économie cognitive : réduire l'information pour limiter la charge mentale ou le « coût cognitif »

Selon ce principe, qui n'est d'ailleurs pas décrit dans le seul cadre de la psychologie sociale, le sujet se comporterait comme un « avare cognitif » (ou « *cognitive miser* », Fiske et Taylor, 1984). Limité par son système de traitement de l'information, il aurait tendance à simplifier les informations provenant de la réalité environnante, sans quoi, il se trouverait noyé par ces informations, et donc dans l'impossibilité de réagir rapidement, pertinemment, bref Efficacement.

Dans ce cadre, les stéréotypes fonctionneraient comme des raccourcis mentaux ce que l'on appelle des « heuristiques de raisonnement » qui permettraient aux sujets de juger la situation sans avoir à réaliser un traitement approfondi qui se révèlent coûteux en temps. On retrouve des preuves de l'utilisation de ces heuristiques de raisonnement dans bon nombre de domaines de la psychologie sociale comme l'étude de la persuasion ou encore l'analyse du témoignage oculaire. Mais également dans le cadre de la psychologie cognitive. Elles prennent la forme de règles qui sont utilisées par les sujets, permettant ainsi d'éviter un traitement détaillé des données de la situation. Un exemple d'heuristique : « Si un scientifique souligne l'effet positif

d'un médicament, c'est que ce médicament a un effet positif ». Ces heuristiques se révèlent d'autant plus puissantes qu'elles se présentent souvent sous la forme de syllogismes tronqués dans lesquels la (ou les) prémisses majeure(s) est (sont) absente(s), cf. à ce propos Sales-Wuillemin (1993, 1994). Celle-ci correspond à une affirmation générale qui n'est pas énoncée dans l'heuristique et qui n'est donc pas remise en question, alors qu'elle le devrait... Dans l'exemple donné, l'une des prémisses absentes pourrait être formulée comme suit « les scientifiques connaissent les effets des médicaments » mais également « les scientifiques sont des gens honnêtes », « les scientifiques sont rigoureux » etc. etc. ce raisonnement, s'il était exploité pourrait aller bien loin.

121

On voit toute l'importance que peuvent, dans ce contexte, avoir les stéréotypes en ce qui concerne l'orientation des conclusions qui pourront être faites.

De nombreuses recherches expérimentales montrent que les sujets ont plus souvent recours aux stéréotypes lorsqu'ils sont occupés à réaliser des activités mentales ou physiques, et que donc leur activité cognitive se trouve dispersée. Dans ce cas, ils ont tendance à opérer les jugements demandés à partir d'informations catégorielles plus que personnelles (Bodenhausen, 1993 ; Kim et Baron, 1988 ; Lacrae, Hewstone et Griffith, 1993 ...).

Kruglanski et Freund (1983) montrent ainsi que selon que les sujets (ici d'origine israélienne) ont la possibilité ou non de prendre leur temps pour émettre un jugement relativement à la rédaction réalisée par un individu cible (adolescent juif d'origine ashkénaze²⁰ *versus* séfarade) la base sur laquelle s'effectue le jugement change. Quand les sujets pensent n'avoir que dix minutes pour réaliser ce jugement, ils s'appuient essentiellement sur le stéréotype, ce qui n'est pas le cas quand ils pensent disposer d'une heure.

2.3 La théorie du tacticien motivé : sélectionner et utiliser l'information adéquate à la situation

Cette théorie suppose que le sujet fonctionne comme un penseur qui aurait à sa disposition multiples stratégies, il chercherait avant tout à utiliser la stratégie la plus *adéquate* à la situation (Fiske et Taylor, 1987). Si l'on s'en réfère à cette optique, les sujets invoqueraient les stéréotypes uniquement pour répondre à des situations générales qui n'exigent pas un traitement approfondi.

Une étude de Neuberg et Fiske (1987) permet d'illustrer le phénomène. Des sujets doivent participer à un exercice (résolution de problème). Ils étaient mis soit en situation de collaboration (équipe de travail) soit au contraire de concurrence individuelle avec un individu cible, censé être un patient schizo-

²⁰D'origine européenne / méditerranéenne

phrène. Les sujets étaient ensuite invités à réaliser un jugement sur la cible. L'analyse des réponses des sujets fait apparaître qu'en situation d'équipe de travail, les jugements sont plus positifs, qu'en situation de compétition individuelle. L'interprétation des résultats en accord avec un traitement adapté aux exigences de la situation permet d'avancer que dans la situation de concurrence, les sujets n'ont pas été conduits à réaliser un traitement approfondi de la cible, puisque cela n'était pas nécessaire, dans ce cas, le stéréotype prévaut. Par contre, dans la situation de collaboration, ce traitement était nécessaire, pour permettre le travail en équipe, dans ce cas, le stéréotype est délaissé au profit d'une information plus individualisée.

Cette théorie apparaît d'un certain intérêt parce qu'elle met l'accent sur les paramètres de la situation pris en compte par les sujets au moment de la réalisation du jugement. L'un des reproches qui lui sera néanmoins fait, c'est qu'elle suppose que les sujets sont entièrement conscients des buts, motivations, ... en jeu dans la situation, c'est loin d'être toujours le cas. Moins radicale est la théorie de la jugeabilité sociale.

2.4 La théorie de la jugeabilité sociale : formuler des jugements socialement acceptables

Cette théorie, a été élaborée dès 1991 par Yzerbyt, Schadron et leurs collaborateurs (Schadron et Yzerbyt, 1991 ; Leyens, Schadron, Yzerbyt, 1992 ; Schadron, Yzerbyt, Leyens, Rocher, 1994, ...). Elle repose sur l'idée que avant d'émettre un jugement, les sujets réalisent un travail de traitement des informations dont ils disposent, non pas par souci d'économie cognitive, mais pour décider s'ils sont ou non autorisés à juger, et dans l'affirmative, s'ils peuvent le faire en confiance, c'est-à-dire avec la possibilité de justifier leur jugement.

Cette justification met en jeu une acceptabilité sociale. Pour ce faire, les sujets vérifient que les critères de jugeabilité sont remplis, c'est-à-dire si les critères du jugement social sont satisfaits. C'est à l'examen de telles conditions que s'attacheront les auteurs. Par exemple, Schadron et Yzerbyt (1993) montrent que lorsque les sujets pensent qu'une cible fait partie d'un groupe, il leur apparaît plus facile d'émettre un jugement à son propos que si tel n'est pas le cas. Ce raisonnement reposerait sur une règle selon laquelle les membres d'un groupe se ressemblent, ils partagent donc un grand nombre de caractéristiques communes. Ces caractéristiques peuvent ainsi dépendre de facteurs externes (entitativité) ou internes (essentialisme). Ce que montrent les auteurs c'est qu'une fois que les sujets pensent avoir eu des informations concernant l'appartenance groupale d'un individu, ils émettent des jugements plus extrêmes et plus confiants.

Dans une autre étude Schadron, Yzerbyt, Leyens, Rocher (1994) partent d'un phénomène bien connu « l'effet de dilution ». Les études réalisées sur les stéréotypes montrent que lorsqu'on fournit aux sujets des informations individualisantes à propos d'une cible, ils s'en servent. Leur jugement est moins stéréotypé. Ce que montrent les auteurs c'est que ce résultat peut s'expliquer en référence à la théorie de la jugeabilité sociale. Si on obtient un effet de dilution ce n'est pas en raison d'un traitement en termes d'informations mais parce qu'une règle sociale du jugement impose de ne pas se limiter aux stéréotypes pour juger une cible. Les expérimentations réalisées visent à mettre en évidence le fait que pour émettre un jugement l'individu vérifie au préalable qu'il a suffisamment d'informations à sa disposition pour le faire. S'il en a l'assurance alors il se sent en droit de le faire. 1- Dans la première expérimentation, les expérimentateurs persuadent les sujets qu'ils ont été exposés à des informations individualisantes à propos de la cible qu'ils ont à juger, en leur disant que cette information leur a été fournie de manière subliminale. Ce qui n'était en réalité pas le cas. Les résultats de l'étude montrent que les sujets réalisent le jugement et de plus ils ont tendance à produire des jugements stéréotypiques. L'interprétation avancée est que la méta information fournie aux sujets leur a paru suffisante pour justifier le jugement émis, ils le réalisent. Comme les stéréotypes sont activables en situation et que les sujets pensent que l'information qui leur a été fournie est suffisante, ils émettent le seul jugement pour lequel ils ont des informations à disposition, un jugement stéréotypé. 2- Dans la deuxième expérimentation, les expérimentateurs persuadent les sujets qu'ils ont reçu l'information nécessaire pour réaliser leur jugement alors que les sujets savent que ce n'est en fait pas le cas. Les résultats montrent que les sujets suspendent leur jugement même s'ils savent que ce n'est pas ce que l'on attend d'eux. L'interprétation avancée est que la méta information fournie aux sujets ne leur apparaît pas suffisante pour justifier du jugement émis, ils renoncent.

La théorie de la jugeabilité sociale suppose qu'un traitement de l'information en recourant aux stéréotypes ne serait pas jugé socialement acceptable. C'est un peu dans cet esprit que se situe le modèle de l'activation automatique, simplement il va plus loin dans la description du processus. Selon ce modèle les sujets seraient conduits à contrôler le traitement de l'information afin de bloquer l'émission de jugements stéréotypés.

2.5 Le modèle de l'activation automatique : un processus difficilement contrôlable

Les travaux de Patricia Devine (1989), argumentent en faveur de deux processus en relation avec les stéréotypes : un processus automatique et un pro-

cessus contrôlé. Devine s'appuie sur des résultats maintes fois répliqués (notamment par Bettelheim et Janowitz (1964), Brigham (1972), Devine (1988), Karlins, Goffman et Walters, 1969) qui mettent en évidence une différence essentielle entre les stéréotypes que les sujets énoncent à propos de différentes communautés (par exemple les membres de la communauté Noire ou Juive) et leurs comportements réels à l'égard de ces communautés. Pour Devine, ce résultat s'explique par le fait que les sujets peuvent avoir connaissance d'un stéréotype, sans pour cela forcément *l'assumer*. En effet, pour elle « les stéréotypes et les croyances personnelles sont des structures cognitives qui sont conceptuellement différentes » (p. 5). Mais, selon Devine, les stéréotypes seraient tellement ancrés profondément qu'ils seraient activés de façon automatique. Cela veut dire, qu'ils seraient activés sans qu'ils soient intentionnés, parce qu'ils correspondraient à un ensemble d'associations répétées et intégrées au cours de l'existence de l'individu.

Il existerait cependant deux sortes d'individus : les individus à forts préjugés, et ceux à faibles préjugés. Ces individus diffèreraient de par leurs réactions face au stéréotype. Les personnes à forts préjugés culturels seraient en harmonie au niveau de leurs croyances parce que leurs croyances personnelles incluraient le stéréotype culturel. Par contre, les individus à faibles préjugés culturels, ayant décidé que ce stéréotype est inadapté, auraient un conflit entre le stéréotype qui serait activé automatiquement et leurs croyances personnelles (croyance en l'égalité des individus, règles éthiques et morales, attitude négative envers le stéréotype, etc.). Les individus à forts préjugés seraient à même d'utiliser le préjugé tel quel, tandis que les personnes à faible préjugés, ne l'utiliseraient pas, elles devraient le bloquer pour éviter qu'il ne fasse surface.

Trois études sont réalisées. Dans la deuxième étude, Devine présente aux sujets (étudiants Blancs américains) des mots de manière quasi-subliminale (c'est-à-dire dont la présentation est si rapide (80ms), que les sujets n'ont pas conscience de les avoir vus). Les résultats de cette étude, présentée de manière plus précise au chapitre 5 montrent que lorsque les sujets sont exposés au stéréotype du « Noir américain » ils ont tendance, par la suite à juger une cible qui leur est présentée et qui commet une série d'actes ambigus en conformité avec le stéréotype, c'est-à-dire comme étant violente. Le résultat le plus étonnant néanmoins c'est qu'il n'y a pas de différences significatives entre les réponses des sujets à faibles préjugés et celles des sujets à forts préjugés.

Sans remettre en cause la thèse de Devine, certains travaux viendront toutefois quelque peu moduler l'interprétation d'une activation automatique. Gilbert et Hixon (1991) montrent ainsi que lorsque les sujets ont leur attention

occupée par une tâche subalterne, ils n'activent pas le stéréotype. Dans cette étude, les sujets doivent compléter des mots présentés par une opératrice. Cette complétion peut se faire dans le sens (ou pas) du stéréotype. Le stéréotype est lié à la communauté asiatique. L'opératrice sert d'amorce du stéréotype, elle est d'origine asiatique. Une partie des sujets doit réaliser uniquement la tâche de complétion, l'autre partie réalise en plus une tâche subalterne requérant néanmoins un traitement cognitif. Les résultats montrent que lorsque l'opératrice est asiatique, et que les sujets ne sont pas afférés à la tâche subalterne, ils complètent significativement plus souvent les mots en cohérence avec le stéréotype.

125

Conclusion intermédiaire

Les études qui ont mis en avant les conséquences d'un processus de stéréotypisation sont éclairantes, elles montrent que les effets peuvent être décrits à un niveau individuel et groupal. A chacun de ces niveaux elles peuvent se traduire par une acceptation de l'existant avec ses conséquences négatives, une réorganisation cognitive qui permet de maintenir une perception de soi positive, ou encore par le déploiement d'une activité qui vise à un changement social.

Ce qu'il faut retenir du chapitre 4...

On note deux effets principaux sur les cibles qui sont face à un stéréotype négatif.

1-Un effet au niveau individuel qui peut se traduire au niveau affectif, dans la baisse de l'estime de soi et au niveau comportemental, dans la baisse des performances. Parfois, face à la discrimination, le sujet cherche à réagir et à briser le processus en tentant de mettre en œuvre des stratégies d'échappement qui peut se réduire au maintien d'une estime de soi positive grâce à des mises en comparaisons qui lui sont favorables, ou de manière plus marquée par une stratégie de compétition. Le sujet cherche à exceller dans certains domaines.

2- Un effet au niveau groupal qui peut là aussi se traduire au niveau affectif par une acceptation du stéréotype, allant parfois même jusqu'à un endossement de celui-ci. La stratégie d'échappement qui s'offre au groupe peut se réduire à un changement de point de vue, la recherche d'une incomparabilité sociale, mais également par des stratégies collectives qui visent un véritable changement social.

INTRODUCTION

Les différentes techniques de mesure se subdivisent en deux ensembles : les mesures *explicites* et les mesures *implicites*.

Dans les mesures explicites, la relation que le sujet entretient avec l'objet est mesurée directement, l'attitude, le préjugé sont exprimés. Dans les mesures implicites, cette relation n'est pas exprimée explicitement, elle est inférée le plus souvent à partir de la mesure réalisée sur d'autres objets.

Si les premières études à propos des stéréotypes et de la catégorisation sociale reposaient sur des mesures explicites, peu à peu les chercheurs ont dû se tourner vers des mesures plus implicites. Deux raisons principales à ce choix : 1/ les sujets exprimaient des réticences à émettre des jugements de portée générale à propos de groupes d'individus qu'ils n'avaient pas ou que peu côtoyés. Conjointement apparaissait la montée d'une norme contre le racisme et les discriminations. Il s'agissait dès lors de savoir si ces réticences exprimées étaient le fruit d'un blocage du préjugé, du stéréotype et du biais intergroupe parce qu'ils ne sont pas « politiquement corrects », ou si les sujets, en situation, ne les mobilisaient réellement pas ; 2/ La difficulté des études réalisées à prédire les comportements véritables des sujets en situation. Il existait parfois un écart très important entre ce que les sujets exprimaient lors de la mesure et leurs comportements réels. Après avoir incriminé les procédés de mesure et tenté d'affiner les échelles, les auteurs se sont finalement tournés vers d'autres méthodes moins invasives.

Le choix s'est dès lors porté 1-vers des méthodes de mesure implicite parce qu'elles permettent de masquer l'objet réel de la mesure, et donc de contourner d'éventuelles stratégies de masquage utilisables par les sujets ; 2- vers des méthodes expérimentales parce qu'elles permettent de faire varier systématiquement les conditions de mobilisation du préjugé et du stéréotype, ce qui permettait de mettre en évidence les facteurs contextuels source d'une éventuelle variation.

1. LES MESURES EXPLICITES

Les mesures explicites reposent sur une expression directe du préjugé, du stéréotype et plus globalement du biais intergroupe. Plusieurs techniques peuvent être utilisées (elles sont d'ailleurs souvent combinées au sein d'une même étude) comme des questionnaires auto administrés dans lesquels sont réalisées des évaluations globales avec des échelles d'attitude (mesure du préjugé), des attributions de traits à différents groupes communautaires (mesure du stéréotype), des observations permettant de mettre au jour des comportements de discrimination (mesure de la discrimination).

1.1 Echelles de mesure du stéréotype insérées dans des questionnaires

Dans ce cas, l'étude se présente sous la forme d'un questionnaire, distribué aux sujets cibles, caractérisés par une appartenance à un groupe donné. Selon les recherches, cette appartenance peut être clairement mobilisée (grâce à une consigne de type « vous êtes sollicités parce que vous êtes ») ou rester implicite.

Principes sur lesquels reposent ces mesures

Les échelles de mesure des préjugés et des stéréotypes reposent sur le fait qu'ils sont en lien avec l'attitude. Aussi tout naturellement, les échelles utilisées classiquement pour la mesure des attitudes ont-elles été adaptées. Comme pour les échelles d'attitudes, il est supposé que les préjugés, les stéréotypes et la discrimination qui en résulte peuvent s'appliquer à diverses cibles, qu'il sont caractérisés par un contenu, une force et des dimensions (affectives, cognitives et conatives). Comme nous l'avons déjà précisé, le préjugé se trouve sur la dimension affective, le stéréotype sur la dimension cognitive, et la discrimination sur la dimension conative.

1.1.1 L'utilisation d'échelles standardisées

Les études qui reposent sur ce principe utilisent des échelles classiques comme celle de Likert (1932) qui se présente sous la forme d'un continuum bipolaire, Bogardus (1925) et Thurstone (1929) qui correspondent à des affirmations à évaluer, de Guttman (1950) qui se présente sous la forme d'un continuum numérique appelée Scalogramme ou échelle scalaire, ou enfin d'Osgood (1960) qui présente des adjectifs opposés deux à deux entre lesquels une échelle scalaire est intercalée, appelée différenciateur sémantique.

Construction de l'échelle de mesure

Elle se fait en 5 phases

Phase 1 Analyse de documents : des énoncés (*phrases évaluatives*) sont recueillis à partir de différents corpus (corpus de presse écrite, littérature populaire, entretiens). Ces phrases sont retenus parce qu'elles énoncent une *attitude* (au sens psychosocial du terme) à propos d'un groupe.

Phase 2 Codage : ces énoncés sont ensuite regroupés par thèmes et attitudes défendues puis « prototypés ». Cela veut dire que la liste est réduite à une vingtaine d'items (nombre qui peut varier selon les études). Cette construction se fait en respectant trois critères : 1-la formulation doit énoncer le plus clairement possible l'idée centrale ; 2-elle doit exprimer une attitude générale ; 3-en principe (bien que cela ne soit pas réalisé dans toutes les études) la liste finale doit pouvoir comprendre des énoncés se déployant harmonieusement entre les deux extrêmes d'un continuum qui va d'une tolérance totale à un rejet absolu (échelle bipolaire), d'une absence totale à une présence complète (échelle scalaire) ou présenter l'éventail des croyances ou connaissances à propos de l'objet (échelle binaire). Pour une présentation plus détaillée, Cf. Sales-Wuillemin, Stewart, Dautun, 2004.

Phase 3 : Validation. Des « juges » (dont le nombre peut varier selon les études de 15 à 100) doivent classer par ordre croissant d'intensité ces énoncés. Soit directement, soit de proche en proche en procédant par paires. Ne sont retenues que les formulations pour lesquelles l'accord est maximal, les autres sont rejetées. Parfois, les « juges » sont invités à positionner ces énoncés sur une échelle ordinale. Par calcul d'une moyenne, il est alors possible d'affecter un coefficient à chaque item. Quand cette liste est établie, elle devient une échelle d'attitude.

Phase 4 Pré test : une fois l'échelle établie, elle est pré-testée auprès d'une population témoin. Lors de la passation, les individus sont invités à s'exprimer à haute voix (technique de verbalisation). Ils sont enregistrés. La lecture et l'analyse des protocoles individuels permettent d'ajuster l'échelle. Au besoin elle peut être modifiée et pré-testée à nouveau.

Phase 5 passation du questionnaire : le questionnaire est élaboré de façon définitive. Il contient des questions d'identification (sexe, âge, des répondants) et des questions cibles visant à mesurer le préjugé ou le stéréotype à propos d'un ou plusieurs groupes communautaires. L'ordre de présentation des questions doit être contrôlé (contre-balancement, randomisation). Parfois des questions distrayantes peuvent être insérées. Elles ne sont pas pertinentes pour la recherche, elles sont insérées pour limiter les biais de réponse comme la réactance, la complaisance ou le conformisme.

Exemple d'échelle simple adapté de Thurstone (1929) présentant une liste d'items non ordonnés (cf. Mucchielli, 1979).

"Qu'est-ce qui caractérise d'après vous un homme de gauche?" (Cocher une seule case à l'exclusion de toute autre)

- L'antichléricisme
- Le souci de défendre les libertés individuelles

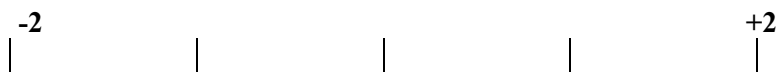
- L'attention portée au problème du prolétariat
- Le pacifisme
- La préférence pour le dirigisme en matière économique
- L'attachement au système républicain
- Autres caractéristiques à votre avis
- Ne se prononce pas

Exemple d'échelle bipolaire : l'échelle de Likert

Ce type d'échelle dit de Likert (1932) peut être utilisé seul ou être couplé avec d'autres (comme celle de Thurstone). Le principe qui sous-tend la construction de cette échelle est clair, les items qui composent les échelles simples de type Thurstone sont des affirmations. En tant que telles elles peuvent être soumises à l'évaluation des sujets. Cette évaluation va se situer entre une acceptation totale et un rejet absolu. Pour quantifier plus précisément la mesure, plutôt que de demander aux sujets de juger chaque item de manière binaire, il vaut mieux les leur faire évaluer de manière bipolaire. Cela peut se faire par un appariement avec une échelle d'attitude qui peut prendre la forme suivante :

Désapprobation totale

Approbation totale



Echelle avec adjectifs antithétiques : le différenciateur stéréotypique

Ces échelles reposent sur une technique mise au point par Osgood (1960), appelée « différenciateur sémantique ». La cible peut être définie au moyen d'adjectifs opposés deux à deux entre lesquels sont insérés des échelles. Les sujets positionnent leur réponse directement sur l'échelle (cf. Gardner, Wonnacott et Taylor, 1968).

Exemple de consigne : « *Comment positionnerez-vous les membres de la communauté XXX sur les échelles suivantes.* (Répondez en mettant une croix sur l'un des 5 segments).

A noter, dans la consigne il suffit de remplacer la formulation XXX par la dénomination d'un groupe particulier. Pour éviter les biais repérés classiquement dans la formulation des réponses (effet de primauté, de récence, effet de halo ...), l'ordre d'apparition des adjectifs et la valeur positive ou négative sont alternés soit par randomisation soit par contre-balancement.

Travailleurs						Paresseux
Economes						Gaspilleurs
Stupides						Intelligents
Optimistes						Pessimistes
Lents						Rapides

L'analyse des réponses se fait au calcul d'un indice de dispersion calculé à partir de la réponse qui se situe au milieu de l'échelle. Un item est ainsi considéré comme stéréotypique s'il génère un nombre suffisant de réponses qui s'écartent significativement de cette valeur centrale.

Exemple d'échelle ordinale (reposant sur un indicateur de mise à distance croissante)

Exemple de consigne : « *En vous guidant d'après la seule impulsion de vos sentiments et en considérant chaque race ou nationalité dans son ensemble, sans tenir compte des individus que vous avez pu apprécier personnellement en bien ou en mal ...* ». « *Cochez parmi les propositions suivantes celle que vous admettriez le plus volontiers²¹* » :

A noter, il suffit de remplacer les points par la dénomination du groupe communautaire ciblé.

D'après Bogardus (1928)²²

1 Je trouverais normal qu'un membre de la communauté devienne mon proche parent par alliance et entre, par mariage, dans ma famille (qu'il devienne mon gendre ou mon beau-frère par exemple).

2 J'accepte d'avoir un membre de la communauté pour ami personnel mais je n'aimerais pas qu'il fasse partie, par alliance, de ma famille.

Je n'attacherais aucune importance à ce qu'un membre de la commu-

²¹ Ces échelles ont été adaptées à toutes les communautés (communautés ethnoculturelles : membres de la « communauté noire », « communauté juive » ... mais également à d'autres groupes comme « les objecteurs de conscience »). Il suffit de remplacer les pointillés par la désignation de la communauté visée.

²² Dans cette étude, 1725 américains Blancs sont interrogés à propos de 40 groupes communautaires (anglais, français, suisses, norvégiens ...).

- 3 nauté devienne mon voisin en emménageant dans un appartement de l'immeuble ou j'habite, mais je ne chercherais pas à établir avec lui des relations de voisinage.
- 4 Je trouverais naturel de faire occasionnellement des achats dans un magasin dont le patron ou un employé sont membres de la communauté
- 5 J'admets que les membres de la communauté soient considérés dans mon pays comme des citoyens à part entière.
- 6 Je trouverais normal que les membres de la communauté aient un statut particulier dans mon pays et qu'ils ne soient pas considérés comme des citoyens à part entière.
- 7 A mon avis, les membres de la communauté devraient être traités comme des ressortissants étrangers sur notre territoire et être soumis aux mêmes obligations que les autres étrangers.
- 8 Je suis d'accord pour que les membres de la communauté soient interdits de séjour sur le territoire national et que ceux qui y demeurent soient expulsés.
- 9 Je pense qu'il faut exterminer les membres de la communauté ici et ailleurs.

Les études qui utilisent ce type d'échelle tentent d'éviter les biais de réponse, par l'agencement des questions et des modalités de réponse de manière aléatoire ou en opérant un contre-balancement. Les échelles peuvent parfois être construites à la manière d'un thermomètre comme c'est le cas dans l'exemple donné, et plus encore dans les échelles de Guttman (1950). Un individu qui coche positivement la réponse 2 devrait également être enclin à cocher positivement la réponse 1. Les réponses des sujets peuvent être cotées soit en pourcentages (pourcentage de choix pour chaque modalité de réponse) soit en moyennes. Dans ce dernier cas, pour chaque répondant un score peut être calculé. La liste des réponses est projetée sur une échelle ordinale allant pour l'exemple donné de 1 à 9. Ce procédé permet de calculer un score global pour chaque communauté étudiée. L'étude de Bogardus (1925) dans laquelle 110 sujets sont interrogés à propos de 23 communautés montre ainsi l'ordre de *préférence* suivant : les canadiens (22.51), les anglais (22.35), les écossais

(20.91), les irlandais (19.38) voire même les français (18.67) obtiennent un indice d'acceptation supérieur aux turcs (2.91), hindous (3.08), mulâtres (3.62), Noirs (3.84), japonais (4.08) ou encore les chinois (4.12).

Une variante à l'échelle de Bogardus est proposée par Brigham (1971). Elle part des études sur les stéréotypes, comme celle de Katz et Braly (1935), qui se heurtent à des réticences d'expression du stéréotype de la part des sujets, qui évoquent leur impossibilité à émettre des jugements sur des personnes qu'ils connaissent peu, ou qu'ils n'ont pas eu l'occasion de côtoyer. L'auteur imagine d'accompagner chaque expression évaluative (item) d'une échelle scalaire permettant de matérialiser l'importance du partage d'un trait au sein d'une population. Cette échelle graduée en dizaines et en pourcentages permet de moduler l'expression du stéréotype en précisant quel est le pourcentage de la population visée qui est censé être porteur du trait proposé. Les sujets sont invités à mettre une croix dans la case correspondante.

Echelle scalaire

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

Dans cette optique, un trait est déclaré stéréotypique s'il est évalué consensuellement comme fortement partagé par une majorité d'individus du groupe cible.

Les échelles comme celle de Thurstone (1929) ou de Guttman (1950) présentent un inconvénient majeur : elles sont longues à construire. D'autres techniques plus rapides sont utilisables.

1.1.2 L'utilisation d'une liste d'adjectifs ou d'expressions standardisées

Construction du matériel :

Elle se fait en 4 Phases. La procédure est assez semblable à celle qui est utilisée pour la construction des échelles.

Phase 1 : un ensemble de traits est déterminé. Pour ce faire, plusieurs méthodes peuvent être utilisées (entretiens, analyse de documents ...). Il s'agit à ce stade de recenser tous les *traits* (adjectifs ou expressions porteuses d'une appréciation) pouvant être associés à un groupe donné (les jeunes, les femmes, les chômeurs, les personnes handicapées ... etc.).

Phase 2 : une fois la liste des traits établie, ces derniers sont prototypés. La liste est réduite par regroupement de plusieurs traits sous une formulation de portée générale (ne sont conservés que des traits supra ordonnés).

Phase 3 : La liste de traits est pré testée auprès d'une population témoin de façon à vérifier que ces traits sont exhaustifs, exclusifs, compréhensibles. Une fois les traits validés ils sont insérés dans le questionnaire qui est pré-testé.

Phase 4 passation du questionnaire définitif : les sujets sont confrontés à la liste de traits. Ils ont pour tâche (grâce à des techniques diverses) de sélectionner les traits les plus représentatifs du groupe visé.

La première étude réalisée dans cette optique est celle de Katz et Braly (1933, 1935, 1947) que nous avons eu l'occasion de mentionner rapidement.

Dispositif

L'étude se déroule au moyen d'un questionnaire. Elle porte sur 10 groupes communautaires : les américains, les anglais, les allemands, les irlandais, les italiens, les japonais, les juifs, les chinois, les turcs et les Noirs.

Population

Les sujets interrogés sont des américains Blancs. Il s'agit donc de prendre pour référence un groupe d'individus défini à partir de l'origine ethnoculturelle et de mettre en évidence le contenu des stéréotypes que ce groupe communautaire a des autres.

Scénario

L'étude se déroule en 3 phases. Dans la première, 25 sujets (étudiants de l'université de Princeton) sont invités à évoquer dix traits (adjectifs et formules évaluatives) associés aux 10 communautés. Les traits évoqués furent recensés puis complétés par une liste reprise à partir de cités dans la littérature. Dans la deuxième phase, 100 sujets sont invités à sélectionner, dans une liste de 84 traits constitués à partir des données de la phase précédente, les 10 supposés typiques de chacune des communautés. Pour ce faire, un livret expérimental était distribué, sur la page de gauche était indiquée la liste d'adjectif, et sur celle de droite, une par une chacune des différentes communautés. Les sujets pouvaient éventuellement évoquer des traits non proposés.

La consigne donnée était la suivante « *Lisez la liste de mots sur la première page et sélectionnez ceux qui vous paraissent les plus typiques des allemands. Vous pouvez écrire autant de mots, dans les espaces créés à cet effet, que vous estimez nécessaires pour caractériser ces individus de manière adéquate. Si vous ne trouvez pas de mots appropriés sur la page 1, vous pouvez ajouter d'autres mots que vous pensez nécessaires pour une description adéquate* ». Cette procédure était répétée pour chacun des groupes communautaires. Une fois le livret rempli, les sujets étaient invités à revenir au début du livret, sur la liste des 10 traits retenus pour la première commu-

nauté, et cocher les 5 traits les plus typiques. Ainsi de suite pour les communautés suivantes.

Dans la troisième phase, pour compléter et analyser les résultats (1) les auteurs utilisent la « méthode des juges ». Un groupe de juge (N°1) composé de 65 étudiants fut sollicité pour coter sur une échelle allant de 1 à 10 les traits en fonction de leur désirabilité. Ces étudiants n'étaient pas avertis du fait qu'il s'agissait de termes s'appliquant à des groupes culturels. (2) les auteurs font appel à un autre groupe d'étudiants (groupe de juges N°2) chargés de classer les groupes communautaires en fonction de leurs préférences pour ces groupes communautaires, c'est-à-dire de leurs préjugés.

Résultats

Tableau 1: Liste des traits associés aux 10 communautés par au moins 30% des 100 sujets interrogés

	traits associés	% des réponses	préjugé	désirabilité	hétérogénéité
Allemands	esprit scientifique	78	3,42	6,02	5
	travailleurs	65			
	flegmatiques	44			
	intelligents	32			
Italiens	artistes	53	5,64	4,4	6,9
	impulsifs	44			
	passionnés	37			
	tempérament vif	35			
	musiciens	32			
Anglais	sportifs	53	2,27	6,26	7
	intelligents	46			
	conventionnels	34			
	aimant les traditions	31			
	conservateurs	30			
Juifs	futés	79	7,1	4,96	5,5
	mercenaires	49			
	travailleurs	48			
	avares	34			
Américains	travailleurs	48	1,15	6,77	8,8
	intelligents	47			
	matérialistes	33			
	ambitieux	33			

Noirs	superstitieux	84	9,35	3,55	4,6
	parasseux	75			
	écervelés	38			
	ignorants	38			
Irlandais	pugnaces	45	3,87	5,42	8,5
	tempérament vif	39			
	spirituels	38			
	honnêtes	32			
Chinois	superstitieux	35	7,94	4,52	12
	rusés	30			
	conservateurs	30			
Japonais	intelligents	48	5,78	5,89	10,9
	travailleurs	46			
Turcs	cruels	54	8,52	3,05	15,9
	très religieux	30			

L'indice concernant le préjugé est obtenu à partir des réponses fournies par le groupe d'étudiants de juges N°2 chargés de classer les 10 groupes (de 1 à 10) en fonction de leurs préférences personnelles (du plus accepté au plus rejeté). Le groupe le plus accepté se voit attribuer un score de 1 et le plus rejeté un score de 10. C'est la moyenne des scores qui est présentée ici.

L'indice de désirabilité est obtenu 1- à partir des réponses fournies par les 65 étudiants (groupe de juge N°1) chargés d'évaluer les traits attribués par les sujets et 2- celles fournies par les 100 étudiants chargés de caractériser chacune des communautés au moyen de la liste des 84 traits. Les scores correspondent à la moyenne de la totalité des valeurs attribuées aux traits. En d'autres termes, pour chaque communauté, le score moyen d'un trait (valeur attribuée par le groupe des juges N°1) était multiplié par le nombre de fois et donc de sujets, l'ayant attribué à cette communauté. Ce calcul n'aurait pas été nécessaire si chacun des 100 étudiants interrogés au départ avait assigné 5 traits à chaque communauté, ce qui ne fut pas toujours le cas.

L'indice d'hétérogénéité a été calculé à partir du consensus avec lequel les traits ont été assignés aux différentes communautés. Si le consensus avait été important, alors la moitié au moins des traits retenus soit 2.5 ($5 : 2 = 2.5$) l'auraient été par au moins 50 des 100 sujets interrogés. A l'opposé, si le consensus avait été nul, 42 traits ($84 : 2$) auraient été nécessaires pour obtenir 50% des réponses. Pour obtenir un score de consensus important, il faut 4.6 traits pour la communauté Noire, contre 15.9 traits pour la communauté

turque. Cela veut dire que la communauté Noire est moins hétérogène que la communauté turque.

Les résultats montrent que les traits associés diffèrent selon les communautés. Ces traits permettent de dresser pour chacune d'entre elles un portrait qui reflète des croyances populaires. On retrouve ici les images associées communément aux latins au « sang chaud » passionnés et imaginatifs, tandis qu'à la communauté Noire sont associés des traits méprisants que l'on retrouve également à cette époque dans la presse populaire comme le *Saturday Evening Post*. Quant aux anglais, apparaît le portrait du « gentleman » sportif, conservateur, sophistiqué et honnête. Enfin, à la communauté juive sont rattachées les qualités de compétition inhérentes au monde des affaires (malins, ambitieux, mercenaires, ..). Selon les auteurs, le portrait qui ressort des américains à partir des réponses d'étudiants appartenant à cette même communauté est objectif. Nous ne souscrivons pas à cette affirmation

Les réponses des sujets font apparaître une nette préférence pour l'endogroupe (endofavoritisme) que pour les exogroupes. Les américains sont placés en moyenne au premier rang, et les membres de la communauté Noire, turque, chinoise dans les derniers rangs.

Un autre résultat mérite notre attention, il s'agit de celui relatif au consensus. Apparaît une cohésion des réponses moins élevée pour caractériser l'endogroupe que pour les autres communautés. Ainsi, les américains sont décrits avec une moindre uniformité des réponses que les membres de la communauté Noire par exemple. Cependant, la communauté pour laquelle il y a le plus de divergence dans les réponses est la communauté turque (il faut en moyenne 15.9 traits pour arriver à atteindre un total de 50% des réponses).

Il faut conclure de cette étude que :

- 1- l'indice d'homogénéité n'est pas corrélé avec le préjugé. Les membres de la communauté Noire sont aussi rejetés que ceux de la communauté turque, ils atteignent un score d'hétérogénéité qui est nettement plus faible que la communauté turque.
- 2- La familiarité est indépendante de l'homogénéité des réponses, les américains (groupe le mieux connu des sujets) se situent au milieu de l'échelle. Si l'on se réfère toutefois aux travaux récents sur les biais d'homogénéité et d'hétérogénéité on aurait pu s'attendre à ce que l'hétérogénéité soit plus forte pour l'endogroupe, la communauté américaine aurait dû se trouver à la place de la communauté turque dans le tableau de résultats.

L'étude réalisée par Katz et Braly présente un intérêt certain. Toutefois, il est à noter que par la suite, des difficultés surgiront en ce qui concerne les réticences dont feront preuve les sujets lorsqu'ils seront invités à énoncer des ju-

gements absolus à propos d'une communauté avec laquelle ils n'avaient parfois pas eu de contacts. Dire que les membres de la communauté juive sont « avares » peut poser ainsi certaines difficultés. 137

Certains auteurs se donc verront conduits à modifier la tâche pour permettre aux sujets d'introduire des nuances dans ces jugements. Comme nous l'avons noté pour Brigham (1971) ou comme nous le verrons, en utilisant des techniques moins explicites.

1.2 Evocation du stéréotype à partir d'associations verbales ou de matériel pictural

1.2.1 Utilisation d'une méthode d'associations verbales

L'étude de Lacassagne, Sales-Wuillemin, Castel et Jebrane (2001) utilise une telle méthode. Cette recherche porte sur les stéréotypes associés à la communauté maghrébine et à la communauté française, elle prend pour point de référence cette dernière communauté. Il s'agit de mettre en évidence les biais perceptifs que traduisent *l'endostéréotype* et *l'exostéréotype* (voir aussi Lacassagne, Sales-Wuillemin et Castel, 1999).

Méthode

L'étude était réalisée en prenant pour prétexte de « *mettre au jour les représentations que les individus ont des groupes sociaux* ». Afin de mobiliser l'appartenance communautaire des sujets, il était précisé dans la consigne que l'étude était réalisée sur plusieurs groupes communautaires. 100 sujets d'origine nationale française (« français d'origine ») ont participé à cette étude, ils ont été répartis aléatoirement en deux groupes indépendants.

Tâche

Le premier groupe de sujets devait réaliser une tâche d'associations verbales à partir du mot « Maghrébins », le second réalisait la même tâche avec l'inducteur « Français ». Après acceptation verbale formulée par chaque sujet, il était distribué une feuille sur laquelle figuraient la consigne et le mot stimulus auquel les sujets étaient confrontés (MAGHREBINS versus FRANÇAIS). Apparaissait ensuite un tableau qui matérialisait la place des réponses. Afin de couvrir autant que possible les différents traits associés à la catégorie, chaque sujet devait associer 5 substantifs, 5 adjectifs et 5 verbes au mot inducteur.

Consigne

« *A partir du mot « » vous donnerez tous les mots qui vous viennent à l'esprit (Noms, verbes et adjectifs). Merci de compléter le tableau suivant dans l'ordre où ces mots vous viennent* ».

5 premiers substantifs	5 premiers adjectifs	5 premiers verbes
------------------------	----------------------	-------------------

1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

Le choix de cette procédure était motivé par le fait que d'autres recherches (Sales-Wuillemin, Castel, Lacassagne, Jebrane, 2002 ; Sales-Wuillemin, 2005) avaient permis de conclure que les substantifs renvoient aux objets, les verbes aux comportements et les adjectifs aux valeurs. Comme il se doit, l'ordre de mention de ces différents termes était contrebalancé dans la consigne.

Variables

La Variable Indépendante est ici le groupe cible (endogroupe *versus* exogroupe). Elle a été opérationnalisée au moyen du mot inducteur. La Variable Dépendante est liée aux biais perceptifs de contraste, d'assimilation et de discrimination. Elle est mesurée au moyen d'une analyse lexicale sur les mots induits produits par les sujets dans les deux situations.

Résultats

Afin de ne conserver que la dimension sociale des productions des sujets, une sélection sur les mots induits produits par les sujets a été réalisée, seuls les mots atteignant au moins 10% de citation ont été retenus²³. Cette analyse a été réalisée à un premier niveau descriptif. Elle est résumée au travers des deux tableaux suivants.

Tableau 2 : Mots induits produits à partir du stimulus « Français » (endostéréotype)

	Ef.	Prop.		Ef.	Prop.
manger	29	0,58	coq	7	0,14
boire	20	0,4	cuisine	7	0,14
accueillant	16	0,32	république	7	0,14
travailler	15	0,3	vantard	7	0,14
Paris	14	0,28	gourmand	7	0,14
Vin	11	0,22	raciste	6	0,12

²³ De fait la probabilité qu'au moins 6 personnes (sur 50) choisissent un même mot est inférieure à .0005. Ainsi, la liste des mots retenus a 99.99% de chance de ne pas avoir été produite au hasard, ce qui atteste de son caractère partagé.

parler	9	0,18	sympathique	6	0,12
Tour Eiffel	9	0,18	Langue	6	0,12
voyager	8	0,16	rire	6	0,12
beau	8	0,16	se cultiver	6	0,12
Liberté	8	0,16	libre	6	0,12
dormir	8	0,16	Baguette	6	0,12
Béret	8	0,16	Europe	6	0,12
chauvin	8	0,16	fraternité	6	0,12
danser	7	0,14	ouvert	6	0,12
bon vivant	7	0,14	romantique	6	0,12
s'amuser	7	0,14	touristique	6	0,12

Tableau 3 : Mots induits produits à partir du stimulus « Maghébins » (exostéréotype)

	Ef.	Prop.		Ef.	Prop.
intégrer	16	0,32	différent	7	0,14
Racisme	15	0,3	agressif	7	0,14
s'intégrer	13	0,26	Intégration	7	0,14
immigrer	13	0,26	Religion	6	0,12
voler	13	0,26	prier	6	0,12
travailler	11	0,22	rejeter	6	0,12
voyager	8	0,16	croyant	6	0,12
violent	8	0,16	pauvre	6	0,12

Les résultats font apparaître l'existence de trois biais perceptifs : *bais de contraste, d'assimilation et discrimination (endofavoritisme et exodéfavoritisme)*.

Biais de contraste : Il est mesuré en prenant en compte les caractéristiques des traits attribués à chacun des groupes cibles, les ressemblances et les différences. L'analyse statistique fait apparaître une *corrélation négative* entre les deux distributions de mots (r de Bravais Pearson= -0.525; test de contraste Caen-Harrison, $Z=1.88$; $p=.03$). Cela veut dire que les traits associés à partir du stimulus « Français » sont ne le sont pas pour « Maghrébins » et inversement. Ce constat retient d'autant plus l'attention que les groupes sont indépendants.

Par ailleurs, apparaît un autocentrisme : les traits associés ont tous pour point de référence le territoire ou la communauté française, qu'ils aient été produits à partir de l'inducteur "Français" ("Paris" "Tour Eiffel" ...) ou de l'inducteur

"Maghrébins" ("s'intégrer" "immigrer" ..). Ce résultat remarquable conduit à conclure que la partition franco maghrébine abrite un biais de contraste *asymétrique* traduisant un clivage de nature ou *binnaire*. Faire partie du groupe des maghrébins impliquerait donc une non appartenance au groupe des français et réciproquement.

Biais d'assimilation : il est mesuré en prenant en compte le nombre de traits différents utilisés pour décrire chacun des groupes cibles. Un nombre de traits élevé augure d'une surévaluation des ressemblances intra catégorielles, un faible nombre conduit à conclure à une dévaluation des ressemblances intra catégorielles. L'analyse statistique consiste en un calcul de χ^2 . Il y a pour les deux groupes cibles peu de traits qui atteignent le seuil de 10% de citation, ce qui conduit à conclure à une surévaluation des ressemblances intra catégorielles. Cet effet est toutefois moindre pour "Maghrébins" que pour "Français". 16 traits (contre 34 pour l'inducteur français) sont associés par plus à un seuil de 10 de citation pour la catégorie "Maghrébins" ($\chi^2=6.48$; $p<.02$). Ce résultat conduit à conclure que le groupe des Maghrébins aurait moins de traits communs évocables de façon massive que le groupe des Français. Ce qui va à l'encontre d'autres études qui montrent un effet inversé (cf. chapitre 1).

Biais d'endofavoritisme et d'exodéfavoritisme : il est mesuré en prenant en compte les valeurs (positive ou négative) associées aux traits évoqués par les sujets dans les deux conditions. La valeur se manifeste plus clairement au niveau des adjectifs (Sales-Wuillemin, 2005), voici pourquoi l'analyse se centre sur les traits associés apparaissant sous cette forme syntaxique. 1/3 des adjectifs associés à "Français" sont positifs, il n'y en a aucun pour "Maghrébins". De plus, tous les adjectifs associés à "Maghrébins" ont une connotation négative contre seulement 1/4 des adjectifs associés à "Français". Une analyse plus fouillée fait cependant ressortir que peu d'adjectifs négatifs sont cités par un nombre significatif de sujets (seuls 3 d'entre eux atteignent le seuil de 10% de citation). Aucun des adjectifs positifs n'atteint le seuil de 10% de citation. Ce résultat laisse à penser que si les sujets n'accablent pas (ou ne veulent pas accabler) le groupe des « Maghrébins » ils ne leur affectent pas non plus de qualités, il s'agit d'un biais de *discrimination privative*.

1.2.2 Utilisation de matériel pictural

L'étude réalisée par Sales-Wuillemin et Specogna (2005) porte sur les stéréotypes associés à des groupes qui varient en fonction de *l'opinion* émise à propos d'un objet social. Ce type de partition est rarement étudié. Nous partons

de l'idée qu'elle doit se différencier d'autres formes de partition : comme les partitions ethnoculturelles, de genre, d'âge, de profession etc.

141

La recherche repose sur l'activation (versus non activation) d'une perception catégorielle et sur la forme de la partition évoquée (binaire versus bipolaire). L'effet de ces variables sur l'apparition des biais perceptifs d'homogénéité et d'hétérogénéité, d'endofavoritisme et d'exodéfavoritisme, ainsi que sur la distance soi/groupe est mesuré grâce à une analyse des données verbales.

Méthode

Sujets

260 sujets étudiants à l'université en première année de sciences humaines ont participé à cette étude.

Dispositif

Affabulation : en prenant pour prétexte une enquête d'opinion, les expérimentateurs demandaient aux sujets de donner leur point de vue à propos d'un projet de loi qui était présenté. Ce projet concernait la modification des critères d'attribution des bourses de l'enseignement supérieur. Il était en réalité fictif et n'avait été imaginé que pour entraîner une implication des sujets (ce projet les concernait directement). Les sujets notaient leur opinion sur une échelle qui variait selon les conditions.

Dans une des conditions les sujets donnaient leur opinion au moyen d'une échelle binaire : il n'y avait que deux modalités de réponse : pour ou contre le projet de loi. Dans l'autre condition, les sujets donnaient leur opinion au moyen d'une échelle bipolaire (de type Likert), il y avait 5 modalités de réponses allant de tout à fait contre à tout à fait pour. La première échelle était introduite inciter les sujets à penser qu'il ne pouvait y avoir que deux groupes d'opinion radicalement opposés, la deuxième pour les conduire à penser qu'il pouvait y avoir une modulation possible des opinions.

Tâche : Une fois leur opinion exprimée, les sujets étaient confrontés à la photographie d'un groupe. Était précisé par écrit quelle était l'opinion du groupe vis-à-vis du projet de loi. Cette consigne était introduite afin que les sujets perçoivent le groupe en tant qu'entité, et donc qu'ils n'envisagent pas les personnages de manière individuelle. Par ailleurs, grâce à cette consigne était mobilisée l'appartenance des répondants à un groupe d'opinion : soit identique à celle du groupe présenté sur la photo (endogroupe) soit différente (exogroupe).

A partir de ce matériel pictural les sujets étaient invités à : 1/ prêter des arguments et des traits de personnalité au groupe d'individus présentés sur la photographie; et 2/ donner ses propres arguments ainsi que spécifier les traits de personnalité le caractérisant. C'est au travers de cette tâche qu'a été analysée la variation perçue par les sujets au sein du groupe, la distance existant

entre soi et le groupe telle qu'elle est vue par le sujet et la valeur que le sujet attribue au groupe.

Variables

Variable Contrôlée (VC)

Pour pouvoir contrôler la variable polarité de l'attitude, n'ont été retenus pour la suite de l'expérimentation que les sujets ayant une attitude défavorable au projet de loi (N=225).

Variables Indépendantes (VI) et Variables Dépendantes (VD)

La première VI théorique correspondait à la caractéristique du groupe à évaluer : endogroupe *versus* exogroupe. Elle avait été opérationnalisée grâce à la mention faite de la communauté d'opinion (identique à celle du répondant, ou opposée). La deuxième VI théorique correspondait à la perception de la partition d'opinion. Dans la première modalité, cette partition était présentée comme *binnaire* elle avait été opérationnalisée au moyen des échelles d'attitude qui induisaient les sujets à penser que la partition se faisait *en termes de clans* ou *de degrés*.

Les VD théoriques étaient l'homogénéité perçue (mesurée au travers du nombre d'arguments et de traits communs attribués au groupe), la valorisation de l'endogroupe et de l'exogroupe (valeur des traits prêtés) ainsi que la distance soi/groupe (nombre d'arguments et de traits spécifiques que les sujets se sont octroyés).

Codage des données

L'homogénéité perçue au sein du groupe était évaluée au travers du nombre d'arguments et de traits communs à deux ou trois des personnages mis en scène. **L'hétérogénéité** a été calculée grâce au nombre d'arguments et de traits spécifique un seul des personnages. La somme de ces arguments a été divisée par trois pour avoir une moyenne.

Le contraste perçu par le sujet entre lui et le groupe était mesuré grâce au nombre d'arguments et de traits spécifiques que le sujet s'attribuait.

La valeur attribuée au groupe par le sujet était mesurée grâce au nombre de traits positifs négatifs et neutres attribués au groupe par le sujet. Cette valeur a été déterminée en utilisant la "méthode des juges".

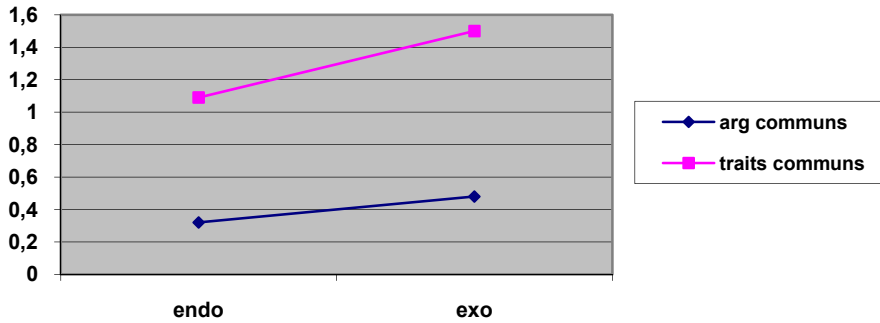
Résultats

Nous ne présentons ici que les résultats les plus significatifs.

Une homogénéité de l'exogroupe

L'étude fait apparaître une tendance à percevoir l'exogroupe comme plus homogène que l'endogroupe en ce qui concerne les traits de personnalité, $F(1,220)=4.69; p<.03$, mais pas les arguments.

Figure 6 : Nombre moyen d'arguments et de traits communs (homogénéité perçue)

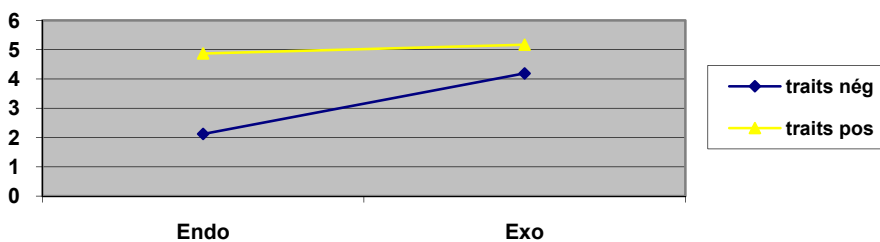


Ce résultat est extrêmement étonnant dans la mesure où ce qui fonde en principe le groupe, c'est justement le partage d'une opinion. Tout se passe comme si les sujets appliquaient l'heuristique de raisonnement suivante : « qui se ressemble s'assemble » et la contraposée « ceux qui se rassemblent parce qu'ils partagent une position se ressemblent forcément » tout en admettant néanmoins que cette position puisse s'exprimer de manière différente. Cette interprétation doit néanmoins être prise avec prudence dans la mesure où les résultats obtenus ici ne permettent pas d'accéder directement aux raisonnements effectués par les sujets. Par ailleurs, il faut noter que la ressemblance « obligée » des traits de personnalité censée caractériser les groupes d'opinion, s'exprime, aux yeux des sujets, plus fortement pour l'exogroupe que pour l'endogroupe. Comme si pour les participants, le fait de partager une opinion divergente de la leur, passait nécessairement par des caractéristiques plus proches.

Un exodéfavoritisme sans endofavoritisme

L'analyse fait apparaître qu'il n'y a pas de tendance à favoriser l'endogroupe (il n'y a pas de différence significative dans l'attribution de traits positifs), en revanche, il y a un net défavoritisme de l'exogroupe qui se voit attribuer significativement plus de traits négatifs que l'endogroupe ($F(1,220)=25.08$; $p<.00001$).

Figure 7 : Nombre moyen de traits négatifs (valeur attribuée)



Discussion et conclusion sur cette étude

Ce qui ressort de ces résultats c'est que le groupe d'opinion opposé est doté de traits négatifs avec une faible variabilité dans le groupe. En d'autres termes, les membres de l'exogroupe sont considérés négativement et mis à la même enseigne. Les réponses des sujets ne sont pas soumises à une norme anti-opinion (comme c'est le cas de la norme anti-raciste pour les partitions ethnoculturelles). On aurait pu s'attendre à ce que les sujets considèrent qu'il est plus politiquement correct d'afficher une attitude d'ouverture face à l'opinion adverse.

Il est difficile d'avancer une interprétation définitive (en l'état actuel des recherches) à ce résultat. Une explication peut néanmoins être proposée : peut-être y a-t-il eu ici un effet de l'implication des sujets et du positionnement de l'endogroupe. Les participants ont cru à l'affabulation. La mesure proposée, si elle avait été adoptée, aurait entraîné d'importants changements dans l'octroi des bourses, qui se serait traduit par une diminution notable du nombre de boursiers. Par ailleurs si les expérimentateurs ne précisaient pas aux participants que l'opinion la plus partagée était l'opinion contre, les sujets ont sans doute (par connaissance sociale) dû l'inférer. Ils savaient être dans le groupe majoritaire les membres exogroupe ont peut-être été perçus comme des traîtres à la cause estudiantine.

Conclusion intermédiaire

Si les premières études réalisées à propos des préjugés et des stéréotypes dans une situation où l'appartenance catégorielle des sujets est mobilisée mettent en œuvre des techniques qui reposent sur la mesure de processus contrôlables par les sujets (positionnement sur une échelle, choix/production de mots valorisés ou dévalorisés pour définir la cible, ...) d'autres travaux, s'inscrivent dans une perspective où il s'agit de mesurer des processus qui échappent au contrôle des sujets. Les auteurs qui s'inscrivent dans l'utilisation de ces techniques cherchent avant tout à échapper aux « biais » qui peuvent affecter les réponses des sujets (biais de conformisme, biais d'estime de soi ...). Ces méthodes sont néanmoins plus lourdes à mettre en place, elles exigent parfois une haute connaissance technique et éventuellement du matériel sophistiqué, voilà pourquoi bon nombre de chercheurs hésitent à les utiliser.

2. LES MESURES IMPLICITES

Plusieurs méthodes sont utilisées.

1/ La mesure des temps de réaction à partir de **a/ L'exposition à des stimuli langagiers**, cette méthode également appelée amorçage sémantique,

consiste à exposer de manière subliminale des sujets des mots amorces utilisés pour définir des cibles (mots que l'on pourrait appeler contre stéréotypiques parce qu'ils ne font pas partie du stéréotype ou pro stéréotypiques parce qu'ils font partie du stéréotype). Sont ensuite mesurés les temps de réaction dans des tâches de reconnaissance de mots en lien (ou pas) avec le stéréotype. L'hypothèse générale étant que les temps de réaction sont plus courts lorsque les mots amorces sont pro stéréotypiques. b/ **L'exposition à des stimuli visuels**, cette méthode consiste à exposer les sujets à des photographies représentant la cible du stéréotype. Plusieurs tâches peuvent être dès lors envisagées. Ce sont en général les temps de réaction qui sont mesurés.

2/ La mesure de l'activité de mémorisation et des biais éventuels, il s'agit d'exposer les sujets à des stimulations (photographies, documents écrits, ...) qui confirment ou infirment le stéréotype. L'activité de mémorisation n'est en général pas suscitée explicitement chez les sujets (tâche de mémorisation incidente). La mesure vise à mettre en évidence les procédés de distorsion et de sélection de l'information mémorisée.

3/ La mesure du langage ou du discours produit : il s'agit d'utiliser des indicateurs verbaux qui échappent à tout contrôle chez le sujet parce qu'ils ne sont pas reliés au sens transmis (analyse du contenu) mais à la manière dont ce sens est transmis (analyse de la forme).

4/ La mesure des réactions psychophysiques, il s'agit d'exposer les sujets à des stimulations variées (mots, photographies, ...) confirmant ou infirmant le stéréotype et de mesurer différents indicateurs psychophysiques (Réaction Electrodermale, parcours oculaire, activation corticale, ...).

Nous présentons quelques illustrations de l'utilisation de ces méthodes dans la partie suivante.

2.1 La mesure des temps de réaction

2.1.1 Les méthodes d'amorçage

Les méthodes d'amorçage ont été initiées en psychologie sociale pour l'étude des stéréotypes par Patricia Devine (1989). La méthode utilisée est l'amorçage *sémantique*. D'autres formes d'amorçage sont depuis utilisées. Issue des travaux de psychologie cognitive (cf. Reeds, 1999), elle a été adaptée à l'étude des stéréotypes en psychologie sociale. Elle repose sur le principe que l'influence d'un stéréotype sur les réponses des sujets est d'autant plus importante que ce stéréotype a été activé de manière récente. Pour amorcer le stéréotype, plusieurs stimulus (amorces) peuvent être utilisés (par exemple : une photographie d'un individu, un mot désignant le groupe cible,

etc.). Le temps de présentation du stimulus qui sert d'amorce peut parfois être très bref : on parlera alors d'amorçage subliminal (inférieur à 50 ms). Un amorçage subliminal suppose un traitement automatique, il fait appel à des processus cognitifs que l'on dit « de bas niveau », parce qu'ils ne réalisent pas un traitement approfondi du stimulus. Une fois « amorcés » les sujets doivent réaliser une tâche qui permet de mesurer l'effet du stéréotype, cette tâche peut varier : tâche de décision lexicale, tâche de jugement, d'identification de photographies (cf. chapitre 1). Les études réalisées dans ce cadre montre que lorsque l'amorce est associée à la cible, au sein du réseau, par un arc court, le traitement est facilité, les temps de réponses sont plus courts. De même il apparaît que certains mots sont plus activés que d'autres (mots renvoyant à des concepts qui ont une place particulière au sein du réseau) avec des amorces différentes (mots renvoyant à des concepts « non spécifiques »).

L'amorçage sémantique : les travaux de Devine (1989)

3 études sont réalisées par Devine. Seules les deux premières études sont présentées ici, la troisième n'a que valeur de vérification.

Première étude

Méthode

Sujets

40 sujets Blancs américains racistes et non racistes participent à cette expérimentation. Ils sont étudiants en première année de psychologie.

Tâche

Les sujets réalisent la tâche de manière individuelle et anonyme. Ils sont invités à décrire le stéréotype associé à la communauté Noire. L'expérimentateur leur précise que ce ne sont pas leurs croyances personnelles qui sont en jeu, mais plutôt le stéréotype qu'ils savent être appliqué. Après avoir réalisé cette tâche les sujets sont invités à compléter l'Echelle du Racisme Moderne (Modern Scale Racism) en 7 items (McConahy, Hardee et Batts, 1981). Destiné à mesurer les attitudes racistes en regard de la communauté noire. Il s'agit d'items associés à des échelles de type Lickert (en 5 points allant de -2 à +2). Chaque sujet obtient donc un score allant de -14 (sujets à faibles préjugés) à +14 (sujets à hauts préjugés).

Résultats

L'analyse fait apparaître une absence de différence entre les réponses des sujets à hauts préjugés et à faibles préjugés.

Tableau 8 : traits associés par les sujets à hauts et faibles préjugés (en proportion de réponses)

Catégories	sujets à hauts préjugés (N=21)	sujets à faibles préjugés (N=19)
Pauvres	.80	.75
Agressifs-durs	.60	.60
Criminels	.65	.80
Peu intelligents	.50	.65
Non éduqués	.50	.50
Paresseux	.55	.75
Pervers sexuellement	.50	.70
Athlétiques	.75	.50
Rythmés	.50	.40
Prétentieux	.50	.40
Inférieurs	.20	.30
Préférences culinaires	.25	.35
Caractéristiques familiales	.25	.30
Sales-malodorants	.20	.30
Termes descriptifs	.55	.50

Deuxième étude

Méthode

Sujets

Les sujets sont également des étudiants Blancs américains. Seuls ceux ayant une vision parfaite ont pu participer à l'expérimentation. Ils sont répartis en deux groupes, ceux à hauts préjugés, ceux à bas préjugés grâce à l'échelle du racisme moderne utilisée préalablement. Deux semaines s'écoulent entre cette mesure et la réalisation de la tâche d'amorçage.

Dispositif

L'expérimentateur présente des mots²⁴ sur un écran (grâce à un tachistoscope). Ces mots sont présentés durant 80 millisecondes (ms). Le sujet place sa tête contre un oculaire, ainsi la distance entre le point central de fixation et le sujet reste constante. Les sujets transmettent leurs réponses par bouton poussoir (gauche/droit). Le mot amorce est inscrit en noir, il apparaît sur fond blanc.

Les amorces

Les amorces sont soit les noms de catégories (« Black », « Negroes », « niggers ») soit les stéréotypes qui leurs sont associés (pauvres, paresseux, athlétiques). 24 amorces ont été utilisées pour générer les deux parties de l'étude. Dans la première partie les amorces sont « nigger », pauvres, afro, jazz, esclavage, instrument de musique, Harlem, « busing », minorité, opprimé,

²⁴ Nous laissons en version originale, les mots qui ne peuvent être traduits en français ou dont la traduction serait péjorative.

athlétique, préjugé ». Dans la deuxième les amorces sont « Negroes », paresseux, Noirs, blues, rythme, Afrique, stéréotype, ghetto, bien-être, Basket-ball, chômage et plantation. 12 mots, non reliés au stéréotype furent ajoutés dans chacune des parties de l'étude. Ils servaient de distracteurs. Ces distracteurs étaient des mots fréquents dans la langue. Il s'agissait de "nombre, considéré, que, quoi, bien que, rappeler, exemple, appelé, dit, animal, phrase et important". Dans la deuxième il s'agissait de "eau, donc, devrait, à propos, choses, complètement, gens, différence, télévision, expérience, quelque chose, et pensée ». Une partie des sujets voyait 80% des amorces reliées au stéréotype, 20% non reliées, l'autre partie des sujets était confrontée à la proportion inverse, 80% non reliées et 20% reliées.

La tâche

Tous les sujets sont confrontés au récit de la journée d'un personnage prénommé Donald (ce prénom a été choisi parce qu'il ne donne pas d'information sur l'origine ethnoculturelle). Le personnage est amené, au cours de la journée, à avoir des comportements ambigus. En d'autres termes il est difficile objectivement de déterminer si ces différentes actions sont agressives/hostiles ou non. Il existe par exemple une scène dans laquelle le personnage demande de l'argent à un commerçant et une autre dans laquelle il refuse de payer son loyer avant que son appartement ne soit repeint par le propriétaire. Les sujets ont pour tâche de se former une impression sur le personnage quels sont les traits qui le caractérisent (agressivité, sympathie, etc.).

Résultats

Les résultats sont remarquables. Deux d'entre eux retiennent plus particulièrement l'attention. 1-Les sujets qui ont au préalable été exposés aux stéréotypes sur les Noirs ont eu tendance à juger le comportement du personnage comme étant plus agressifs que les autres sujets. 2-Par ailleurs il n'apparaît pas de différence dans les réponses des sujets à haut et à faible préjugé. Devine interprète ce résultats en disant que tous les individus seraient affectés par leurs préjugés, de manière automatique, à moins qu'un effort particulier ne soit réalisé, auquel cas il pourrait y avoir un contrôle.

2.1.2 L'exposition à des stimuli visuels

Nous présentons dans cette partie une étude de Hugenberg et Bodenhausen (2003) qui comprend deux expérimentations. Cette recherche a pour objectif la mise en évidence des stéréotypes et des préjugés sur la perception des visages. Les stimuli utilisés sont volontairement ambigus et c'est l'interprétation de l'expression faciale qui servira de révélateur de l'activation du stéréotype. Le stéréotype visé est celui qui est lié à la communauté Noire (en référence aux travaux de Devine, 1989). L'étude repose sur le fait que les

membres de cette communauté sont en général perçus comme agressifs (cf. Duncan, 1976).

Méthode

Le principe sur lequel repose cette étude est simple. Les sujets sont confrontés à des photographies de visage, ils doivent décoder l'expression faciale.

Sujets

Les sujets sont des étudiants (en majorité des hommes). 24 sujets participent à chacune des expérimentations (il y a 14 femmes dans la première et 5 dans la seconde). Deux mesures de préjugés sont réalisées, une mesure explicite (échelle) une mesure implicite (tâche d'association implicite connue sous le nom de « Implicit Association Test » ou IAT). La tâche réalisée implique des processus cognitifs qui ne sont pas contrôlables par les sujets. Il s'agit des temps de réaction.

Matériel expérimental

4 visages typiques sont construits, ils traduisent des expressions faciales qui vont de la colère à la joie en passant par deux expressions plus nuancées. Le sexe du personnage représenté est masculin. Les personnages sont présentés dans deux versions : version « cible Blanche » et version « cible Noire ». La seule chose qui varie entre les deux versions c'est la couleur de peau, la coiffure et la couleur des cheveux. Par contre, la forme du visage, du nez, des yeux ... reste strictement identique.

Ces visages sont traités grâce à un logiciel capable d'appliquer le procédé du morphing qui permet de passer de la présentation d'un visage à l'autre sans rupture. 120 images sont ainsi générées au sein desquelles on retrouve les 4 visages de base. Ces images sont insérées dans un film. Ce film est vu grâce à un écran d'ordinateur. Le sujet est assis face à l'écran, il dispose d'un clavier devant lui.

Deux expérimentations sont présentées

Dans la première, les sujets visionnent le film dans le sens « A », où le premier visage qui apparaît est celui qui exprime la colère. La tâche consiste à déterminer à partir de quand cette colère n'est plus exprimée grâce à un appui sur la barre d'espace du clavier de l'ordinateur. Dans la deuxième étude, c'est le sens inverse « B » qui est testé. Les sujets doivent déterminer à partir de quel moment la colère est exprimée.

Notons que les deux tâches sont loin de se recouvrir, dans le premier cas, il est attendu que les sujets à forts préjugés aient des temps de réactions plus longs que les sujets à faible préjugés, à l'inverse, dans la deuxième étude, il est attendu des temps de réaction plus courts.

Les résultats

L'analyse des résultats de la première étude fait apparaître que seule la mesure implicite (IAT) est prédictive, dans ce cas, les résultats sont conformes

aux hypothèses. Les sujets à forts préjugés (mesure implicite) ont des temps de réaction plus longs que les sujets à faibles préjugés, lorsque la cible est Noire ($F(1,22)=4.77$; $p=.041$), il n'y a pas de différence significative lorsque la cible est Blanche ou lorsque la mesure est explicite.

L'analyse des résultats de la deuxième étude confirme la capacité prédictive de la seule mesure implicite. Les sujets à forts préjugés ont des temps de réponse plus courts que les sujets à faibles préjugés ($F(1,22)=4.81$; $p=.039$). Il n'y a pas non plus de différence significative pour une cible Blanche, où lorsque les sujets sont affectés dans les groupes à forts ou faibles préjugés en fonction de la mesure explicite.

Discussion et conclusion sur cette étude

Deux réflexions s'imposent à la présentation de cette étude. 1-Tout d'abord, les stéréotypes et les préjugés affectent des processus de bas niveaux, impliquant des processus d'encodage et de décodage que l'on aurait pu croire indépendants d'une telle implication. Ces travaux creusent une brèche dans les théories cognitives qui supposent l'existence d'un traitement homogène de l'information aux niveaux les plus bas. 2-Ensuite, cette étude conduit à conclure que la mesure explicite échoue à prédire les réponses des sujets. Il faut néanmoins moduler cette interprétation qui négligerait un aspect fondamental. La mesure d'un temps de réaction, telle qu'elle est pratiquée dans cette étude, renvoie à des processus qui ne sont pas contrôlés par les sujets, de même que le sont les processus impliqués lors d'une mesure implicite des préjugés. Il y a donc convergence dans ce cas, parce que ces deux mesures portent sur un ensemble de processus semblables et non parce qu'une mesure implicite serait plus valide qu'une mesure explicite. Nous reviendrons sur ce point dans la conclusion de ce chapitre.

2.2 La mesure du langage ou du discours produit

Nous présentons dans cette partie une recherche (Sales-Wuillemin, Gilibert, 2001, 2004) dans laquelle il s'agissait de mettre en évidence les stéréotypes et des préjugés utilisées par les sujets comme schémas de connaissance pour réaliser la tâche d'attribution causale (voir aussi : Sales-Wuillemin 2005; Gilibert et Sales-Wuillemin, 2005). Deux séries de mesures sont effectuées, la première concerne les caractéristiques des productions discursives produites par les sujets à la demande des expérimentateurs relativement à un fait divers qui leur était présenté (mesure implicite), la deuxième est relative aux réponses aux échelles d'attributions faites par les sujets pour expliquer les faits relatés (mesure explicite).

Hypothèses

En s'appuyant sur les études réalisées à propos des relations franco maghrébines, nous faisons l'hypothèse de l'apparition de deux biais. Un *endofavoritisme* (attribution interne pour un événement positif et externe pour un événement négatif dans le cas d'une cible endogroupe). Une *discrimination private* (attribution *externe* de la responsabilité d'un événement positif impliquant un exogroupe). 151

Méthode

Sujets

120 sujets (d'origine nationale française) ont été exposés à un récit mettant en scène un personnage réalisant une action.

Variables Indépendantes

La première Variable Indépendante théorique est la valorisation de la situation (VI1), elle est opérationnalisée au moyen de l'issue mentionnée dans le texte qui était soit positive, soit négative. La deuxième Variable Indépendante théorique (VI2) est l'appartenance catégorielle du personnage principal : endogroupe (origine nationale française), exogroupe (origine maghrébine) ou inconnue (non précisée). Elle a été opérationnalisée grâce à la mention faite des noms et prénoms (Jean Dupuis, pour le personnage d'origine native française; Farid Bellalhi, pour le personnage d'origine maghrébine; pour la dernière condition, aucune mention de cette forme n'était faite, il était simplement précisé "un jeune homme").

Tâche

Les sujets étaient invités à se prononcer par écrit sur la cause de l'action du personnage mis en scène. Une fois leur texte terminé, ils devaient remplir quatre échelles d'attribution concernant l'origine de l'action du personnage (Islam et Hewstone, 1993).

Méthode d'analyse des récits

Les récits ont fait l'objet d'un découpage en propositions grammaticales. Deux indicateurs langagiers sont considérés : les *Référents Noyaux* (R.N)²⁵ et leur *place actancielle*. Le calcul de la fréquence d'utilisation des Référents Noyaux renvoyant au personnage principal, et des Référents Noyaux liés renvoyant aux autres personnages a été réalisé. Puis a été différenciée la fréquence d'utilisation en fonction de leur place actancielle en place d'*actant* c'est-à-dire de sujet (ou de complément d'agent) réalisant l'action décrite par le verbe, ou d'*acté* c'est-à-dire de complément d'objet direct ou indirect (subissant l'action). Un score de *densité* est calculé, par sujet puis par condition. Il correspond à la proportion d'utilisation de l'indicateur considéré sur la

²⁵ Dans l'étude réalisée seuls les termes utilisés pour désigner les protagonistes ont eu le statut de Référent Noyaux.

somme totale des propositions produites. Il varie sur une échelle allant de 0 à +1. Ce calcul permet de mettre en évidence 1- une focalisation de la trame causale sur le personnage principal (causalité interne) ou sur les autres personnages causalité externe. ; 2- une évaluation du *contrôle* des actions mentionnées. Personnage en place d'actant (action contrôlée) personnage en place d'acté (action non contrôlée).

Variables Dépendantes

Les Variables Dépendantes théoriques correspondent aux trois biais perceptifs (endofavoritisme, exodéfavoritisme et discrimination privative).

Principaux Résultats

L'étude des discours (mesure implicite) met en évidence a/ une *discrimination privative exogroupe*: lorsque le personnage est exogroupe et que l'issue est positive, la cause apparaît plus externe ($F(1,114)=3,42; p<.07$) et incontrôlable ($F(1,114)=4,24; p<.04$). Ce personnage exogroupe est donc dépossédé du bénéfice de l'issue favorable; b/ un *exodéfavoritisme* : lorsque l'issue est négative et que le personnage est un exogroupe, l'action est présentée comme plus contrôlable ($F(1,114)=2,85; p<.09$). Le personnage exogroupe est donc crédité de la responsabilité de l'issue défavorable.

L'analyse des réponses aux échelles fait apparaître a/ un endofavoritisme : lorsque le personnage est un endogroupe et que l'issue est positive, la cause de l'action est tendanciellement jugée plus interne que lorsque le personnage est un exogroupe ($F(1,114)=3,13; p<.08$). Le personnage endogroupe est crédité du bénéfice de l'issue favorable; et b/ une discrimination privative exogroupe : lorsque le personnage est un exogroupe et que l'issue est positive, l'action est tendanciellement jugée comme plus incontrôlable que lorsque le personnage est un endogroupe ($F(1,114)=3,39; p<.07$). Le personnage exogroupe est privé du bénéfice d'une issue favorable.

Discussion et conclusion sur cette étude

L'intérêt de cette étude réside dans le fait qu'elle repose sur une double mesure : explicite (échelles) et implicite (indicateurs langagiers). Pour mesurer les attributions causales faites, deux dimensions ont par ailleurs été mesurées l'internalité de la cause (versus l'externalité) et la contrôlabilité de l'action (versus l'incontrôlabilité).

Les résultats concernant les deux mesures se recouvrent en partie, la discrimination privative exogroupe apparaît dans les deux cas, l'endofavoritisme (socialement plus acceptable) apparaît pour la mesure explicite, et l'exodéfavoritisme (socialement moins acceptable) apparaît pour la mesure implicite.

Conclusion intermédiaire

Les mesures réalisées de manière explicite ou implicite dans des situations comparables ou identiques n'offrent pas des résultats qui offrent un fort taux de corrélation. Cet état des lieux s'explique en grande partie par la complexité de l'objet. En effet, comme l'avancent Dovidio, Kawakami, Gaertner (1997) puis Hewstone, Rubin et Willis (2001) les attitudes intergroupes doivent être analysées à trois niveaux distincts : le niveau personnel, le niveau public et le niveau inconscient (qui lui est implicite). Aucun de ces niveaux n'est plus que les autres représentatifs de la discrimination, ils sont complémentaires et contribuent tous à l'émergence d'une discrimination. De plus, selon ces auteurs, les mesures explicites et implicites ne toucheraient pas les mêmes niveaux attitudeaux, le niveau public (explicite) toucherait la désirabilité sociale, le niveau individuel (explicite) les réponses personnelles et contrôlées, le niveau inconscient (implicite) les comportements spontanés. C'est en raison de la spécificité de ces mesures que des divergences seraient observées, et non en raison de leur différence de fiabilité.

Ce qu'il faut retenir du chapitre 5...

Les recueils de données destinés à la mesure des préjugés, des stéréotypes et de la discrimination se répartissent en deux ensembles.

- 1- Ceux qui reposent sur une mesure explicite. Le plus souvent, la technique utilisée est celle des échelles. Les échelles d'attitudes classiques sont reprises et adaptées. D'autres techniques reposent sur l'analyse de données verbales qui mettent au jour le contenu du stéréotype. A partir de l'analyse réalisée, il est possible d'inférer les biais intergroupe et l'éventuelle discrimination qui en résulte.
- 2- Un autre ensemble de recueils repose sur une mesure implicite. Dans ce cadre il s'agit de conduire les sujets à réaliser une tâche qui permet de révéler la mobilisation du stéréotype. La mesure étant indirecte, les sujets ne peuvent contrôler les réponses, il y a moins de biais de recueil. Dans cet ensemble on distingue des recherches qui reposent sur de l'amorçage, sont mesurés les temps de réaction ou des réponses à des tâches de jugement ; des recherches qui reposent sur l'analyse de discours, sont mesurés des indicateurs langagiers qui échappent au contrôle des sujets parce qu'ils sont indépendants du sens transmis.

CONCLUSION GENERALE

L'accomplissement d'actes racistes ou la manifestation latente de pensées ou de propos discriminatoires mentionnés régulièrement par de nombreuses communautés culturelles (à propos de la recherche d'emploi, de logement, ...) semble contraster avec les multiples enquêtes réalisées qui concluent, à partir de l'analyse des réponses des questionnés, à l'existence d'un conformisme à ce que l'on peut appeler une « *norme antiraciste* ». Compte tenu que dans la majorité des cas, les cibles sont dans une situation où il leur est difficile d'apporter des preuves tangibles concernant la perpétration de tels actes, certaines personnes peuvent être amenées à s'interroger sur la réelle existence des faits mentionnés. Ne serait-ce pas le fruit d'une interprétation erronée de

certaines actions ou propos, d'un malentendu (il n'y aurait pas intention de nuire), voire même d'une victimisation abusive? Si l'on s'appuie maintenant sur les réponses produites par les personnes interrogées, d'autres questions se posent. Y a-t-il une relation *directe* entre leurs réponses et leurs actions véritables ? Peut-on, si ce n'est pas le cas, accorder foi aux sondages et plus généralement aux enquêtes ? Dans la perspective où les personnes interrogées déformeraient leurs réponses pour se conformer à la norme antiraciste, y aurait-il *d'autres méthodes* qui permettraient d'accéder malgré tout aux pensées des individus, à leur insu?

155

Les psychologues sociaux sont confrontés à de telles interrogations, non seulement lorsqu'ils réalisent des études de terrain à propos de différentes situations problématiques pour lesquelles ils doivent apporter des réponses concrètes, mais également dans le cadre de recherches fondamentales qui visent à mettre en évidence les mécanismes mentaux en jeu dans des relations qui impliquent des groupes différents, qu'ils soient sociaux ou culturels. De l'ensemble de ces recherches il ressort quelques axes d'étude déterminants : 1-La mise en évidence des facteurs qui sont à *l'origine* de la discrimination ; 2-L'analyse des effets de la discrimination sur les cibles stéréotypées ; 3-L'examen des différents *modes d'expression* de la discrimination et la *construction d'outils de mesure* fiables qui permettent de la mettre en évidence ?

Il ressort de ces travaux que les stéréotypes sont intériorisés par les individus et que dans des situations où sont mobilisées des appartenances groupales, ils peuvent rapidement être mobilisés. Ceci a une incidence directe sur la façon dont les individus vont traiter les informations de la situation. Dès lors se pose la question d'une possible réduction de la discrimination. Dit autrement, la création et l'entretien de stéréotypes négatifs envers les autres groupes est-elle inévitable ?

Quelques propositions ont été avancées pour tenter de répondre à de telles questions.

Il en va ainsi de la mise en place de dispositifs qui s'appuient sur des projets de mixité sociale et qui reposent sur :

1-la *mise en contact* des groupes. Les préjugés et les stéréotypes se développent d'autant mieux en l'absence de tout contacts directs avec la cible, l'objectif est donc de faire se rencontrer les individus afin que les appartenances groupales soient effacées au profit des caractéristiques individuelles. C'est dans cet esprit que sont organisées les diverses manifestations, comme « immeubles en fête ». Elles visent à inciter les habitants des immeubles à ouvrir les portes de leur appartement pour accueillir leurs voisins afin de mieux les connaître.

2-la *création de buts communs* entre différents groupes. C'est également dans cet esprit que se créent des associations de quartiers dans lesquels des membres de plusieurs communautés peuvent se retrouver pour inventer des solutions nouvelles visant à tisser du lien social entre les habitants.

Ces dispositifs ont montré leur efficacité, il ne tient qu'à chacun de faire en sorte qu'ils puissent être développés et que ne soit pas perdu de vue leur objectif premier.

Références Bibliographiques

157

- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D.J., Sanford, R.N., (1950). The authoritarian personality,, New York : Harper and Brothers.
- Allport, G.W., (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA : Addison-Wesley.
- Allport, G.W., Kramer, B.M. (1946). Some roots of prejudice, *Journal of Psychology*, 22, 9-39.
- Asch, S., (1951), Groups, leadership and men, Pittsburgh, *Carnegie Press*, 177-190. (Version française, influence interpersonnelle les effets de la pression du groupe sur la modification et la distorsion des jugements, in : Faucheux et Moscovici, (1971), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Mouton, 235-246).
- Azzi, A.E., Klein, O. (1998). *Psychologie sociale et relations intergroupes*, Paris : Dunod, Collection les Topos.
- Banaji, M.R., Greenwald, A.G. (1994). Implicit stereotypes and prejudice. In : M.P. Zanna, J.M. Olson (Eds.) *The psychology of prejudice : The Ontario Symposium*, 7, Hillsdale, JJ : Erlbaum, 55-76.
- Banaji, M.R., Hardin, C.D. (1996). Automatic stereotyping, *Psychological Science*, 7, 3, 136-141.
- Barsalou, L.W. (1990). On the indistinguishability of exemplar memory and abstraction in category representation. In t.K. Srull et R.S Wyers (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 3), Hillsdale, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, 61-88.
- Barsalou, L.W. (1992). *Cognitive Psychology: an overview for cognitive scientists*, Hillsdale, Hillsdale, New Jersey: Laurence Erlbaum Associates.
- Bartlett, F. (1932). *Remembering: a study in experimental and social psychology*, London : cambridge University Press.
- Beaufils, B. (1990). Valides / handicapés physiques : intérêt de l'approche représentationnelle. In : J.S. Morvan & H. Paicheler (Ed.), *représentations et handicaps*. Paris, CTNERHI.
- Blair, I.V., Banaji, M.R. (1995). Automatic and controlled processes in stereotype priming, *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1142-1163.
- Blumer, H. (1978). Social unrest and collective protest. *Studies in symbolic interaction*, 1, 1-54.
- Bourhis, R.Y., Cole, R., Gagnon, A. (1992). Sexe, pouvoir et discrimination : analyses intergroupes des rapports hommes-femmes, *Revue Québécoise de Psychologie*, 13, 103-128.

- Bourhis, R.Y., Gagnon, A., Moise, L.C. (1999). Discrimination et relations intergroupes, in : Bourhis, R.Y., Leyens, J.P. *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*, Liège : Mardaga, 161-200.
- Bourhis, R.Y., Leyens, J.P. (Eds.) (1999). *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*, Liège : Mardaga.
- Brauer, M. (2001). Intergroup perception in the Social Context : The effects of Social Status and Group Membership on Perceived Out-group Homogeneity and Ethnocentrism, *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 15-31.
- Brewer, M.B (1991). The social self : on being the same and different at the same time. *Personality social psychological bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M.B. (1999). The psychology of prejudice : Ingroup Love or Outgroup Hate? *Journal of Social issues*, 55, 3, 429-444.
- Brooks, L.R. (1987). Decentralized control of categorization : the role of prior processing episodes. In U. Neisser et E. Winograd (Eds.), *Remembering considered : Ecological and traditional approaches to the study of memory*, New York : Cambridge University Press, 141-174.
- Brooks, L.R. (1978). Nonanalytic concept formation and memory for instances. In E. Rosch, B.B. Lloyd (Eds.). *Cognition and categorization*. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.
- Brown, R., Gaertner, S. (Eds.) (2001). *Blackwell Handbook of Social Psychology : Intergroup Processes*, Malden, MA : Blackwell.
- Bruner, J.S., Goodman, C.C. (1947). Value and Need as Organizing Factors in Perception, in : T.M, Newcomb, E.L., Hartley (Eds.). *Readings in Social Psychology*, New-York : Holt, 99-107.
- Castel, P., Lacassagne, M.F. (1993). L'émergence du discours raciste : une rupture des routines. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 6 (1), 7-20.
- Castel, Ph., Lacassagne, M.F (2005). Les partitions discriminantes dans la négociation du contrat de communication, *Bulletin de psychologie*, 477, 299-306.
- Chapman, L.J., Chaman, J.P., (1967). Genesis of popular but erroneous diagnostic observations, *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 193-204.
- Clark, K.B., Clark, M.P. (1947). *Racial identification and preference in negro children*, in: T.M. Newcomb and E.L. Hartley, *Readings in Social Psychology*, New York : Henry Holt and Company, 169-178.
- Codol, J.P., (1975), On the so called superior conformity of the self behavior : twenty experimental investigations, *European Journal of Social Psychology*, 5, 457-500.

Collins, A.M, et Quillian, M.R. (1969). Retrieval time from semantic memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 8, 240-247.

159

Collins, A.M., Loftus, E.F. (1975). A spreading activation theory of semantic processing. *Psychological Review*, 82, 407-428.

Corneille, O., Klein, O., Lambert, S., Judd, C.M (2002). On the role of familiarity with units of measurement in categorical accentuation: Tajfel and Wilkes (1963) revisited and replicated, *Psychological Science*, 13, 4, 380-383.

Croizet, J.C., Leyens, J.P. (Eds.) (2003). *Mauvaises réputations, réalité et enjeux de la stigmatisation sociale*, Paris : Armand Colin.

Darley, J.M., et Fazio, R.H. (1980). Expectancy-confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist*, 35, 867-881.

De La Haye, A.-M. (1998). *La catégorisation des personnes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Devine, P.G., (1989). Stereotypes and prejudice: their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.

Dorfman, D.D., Keeve, S., Slaslow, C. (1971). Ethnic identification : A signal detection analysis, *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 373-379.

Dovidio, J.F., Gaertner, S (2000)., Reducing prejudice : combating intergroup biases. *Current directions in psychological science*, 8, 101-105.

Dovidio, J.F., Kawakami, K., Gaertner, S.L., (2002). Implicit and explicit prejudice in interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 62-68.

Dubé, L. Guimond, S. (1986). Relative deprivation and social protest : the personal-group issue. In J.M. Olson, C.P Herman, M.P Zanna (Eds.), *Relative deprivation and social comparison : the Ontario Symposium*, Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum.

Duncan, (1976), Differential social perception and attribution of intergroup violence : testing the lower limits of stereotyping of blacks, *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598

Faucheux, C., Moscovici, S., (1967), Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité, *Bulletin du C.E.R.P.*, 16, 4, 337-360 (article également paru en 1971 in : Faucheux et Mosovici, *Psychologie Sociale Théorique et Expérimentale*, 342-372)

Festinger, L., (1954, 1971 pour la version française), Théorie des processus de comparaison sociale, in : Faucheux et Moscovici, (Ed.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Mouton, 77-104.

- Festinger, L., (1957), *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA : Stanford University Press.
- Fischer, G.N., (1987), *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Paris : Dunod.
- Fiske, S.T., Linville, P.W. (1980). What does the schema concept buy us ? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 543-557.
- Fiske, S.T., Taylor, S.E. (1991) *Social Cognition*, New York : McGraw Hill.
- Gilibert, D., Sales-Wuillemin, E., (2005). La discrimination privative dans l'activité explicative, *Bulletin de psychologie*, 477, 307-320.
- Goldstein, S.B., Johnson, V.A. (1997). Stigma by association : Perceptions of the dating partners of college students with physical disabilities. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 4, 495 -504.
- Greenberg, J. Simon, L., Pyszczynski, T., Solomon, S., Chatel, D., (1992). Terror management and tolerance : does mortality salience always intensify negative reactions to others who threaten one's worldview ? *Journal of Personality and social Psychology*, 63, 212-220.
- Grieve, P.G., Hogg, M.A., (1999). Subjective uncertainty and intergroup discrimination in the minimal group situations, *Personality social psychological bulletin*, 25, 926-940.
- Guimond, S., Tougas, F. (1999). Sentiments d'injustice et actions collectives : la privation relative, in : R., Bourhis, J.P. Leyens (Eds.) *Stéréotypes discrimination et relations intergroupes*, Bruxelles : Mardaga, 20&-232.
- Hayes-Roth, B., Hayes-Roth, F. (1977). Concept learning and the recognition and classification of exemplars, *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*. 16, 321-338.
- Heider, F., (1946), Attitudes and cognitive organization, *Journal of Psychology*, 21, 107-112 (trad. Fr. Attitude et organisation cognitive, in : Faucheux et Moscovici, *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris : Mouton, 1970).
- Hewstone, M., Rubin, M., Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hintzman, D.L. (1986). "Schema-abstraction" in a multiple trace memory model. *Psychological Review*, 93, 411-428.
- Hintzman, D.L. (1988). Judgements of frequency and recognition memory in a multiple-trace memory model. *Psychological Review*, 95, 528-551.
- Hogg, M.A. (2000) subjective uncertainty reduction through self-categorisation : a motivational theory of social identity processes and group phenomena. *European Review of Social Psychology*, 11, 233-255.

- Hurtig, M.C., Pichevin, M.F. (1985). La variable sexe en psychologie : donné ou construct? *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 5, 187-228. 161
- Hurtig, M.C., Pichevin, M.F. (1998). Asymétrie sociale, asymétrie cognitive : le système catégoriel de sexe. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 6). Lausanne, Delachaux et Nieslé.
- Hurtig, M.C., Pichevin, M.F. (2000) Effets de distinguabilité et effets de sexe. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 7). Rennes, Presses Universitaires.
- Judd, C.M., Park, B. (1988). Out-group homogeneity : judgements of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 778-788.
- Katz, D., Braly, K.W. (1933). Racial stereotypes of 100 college students, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280-290. (Verbal Stereotype and Racial Prejudice, in : T.M., Newcomb E.L., Hartley (Eds.) (1947). *Readings in social psychology*, New-York : Henry Holt and company, 204-210).
- Lacassagne, M.F., Sales-Wuillemin, E., Castel, Ph., Jébrane, A. (2001). La catégorisation d'un exogroupe à travers une tâche d'association de mots, *Textes sur les représentations sociales*, 10, 7.1-7.11. <http://www.psr.jku.at/psrindex.htm>
- Lemaine, G., (1966), Inégalité, comparaison et incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale, *Bulletin de Psychologie*, 20, 1-9.
- Lent, R.H. (1970). Binocular resolution and perception of race in the United States, *British Journal of Psychology*, 61, 521-533.
- Leonardi, G.J., Brewer, M.B. (2001). Minority and majority discrimination : when and why, *Journal of experimental social psychology*, 36, 208-223.
- Leyens, J.P., Yzerbyt, V., Schadron, G. (1996). *Stéréotypes et cognition sociale*, Liège : Mardaga.
- Linville, P.W., Fischer, G.W. (1993). Exemplar and abstraction models of perceived group variability and stereotypicality. *Social Cognition*, 11, 92-125.
- Linville, P.W., Fisher, G.W., Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 421-436.
- Lippman, W. (1922). The Lipmann-Terman debate. In : N.J. Block, G., Dworkin (Eds.) *The IQ controversy*, New York : Pantheon Books.

- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés, images masculines et féminines*, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1993). They all look alike, but so do we Sometimes. Perceptions of ingroup and outgroup homogeneity as a function for gender and context. *British Journal of Social Psychology*, 32, 111-124.
- Lorenzi-Cioldi, F., Eagly, A.H., Stewart, T. (1995). Homogeneity of gender groups in memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 193-217.
- MacGarty, C., Turner, J.C. (1992). The effects of categorization on social judgement. *British Journal of Social Psychology*, 31, 253-268.
- Mackie, D.M., Smith, E.R. (1998). Intergroup relations : insights from a theoretically integrative approach, *Psychological Review*, 105, 499-529.
- Medin, D.L., Schaffer, M. (1978). A context theory of classification learning. *Psychological Review*, 85, 207-238.
- Merton, R., (1948). The self-fulfilling prophecy, *Antioch Review*, 8, 193-208.
- Meyer, D.E., Schvaneveldt, R.W. (1971). Facilitation in recognizing pairs of words. *Journal of Experimental Psychology*, 90, 227-234.
- Milgram, S., (1965) Some conditions of obedience and disobedience, *Human Relations*, 18, 57-76 (Version Française in: Milgram, S., (1974). *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy).
- Minsky, M. (1975). A framework for representing knowledge, in : P. Winston (Ed.) *The psychology of computer vision*, New York : Mac Graw Hill, 211-277.
- Mugny, G., Oberlé, D., Beauvois, J.L. (Eds) (1995). *Relations humaines, groupes et influence sociale*, tome 1, Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Mullen, B., et Hu, L. (1989). Perceptions of ingroup and out group variability: A meta-analytic integration, *Basic and Applied Social Psychology*, 10, 233-252.
- Mummendey, A., Otten, S. (1998). Positive-negative asymmetry in social discrimination. In : M. Hewstone et W. Sroebe (Eds.), *European Journal of Social Psychology*, 9, 107-143.
- Newcomb, T.M., Hartley, E.R, (1947). *Readings in Social Psychology*, New York : Henry Holt and Company.
- Ostrom, T.M., Carpenter, S.L., Sedikides, C., Li, F. (1993). Differential processing of ingroup and outgroup information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 21-34.
- Ostrom, T.M., Sedikides, C. (1992). Out-group homogeneity effect in natural and minimal groups, *Psychological Bulletin*, 112-, 536-552.

- Paicheler, H., Beaufils, B., Ravaud, J.F. (1987). Personnalisation et stigmatisation sociale. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 1). Fribourg, Delval. 163
- Park, B., Hastie, R. (1987). Perception of variability in category development : Instance-versus abstraction-based stereotypes, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 621-635.
- Park, B., Judd, C.M. (1990). Measures and models of perceived group variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 173-191.
- Park, B., Rothbart, M. (1982). Perception of outgroup homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and outgroup members, *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051-1068.
- Payne, B.K (2001). Prejudice and Perception: The Role of Automatic and Controlled Processes in Misperceiving a Weapon, *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 2, 181-192.
- Pettigrew, T.F., Allport, G.W., Barnett, E.V. (1958). Binocular resolution and perception of race in South Africa, *British Journal of Psychology*, 49, 265-278.
- Posner, M.I., Keele, S.W. (1968). On the genesis of abstract ideas. *Journal of Experimental Psychology*, 77, 353-363.
- Rabbie, J.M., Horwitz, M., (1969). Arousal of intgroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 269-277.
- Rabbie, J.M., Horwitz, M., (1988). Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations, *European Journal of Social Psychology*, 18, 117-123.
- Reed, S.K. (1972), Pattern Recognition and Categorisation, *Cognitive Psychology*, 3, 382-407.
- Reed, S.K. (1999). *Cognition : théories et applications*, Bruxelles : DeBoeck Université.
- Rosch, E. (1973). Natural categories, *Cognitive Psychology*, 4, 328-350.
- Rosch, E. (1976). Classification d'objets du monde réel : Origines et représentations dans la cognition. *Bulletin de Psychologie : la mémoire sémantique*, 242-250.
- Rosch, E., Mervis, C. (1975) Family resemblances : studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, 7, 573-605.
- Rosch, E., Mervis, C.B., Grey, W.D., Johnson, D.M., Boyez-Braem, D. (1976). Basic objects as natural categories, *Cognitive Psychology*, 8, 382-439.

- Rosenthal, R. Jacobson, L.F. (1968). *Pygmalion in the classroom, Teacher expectation and student intellectual development*, New York, Holst Rinehart et Winston (version française (1971) *Pygmalion à l'école*, Paris : Casterman).
- Rosenthal, R., Jacobson, L.F. (1968), Teacher expectations for disadvantaged, *Scientific American*, 4, 19-23.
- Sachdev, I., Bourhis, R.Y. (1987). Status differentials and intergroup behaviour, *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sales-Wuillemin, E. (2005). *Psychologie Sociale expérimentale de l'usage du langage. Représentations sociales, Catégorisation et attitudes : perspectives nouvelles*, Paris : L'Harmattan, collection Figures de l'interaction.
- Sales-Wuillemin, E., Frigout, S., (1999), Analyse des attributions de causalité dans une tâche de production de textes, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 1, 53-78.
- Sales-Wuillemin, E., Gilibert, D. (2001) Les biais d'attribution dans la représentation des maghrébins, *Actes du VIIIème Congrès de l'Association pour la Recherche Inter Culturelle (ARIC)*, Université de Genève, 24-28 Septembre 2001, sur le site <http://www.unige.ch/fapse/SSE/groups/aric/Textes/SalesWuillemin.pdf>
- Sales-Wuillemin, E., Gilibert, D. (2004) Les indicateurs discursifs de l'explication, M., Bromberg, Trognon, A. (Eds.), *Psychologie Sociale et Communication*, Paris : Dunod, 229-244.
- Sales-Wuillemin, E., Specogna, A. (2005) Effet d'une partition d'opinion sur l'apparition des biais d'homogénéité, de contraste et de favoritisme, *Bulletin de psychologie*, Tome 58(3), N° 477, 351-360.
- Schank, R.C. (1975). *Conceptual Information Processing*, Amsterdam : North Holland.
- Sherif, R.C. (1966). *In common predicament : social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston : Houghton Mifflin.
- Sidanus, J. Pratto, F. (1999). *Social dominance : an intergroup theory of social hierarchy and oppression*, New York : Cambridge University Press.
- Sidanus, J., Levin, S., Liu, J., Pratto, F. (2000). Social dominance orientation, anti-egalitarianism and the political psychology of gender : an extension and cross-cultural replication, *European Journal of Social Psychology*, 30, 41-67.
- Simon, B. (1992). The perception of ingroup and outgroup homogeneity : re-introducing the intergroup context, in : W. Stroebe M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology*, vol 3, Chichester : Wiley, 1-30.

- Simon, B., Brown, R. (1987). Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 703-711.
- Snyder, M. (1984). When belief creates reality, *Advances in Experimental Social Psychology*, 18, 247-305.
- Solomon, S., Greenberg, J., Pyszczynski, T. (1991). A terror management theory of social behavior : the psychological functions of self-esteem and cultural worldviews. *Advances in Experimental social psychology*, 24, 91-159.
- Stouffer, S.A., Suchman, E.S., DeViney, L.C., Star, S.A., Williams, R.M. (1949). *The American soldier : adjustment during army life* (Vol. 1), Princeton : Princeton University Press.
- Tajfel, H. (1968). *Cognitive aspects of prejudice*, *Journal of social Issues*, 25, 4, 79-97.
- Tajfel, H. (1969). Social and cultural factors in perception, In : G. Lindzey, E. Aronson (Eds.) *The Handbook of Social Psychology*, vol. 3, 2nd ed., Reading Massachusetts, Menlo Park, California, Addison-Wesley.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In : S. Moscovici, (Ed.) *introduction à la psychologie sociale*, T1, Paris : Larousse, 272-302.
- Tajfel, H. (1978). The Structure of our Views about Society, in : H. Tajfel, C., Fraser (Eds.). *Introducing to social psychology : an analysis of individual reaction and response*, London : Penguin Books, 302-324.
- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M., Bundy, R.P. (1971). Social categorization and behaviour, *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178 (traduction française in : W. Doise (1979) (Ed.). *Expériences entre groupes*, Paris : Mouton, 121-149).
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1986). An integrative theory of intergroup conflict. In : S. Worchel, W.G. Austin (Eds.). *The psychology of intergroup relations*, New-York : Nelson-Hall, 7-24.
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel et W.G. Austin (Eds.). *Psychology of intergroup relations*, 2nd edition, Chicago, Illinois : Nelson-Hall, 7-24.
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgments. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgment, *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Turner, J.C., Brown, R.J. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations, In : H. Tajfel (Ed.), *differentiation between social groups*, London : Academic Press.

- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S., Wetherell, M. (1987). Rediscovering the social group : a self-categorisation theory. Oxford : Basil Blackwell.
- Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84, 327-352.
- Wilder, D., Simon, A.F. (2001). Affect as a cause of intergroup bias, See Brown and Gardner, 2001, p. 153-172.
- Worchel, S., Austin, W.G., (1986) (Eds.). *Psychology of intergroup relations, 2nd edition*, Chicago, Illinois: Nelson-Hall.
- Yzerbyt, V., Schadron, G. (1996). *Connaître et juger autrui : Une introduction à la cognition sociale*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Index des notions:

Activité mentale
Activation
Amorçage (techniques d')
Attitude
Attribution causale
Biais perceptifs
 Biais d'endofavoritisme
 Biais d'exodéfavoritisme
 Biais de discrimination privative
 Biais d'homogénéité
 Biais d'inclusion
Conflit intergroupe
Conflit cognitif
Dimension attitudinelle
Discrimination
Dissonance cognitive
Echelle
Estime de soi
Groupes sociaux
Identité
 Identité sociale
 Identité individuelle
Image mentale
Normes sociales

Objet social
Partition sociale
Préjugés
Psychologie cognitive
Psychologie sociale
Représentation
Stéréotypisation
Traits stéréotypiques

4^{ème} de couverture

LA CATEGORISATION ET LES STEREOTYPES EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

Qui n'a jamais entendu déclarer « Ah ! Ces jeunes, tous les mêmes ! » ou « Avec les femmes, on ne sait jamais comment s'y prendre, elles sont tellement imprévisibles » ou encore « Vous les français, vous passez votre temps à râler ! ». Derrière ces affirmations se cachent deux processus bien connus en psychologie sociale : la *catégorisation* et la *stéréotypisation* des personnes. Nombreuses sont les recherches qui y sont consacrées et les questions envisagées recouvrent bien des domaines de la psychologie sociale : le jugement des personnes, les relations intra et intergroupes, le conflit, la discrimination, les attributions causales....

L'ouvrage s'adresse aux étudiants de premier cycle, en sciences humaines. Il a plusieurs ambitions. Tout d'abord, il s'agit de présenter un panorama actuel des études réalisées en psychologie sociale à propos de la catégorisation et des stéréotypes sociaux. Sont dans ce cadre envisagées des questions aussi diverses que : comment fait-on pour catégoriser les individus ? Quelle incidence cela a-t-il sur les personnes qui sont catégorisées ? Comment se construit un stéréotype à propos d'un groupe ? Les stéréotypes peuvent-ils évoluer ? Ensuite, il s'agit de présenter des outils méthodologiques éprouvés en ce qui concerne les méthodes de recueil et de traitements des données dans des dispositifs de recherche en relation avec la catégorisation sociale et les stéréotypes sociaux.

Edith Sales-Wuillemin est Professeur à L'Université Paris 8. Elle est membre du Laboratoire de Psychologie Sociale de L'Université Paris 8 (EA 351) et membre associé du Laboratoire de Psychologie Clinique et Sociale (EA 3658), Groupe de Psychologie Sociale du Discours de l'Université de Bourgogne.

Ses travaux ont porté dans un premier temps sur l'étude des implicites discursifs en lien avec l'attitude du sujet. Par la suite, ses contributions se sont élargies à la catégorisation sociale aux stéréotypes sociaux et aux représentations sociales dans le domaine de l'interculturel notamment.