



HAL
open science

Amorçage de rapports intergroupes et conséquences

Jessica Mange

► **To cite this version:**

Jessica Mange. Amorçage de rapports intergroupes et conséquences. Psychologie. Université de Caen Normandie, 2016. <tel-05047485>

HAL Id: tel-05047485

<https://hal.science/tel-05047485v1>

Submitted on 25 Apr 2025

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.



HAL Authorization



Normandie Université

UNICAEN
UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE

AMORÇAGE DE RAPPORTS INTERGROUPE ET CONSEQUENCES

HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES

JESSICA MANGE

- UFR de Psychologie –

Laboratoire NIMEC, EA 969

Document de Synthèse

Membres du JURY :

Laurent Bègue, Professeur, Université Pierre Mendès-France, Grenoble

Ewa Drozda-Senkowska, Professeur, Université Paris Descartes, Paris

Olivier Klein, Professeur, Université Libre de Bruxelles, Belgique

Pascal Marchand, Professeur, Université de Toulouse 3

François Ric, Professeur, Université de Bordeaux

Cécile Sénémeaud, Professeur, Université de Caen Normandie

- 22 NOVEMBRE 2016 -

A Camille Sanrey, Sonia Djebari, Helene Vigier, Marie Le Prince, Mehdi Novo, Valentine Chesnel, Melvina Dholá, Leia Harbi, Alizee Masselin, Charlotte Lecerf, Laura Naguidengar, Céline Pierre, Rémi Schopp, Angélique Geoffroy, Marina Quetron, Samuel Damourette, Lou Voltier, Makie Sallah, Perle Blanchet, Aura Hernandez, Antoine Kretz, Mathilde Lefaix, Cédric Pelcat, Paul Tambosco, Johann Massier, et Ophélie Zampetis qui, bien souvent avec curiosité, enthousiasme et volontarisme malgré les difficultés, ont découvert les joies et les peines des chercheurs prêts à mettre leurs hypothèses à l'épreuve des faits.

C'est finalement eux qui m'ont le plus formée, qu'ils en soient infiniment remerciés.

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à exprimer toute ma reconnaissance à **Jean-Michel Cassagne et Jean-Pierre Deconchy** pour m'avoir fait découvrir le monde fascinant de la psychologie sociale expérimentale, avoir été, chacun à leur manière, des modèles dans la manière de transmettre les connaissances, et enfin m'avoir poussé à oser faire une thèse, puis plus récemment une HDR.

Je tiens également à remercier **Pierre Sineux et Pierre Denise** dont l'intervention et le soutien un jour de l'hiver 2010/2011 ont permis la réalisation de la plupart des travaux présentés ici.

Je remercie très sincèrement les **membres du jury¹, Laurent Bègue, Ewa Drozda-Senkowska, Olivier Klein, Pascal marchand, et Francois Ric** qui ont accepté de siéger à cette soutenance et de lire le document d'HDR s'y rapportant. Je suis à la fois très honorée qu'ils aient accepté cette tâche et ravie à l'avance de pouvoir échanger avec eux sur ces travaux et les perspectives en cours de développement.

Je remercie **Cécile Sénémeaud** qui a accepté (non sans quelques pressions...) d'être garante de cette HDR et qui est depuis plusieurs années une collaboratrice et co-auteure de rêve.

Enfin, afin de ne pas décevoir **Pascal Marchand et Ewa Drozda-Senkowska** qui récidivent dans la lecture de mes œuvres et des remerciements associés...

Des remerciements divers et variés vont également :

Aux piliers : Lebela., Mme S. et ses « ostentations » adorées, la merveilleuse pote biobio de César, TJ, Sandyyyyy, la Tatie Castor du Leyaou, N. et le mystère des DTG, notre Brune (lis bien l'histoire de Paulo à l'avenir !) et mon frère s'effaçant malencontreusement derrière son nuage poudré : comme promis, j'attends impatiemment son once de doute pour le retrouver. Qu'ils sachent que leur bienveillance sans égale leur vaudra éternellement l'accès au foie gras de ma divine mère (pas d'inquiétude, Zou dirait « C'est... une... métonymiiiiie !») et l'apéro au palais M. de T..

Aux joies quotidiennes de mon environnement privilégié : Miss Austin qui devrait se nourrir un peu plus pour rester bionique, la Roro, ses sardines et nos objets-mystère, les apport(s) et perspective(s) au pluriel, Choupinou et sa tong, les petits personnels (le Reimois étant d'une qualité certaine), les soldes de bureau, les personnes (vraiment) timides, les 2èmes vies, les cafés-noisette du campus 2, Laura Ingalls et sa natte dont le débit de parole n'égale que la gentillesse (et elle est très très gentille), les repas-funky-du-mardi avec « le » collègue abstinent, les abris impromptus face à la mer (chers L. et J. : merci !), les post-hoc du professeur Skittles, le concept de « bipolarité à 2 », les futurs hangars à vélo de l'UCN, les « Camille » à qui j'autorise finalement de s'appeler « Camille », l'ami Michel sans complexe, les sweat gris Calvin Klein de J.L., Armagnaco-Man, la nueva masculinidad spécialiste des discussions de RU autour de la B.A.C., l'arrivée de Cerise au Pavillon, Lapinus B., l'invention du KAC, les Dr J. qui prennent le risque de perdre leur T., el Profesor de mes rêves, nilsette et son frère (ô merveilles de merveilles !), les parties de MolKU devant le RU D, la confrérie honorant les octopuss improbables et inoubliables, la barbe de B. et son double-écran si émouvant, les photos des collègues blondes dans les ppt, le flamenco avec sourire, les HDR qui se soutiennent, César (voleur !), les ballades imprévues à Cherbourg qui nuisent vaguement à la crédibilité universitaire, mon futur mariage à Las Vegas (et les événements concomitants), les collègues qui, autour d'un café à refaire le monde en commençant par l'université, empêchent d'écrire les HDR, les « je suis outrée », les blagues de PL au détour du Lux ou du département GEA, les vitriers sans doigts, miss Luc sur Mer dont le sourire et la bienveillance me manque un peu chaque matin, la p'tite T. qui fait ce qu'elle peut, Joelle Mazart et ses fans, les wallaby, les séjours robinsonnés de A à Z, et surtout à ce cher Fabien D. de la part de Mirrin Tjakamarra Napaganka Tjapangardi (Pascal, spécialiste du langage que tu es, si tu décodes ça, tu seras notre héros !).

Enfin, comme toujours, aux chats grecs (et aussi ornaïs).

¹ J'en profite pour remercier aussi Martial Mermillod qui finalement n'aura pas pu être présent mais avec qui j'aurais volontiers échangé sur ces questions.

SOMMAIRE

“WHAT IS THE STORY ABOUT?”	5
CHAPITRE 1: AMORÇAGE DE RAPPORTS INTERGROUPE ET COMMUNICATION	10
RESUME GRAPHIQUE.....	11
LES PROTAGONISTES.....	11
1.0. LE LANGAGE COMME MARQUEUR D'IDENTITE SOCIALE	12
1.1. EFFETS DES MSLI LIES A DIVERS OBJETS SOCIAUX SUR LES ATTITUDES.....	14
1.1.1. <i>Une 1ère exploration de la réception de MSLI : orientation politique et messages portant sur le SIDA</i>	15
1.1.2. <i>Réception de MSLI et contexte majoritaire: les français et la guerre du Golfe 2 (2003)</i>	15
1.1.3. <i>MSLI, cibles et contexte : réception de message « genré » en contexte « genré »</i>	17
1.1.4. <i>MSLI et traitement de l'information : « mariage pour tous » ou « mariage homosexuel » ?</i>	20
1.1.5. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	24
1.2. EFFETS DES MARQUEURS LINGUISTIQUES DE POUVOIR AU NIVEAU LEXICAL ET PHONOLOGIQUE SUR LE JUGEMENT D'AUTRUI	25
1.2.1. <i>Effets des marqueurs de pouvoir sur la formation d'impression en langue française</i>	26
1.2.2. <i>Modération des effets des marqueurs de pouvoir</i>	32
1.2.3. <i>Catégorisation sur la base des marqueurs de pouvoir</i>	34
1.2.4. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	39
1.3. PRODUCTION DE DISCOURS INTERGROUPE EN SITUATIONS NATURELLES	40
1.3.1. <i>Argumentation politique et forum web : le cas du référendum européen de 2005 débattu par les internautes sur Télérama.fr</i>	42
1.3.2. <i>« 123 Orlaux » : Primaires et Débats internes au PS (2006)</i>	45
1.3.3. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	50
1.4. CONCLUSION	51
CHAPITRE 2: AMORÇAGE DE RAPPORTS INTERGROUPE ET REPONSES AGRESSIVES	54
RESUME GRAPHIQUE	55
LES PROTAGONISTES.....	55
2.0. L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES	57
2.1. AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES D'APPARTENANCE GROUPE	60
AMBIGÜE	60
2.1.1. <i>La construction d'un matériel expérimental spécifique</i>	61
2.1.2. <i>Confusion « arabe/musulman » aux USA et réponses agressives</i>	64
2.1.3. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	67
2.2. ROLE DE LA MENACE PERÇUE ET DES RAPPORTS INTERGROUPE DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES	68
AMBIGÜES.....	68
2.2.1. <i>L'enjeu est-il intergroupe ou lié à la menace ?</i>	69
2.2.2. <i>La menace peut-elle être générée par des labels de groupe? Amalgame cognitif entre musulmans et djihadistes et régulation attitudinale explicite</i>	74
2.2.3. <i>La menace générée par un amorçage exogroupe est-elle ciblée ou diffuse ? Menace et applicabilité des stéréotypes dans le cadre du paradigme du jeu du tireur</i>	78
2.2.4. <i>Type de menace et émotions dans la production de réponses agressives intergroupes</i>	82
2.2.5. <i>Apport(s) et perspective(s)</i>	86
CONCLUSION	87
CHAPITRE 3: PERSPECTIVES DE RECHERCHE EN COURS ET A VENIR	90
RESUME GRAPHIQUE	91
LES PROTAGONISTES.....	91

3.1. MODELE INTEGRATIF COMPLET DES PARAMETRES DE LA MENACE DANS LA PRODUCTION DE REPONSES AGRESSIVES INTERGROUPES.....	94
3.2. PREVENTION DES REPONSES INTERGROUPES AGRESSIVES LIEES A LA PERCEPTION DE MENACE.....	98
3.2.1. <i>Prévention par le paradigme d'hypocrisie induite</i>	98
3.2.2. <i>Prévention par implémentation d'intention</i>	100
CONCLUSION	107
CONCLUSION GENERALE	109
RÉFÉRENCES	111
INDEX DES AUTEURS	121
TABLE DES FIGURES.....	125
CURRICULUM VITAE.....	126
SÉLECTION D'ARTICLES.....	134

“WHAT IS THE STORY ABOUT?”

Ce mémoire met en perspective les travaux de recherche que j’ai pu réaliser depuis mes débuts en thèse. Cette thèse (Mange, 2004), réalisée sous la direction de Bernard Gaffié et Pascal Marchand, était pour moi une première approche du monde de la recherche et de ses enjeux dans l’appréhension et la production – ou du moins la tentative de production - de connaissances sur le fonctionnement humain. Cette thèse soutenue en décembre 2004 portait sur l’idée que des indices langagiers véhiculent de l’information sociale comme l’appartenance groupale possible du locuteur et s’intéressait au fait que cette information puisse interférer lorsque nous sommes exposés à des messages. D’abord abordée de manière très intuitive, cette thèse s’est finalement appuyée plus précisément sur le concept de « marqueurs socio-langagiers » tel que développé par Scherer et Giles (1979). La référence datait mais à l’époque la récence de la citation bibliographique n’était pas encore un enjeu majeur dans le monde de la recherche tel que je le découvrais à Toulouse 2 et Toulouse 3. Depuis ces premiers travaux, j’ai été recrutée en septembre 2005 à l’université de Caen, plus spécifiquement dans le Département GEA de l’IUT. Dans ce nouveau cadre de travail, j’ai eu l’opportunité d’être accueillie en recherche par Patrice Georget de l’UFR de Psychologie de Caen et de collaborer avec Nadia Lepastourel, alors en poste à l’IUT du Havre. De nombreuses bases épistémologiques et théoriques communes ont facilité dès le départ les échanges et les collaborations avec Patrice Georget et Nadia Lepastourel également spécialistes en psychologie sociale de la communication. Cela m’a permis de poursuivre mes travaux sur les processus de réception de messages liés aux marqueurs socio-langagiers. Plus tard, ma localisation caennaise m’a permis de collaborer avec celle qui est devenue aujourd’hui ma co-auteure principale, Cécile Sénémeaud. Ce travail en binôme a commencé à m’ouvrir vers d’autres paradigmes théoriques et méthodologiques plus proches de ce que l’on nomme la cognition sociale avec quelques détours par des théories jusque là peu familières pour moi.

Les opportunités de la vie m’ont ensuite permis d’être chercheuse invitée durant le premier semestre 2009 à l’Université du Maryland dans l’équipe du Pr. Arie Kruglanski. J’ai été durant 7 mois pour ainsi dire « dans l’ancre » de la cognition sociale anglophone. Durant ces mois uniquement consacrés à la recherche, j’ai pu bénéficier de tous les moyens à disposition dans ce type de structure. Ces moyens intellectuels, humains et techniques m’ont fourni une formation accélérée sur de multiples champs théoriques et méthodologiques mais j’ai aussi été initiée, contrairement aux

stéréotypes que je pouvais avoir à l'époque sur le système américain, à une manière de travailler plus collective et plus mutualisée que dans le système universitaire français. Je suis rentrée en France riche de tous ces apprentissages et d'un réseau international composé des doctorants et post-doctorants recrutés de par le monde par Arie Kruglanski. Ce réseau tout autant amical que professionnel s'est maintenu au fil du temps et m'a donné la possibilité de continuer à me former dans des échanges réguliers quelles que soient mes conditions de travail dans ma propre université. Ce passage américain s'est traduit par une meilleure maîtrise de l'anglais mais aussi du système de publications qui m'a permis dès 2009 de développer de nouvelles approches et de publier sur ces nouveaux champs de manière plus intensive à partir de 2012. Ces nouveaux travaux ont cette fois porté sur la manière dont l'amorçage de rapports intergroupes, i.e. la mise en saillance de ces rapports, pouvait générer des réponses agressives envers un exogroupe à travers l'utilisation d'un paradigme méthodologique spécifique, le paradigme du jeu du tireur (Correll et al., 2002).

En rédigeant ce document d'HDR, je me suis posée la question qu'Arie Kruglanski nous posait régulièrement lors des réunions hebdomadaires durant lesquelles chaque collègue testait ses nouvelles idées d'étude et/ou d'opérationnalisation. C'est une requête simple à laquelle je m'impose de répondre bien souvent tant sur le plan de l'enseignement que de la recherche et elle m'a guidée lors de la réflexion autour ce document: « What is the story about? ». J'ai aujourd'hui une idée de réponse à la question. J'ai longtemps pensé que mon travail était hétérogène du fait d'un parcours qui suit, de manière assez ordinaire, les opportunités liées à mes rencontres professionnelles et que de ce fait, il se prêtait mal à l'exercice de style que constitue une HDR. Si ce document a une utilité, c'est au moins celle de m'avoir éclairée sur ce qu'est l'histoire que j'essaie d'écrire sans toujours m'en rendre compte. Ce fil conducteur reste inexorablement un intérêt constant pour l'amorçage de rapports intergroupes et les conséquences de cet amorçage. Comment ces rapports entre groupes, qu'il s'agisse de groupes d'opinions ou de groupe d'appartenance ethnique ou politique, vont guider l'individu dans sa manière d'appréhender le monde ? Ces rapports intergroupes, je les crois assez prégnants dans les rapports interpersonnels, pour envisager depuis le début de ma thèse que même sans être explicités, ils puissent intervenir dans de nombreuses situations. Dit autrement, l'histoire que je raconte porte sur ce qu'il se passe lorsque la personne ne dispose pas d'informations explicites sur l'appartenance groupale d'une source et/ou d'une cible et que dans ce cadre, un amorçage sur cette information va être ou recherché ou subi par l'individu et avoir une série de conséquences.

Cette histoire a deux chapitres principaux qui seront développés avant de présenter, dans un troisième chapitre, comment ce fil conducteur sera dorénavant poursuivi en intégrant de nouveaux paramètres dans le raisonnement.

Le premier chapitre porte sur la **manière dont les rapports intergroupes interfèrent dans la réception d'un message et influencent les attitudes associées à l'objet du message**. La littérature dans ce champ montre que lorsque la source d'un message persuasif est explicitement identifiée comme endogroupe (i.e. appartenant au même groupe que le locuteur; par exemple, un Landais est exposé à un message énoncé par un Landais), cela incite à un traitement en profondeur du message appelé traitement central (e.g. Petty & Cacioppo, 1986). Ainsi, l'individu va traiter le message en fonction notamment de la qualité de l'argumentaire développé (Mackie, Worth, & Asuncion, 1990 ; Van Knippenberg & Wilke, 1991) et ce d'autant plus que le message est prototypique de l'endogroupe (Van Knippenberg & Wilke, 1992). Ce type de traitement peut amener l'individu à opérer un changement pérenne de ses attitudes en accord avec le message auquel il a été exposé. En revanche, lorsque la source d'un message persuasif est explicitement identifiée comme exogroupe (i.e. appartenant à un autre groupe que le locuteur; par exemple, un Landais reçoit un message énoncé par un Normand), cela génère un traitement périphérique (e.g. Petty & Cacioppo, 1986) ou heuristique (e.g. Chaiken, 1980) et ce, que le message soit prototypique ou non (Van Knippenberg & Wilke, 1992). Ainsi, cette disqualification immédiate de la source, parce qu'explicitement exogroupe, limite considérablement l'impact du message. Comme expliqué précédemment, mon intérêt s'est porté sur des situations, assez classiques mais peu explorées à ce jour, d'exposition à un message pour lequel nous ignorons l'appartenance groupale de la source du message ou tout du moins, celles où nous n'avons pas d'informations explicites sur cette appartenance. Imaginons que lors d'un débat sur le statut des fonctionnaires en France, un journaliste emploie le terme "acquis sociaux" alors qu'un de ses confrères se réfère aux "privilèges sociaux" des fonctionnaires. L'amorçage généré par ces termes va à la fois nous rappeler nos propres appartenances groupales, qu'elles soient professionnelles ou politiques, et nous amener à une série d'inférences sur l'appartenance groupale des locuteurs. De la même manière, un locuteur se référant au "terrorisme" ou à la "résistance" palestinienne en évoquant une action palestinienne pourrait amener le sujet recevant ce message à des inférences sur son appartenance groupale en terme de groupes d'opinion, voire éventuellement en terme de religion. Ces "éléments de langage" pour reprendre un terme dans l'air du temps constituent ce que l'on nomme en psychologie sociale de la communication des "marqueurs socio-langagiers" (Scherer & Giles, 1979). Un marqueur socio-langagier est un indice – lexical (e.g., Ghiglione, 1985), syntaxique (e.g., Lepastourel & Testé, 2004) ou phonologique (e.g. Rakic, Steffens, & Mummendey, 2011) – de l'appartenance groupale d'un locuteur. Les travaux que j'ai développés

se sont centrés sur les effets de deux types de marqueurs amorçant possiblement des rapports intergroupes: i) les marqueurs associés à des objets sociaux divers (e.g. SIDA, homosexualité masculine, sans-papiers), et ii) les marqueurs associés à un statut de pouvoir (e.g. haut et bas statut professionnel qui se traduit langagièrement par des hésitations, des atténuateurs du type « environ », « presque » ou des modalisateurs du type « je crois que... »). Enfin, si ces travaux ont porté essentiellement sur les effets des marqueurs intergroupes sur les jugements, c'est-à-dire des effets en réception, je me suis également intéressée aux marqueurs intergroupes en situation de production de discours. Ces approches complémentaires seront présentées successivement dans le premier chapitre de ce document.

Le second chapitre porte sur **la manière dont l'amorçage de rapports intergroupes peut favoriser ou inhiber la production de réponses agressives**. La littérature dans ce champ met en évidence que l'amorçage de catégories sociales a des effets sur les réponses agressives envers des cibles explicitement exogroupes (e.g. Devine & Elliot, 1995; Ford, 1997; Schmidt & Nosek, 2010), ou lors d'interaction, envers des cibles explicitement endogroupes (Chen & Bargh, 1997). Par exemple, des individus-cibles à la peau noire suscitent des réponses agressives plus importantes que des individus-cibles à la peau blanche (e.g. Correll et al., 2002). Dans la même logique que l'axe 1, mon intérêt s'est porté sur des situations assez classiques mais à nouveau peu explorées à ce jour, à savoir celles durant lesquelles nous sommes exposés à des individus dont nous ignorons l'appartenance groupale, où tout au moins pour lesquels les attributs explicites ne permettent pas d'attribution groupale certaine. Ainsi, l'amorçage préalable d'une catégorie devient un enjeu majeur dans l'appréhension de ces individus que l'on a qualifié d' « ambigus ». Ce programme de recherche a été mené en deux phases. Une première étape a consisté à construire du matériel approprié afin d'explorer l'effet de l'amorçage sur des cibles ambiguës en testant également la possibilité de confusion entre catégories sociales distinctes (religieuse vs. ethnique). La seconde étape a porté sur le rôle de la menace perçue dans le processus de réponses agressives intergroupes. Ces deux séries de travaux sont présentées dans le chapitre 2 de ce document.

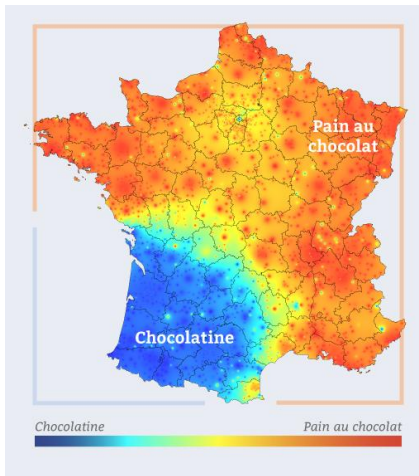
Le troisième chapitre présentera les **perspectives de recherches en cours et à venir**. L'objectif est dorénavant double. D'une part, nous poursuivons l'étude des effets de l'amorçage de rapports intergroupes dans le cadre des réponses agressives en proposant une modélisation plus complète du rôle des paramètres de menace dans le processus. D'autre part, je m'oriente en terme thématiques et en termes de collaborations vers la prévention de ces réponses agressives. .

Pour chacune de ces trois parties, je dresserai une revue théorique du champ en question en mettant en perspective les travaux passés et à venir que je conduis ou auxquels je participe. Je terminerai ce document par une réflexion plus générale sur la diversité dans une équipe de recherche.

CHAPITRE 1: AMORÇAGE DE RAPPORTS INTERGROUPES ET COMMUNICATION

RESUME GRAPHIQUE.....	11
LES PROTAGONISTES.....	11
1.0. LE LANGAGE COMME MARQUEUR D'IDENTITE SOCIALE	12
1.1. EFFETS DES MSLL LIES A DIVERS OBJETS SOCIAUX SUR LES ATTITUDES.....	14
1.1.1. <i>Une 1ère exploration de la réception de MSLL : orientation politique et messages portant sur le SIDA</i>	15
1.1.2. <i>Réception de MSLL et contexte majoritaire: les français et la guerre du Golfe 2 (2003)</i>	15
1.1.3. <i>MSLL, cibles et contexte : réception de message « genré » en contexte « genré »</i>	17
1.1.4. <i>MSLL et traitement de l'information : « mariage pour tous » ou « mariage homosexuel » ?</i>	20
1.1.5. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	24
1.2. EFFETS DES MARQUEURS LINGUISTIQUES DE POUVOIR AU NIVEAU LEXICAL ET PHONOLOGIQUE SUR LE JUGEMENT D'AUTRUI	25
1.2.1. <i>Effets des marqueurs de pouvoir sur la formation d'impression en langue française</i>	26
1.2.2. <i>Modération des effets des marqueurs de pouvoir</i>	32
1.2.3. <i>Catégorisation sur la base des marqueurs de pouvoir</i>	34
1.2.4. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	39
1.3. PRODUCTION DE DISCOURS INTERGROUPES EN SITUATIONS NATURELLES	40
1.3.1. <i>Argumentation politique et forum web : le cas du référendum européen de 2005 débattu par les internautes sur Télérama.fr</i>	42
1.3.2. <i>« 123 Orlaux » : Primaires et Débats internes au PS (2006)</i>	45
1.3.3. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	50
1.4. CONCLUSION	51

RESUME GRAPHIQUE²



Source :

<http://blog.adrienvh.fr/2012/10/16/cartographie-des-resultats-de-chocolatine-ou-pain-au-chocolat/>

LES PROTAGONISTES

Bernard Gaffié (Université de Toulouse 2)



Patrice Georget (Université de Caen)



Nadia Lepastourel (Université du Havre, puis
Rennes 2)



Pascal Marchand (Université de Toulouse 3)



Julie O'Brien (Université du Maryland)



Camille Sanrey (Université de Rennes 2)



Benoit Testé (Université de Rennes 2)



² Un grand merci à Camille Sanrey de manière générale et spécifiquement pour avoir trouvé cette somptueuse illustration de nos travaux communs. Nul doute que cette illustration apparaîtra également dans sa thèse...

« Il est paradoxal... que les psychologues sociaux modernes aient donné aussi peu d'attention à l'utilisation du langage. Peu s'y sont intéressés et la plupart des écrits en psychologie sociale ont complètement ignoré ce thème... [Des chercheurs d'autres disciplines] ont fait de grands progrès dans la connaissance du fonctionnement du langage, mais parce qu'ils ne sont pas psychologues sociaux, ils ont largement négligé les bases sociales du langage – comment il contribue aux processus sociaux et comment il est également modelé par ces processus »
(Clark, 1985, p. 179).

1.0. LE LANGAGE COMME MARQUEUR D'IDENTITE SOCIALE

Si le langage est un marqueur d'identité sociale, alors la variation de langage peut rendre certaines identités saillantes, et ainsi activer des éléments cognitifs associés à ces identités. Tajfel, dès 1974, développait le concept de « distinctivité » illustrant l'idée selon laquelle l'individu en situation de comparaison sociale se différencierait des membres de l'exogroupe en sélectionnant les dimensions valorisées pour son propre groupe. Le besoin d'une auto-évaluation positive motiverait les attitudes et les comportements qui favorisent l'endogroupe par rapport à l'exogroupe, ce qui de fait permet une protection de l'estime de soi. Dans cette logique, menacer l'identité sociale d'un individu l'amènerait à davantage défendre l'intégrité de son endogroupe. Le rôle du langage dans ce processus fut rapidement souligné par les travaux développés par Giles et ses collaborateurs (e.g. Bourhis & Giles, 1977 ; Giles, Taylor & Bourhis, 1977) à travers le concept de « distinctivité psycholinguistique ». Ces auteurs ont observé comment le langage constituait effectivement une dimension saillante de l'identité sociale dans divers groupes ethniques tels que les Gallois (Giles, Taylor & Bourhis, 1977), les canadiens (Taylor, Bassili, & Aboud, 1973), les américains (Giles, Taylor, Lambert, & Albert, 1976). Ils ont pu montrer de quelle manière, en particulier sur l'accent, le langage pouvait être un outil utilisé afin de renforcer ou d'atténuer les différences entre un endogroupe et un exogroupe. Concrètement, les individus adoptent des stratégies d'affirmation ethnique lorsqu'ils renforcent les différences avec l'exogroupe, ou d'accommodation linguistique lorsqu'ils les atténuent. Dans ces études, les sujets s'auto-évaluent et évaluent des personnes cibles qui parlent plusieurs langages, résident dans différents lieux géographiques et ont des fonds culturels différents.

Pour tous les groupes, le langage parlé semble constituer la dimension la plus saillante des identités du Soi.

Ce **processus de distinctivité linguistique** fonctionne à tous les niveaux linguistiques qu'il s'agisse de détails phonétiques (Babel, 2012), de constructions syntaxiques (Balcetis & Dale, 2005), de styles non-verbaux (e.g. Helfrich, 1979) ou, plus intéressant pour notre propos, de **choix des mots** (Brennan & Clark, 1996).

Le champ de la production et/ou de la réception de message incluant un lexique spécifique à des groupes a été « abandonné » plus ou moins volontairement dans le champ de la psychologie sociale. Des auteurs tels que Laver et Trudgill (1979) s'accordent même sur l'idée que si l'aire du vocabulaire est l'aire la plus évidente à étudier pour les marqueurs sociaux, c'est également, selon eux, l'aire la plus difficile et la moins « profitable » à étudier. Ils estiment que les items lexicaux ont des occurrences trop faibles et que les sujets peuvent supprimer un item lexical de manière consciente. Les auteurs concluent, malgré tout, en disant que « néanmoins, [la] fonction [des items lexicaux] en tant que marqueurs sociaux est indéniable » (p. 26). Ce désintérêt en psychologie a eu pour conséquence que notre discipline s'est assez peu associée aux recherches portant sur les champs lexicaux développés dans d'autres disciplines telles que la communication ou l'analyse de discours. De par leurs épistémologies et leurs méthodologies, ces disciplines se sont focalisées principalement sur la production de discours spécifiques à des groupes plutôt qu'à la réception de message incluant ces lexiques « marqués ».

Mes travaux dans ce champ ont eu vocation à ré-investir sous un angle psycho-social ce champ des marquages langagiers en nous intéressant notamment à la réception de ces indices. Dans cette perspective, nous les avons envisagés comme des **marqueurs socio-langagiers lexicaux (MSLL)**, c'est-à-dire des indices langagiers lexicaux de l'appartenance groupale d'un locuteur³. Les trois sous-sections de ce chapitre ne représentent pas une chronologie mais plutôt des approches complémentaires.

Une première partie de ces travaux a porté sur l'effet en réception de ces MSLL sur les attitudes concernant des objets sociaux variés. En parallèle à ce champ, nous avons développé des recherches sur la réception de marqueurs à la fois lexicaux et phonologiques de pouvoir dans les interactions (Erickson et al., 1978). Enfin, un détour vers l'analyse de corpus en production m'a permis d'affiner mes compétences dans l'étude et l'identification de champs lexicaux spécifiques à des locuteurs ou des groupes.

³ Dans la même perspective, d'autres auteurs se sont centrés sur la réception de marqueurs socio-langagiers syntaxiques (e.g., Lespastourel & Testé, 2004) ou phonologiques (e.g. Rakic, Steffens, & Mummendey, 2011).

A notre connaissance, quatre références principales – hormis nos propres travaux qui vont être détaillés ici - s'intéressent aux marquages socio-langagiers sur un registre lexical et leurs éventuels enjeux. Premièrement, Smith (1979) rapporte des différences dans le choix du vocabulaire selon le genre du locuteur, notamment dans l'utilisation de vocabulaire grossier. Par exemple, les femmes suédoises (Ofstedal, 1973), américaines (Bailey & Tim, 1976) et brésiliennes (Head, 1977) emploient beaucoup moins d'expressions obscènes et profanes que les hommes. Deuxièmement, des travaux développés par Augoustinos et Quinn (2003) ont montré l'emploi différencié des termes « immigrants illégaux », « demandeurs d'asile » et « réfugiés » dans les médias australiens pour désigner les groupes de migrants et leurs effets distincts sur les attitudes. Troisièmement, une étude de référence en France (Ghiglione, 1985) a montré que le choix d'un déterminant défini (« le ») ou indéfini (« un ») et d'un vocabulaire spécifique (ici « bébé » vs. « fœtus ») pour parler de l'avortement dépend de l'attitude du locuteur envers l'objet (ici « défavorable » vs. « favorable »). L'auteur souligne que « le proposant, porteur d'une attitude préalable, inscrit dans son énoncé des traces de cette attitude (plus ou moins volontairement, ...), et ce faisant inscrit l'interprétant dans un jeu d'influence » (p. 243). Poursuivant, la logique des travaux de Ghiglione (1985), des chercheuses polonaises ont étudié les conséquences de l'emploi de ces termes sur les attitudes envers l'avortement et notamment par l'attribution de plus ou moins d'humanité au « fœtus/bébé » (Mikolajczak & Bilewicz, 2014).

Nos travaux se sont intéressés à la manière dont les items lexicaux et les attitudes ont des effets réciproques l'un sur l'autre. Systématiquement, dans nos études, nous avons mis en place une première phase identifiant des marqueurs correspondant à des groupes (d'opinion par exemple) puis nous avons intégré ces marqueurs lexicaux dans des textes neutres et/ou persuasifs pour en étudier les effets sur les attitudes.

Nous avons mené successivement quatre séries de travaux sur l'effet des MSLL sur les attitudes portant sur quatre objets distincts : le SIDA (Mange, Marchand , & Gaffié , 2004), la seconde guerre du Golfe (Mange, Lepastourel & Georget, 2009), l'homosexualité masculine (Mange & Lepastourel, 2013) puis le « mariage pour tous » (Sanrey, Testé & Mange, 2016).

⁴ Cette partie s'inspire fortement des travaux présentés dans Mange, Gaffié, & Marchand (2004), Mange, Lepastourel & Georget (2009), Mange et Lepastourel (2011), Mange et Lepastourel (2013), Sanrey, Testé, & Mange (2016).

1.1.1. UNE 1ERE EXPLORATION DE LA RECEPTION DE MSSL : ORIENTATION POLITIQUE ET MESSAGES PORTANT SUR LE SIDA

Cette étude fut plutôt exploratoire et constitua les prémisses de notre approche sur les effets des MSSL (Mange, Gaffié, & Marchand, 2004). A l'origine, une enquête menée par Pascal Marchand et les étudiants du DUT Information / Communication (Toulouse 3) mettait en évidence une différence de représentation mais également de lexique associé au SIDA selon que les sujets de leur étude s'auto-catégorisent comme de droite ou de gauche. Pascal Marchand eut alors l'idée d'utiliser ces informations pour construire des messages prototypiques attitudinalement et lexicalement des groupes s'auto-catégorisant à « gauche » et à « droite ». C'était le début de notre (fort plaisante) collaboration et de nos travaux sur les effets des MSSL, à l'époque dans le cadre de ma thèse. Ces premiers travaux ont mis en évidence des résultats « mitigés ». Nous avons inclus un nombre conséquent de variables dépendantes et l'instabilité de ces MSSL sur le SIDA ne nous ont jamais permis de répliquer ces premiers résultats. Nous avons observé qu'un message incluant des MSSL endogroupes (de « droite » pour les sujets s'auto-catégorisant à droite ou de « gauche » pour les sujets s'auto-catégorisant à gauche) amenait les individus à maintenir leurs opinions initiales. En revanche, des réactions distinctes se produisaient dans le cas de la réception de messages exogroupes : un message exogroupe (i.e. de « gauche ») amenait les sujets de « droite » à modifier leurs attitudes vers les attitudes identifiées à gauche alors que les sujets de « gauche » résistaient à l'impact du message exogroupe (i.e. de « droite »). Nous évoquions alors comme explication possible le poids des normes sociales dans ce contexte étudiant dans la mesure où la majorité de l'échantillon s'auto-catégorisait à « gauche », positionnant ainsi les attitudes de « gauche » portées par le texte dit de « gauche » comme majoritaires.

1.1.2. RECEPTION DE MSSL ET CONTEXTE MAJORITAIRE: LES FRANÇAIS ET LA GUERRE DU GOLFE 2 (2003)

Une seconde série d'études avait pour but de tester dans une étude quasi-expérimentale l'effet des positions minoritaires/majoritaires dans la réception de messages marqués lexicalement (Mange, Lepastourel, & Georget, 2009). Finalement, nous avons utilisé le contexte réel de l'époque et ironiquement, c'est précisément ce contexte qui ne nous a pas permis de conclure sur la question du statut majoritaire/minoritaire des groupes en termes d'opinion comme nous en discuterons à la fin

de cette sous-section. En effet, début 2003, une offensive internationale contre l'Iraq a été lancée. Cette intervention armée était menée par les USA et leur Président de l'époque G.W. Bush avec le soutien de 48 autres pays. Une campagne diplomatique internationale d'opposition menée par les gouvernements français et allemand a précédé cette intervention. Ainsi, internationalement, la France et son Président J. Chirac étaient minoritaires. Pour autant, 78% des français approuvaient l'opposition de leur Président à la guerre (Sondage IPSOS – 31 mars 2003). Une position normative très clairement anti-guerre était saillante en France à cette période. Dans ce contexte, nous avons mené une première étude nous permettant d'identifier les marqueurs spécifiques aux groupes s'opposant sur le sujet : les français vs. les américains. Cette fois, les positions normatives étant portées par des hommes politiques, nous avons cherché ces marqueurs dans les discours officiels des deux chefs d'état impliqués (G.W. Bush pour les USA et J. Chirac pour la France). Par ailleurs, les deux langues de ces locuteurs étant différentes lexicalement par nature, nous nous sommes focalisés sur l'emploi des noms propres. Ainsi, nous avons pu identifier que G.W. Bush employait dans ses discours significativement plus le terme « Saddam Hussein » (alors dictateur de l'Iraq) que J. Chirac qui faisait plutôt référence à l' « Iraq ». Ainsi, nous avons considéré que « S. Hussein » pouvait constituer un MSL américain et donc exogroupe pour notre échantillon français alors que « Iraq » constituait un MSL français et donc endogroupe pour notre échantillon.

Ces MSL ont ensuite été intégrés dans des textes descriptifs sur le conflit dans le but de tester leurs effets sur les attitudes vis-à-vis du conflit. Les résultats ont mis en évidence que si face à un message marqué « endogroupe », les sujets affaiblissaient leur opposition à la guerre, en revanche, face à un message marqué « exogroupe », les sujets accentuaient leur position prototypique, i.e. anti-guerre (voir **Figure 1**).

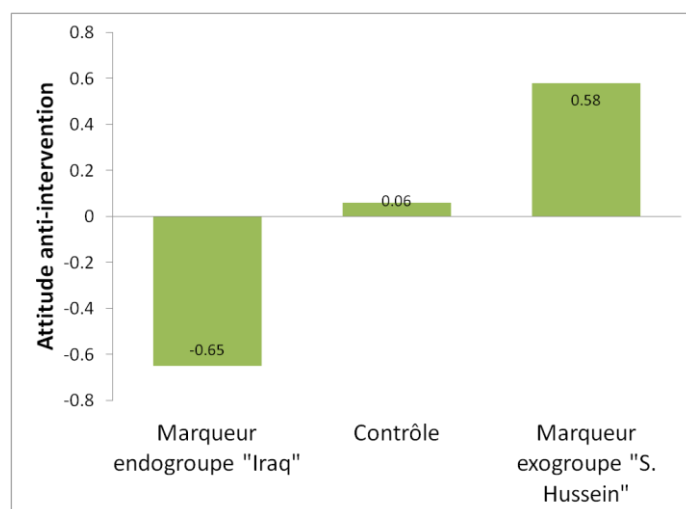


FIGURE 1: EFFET DES TEXTES MARQUES SUR LES ATTITUDES ENVERS LA GUERRE DU GOLFE 2

Le statut assez étrange de ces groupes, qui provenait du contexte réel de l'étude inscrit dans une actualité nationale et internationale plutôt inédite, rendent ces résultats difficiles à interpréter. Comme expliqué plus haut, au niveau mondial, la position française d'opposition à la guerre était clairement minoritaire. En revanche, sa position ultra-majoritaire en France pouvait donner lieu chez les personnes interrogées à un effet de faux consensus (Ross, Greene, & House, 1977) les amenant ainsi, malgré leur position mondialement minoritaire à des comportements de groupe majoritaire. N'ayant intégré aucune mesure sur cette question dans notre étude, nous n'avions pas alors les moyens de clarifier ces effets liés aux positions majoritaires/minoritaires des groupes impliqués dans le marquage langagier. L'hypothèse de l'effet d'un contexte normatif majoritaire /minoritaire évoquée en discussion de nos premières études a été finalement testée dans une troisième série d'études.

1.1.3. MSL, CIBLES ET CONTEXTE : RECEPTION DE MESSAGE « GENRE » EN CONTEXTE « GENRE »

Cette nouvelle série d'études a porté sur l'homosexualité masculine (Mange, Lepastourel, & Georget, 2009). L'objectif était de pouvoir tester les effets de contexte majoritaire et minoritaire sur la réception de messages marqués et de le faire sur un objet permettant des attitudes groupales plus « stables ». Nous nous sommes donc appuyés sur le classique effet de genre sur les attitudes envers l'homosexualité masculine. En effet, dans la plupart des pays (e.g. Israël, Lieblich & Friedman, 1985 ;

USA, Hayes, 1997 ; Angleterre, Heath & Goggin, 2009 ; Belgique et Canada, Hooghe, Claes, Harell, Quintelier, & Dejaeghere, 2010), il est observé que les hommes ont des attitudes plus négatives que les femmes envers l'homosexualité masculine. Dans une première étude, nous avons répliqué cet effet en France et identifié les lexiques associés par les hommes ou les femmes à l'objet « homosexualité masculine ». Statistiquement, les hommes employaient préférentiellement les termes « sodomie », « homme », « gay », « PD », « SIDA » et les femmes « amour », « féminité », « couple », « différence ». Sur la base de ces termes que nous avons considérés comme MSSL des groupes masculins et féminins, des textes ont été construits et considérés comme des textes « masculin » ou « féminin ». Dans une deuxième étude, nous avons soumis ces textes à des hommes et à des femmes issus de milieux mixtes afin d'étudier leurs conséquences éventuelles sur l'attitude des sujets envers l'homosexualité masculine. Tout d'abord, nous avons pu constater que les femmes maintenaient leur attitude favorable envers l'objet quelle que soit le message marqué auquel elles ont été exposées. Ensuite, les hommes semblaient inhiber ou en tout cas limiter leur expression de préjugés envers l'homosexualité masculine face à un message féminin alors qu'ils renforçaient cette expression face à un message masculin (voir **Figure 2**).

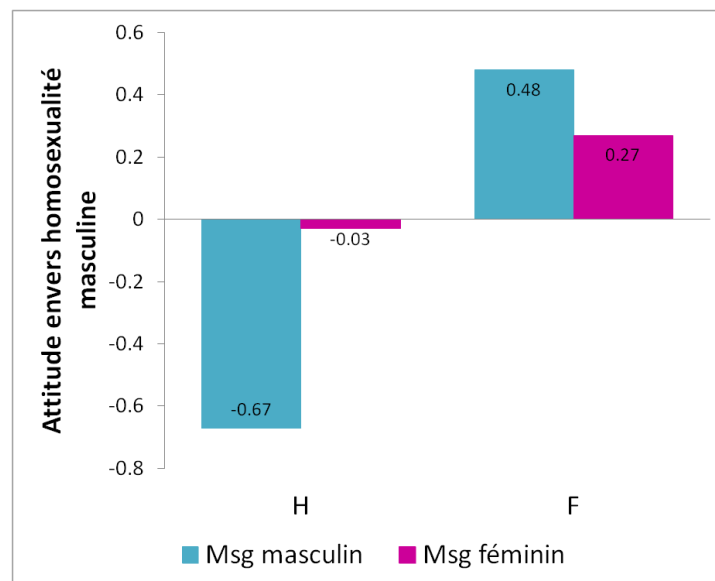


FIGURE 2: EFFETS DES MSSL MASCULINS VS. FEMININS SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE

Nous avons supposé – sans le mesurer – qu'un message marqué pouvait activer des normes pro ou anti-discrimination facilitant ou inhibant l'expression de préjugés (e.g. Monteith et al., 1996). Dans une troisième étude, nous avons répliqué ce plan expérimental en intégrant une variable supplémentaire tenant compte de la composition du milieu de réception du message, à savoir un

contexte majoritairement masculin ou majoritairement féminin. Nous supposons ainsi que la norme descriptive du milieu pèserait dans la manière de recevoir un message marqué. Cette étude a mis en évidence plusieurs résultats. Tout d’abord, le milieu a bien un effet sur les attitudes dans le sens où en milieu masculin, l’expression de préjugés contre l’homosexualité masculine est beaucoup plus forte qu’en milieu féminin, présentant à l’inverse des attitudes positives. Deuxièmement, cette 3^{ème} étude réplique parfaitement les résultats présentés dans la **Figure 2**. A nouveau, les femmes maintiennent leur attitude quel que soit le texte auquel elles sont exposées, alors que les hommes accentuent leur expression de préjugés face à un texte dit masculin et l’inhibe face à un texte féminin. De manière intéressante, c’est exactement le même profil de résultats que l’on obtient si l’on ne tient pas compte du message reçu mais du milieu dans lequel il est reçu (voir **Figure 3**).

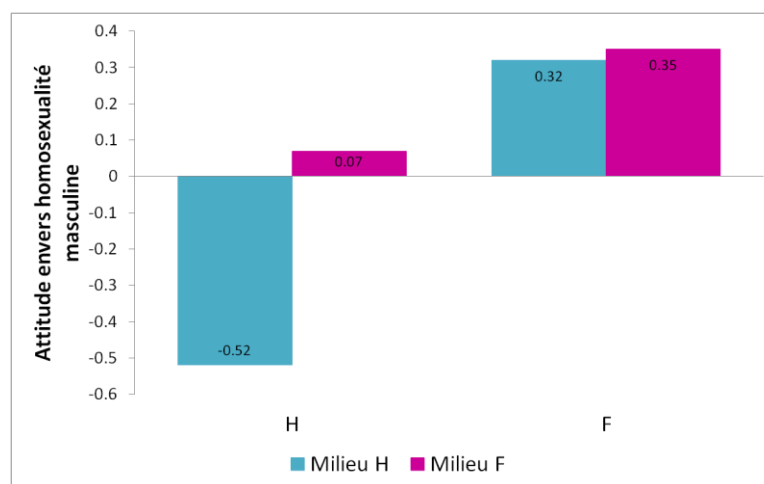


FIGURE 3: EFFETS DU MILIEU MASCULIN VS. FEMININ SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE

En effet, si les femmes à nouveau maintiennent leurs opinions quelque soit le milieu dans lequel elles sont insérées, en revanche, les hommes inhibent leur expression de préjugés en milieu féminin et à l’inverse les accentuent en milieu masculin. Troisièmement, une interaction des trois facteurs (genre de la cible, « genre » du message et « genre » du milieu) est mise en évidence. C’est finalement en situation de double amorçage (milieu + texte) que les hommes inhibent véritablement l’expression de préjugés envers l’homosexualité masculine (voir **Figure 4**).

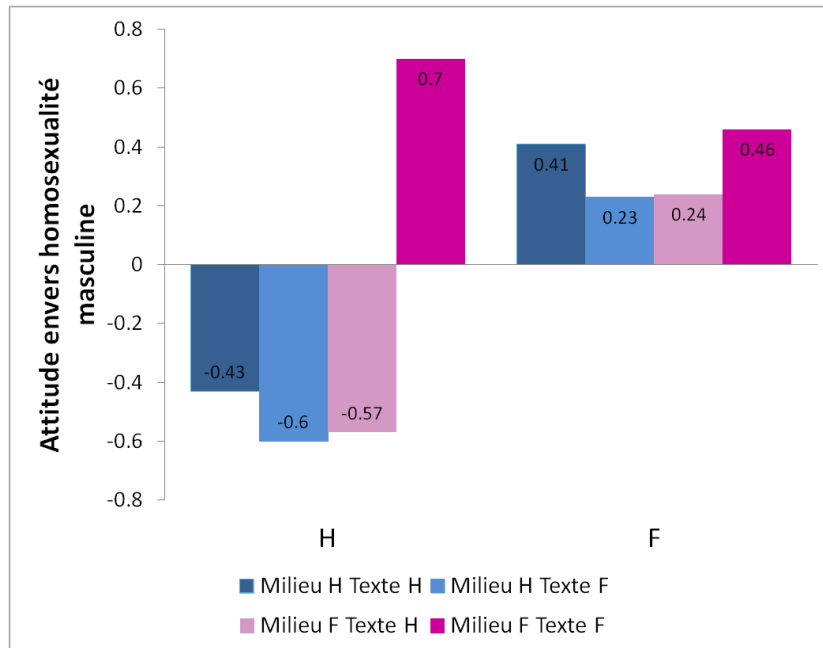


FIGURE 4: EFFETS DU MILIEU ET DU MESSAGE SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE

Interprétés sous l'angle d'amarçage de normes, ces résultats suggèrent que pour arriver à contrer l'effet de genre sur les attitudes envers l'homosexualité masculine, il est nécessaire de mettre les récepteurs hommes en situation de double minorité : face à un message normativement anti-discrimination (opérationnellement similaire à un message « féminin ») reçu dans un contexte normativement anti-discrimination (ici opérationnellement dans un milieu « féminin »). Sous un angle appliqué, ces résultats questionnent l'efficacité de campagne de prévention contre l'homophobie utilisant la plupart du temps un discours d'ouverture correspondant aux attitudes des femmes sans tenir compte du milieu de réception de ces messages de prévention. Ainsi, mener des campagnes de prévention sur la base de messages persuasifs dans des milieux majoritairement masculins ne serait aucunement efficace pour amener les individus à réguler l'expression de leurs préjugés envers l'homosexualité masculine.

1.1.4. MSLL ET TRAITEMENT DE L'INFORMATION : « MARIAGE POUR TOUS » OU « MARIAGE HOMOSEXUEL » ?

Une quatrième série d'études a été menée dans le cadre du master Recherche de Camille Sanrey co-encadré avec Benoit Testé (Rennes 2). L'objectif du travail de Camille Sanrey était non plus d'explorer le rôle des contextes et/ou des normes mais de s'intéresser au type de traitement opéré sur des

messages intégrant des MSL (Sanrey, Testé, & Mange, 2016). En effet, selon les modèles duaux de la persuasion (Elaboration Likelihood Model, ELM, Petty et Cacioppo, 1979 ; Heuristic-Systematic Model, HSM, Chaiken et Eagly, 1983⁵), les messages peuvent être traités de deux manières. L'individu peut s'engager dans un traitement en profondeur du contenu et des arguments nécessitant un effort cognitif important (pour une revue, voir Chabrol et Radu, 2008). Il peut aussi s'engager dans un traitement plus périphérique requérant moins d'effort et jugeant la validité du message sur la base d'indices extra-discursifs tel que l'appartenance groupale explicite de la source du message (e.g., Mackie et Queller, 2000). Si l'on suit la logique de ces modèles, bien qu'intégrés aux messages, les MSL constituent des indices d'appartenance groupale de la source ; ils devraient par conséquent n'être traités qu'en situation de traitement périphérique de l'information. Plus spécifiquement, les effets des MSL ne devraient apparaître qu'en situation de basse élaboration du message telle qu'une faible motivation ou faible habileté cognitive ou lorsqu'intégrés à des argumentations de faible qualité.

A nouveau, nous nous sommes appuyés sur le contexte réel – avec tous les problèmes inhérents au contexte réel en termes de raisonnement – afin de s'intéresser à ces questions. En mai 2013, après un débat national plutôt animé, le parlement français a légalisé le mariage entre personnes de même sexe. Un enjeu du débat a été linguistique. En effet, pendant les mois précédant le vote, les supporters présentaient la loi comme une loi sur le « mariage pour tous » alors que les opposants affirmaient qu'il s'agissait de légaliser le « mariage homosexuel ». Deux exemples sont fournis dans l'**Illustration 1**.



Paris, dimanche 18 novembre 2012.
manifestation organisée par Civitas

« Récit d'un week-end au cœur des manifestations pro et anti mariage pour tous : alors que la gauche ne faiblit pas sur son projet de loi, les mobilisations se poursuivent. »
Les inrockuptibles,
19/11/2012,
17h16



Une du 2 novembre 2012

ILLUSTRATION 1: COMMUNICATIONS PRO ET ANTI MARIAGE ENTRE PERSONNES DE MEME SEXE

⁵ Les distinctions entre les modèles portent principalement sur le caractère orthogonal ou pas des deux traitements. Ces éléments n'ayant pas d'incidence sur notre raisonnement, j'ai pris le parti de ne pas les détailler ici.

Les travaux de Camille Sanrey ont été organisés en trois temps distincts. Premièrement, un pré-test a permis de confirmer que les deux marqueurs que nous avons présumés (« mariage pour tous » et « mariage homosexuel ») étaient également reconnus à cette période par les sujets comme marquant l'appartenance groupale du locuteur à un « camp » attitudinal (pro vs. contre le mariage entre personnes de même sexe). Deux études ont ensuite été menées. La première étude s'est focalisée sur la capacité des sujets à identifier des MSLL dans le cas de textes persuasifs argumentés et orientés (les textes sont présentés dans l'annexe de Sanrey et al., 2016). Ce travail démontre que les MSLL sont clairement identifiés par les individus mais seulement dans le cas de textes faiblement argumentés. Cet élément laisse à penser que les MSLL ne seraient finalement identifiés que dans le cas de faible élaboration du message. Les résultats démontrent également que la consistance entre l'orientation des MSLL (pour vs. contre le mariage entre personnes de même sexe) et l'orientation des arguments (pour vs. contre le mariage entre personnes de même sexe) n'a pas d'effet sur l'identification de la source du message mais sur la certitude de cette identification. En effet, l'inconsistance entre l'orientation des arguments et l'orientation des MSLL abaisse la certitude des sujets lorsqu'on leur demande d'identifier l'orientation générale du locuteur (voir **Figure 5**).

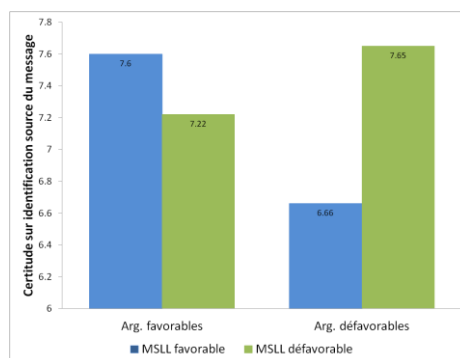
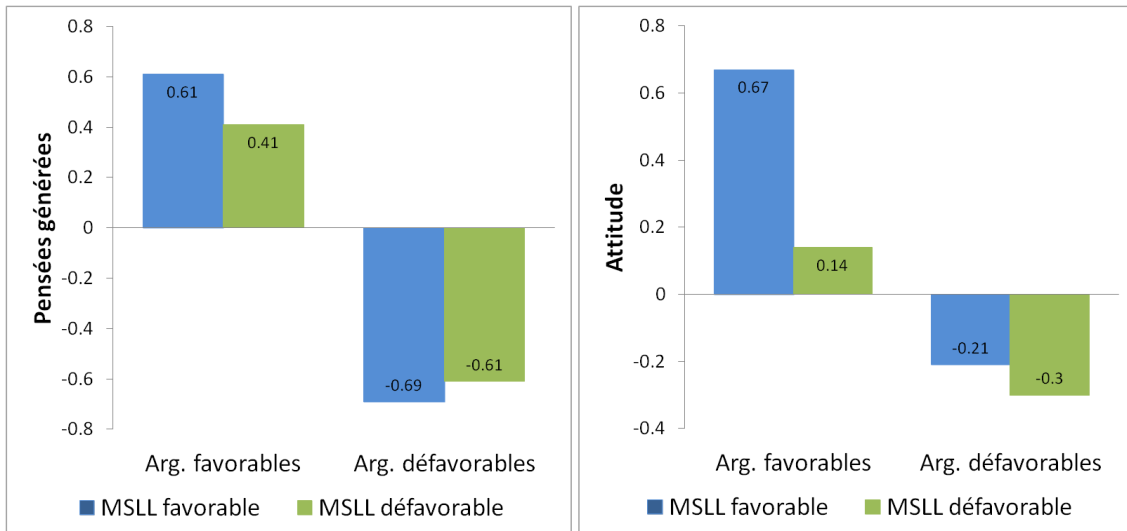


FIGURE 5: EFFETS DE L'ORIENTATION DES ARGUMENTS ET DES MSLL SUR LA CERTITUDE D'IDENTIFICATION DU LOCUTEUR

La deuxième étude a porté cette fois sur l'impact des MSLL sur les pensées générées lors de la réception de messages et sur l'attitude des sujets. La totalité de l'échantillon est ici favorable au mariage entre personnes de même sexe. Les résultats présentent un pattern similaire d'interaction orientation des arguments * orientation des MSLL sur nos deux mesures (voir **Figures 6a** et **b**).



FIGURES 6A ET B: EFFETS DE L'ORIENTATION DES ARGUMENTS ET DES MSLL SUR LES PENSEES GENEREES ET L'ATTITUDE

En situation de consistance entre l'orientation des arguments et celle des MSLL, intégrer un MSLL favorable à l'objet dans un message favorable à l'objet augmente le nombre de pensées positives et renforce l'attitude favorable initiale des participants. Ce « bonus » (en termes de pensées et de changement attitudinal) à utiliser un MSLL consistant avec l'orientation du message n'opère pas dans le cas d'un message défavorable.

Cette quatrième série d'études avait pour objectif de clarifier le type de traitement opéré par les sujets sur des messages intégrant des MSLL. Si les résultats de la première étude sont cohérents avec les prédictions qu'auraient faites l'ELM (i.e. en tant qu'indice sur la source, les MSLL ne sont traités qu'en situation de faible élaboration du message), les résultats observés dans l'étude 2 laissent apparaître un processus plus complexe. Même si les études futures devront trouver un moyen d'intégrer les deux aspects – identification de la source et changement d'attitude – dans la même étude tout en limitant la contamination entre l'un et l'autre, avoir dissocié les processus permet d'observer des résultats suggérant des pistes intéressantes. En fait, si les hypothèses de l'ELM semblent valides dans le cas de l'identification qui reste un processus purement cognitif, elles échouent en revanche à expliquer les effets sur des processus plus affectifs tel que le changement d'attitude. Une piste à envisager s'appuie sur les développements plus récents de l'ELM (e.g. Petty et Brinol, 2012) intégrant des propositions d'un modèle alternatif proposé en 1999 par Kruglanski et Thompson. Dans ce modèle alternatif, deux idées fortes ont été proposées. Tout d'abord, le traitement de l'information est envisagé non plus comme deux voies distinctes mais comme un continuum dont les bornes iraient du traitement central au traitement périphérique. Cette caractéristique a donné le nom « unimodèle » au modèle alternatif par opposition à la dénomination

« modèles duaux » pour l'ELM ou l'HSM. Ensuite, contrairement aux premières versions de l'ELM qui différenciaient clairement un argument d'un indice, l'unimodèle propose que chaque élément (« piece of evidence » pour l'unimodèle et « variable » pour les versions les plus récentes de l'ELM) puisse jouer un rôle multiple. Parfois, un élément pourrait fonctionner comme un argument et dans d'autres contextes comme un indice. Dans le cas des MSLL, ils semblent jouer deux rôles selon le but du récepteur. En situation où l'on focalise le sujet sur l'identification de la source, le MSLL joue le rôle d'indice alors qu'en situation où l'on focalise le sujet sur son attitude, alors, le MSLL joue le rôle d'argument. Cette dernière possibilité est d'autant plus à envisager sur cette étude spécifique dans la mesure où le MSLL pro-mariage entre personnes du même sexe se réfère clairement à l'égalité - « mariage *pour tous* » - ce qui constitue en soi un argument en faveur de la loi contrairement au MSLL anti-mariage - « mariage homosexuel » - qui s'avère formellement plus descriptif qu'argumentatif.

1.1.5. APPORT(S) ET PERSPECTIVE(S)

Si ces travaux peinent à mettre en évidence des effets stables des MSLL sur les attitudes, ils apportent toutefois quelques éléments de réflexion sur les processus impliqués dans ces effets.

Tout d'abord, le contexte de réception des messages semble être un élément décisif dans la compréhension du mécanisme. Si l'on met en perspective les résultats obtenus dans les études sur la seconde guerre du Golfe et sur l'homosexualité masculine (sections 1.1.2. et 1.1.3.), lorsque les individus défavorables à la guerre qui reçoivent un message favorable à la guerre sont dans une situation similaire à celle des individus tolérants vis-à-vis de l'homosexualité masculine dans un milieu étudiant mixte qui reçoivent un message exprimant des préjugés envers l'homosexualité masculine. Dans ces deux cas, les sujets sont exposés à un marqueur exogroupe sur un sujet social où leur groupe d'opinion est dominant dans l'environnement immédiat et ce contexte les amène à renforcer leur position endogroupe initiale.

Ensuite, la profondeur de traitement élaboré sur des messages marqués semble dépendre du type de traitement opéré. En situation plus « cognitive » d'identification des MSLL, les sujets les repèrent particulièrement en condition de traitement périphérique de l'information alors qu'en situation d'impact attitudinal, ces MSLL semblent jouer un rôle de catalyse de l'orientation des arguments lorsque le message est ici favorable à la loi sur le mariage entre personne du même sexe. Un message favorable sera d'autant plus efficace pour convaincre en traitement central qu'il sera agrémenté de

marqueurs consistants avec cette orientation. A nouveau, nous pouvons souligner que si cet effet ne se produit que dans le cas de messages favorables à cette loi, c'est peut-être parce que comme mentionné dans le paragraphe précédent, le contexte met les individus favorables en contexte dominant.

Afin de poursuivre ces travaux, nous nous intéressons maintenant dans le cadre du doctorat de Camille Sanrey co-encadré avec Benoit Testé au rôle d'un type particulier de MSLL, à savoir les labels de groupe (Kirkland, Greenberg, & Pyszczynski, 1987). Une première étape du travail de Camille Sanrey a consisté à classer les différentes caractéristiques distinguant les MSLL. En effet, l'instabilité dans le temps des MSLL nous a jusqu'à présent systématiquement amenés à utiliser de nouveaux MSLL. Ainsi, malgré nous, nous avons à chaque fois manipulé des MSLL présentant des caractéristiques distinctes et de ce fait, nous observons des résultats diversifiés. Afin de pallier ce problème, nous nous sommes intéressés aux labels de groupes dans la mesure où ils présentent l'intérêt d'être relativement stables dans leur caractère plus ou moins péjoratif envers les groupes cibles. Cette focalisation sur les labels de groupe nous a amené à développer des hypothèses spécifiques même si elles s'inspirent également de nos travaux antérieurs sur des marqueurs portant plutôt sur des objets sociaux que sur des groupes. En effet, il a été montré que l'exposition à un label de groupe péjoratif entraîne un jugement plus négatif du locuteur que l'exposition à un label non-péjoratif (Simon & Greenberg, 1996 ; Gadon & Johnson, 2009). La thèse défendue par Camille Sanrey propose que cet effet soit médiatisé par l'activation de normes sociales. Ainsi, les labels de groupe auraient des effets sur la perception de locuteur énonçant le label ainsi que sur les préjugés portant sur le groupe cible du label parce que, conformément aux hypothèses interprétatives proposées par Mange et Lepastourel (2013), ils activeraient des normes sociales anti – ou pro - discrimination. Mais tout ceci est une autre histoire dont je laisse la primeur à Camille Sanrey dans le cadre de sa thèse de doctorat qui sera soutenue début 2017.

1.2. EFFETS DES MARQUEURS LINGUISTIQUES DE POUVOIR AU NIVEAU LEXICAL ET PHONOLOGIQUE SUR LE JUGEMENT D'AUTRUI

Une autre tentative d'explorer les processus liés aux marqueurs en s'appuyant sur des marqueurs plus stables que les marqueurs lexicaux, a été menée avec Nadia Lepastourel (Université de Rennes 2). Nous avons décidé d'élargir notre propos et de nous appuyer sur les marqueurs de pouvoir dans les discours dont les effets sont largement avérés dans la littérature scientifique. Ces marqueurs ont

la particularité de mêler des éléments phonologiques, syntaxiques et lexicaux. Pour diverses raisons qui seront exposées au fil de cette sous-section, nos travaux dans ce champ n'ont pas donné lieu jusqu'à présent à publication malgré la production de nombreuses données. Nous avons pour l'instant envisagé ce travail sous trois angles : la reproduction des effets classiques des marqueurs de pouvoir dans la formation d'impression, l'identification de paramètres modérant ces effets et la catégorisation d'autrui sur la base des marqueurs de pouvoir.

1.2.1. EFFETS DES MARQUEURS DE POUVOIR SUR LA FORMATION D'IMPRESSION EN LANGUE FRANÇAISE

La littérature portant sur les marqueurs linguistiques de pouvoir amène à distinguer des locuteurs que l'on pourrait qualifier d'« impuissant » linguistiquement (« powerless speakers ») des locuteurs « puissants » linguistiquement (« powerful speakers » ; Erickson et al., 1978). A l'origine, cette approche a été développée en psychologie de la justice et plus précisément par Erickson et ses collègues à la fin des années 70 qui travaillaient sur la crédibilité des témoignages et leur impact persuasif. Un discours impuissant intégrerait des atténuateurs (« hedges ») tels que « environ, presque, probablement, espèce de », des sortes de questions tag telles que « t'sais... tu penses pas ? non ? n'est-ce pas ? », des hésitations « hum... ah... euh... » et des modalisateurs (« disclaimers ») tels que « je ne suis pas sûre mais... je crois que... on pourrait dire que... ». Par opposition, un discours puissant correspondrait à un discours n'intégrant aucun de ces éléments⁶ en utilisant un style rhétorique plus clair et plus direct. Initialement, les recherches dans ce champ ont associé ce type d'indices au genre des locuteurs. Plus précisément, les femmes emploieraient un discours plus impuissant que les hommes (Lakoff, 1975). Depuis ces premiers résultats, l'association entre indices d'impuissance et genre féminin s'est révélée instable (Grob, Meyers, & Schuh, 1997) alors que d'autres paramètres plus stables ont été associés aux indices linguistiques de pouvoir. Un message impuissant suggère un locuteur à faible confiance en soi comparé à un message puissant (Bradac, Hemphill, & Tardy, 1981; Buunk, Blanton, Schuurman, & Siero, 2005 ; Blankenship & Craig, 2007). Un locuteur à discours impuissant sera perçu comme ayant un point de vue plus nuancé (Buunk et al., 2005) mais comme moins attractif (Bradac & Mulac, 1984; Erickson, Lind, Johnson, & O'Barr, 1978) et comme ayant moins d'autorité (Holtgraves, & Lasky, 1999; Hosman, Huebner, &

⁶ En 2009, en collaboration avec Anna Sheveland (Université du Maryland), nous avons essayé d'identifier des marqueurs linguistiques de puissance et avons pu noter la présence de modalités d'assertion (e.g. « absolument », « certainement ») dans les discours d'individus de statuts élevés. Toutefois, ce résultat n'a pas été exploité plus avant. Geddes (1992) et Bradac et Mulac (1984) suggèrent que des intensifieurs, du type « sûrement » ou « vraiment », seraient des indices de puissance possibles dans la mesure où les sources employant ces termes sont perçues comme ayant plus de contrôle d'elles-mêmes et de contrôle social.

Siltanen, 2002) qu'un locuteur à discours puissant. Il sera évalué moins favorablement et ses messages apparaîtront comme moins persuasifs (Adkins & Brashers, 1995). De ce fait, il sera perçu comme moins compétent (Wiley & Eskilson, 1985), comme présentant des chances de promotion plus faibles (Ng & Bradac, 1993) et comme moins employable (Parton et al., 2002). Globalement, ces résultats suggèrent une valorisation sociale plus forte des locuteurs à discours puissants en termes agentiques (i.e. caractéristiques associées à l'affirmation de soi et à la maîtrise de son environnement ; Bakan, 1966). Un discours puissant est également associé à des locuteurs de haut statut alors qu'un discours impuissant est associée à des locuteurs de bas statut (e.g. Loyd, Philips, Whitson, & Thomas-Hunt, 2010).

Considérant que la plupart des études dans ce champ ont été menées auprès de locuteurs ou de récepteurs anglophones, nous avons d'abord conduit une série d'études nous permettant i) d'adapter les indices anglophones à la langue française et ii) d'en tester la stabilité des effets auprès d'une audience francophone.

« IL FAUDRAIT PEUT-ETRE ADAPTER LES INDICES, NON ? »

Le premier travail de traduction et d'adaptation a été mené avec Valérie Bonnet, maître de conférences en Information / Communication et titulaire d'un doctorat en linguistique. Après un référencement des différents indices linguistiques de pouvoir évoqués ou cités explicitement dans la littérature scientifique, nous avons travaillé à une traduction de ces indices. Le **Tableau 1** rend compte de ce travail collaboratif.

TABLEAU 1: REFERENCEMENT ET ADAPTATION EN FRANÇAIS DES INDICES LINGUISTIQUES D'IMPUISSANCE EVOQUES OU CITES DANS LES ARTICLES DU CHAMP

INDICATEURS ANGLOPHONES	EXEMPLES ANGLOPHONES	RÉFÉRENCES	INDICATEURS FRANCOPHONES	EXEMPLES FRANCOPHONES
Hedges	(adverbs or adverbs phrases) like, or, whatever, kind of, sort of, you know, maybe, a little, about, almost, and stuff, anything like that, maybe, might, more toward, most(ly), or otherwise, practically, pretty (much), probably (depends), or something like that, that much, that's the thing, the thing is, usually, (or) what have you, (or) whatever, (or) wherever it may be, you know (what I mean)	Grob, Meyers, & Shuh (1997). "contain little or no meaning, but convey moderation" (p. 286); Culberson (2006); Blankenship & Holtgraves (2005) (6 hedges/300 mots); "powerless" style (O'Barr, 1982) cité par Blankenship & Craig (2007); Erickson, Lind, Johnson, and O'Barr (1978, judiciaire) cité par Blankenship & Craig (2007); Blankenship & Craig (2007)	Atténuateurs Modalisateurs	Comme, ou, quoi que, sorte de, espèce de, grosso modo, t'sais, peut-être, une petite (quelque chose), environ, presque, un truc comme ça, quelque chose comme ça, pourrait, dans le genre, principalement, ou sinon, quasiment, certainement, probablement, sans plus, à peu près, c'est ça, le truc, c'est, habituellement, tu vois ce que je veux dire
Tag questions	Isn't it?, right? Don't you think? Wouldn't it?	Grob, Meyers, & Shuh (1997); Culberson (2006); Blankenship & Holtgraves (2005) (6 tag questions / 300 mots); "powerless" style (O'Barr, 1982) cité par Blankenship & Craig (2007); Blankenship & Craig (2007)	Questions tag	T'sais... quoi...tu penses pas? N'est-ce pas? ...non?
Intensifiers	Very	Erickson, Lind, Johnson, and O'Barr (1978, judiciaire) cité par Blankenship & Craig (2007)	Intensificateurs	très
Polite forms	"Could you please open the door" instead of "Open the door"	Erickson, Lind, Johnson, and O'Barr (1978, judiciaire) cité par Blankenship & Craig (2007); Culberson (2006): compound request	Formes de politesse ou Requête mixtes comportant une forme de politesse et un ordre	Pourriez-vous, je vous prie, ouvrir la porte ?
Hesitations	Hum..., ah...	Ng and Bradac (1993) cité par Blankenship & Craig (2007); Blankenship & Holtgraves (2005) (6 hésitations/300 mots)	Hésitations	
disclaimers	(au début d'une phrase) I don't really know, I could be wrong about this, but...I guess, I suppose, I mean, I'm not sure, I don't know, I assume Maybe, one could argue, it could be, sometimes I think, possibly <i>Non cités</i> I may not be an expert, but ...	Grob, Meyers, & Shuh (1997); Buunk, Blanton, Schuurman, & Siero (2005); Blankenship & Holtgraves (2005); Carli (1990)	Modalisateurs	Je ne suis pas sûr mais... je ne mettrais pas ma main à couper ou ma main au feu, mais... je ne jouerai pas ma vie là-dessus mais... je peux me tromper mais... Je pense, je crois, je dirais que, on pourrait dire que, je ne sais pas mais... des fois, je me dis que...
Hypercorrect grammar	<i>Non cités</i>	Lakoff, 1975a et b cités par Grob et al. (1997)	hypercorrections	

Une étude pilote a été mise en place dans laquelle nous avons présenté à des sujets français des messages plus ou moins impuissants linguistiquement. Cette première étude mettait en scène un échange entre moniteurs sur l'organisation d'une journée lors de colonies de vacances. Le sujet avait été choisi pour son aspect peu impliquant pour les participants.

L' **Encadré 1** présente trois versions représentant les trois modalités de notre variable indépendante « indices d'impuissance » : version puissante, version impuissante modérée, version impuissante forte. Le **Tableau 2** présente une synthèse des éléments contrôlés dans ces messages expérimentaux.

TABLEAU 2: ELEMENTS DE CONTROLE DANS LA CONSTRUCTION DES MESSAGES EXPERIMENTAUX:
ELEMENTS DE CONTROLE DANS LA CONSTRUCTION DES MESSAGES EXPERIMENTAUX

Catégorie	Exemple	Impuissant fort	Impuissant modéré	contrôle (puissant)
Hésitations	Euh...Hum	12	6	0
Hedges/disclaimers	peut-être	11	6	0
Tag questions	non ?	7	3	0
Total		30	15	0
Nombre mots		284	248	211
Nombre d'interventions (avis énoncés)		12	12	12
Nombre de mots en moyenne/avis		23.66	20.66	17.58

ENCADRE 1: EXTRAITS DE CONVERSATION PRESENTES AUX SUJETS REFLETANT TROIS DEGRES DISTINCTS D'IMPUISSANCE LINGUISTIQUE
EXTRAITS DE CONVERSATION PRESENTES AUX SUJETS REFLETANT TROIS DEGRES DISTINCTS D'IMPUISSANCE LINGUISTIQUE⁷

Version puissante

« On repart vendredi. On pourrait faire l'activité de jeudi à l'extérieur. »
« On peut faire une sorte de grand jeu de piste. »
« Je verrais bien une épreuve juste avant le repas. Le tir à l'arc ou la pêche pour faire comme si ils avaient chassé leur repas. »
« Ca dépend de ce que le cuisinier a prévu pour jeudi midi. On peut lui demander de préparer des brochettes. »
« C'est une bonne idée, les activités du matin pourraient avoir pour but de fabriquer des tenues pirates pour les enfants. »
« Oui, et on pourrait leur faire gagner le tissu dans la première épreuve et faire un atelier pour leur apprendre à fabriquer le déguisement. »
« Comme ça dès le stade du déguisement, les petits sont plongés dans l'aventure. »
« Sinon, aussi, ça pourrait être bien que la dernière épreuve fasse fusionner toutes les équipes. »
« On pourrait finir par un jeu d'eau. Si ça dégénère en bataille d'eau, ils pourront se doucher aussitôt. »
« C'est le dernier jour, mais peut-être qu'on peut faire des beaux cadeaux. »
« Je pourrais peut-être aller faire les courses demain, c'est mon tour. »
« On a tout vu. On verra les détails demain soir. »

Version impuissante modérée

« Euh... On repart vendredi. On pourrait faire l'activité de jeudi à l'extérieur, non ? »
« Hum... On peut faire une sorte de grand jeu de piste. »
« Je verrais bien une épreuve juste avant le repas. **Quelque chose comme** le tir à l'arc ou la pêche pour faire comme si ils avaient chassé leur repas. »
« Euh, ça dépend de ce que le cuisinier a prévu pour jeudi midi. On peut lui demander de préparer des brochettes, non ? »
« **Je suis pas sûre que** ça soit une bonne idée mais les activités du matin pourraient avoir pour but de fabriquer des tenues pirates pour les enfants ? »
« Oui, et on pourrait leur faire gagner le tissu dans la première épreuve et faire **une sorte d'** atelier pour leur apprendre à fabriquer le déguisement. »
« Comme ça dès le stade du déguisement, les petits sont plongés dans l'aventure, euh... »
« sinon, ça pourrait être bien que la dernière épreuve fasse fusionner toutes les équipes, non ? »
« On pourrait **peut être** finir par un jeu d'eau ? **Ce que je veux dire**, c'est que si ça dégénère en bataille d'eau, ils pourront se doucher aussitôt. »
« C'est le dernier jour, mais **...euh...** peut être on peut faire des beaux cadeaux. »
« Hum, je pourrais peut être aller faire les courses demain, c'est mon tour. »
« **Je pense qu'on** a tout vu. On verra les détails demain soir. »

Version impuissante forte

« Euh... On repart vendredi...**peut-être** qu'on pourrait faire l'activité de jeudi à l'extérieur, non ? »
« Hum...**Je pense qu'on** pourrait faire une sorte de grand jeu de piste, **vous pensez pas ?** »
« Je verrais bien une épreuve juste avant le repas. Hum... **Quelque chose comme** le tir à l'arc ou la pêche pour faire comme si ils avaient chassé leur repas. »
« Euh, ça dépend de ce que le cuisinier a prévu pour jeudi midi. On **pourrait probablement** lui demander de préparer des brochettes, non ? »
« Euh... **Je suis pas sûre que** ça soit une bonne idée mais les activités du matin pourraient avoir pour but de fabriquer des tenues pirates pour les enfants ? »
« Oui, et on pourrait leur faire gagner le tissu dans la première épreuve et faire **une sorte d'** atelier pour leur apprendre à fabriquer le déguisement, **un truc comme ça ?** »
« Comme ça dès le stade du déguisement, les petits sont plongés dans l'aventure, euh... **Vous voyez ce que je veux dire ?** »
« Hum... sinon, ça pourrait être bien que la dernière épreuve fasse fusionner toutes les équipes, non ? »
« **Et euh...** On pourrait **peut être** finir par un jeu d'eau ? **Ce que je veux dire**, c'est que si ça dégénère en bataille d'eau, ils pourront se doucher aussitôt. »
« C'est le dernier jour, **je ne sais pas si c'est une bonne idée** mais... euh... peut être qu'on peut faire des beaux cadeaux. »
« Hum, je pourrais peut être aller faire les courses demain, **je crois que** c'est mon tour. »
« **Je pense qu'on** a tout vu... On verra les détails demain soir, **vous pensez pas ?** »

⁷ Le code couleur utilisé dans l'encadré 1 correspond au code couleur présenté dans le Tableau 2.

Nos résultats ont mis en évidence la stabilité des marqueurs de pouvoir linguistique quelle que soit la langue d'échange (voir **Figure 7**).

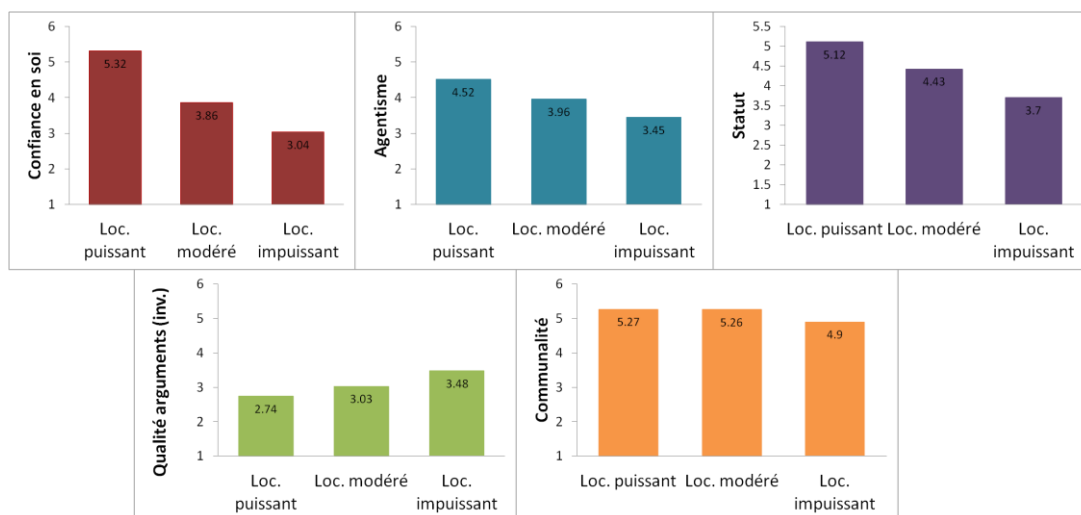


FIGURE 7: EFFETS DU STYLE DE PUISSANCE DU DISCOURS SUR LES ATTRIBUTIONS

Conformément à la littérature scientifique anglophone, un locuteur à message linguistiquement puissant sera estimé comme ayant plus confiance en lui, comme plus agentique⁸, de statut⁹ plus élevé et présentant un argumentaire de meilleure qualité¹⁰ qu'un locuteur à message impuissant. Plus les indices d'impuissance linguistique sont nombreux, plus les attributions de confiance en soi, d'agentisme, de statut et de qualité d'arguments s'abaissent. Les attributions de communalité¹¹ sur cet échantillon semblent moins stables et moins linéaire. L'effet n'est ici que tendanciel et les conditions locuteur à message linguistiquement puissant ou impuissant modéré ne diffèrent pas.

De ces premiers résultats, plusieurs éléments sont à souligner.

Premièrement, comme nous l'envisagions, les marqueurs linguistiques de pouvoir produisent des **effets similaires en langue française** à ceux observés en langue anglaise. Bien que nous n'ayons eu aucun argument nous permettant d'imaginer le contraire, cette vérification préalable nous a

⁸ Neuf items issus de Fragale (2006): « le locuteur est... compétent, sûr de lui, indépendant, ayant l'esprit de compétition, intelligent, ambitieux, dominant, modeste (INV), évasif (INV) ».

⁹ Quatre items dont trois issus de Fragale (2006): Statut faible/élevé ; probabilité de promotion ; probabilité de réussite professionnelle ; niveau d'expertise.

¹⁰ Cinq items issus de Buunk et al., 2005 : « l'argumentaire est... clair/flou ; valable/douteux ; réfléchi/irréfléchi ; fort/faible ; logique / illogique ». Le sens de l'échelle finale est inversé par rapport aux autres mesures.

¹¹ Huit items issus de Fragale (2006): « le locuteur est... aimable, tolérant, sincère, facile, enthousiaste, agréable, froid (INV), agressif (INV) ».

confortées dans l'idée que ces marqueurs pouvaient nous fournir une stabilité intéressante pour étudier des processus autour de marqueurs langagiers.

Deuxièmement, l'idée d'une **linéarité dans les effets** nous intéressait particulièrement dans la mesure où traditionnellement dans les travaux traitant des indices de pouvoir linguistique, seules deux conditions binaires sont proposées : puissant vs. impuissant. En intégrant une modalité « puissance modérée », nous avons pu observer que l'effet n'est pas réellement binaire mais plutôt linéaire. L'augmentation d'indices linguistiques d'impuissance dans un discours est corrélée à la détérioration progressive en formation d'impression sur tous les indicateurs excepté sur la dimension de la communalité.

Troisièmement, les résultats autour des **attributions de communalité** sont plutôt surprenants. En effet, conformément à l'hypothèse de compensation proposée par Fiske et al. (2002), nous aurions pu nous attendre à ce que la survalorisation des discours linguistiquement puissants en termes d'agentisme s'accompagne d'une compensation en termes de communalité pour les discours linguistiquement impuissants. Les données récoltées par la suite vont confirmer cette absence de compensation.

1.2.2. MODERATION DES EFFETS DES MARQUEURS DE POUVOIR

Après avoir vérifié la stabilité des effets des marqueurs de puissance linguistique, nous avons souhaité en étudier la possible modulation. Afin de compléter les premiers résultats de notre étude pilote, nous avons souhaité contextualiser ces nouvelles recherches. Nous avons opté pour le **domaine du recrutement**. Ce contexte présente deux caractéristiques nous intéressant. Premièrement, il est de fait un contexte d'évaluation d'autrui. Deuxièmement, il permet, de par sa nature stressante pour l'individu, que les marqueurs linguistiques liés à l'impuissance soient plausibles et de ce fait testés dans des situations que l'on peut qualifier de relativement « écologique ».

Nous avons étudié principalement à ce jour la possibilité d'une modulation de ces effets par **les dimensions d'utilité sociale ou de désirabilité sociale** (Beauvois, 1995) qu'amorcerait les candidats dans leur manière de se présenter. Considérant le lien fort entretenu par les marqueurs linguistiques d'impuissance avec le statut de la source et son agentisme supposé dans les travaux anglophones (e.g. Fragale, 2006) et francophones (cf. étude pilote pré-citée), nous nous attendions à un renforcement des effets de ces marqueurs en situation d'auto-présentation (études 1 et 2) ou de hétéro-présentation (études 3 et 4) du candidat sur des dimensions liées à l'utilité sociale. Autrement

dit, après la mise en saillance de valeurs liées à l'utilité sociale (vs. désirabilité sociale) dans une lettre de candidature (études 1 et 2) ou de recommandation (études 3 et 4), les caractéristiques linguistiques liées aux dominés, i.e. présentant des indices d'impuissance linguistique, devraient encore plus détériorer la formation d'impression sur le locuteur. A l'inverse, le discours des gens de pouvoir, i.e. ne présentant pas d'indices d'impuissance linguistique, devrait encore plus être valorisé.

Une première série d'études a été encadrée par Nadia Lepastourel (Rennes 2). Dans un travail initial (Etude 1 menée par Faustine Bouriel, TER de M1, 2013/2014), nous avons exploré la possibilité que l'auto-présentation du candidat utilisant des qualités perçues comme utiles vs. désirables vs. pas de qualités (voir Le Barbenchon, Cambon, & Lavigne, 2005 pour une classification des adjectifs liés à chacune des dimensions) vienne renforcer les effets classiques des indices linguistiques d'impuissance. Ainsi, nous avons manipulé des discours puissants (e.g. « mes qualités sont XX et XX ») vs. impuissants (e.g. « je pense que mes qualités sont XX et peut-être XX ») dans lesquels étaient intégrés des auto-descriptions du candidat en terme utiles (e.g. « mon ambition et (...) mon dynamisme ») ou désirables (e.g. « ma sincérité et (...) ma sympathie »). Les données ont confirmé les résultats obtenus dans l'étude pilote excepté pour les mesures de communalité adaptées ici en mesure de désirabilité sociale donnant lieu à l'hypothèse de compensation attendue dans l'étude pilote. Si le locuteur à message linguistiquement puissant est estimé plus utile socialement, comme de plus haut statut et comme ayant de meilleurs arguments, en revanche, le locuteur à message impuissant est estimé plus désirable socialement. Toutefois, aucune modération de ces effets par le type de qualités souligné par le candidat n'a été observée. Un second travail (Etude 2 menée par Melisande Blaisot, stage de recherche M1, printemps 2013) a permis cette fois de manipuler le profil du candidat en utilisant, non plus seulement des adjectifs mais des métiers identifiés comme se référant à de l'utilité sociale (e.g. notaire) ou à de la désirabilité sociale (e.g. boulanger) dans les travaux de Le Barbenchon et al. (2005). Cette étude confirme et complète nos premiers résultats. Un locuteur à message linguistiquement puissant est perçu comme plus compétent, plus employable et ayant un argumentaire plus crédible. Ces effets ne sont aucunement modérés par le métier du candidat fictif s'exprimant.

Une seconde série d'études a été encadrée par moi-même (en collaboration avec Nadia Lepastourel) et a poursuivi le même objectif. Ces nouvelles études ont consisté en deux répliques d'une étude de référence mettant en évidence les effets des indices de pouvoir dans le cadre du recrutement (Parton et al., 2002). Chacune des deux études intégrait un potentiel paramètre de modération des effets des indices linguistiques de puissance. Le premier travail (Etude 3 menée par Charlotte Lecerf, TER de L3, 2014/2015) a repris et adapté une retranscription d'entretien ayant eu lieu lors d'une

situation de recrutement, matériel initialement utilisé par Parton et al. (2002) dans une version puissante vs. impuissante linguistiquement. L'orientation utile ou désirable du candidat a été manipulée par le contenu d'une lettre de recommandation d'un ancien collaborateur présentant le candidat par des adjectifs répertoriés comme utiles ou désirables (Lebarbenchon, Cambon, & Lavigne, 2005). A nouveau, le locuteur présentant un discours linguistiquement puissant a été estimé comme plus dynamique, d'une plus grande supériorité intellectuelle, ayant plus de contrôle, de meilleurs arguments et plus employable que le candidat au discours impuissant. Une nouvelle fois, la référence à des qualités utiles ou désirables dans la lettre de recommandation n'a donné lieu à aucune modération des effets des marqueurs linguistiques de puissance. Une seconde étude (Etude 4 menée par Pauline Tenenhaus, TER de L3, 2014/2015), utilisant le même matériel, a envisagé la possibilité que ces mêmes effets soient modérés par la compétence perçue du candidat (e.g. Pansu, 1997). A nouveau, aucune modération n'a été observée. Quel que soit le niveau du candidat, le caractère puissant ou impuissant linguistiquement de son discours est le seul déterminant de la formation d'impression sur le candidat.

Cette série de travaux nous confirme le caractère pertinent du contexte du recrutement pour les travaux sur ces indices linguistiques. Toutefois, nous n'avons pour l'instant identifié aucun élément de modération. A ce jour, l'échec de ces études nous paraît plus lié à des problèmes méthodologiques qu'à une défaillance en termes de raisonnement théorique. En effet, au moins, deux explications méthodologiques ne nous permettent pas de conclure à une absence de modération de ces dimensions sur l'effet des marqueurs linguistiques en formation d'impression. Premièrement, nous pouvons considérer que la taille d'effet d'éléments liés à l'utilité ou la désirabilité sociale (qu'ils s'agissent de qualités ou de métiers se référant à ces valeurs) est trop faible pour être mise en évidence par nos manipulations. Deuxièmement, le contexte de recrutement activant par nature plutôt une dimension d'utilité sociale, il est également possible que nous soyons face à un effet de seuil dans nos manipulations.

1.2.3. CATEGORISATION SUR LA BASE DES MARQUEURS DE POUVOIR¹²

Bien que les effets des indices linguistiques de pouvoir aient été largement étudiés, peu de recherches se sont réellement centrées sur la manière dans les messages linguistiquement puissants

¹² Cette sous-section s'inspire fortement de deux articles non publiés. Merci de citer ces travaux sous les intitulés suivants. Etude 1: Mange, J., Lepastourel, N., O'Brien, J., Zampetis, O., & Bonnet, V. (2012). Categorization of individuals on the basis of power-of-speech style. *Non published data*. Etude 2: Mange, J., O'Brien, J., Lefaix, M., Lepastourel, N. (2013). Categorization of individuals on the basis of power-of-speech style in the revised WSW paradigm. *Non published data*.

ou impuissants sont traités cognitivement (Hosman & Siltanen, 2006). A notre connaissance, aucune recherche n'a encore clarifié le fait que les récepteurs d'un message puissent catégoriser autrui sur la base de ces indices. La recherche sur les processus de catégorisation s'est traditionnellement centrée sur les indices directs d'appartenance catégorielle des cibles telles des photographies (e.g. Stangor, Lynch, Duan, & Glass, 1992 utilisant des photos d'hommes ou de femmes d'origine euro-versus afro-américaines) ou des labels explicites (e.g. Weeks & Lupfer, 2004 utilisant des labels mentionnant le métier des cibles). Plus récemment, des travaux ont pu montrer que pour « classer » autrui sur des catégories saillantes telles que l'origine ethnique, les individus peuvent aussi s'appuyer sur des indices indirects tels que des stimuli phonologiques (Rakić, Steffens, & Mummendey, 2011) ou sémantiques (Kurzban, Tooby, & Cosmides, 2001, expérimentations 1 et 5). Ces résultats prometteurs suggèrent que les indices de discours pourraient véhiculer suffisamment d'information pour inférer des caractéristiques sur la source générant un processus de catégorisation. Considérant que les caractéristiques portées par les indices linguistiques de pouvoir présentent des effets stables dans la littérature sur la formation d'impression, l'objectif de nos travaux a alors été de déterminer si ces marqueurs spécifiques pouvaient constituer des indices pertinents pour catégoriser autrui. Ainsi, nous avons mené deux études examinant cette possibilité par la mise en place d'un paradigme méthodologique du « qui a dit quoi » dans sa forme originelle (Etude 1) puis dans sa forme révisée (Etude 2).

Pour catégoriser, les individus s'appuient principalement sur des appartenances catégorielles saillantes telles que les « Big 3 » (Fiske & Neuberg, 1990) : le sexe des cibles (e.g. Taylor & Falcone, 1982), l'origine ethnique (e.g. Weeks & Lupfer, 2004), et l'âge (e.g. Klauer, Ehrenberg, & Wegener, 2003). Ces catégories influencent la formation d'impression (e.g. Abele & Petzold, 1998) et génèrent de la catégorisation sociale spontanée (pour une revue, voir Macrae & Bodenhausen, 2000). Un enjeu dans les recherches sur la catégorisation sociale est le niveau d'accessibilité des catégories (Stangor et al., 1992). D'une part, l'accessibilité chronique des catégories telles que le genre, l'âge, et l'origine ethnique a notamment été proposée pour expliquer la facilité avec laquelle elles génèrent des catégorisations spontanées (e.g., Stangor et al., 1992). D'autre part, Van Twuyver and Van Knippenberg (1995) ont démontré qu'une manipulation par amorçage rendait « plus accessible les catégorisations [telles que la section d'étude à l'université ou l'université d'origine] » (p. 700). Nous avons alors fait l'hypothèse qu'une augmentation situationnelle de l'accessibilité des indices de puissance linguistique par un amorçage des construits associés tels que la confiance en soi (Etudes 1 et 2 ; Buunk et al., 2005) ou le statut (Etude 2 ; Loyd et al., 2010) serait nécessaire pour générer un processus de catégorisation sur la base des indices linguistiques.

L'étude 1 (menée par Ophélie Zampetis, TER M1, 2009/2010) a impliqué cent participants. Chacun a été affecté à une condition contrôle versus à une condition d'amorçage sur le « pouvoir dans le discours ». Une tâche de « qui a dit quoi ? » (Statement Recognition Task ; Taylor et al., 1978) mettant en scène un débat entre huit personnages était proposée à tous les participants. Quatre personnages sur les huit employaient des indicateurs d'impuissance linguistique dans l'interaction mise en scène. La catégorisation était mesurée en demandant aux participants quel personnage était à l'origine de quelle opinion. La confusion entre des cibles ayant un style de discours similaire (e.g. confondre deux cibles à impuissance linguistique) est considérée comme une "erreur intra-catégorielle" (Within-Category-Error, WCE) tandis que la confusion entre deux cibles ne partageant pas la même caractéristique discursive (e.g. confondre une cible à puissance linguistique et une cible à impuissance linguistique) est considérée comme une "erreur inter-catégorielle" (Between-Category-Error, BCE). Nous avons observé un nombre d'erreurs intra-catégorielles supérieur au nombre d'erreurs inter-catégorielles¹³ produit par les participants nous amenant à conclure à l'existence d'un mécanisme de catégorisation sur la base des indices de pouvoir dans le discours (voir **Figure 8**).

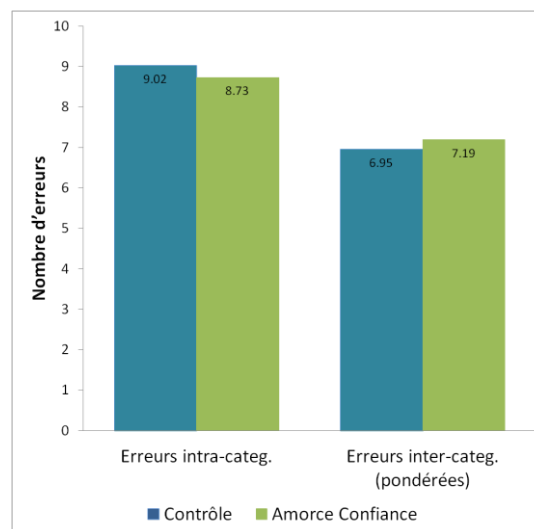


FIGURE 8: TYPE D'ERREURS DANS LES RAPPELS DE « QUI A DIT QUOI » SELON LA CONDITION D'AMORÇAGE

En revanche, contrairement à notre hypothèse, ce processus n'est pas modéré par la variable d'amorçage. L'observation d'un effet du type d'erreurs sans cette modulation signifie que le

¹³ Considérant que les deux types d'erreurs ne présentent pas les mêmes probabilités d'occurrence, les BCE sont multipliées par la constante $n - 1 / n$, n étant le nombre de membres pour la catégorie. Dans le cas où il y a 4 cibles par catégorie et que le locuteur est de la catégorie A, les chances de se tromper pour la catégorie A (erreur intra-catégorie) sont de 3, alors que les chances de se tromper pour la catégorie B sont de 4. Ainsi, le score d'erreur BCE serait systématiquement pondéré par la constante $\frac{3}{4}$.

processus de catégorisation sur la base de ces indices ne requiert pas de mise en saillance situationnelle préalable de construit lié à l'indice.

L'étude 2 (partiellement menée par Mathilde Lefaix, TER M1, 2012/2013) a eu vocation à compléter la première étude. Premièrement, nous avons ajouté un amorçage portant sur une catégorie liée aux indices d'impuissance linguistique – le statut (e.g. Loyd et al., 2010) en plus de l'amorçage liée au trait de confiance en soi. Deuxièmement, le paradigme du « qui a dit quoi » a été utilisé dans sa version révisée s'appuyant sur des modèles polynomiaux¹⁴ (Klauer and Wegener, 1998 ; voir **Encadré 2**).

¹⁴ Plusieurs programmes sont disponibles pour traiter les modèles polynomiaux. Nous avons utilisé MultiTree (Moshagen, M. (2010). MultiTree: A computer program for the analysis of multinomial processing tree models. *Behavior Research Methods*, 42, 42-54).

ENCADRE 2: INTERETS DE LA VERSION REVISEE DU "QUI A DIT QUOI?"

Dans la version initiale du WSW (SRT ; Taylor et al., 1978), une discussion fictive est présentée aux participants. Il leur est par la suite demandé d'associer les locuteurs avec les énoncés. Jusqu'à la contribution de Klauer and Wegener (1998), il était communément admis que plus d'erreurs intra-catégorielles que d'erreurs inter-catégorielles pondérées dans le rappel reflétaient le fait que les sujets avaient utilisé les catégories A et B pour organiser l'information en mémoire. Toutefois, considérant que la même réponse (e.g. « le personnage x a prononcé l'énoncé y ») peut être issue de différents processus cognitifs, Klauer and Wegener (1998) ont souligné plusieurs **limites** à ce raisonnement. Premièrement, les sujets font une attribution même s'ils ne se souviennent pas de l'énoncé proposé. Deuxièmement, quelle qu'en soit la raison, une cible particulière peut être très bien rappelée même si sa catégorie n'est pas très saillante. Pourtant, la version initiale du WSW se focalise sur les réponses erronées et ne tient pas compte des réponses correctes. Troisièmement, des réponses similaires peuvent s'appuyer sur de la mémorisation ou sur de la déduction. Or, la distinction entre les possibles mécanismes sous-jacents n'est pas possible dans le cadre de la version initiale du WSW. Ainsi, Klauer and Wegener (1998) ont proposé l'utilisation d'un **modèle polynomial** offrant l'opportunité d'étudier le processus de catégorisation indépendamment de la mémorisation des cibles individuelles et indépendamment des processus de déduction. A cette fin, des « faux » énoncés sont introduits dans la tâche de rappel. Pour chaque énoncé présenté, le sujet doit indiquer s'il est ancien ou nouveau. S'il est ancien, alors seulement, le sujet doit l'associer à un locuteur possible. S'il indique que l'énoncé est nouveau, alors aucune association à un locuteur n'est requise. Sur cette base, Klauer and Wegener (1998) ont développé un modèle polynomial dans lequel **six paramètres**¹⁵ permettent d'estimer la voie possiblement utilisée entre l'exposition à l'énoncé et l'attribution (correcte ou incorrecte) à un locuteur (voir Klauer and Wegener, 1998, Appendice A pour une introduction plus détaillée). Trois paramètres traitent des processus de mémorisation : mémorisation de l'item (« est-ce que cet énoncé a fait partie des énoncés présentés lors de la discussion ? » ; paramètre *D*) ; mémorisation du locuteur (« considérant que l'énoncé a été reconnu, le locuteur est-il également reconnu ? » ; paramètre *c*), et mémorisation de la catégorisation (« considérant que l'énoncé a été reconnu, mais qu'il n'y a pas eu mémorisation du locuteur, est-ce que la catégorie d'appartenance du locuteur est disponible en mémoire ? » ; paramètre *d*). Les trois derniers paramètres traitent des processus de déduction : déduction du statut de l'item (paramètre *b*) ; déduction du locuteur (paramètre $1/n$, *n* correspondant à la taille de la catégorie) ; déduction de l'appartenance catégorielle (paramètre *a*).

Toute attribution d'un énoncé à un locuteur spécifique peut être produite par une combinaison de ces différents processus et le modèle polynomial va permettre de les distinguer, isolant ainsi précisément les processus de catégorisation.

¹⁵ La présentation suivante de ces paramètres a été en grande partie empruntée par Klauer, Wegener, & Ehrenberg (2002).

Dans cette deuxième étude, nous n'avons pu répliquer les résultats obtenus dans l'étude 1. En effet, en voulant préciser le processus sous-jacent et en distinguant les processus liés à la mémorisation de ceux liés à la déduction, nous n'avons pu répliquer l'effet de catégorisation sur la base d'indices d'impuissance linguistique et ce, quelle que soit la situation d'amorçage utilisée.

A défaut d'être « rentable » en publication, ce champ d'exploration aura eu le mérite de nous former au paradigme d'étude du processus de catégorisation, notamment dans sa version révisée qui nous a ainsi permis de nous familiariser aux modèles polynomiaux et leurs applications.

1.2.4. APPORT(S) ET PERSPECTIVE(S)

Nous nous sommes focalisées à l'origine sur les marqueurs linguistiques de pouvoir pour deux raisons. L'une d'elles était que cela nous permettait avec Nadia Lepastourel à la fois de cumuler nos compétences et d'investir un nouveau champ. En effet, j'étais dans ma thèse plutôt spécialiste des marqueurs socio-langagiers lexicaux (Cf. section précédente) et Nadia Lepastourel, de par son travail de thèse (Lepastourel, 2007), plutôt spécialiste des marqueurs syntaxiques. Cela nous donnait l'occasion d'investir un nouveau champ sur les marqueurs linguistiques et de transposer nos hypothèses dans ce champ. Une seconde raison, plus pragmatique était la validité et la stabilité de ces marqueurs linguistiques de pouvoir. En effet, de nombreux travaux étaient publiés en langue anglaise à ce sujet et les processus de formation de jugement sur leurs bases nous ont semblé bien plus stables que nos observations sur les marqueurs socio-langagiers lexicaux notamment. Au bout de quelques années, nous nous trouvons en quelques sortes prises à notre propre « piège » : leurs effets semblent tellement stables que, si nous les répliquons systématiquement, nous ne sommes pas arrivées jusqu'à présent à les modérer par un autre paramètre. Si la question du matériel employé se pose, la question d'une stabilité difficile à modérer nous interroge également... De ce fait, nous envisageons plutôt aujourd'hui d'explorer plus avant les effets de ces marqueurs en dissociant dorénavant les différentes dimensions de l'utilité sociale, notamment agentisme vs. compétence (Carrier, Louvet, & Rohmer, 2014) tout en continuant à nous focaliser sur les situations de recrutement.

Une des questions plus théoriques restant sur ce modèle est l'absence d'indice de puissance. Finalement, un discours puissant linguistiquement se définit non par la présence de certains marqueurs mais par l'absence de marqueurs d'impuissance. Cet élément nous paraît tout à fait justifier la poursuite de ces travaux en utilisant différents degrés d'impuissance afin de mieux comprendre les conséquences de ces marqueurs de pouvoir, ou justement d'absence de pouvoir !

Si mon intérêt principal a toujours été la réception de marqueurs linguistiques d'identité, quelle que soit la nature de cette identité, cela m'a nécessairement amené à la question de l'identification de ces marqueurs et de ce fait à la production de discours. Cette question intéresse assez peu les psychologues sociaux et de manière générale, l'identification de marqueurs est liée à l'intuition du chercheur et de son équipe plutôt qu'à une identification rigoureuse sur la base de corpus produits en situation naturelle ou expérimentale. Pour exemple, des tâches classiques d'amorçage telles que la tâche de phrases mélangées (« scrambled sentences task ») s'appuient sur le fait d'intégrer dans un exercice grammatical de reconstitution de phrases des items lexicaux sensés activer une catégorie mentale. Dans le meilleur des cas, les auteurs utilisent des travaux antérieurs, non sur le langage mais sur le stéréotype. L'exemple le plus fameux est sans aucun doute l'activation de l'idée de « vieillesse » dans Bargh et al. (1996) en exposant le sujet aux mots suivants: inquiet, Floride, égoïste, vieux, gris, solitaire, soigneux, sentimental, sage, borné, courtois, bingo, retiré, oublieux, retraité, ride, rigide, traditionnel, amer, obéissant, conservateur, tricot, dépendant, ancien, incapable, crédule, prudent, seul¹⁷. L'article de 1996 précise que ces termes sont issus d'une série de travaux portant sur le stéréotype des personnes âgées (e.g. Perdue & Gurtman, 1990). Pour autant, dans le même article (Bargh et al., 1996), un amorçage de grossièreté par items lexicaux est aussi testé (étude 1) et aucun pré-test hormis l'intuition des chercheurs n'est utilisé.

De notre côté, nous n'avons pas véritablement d'excuse pour nous « permettre » ces imprécisions dans la mesure où l'un de mes deux directeurs de thèse faisait partie des rares spécialistes de psychologie sociale en analyse automatique du discours. Nous avons ainsi disposé des logiciels les plus performants pour essayer d'identifier des marqueurs pertinents pour nos travaux. L'analyse du discours assistée par ordinateur se positionne au croisement des sciences humaines (à travers notamment l'analyse de discours ; Ghiglione, 1989) et de la statistique textuelle (Lebart & Salem, 1994). Elle peut être envisagée comme « une tentative de désobjectiver la lecture à travers la précision de la description et le contrôle de l'interprétation » (Mayaffre, 2005, p. 13). L'objectif est de reculer la phase d'interprétation dans le processus d'analyse tout en l'appuyant sur des données

¹⁶ Cette partie s'inspire fortement de Mange, Marchand & Salem (2006), Mange et Marchand (2007) et Mange et Marchand (2011).

¹⁷ Traduction personnelle (et imparfaite!) de « worried, Florida, old, lonely, grey, selfishly, careful, sentimental, wise, stubborn, courteous, bingo, withdraw, forgetful, retired, wrinkle, rigid, traditional, bitter, obedient, conservative, knits, dependent, ancient, helpless, gullible, cautious, alone »

mesurables. Il s'agit d'une mesure quantitative d'indicateurs langagiers avec pour objectif de rechercher dans le dit, tel qu'il est dit¹⁸, des traces des opérations cognitives effectuées par le sujet communiquant avec autrui (Ghiglione, 1989). La question de l'unité d'analyse se pose de manière plus complémentaire que contradictoire. A l'heure actuelle, les logiciels dont nous disposons permettent d'envisager les corpus sous trois angles. Premièrement, de manière assez traditionnelle, l'analyse des corpus peut être de nature sémantique, i.e. se faire sous l'angle des thèmes abordés. Abusivement appelé « analyse de contenu »¹⁹, cette opération qualifiée d'analyse sémantique peut se baser sur des thèmes fixés par le chercheur ou sur des dictionnaires de thèmes tels que proposés par le logiciel Tropes²⁰. Ces dictionnaires peuvent proposer plusieurs niveaux de thèmes. Pour exemple, le logiciel Tropes proposent trois niveaux du plus précis (10 000 classes d'équivalents référencées) au plus large (200 classes d'équivalents référencées). Deuxièmement, l'analyse de corpus peut être de nature morpho-syntaxique en se focalisant sur les catégories de mots telles que les verbes, les adjectifs qualificatifs, les modalisateurs (adverbes ou locutions adverbiales), les connecteurs (conjonctions de coordination et subordination, locutions conjonctives), les pronoms personnels, les substantifs et les noms propres. Le logiciel Tropes permet de ce type d'analyse et reste pour l'heure à ma connaissance le plus performant sur ces identifications. Troisièmement, l'analyse des corpus peut être lexicale ; l'unité est ici le mot ou plus précisément la forme graphique. Les outils d'analyse sont ici plus élaborés et permettent des éclairages tout à fait intéressants sur la richesse du vocabulaire employé (Nombre d'hapax, i.e. nombre de formes d'occurrences 1 ou Type-Token-Ratio, i.e. Vocabulaire divisé par la Taille du texte), sur la structure du corpus (Analyse factorielle des correspondances), sur les champs lexicaux identifiés (Classification hiérarchique descendante, algorithme Reinert, 1983) ou les spécificités positives et négatives de chaque partie du corpus (formes statistiquement sur-employées ou sous-employées dans une partie du corpus par rapport à l'ensemble du corpus ; Lafon, 1980).

Si dans le cadre de l'élaboration de matériel expérimental pour nos études en psychologie sociale, nous avons principalement utilisé des analyses lexicales (e.g. Mange et al., 2012), nous avons, en revanche, utilisé les analyses morpho-syntaxiques ou sémantiques de manière complémentaire lors d'analyses exploratoires de corpus. Plus spécifiquement, Pascal Marchand m'a associée à l'analyse de deux corpus et m'a ainsi donné l'occasion d'étudier des productions linguistiques intergroupes en

¹⁸ En effet, au pire à la consternation ou au mieux à la grande surprise de certains collègues, nous souhaitons nous intéresser à ce qui est dit par les locuteurs...

¹⁹ L'analyse de contenu se réfère en réalité à l'ensemble des techniques ou méthodes qui permettent d'extraire les informations contenues dans des documents et non seulement à l'analyse de contenu thématique.

²⁰ Le manuel de référence de Tropes V8.4 est disponible ici : <http://www.tropes.fr/doc.htm>

situation « naturelle ²¹ » ou « écologique ». Le premier corpus portait sur des groupes d'opinions (favorable vs. défavorable à la constitution européenne lors du référendum de 2005) et le second sur des groupes politiques (candidats aux primaires internes du PS en 2006 afin de désigner le candidat représentant le PS à l'élection présidentielle de 2007).

1.3.1. ARGUMENTATION POLITIQUE ET FORUM WEB : LE CAS DU REFERENDUM EUROPEEN DE 2005 DEBATTU PAR LES INTERNAUTES SUR TELERAMA.FR

Tout d'abord, nous nous sommes intéressés au cas de l'interaction entre groupes d'opinion en étudiant un corpus composé de tous les échanges ayant eu lieu sur le forum Telerama.fr lors du débat du référendum sur la constitution européenne dont le vote a lieu le 29 mai 2005 (Mange, Marchand, & Salem, 2006 ; Mange & Marchand, 2007).

Ce débat a eu lieu dans un contexte particulier dans la mesure où la plupart des analystes politiques ont estimé que les Français n'avaient pas répondu à la question posée malgré un débat intense (Rozès, 2005), et que beaucoup avaient cru qu'il s'agissait d'un vote de politique intérieure. Des auteurs ont affirmé que « la "pulsion" nationale a été dominante dans le vote "non" alors qu'elle était marginale dans le vote "oui" » (Perrineau, 2005). Notre position a été de ne plus s'intéresser aux débats des élites et des médias (tous majoritairement favorables au « oui ») mais de nous interroger sur des échanges entre citoyens sur le sujet. L'analyse de discours permettait alors d'adopter une position inductive limitant nos propres filtres idéologiques sur cette situation. Beaucoup d'échanges ayant eu lieu sur le web, nous avons choisi d'analyser un forum de discussion. Le site Télérama nous a fourni un support intéressant dans la mesure où il a permis l'échange entre des locuteurs en faveur du « oui » et d'autres en faveur du « non », arrivant à un total voisinant les 2000 messages échangés (entre le 22 avril et le 3 juin 2005).

Notre objectif était de mettre en évidence, dans ce corpus de messages, l'histoire de ce débat tel qu'il a été mené par des citoyens, et non par les élites politiques ou journalistiques. Il s'agit bien d'un débat, et non d'un simple recueil de « questions ouvertes ». D'une part, les participants ne sont pas sollicités par un enquêteur, mais choisissent de développer librement leur opinion en s'exposant à celle des autres, éventuellement en effectuant des copier-coller d'arguments précédents. D'autre part, les locuteurs interviennent parfois plusieurs fois dans le débat. L'évolution chronologique nous

²¹ Comme souligné par le camarade Pansu lors d'une soutenance de thèse (décembre 2015), c'est également un marqueur de labelliser ces situations de « naturelles » en comparaison à des situations de laboratoire.

intéresse donc, mais également les arguments du « oui » et du « non », dont on souhaitait voir s'ils s'appuyaient sur des mots, voire des thèmes, différents.

Toutefois, comme dans toute étude d'un corpus issu d'un forum, les données caractérisant notre échantillon de locuteur sont inexistantes, imprécises et potentiellement erronées. Les internautes utilisent un pseudonyme et il s'agit du seul élément observable sur lequel nous pouvons nous baser. Ainsi, aucune analyse liée au genre, l'âge ou toute autre caractéristique du locuteur n'a pu être opérée. De ce fait, nous nous sommes centrés sur la catégorisation des locuteurs comme favorables au « oui » vs. favorables au « non ». Pour ce faire, nous avons adopté une méthode des juges en double aveugle et avons catégorisé chaque message comme favorable au « oui » vs. favorable au « non » vs. non-identifiés. Cette dernière catégorie ne reflétait pas l'indécision des locuteurs (il n'y avait quasiment pas de locuteur indécis dans le corpus !) mais notre propre indécision en tant que juge. Autrement dit, ils correspondaient aux messages pour lesquels aucun élément observable ne permettait de les catégoriser en favorables au « oui » ou au « non ».

Premièrement, sans tenir compte des locuteurs, l'étude des spécificités lexicales (formes sur ou sous-employées dans une partie du corpus par rapport à l'ensemble du corpus ; Lafon, 1980) a mis en évidence qu'entre la première semaine et la dernière semaine, les spécificités évoluent de manière importante comme le montrent la **Figure 9** ci-dessous générée par les données de Mange et Marchand (2006). La teneur des débats semblait évoluer de termes plutôt descriptifs sur le traité en lui-même à des termes plus « intergroupes » catégorisant les individus (les « ouïstes » vs. les « nonistes ») plutôt que débattant de l'objet.

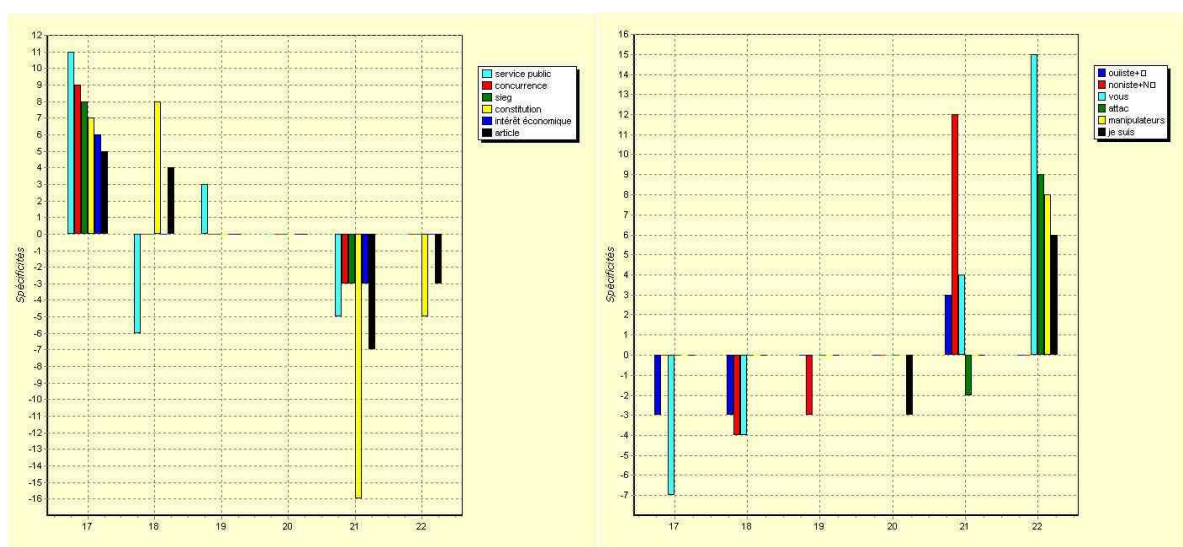


FIGURE 9: SPECIFICITES LEXICALES DU DEBAT (SEMAINES 17 A 22)

Deuxièmement, nous avons procédé à une classification hiérarchique descendante (CDH) d'un tableau lexical (Reinert, 1990) : avec cette méthode, partant du corpus intégral, on cherche à définir, de façon itérative, des classes lexicales statistiquement indépendantes. Il s'agit ensuite de voir si ces classes d'arguments peuvent être corrélées avec les locuteurs identifiés en faveur du « oui » ou du « non ». L'analyse du corpus par classification hiérarchique descendante a mis en évidence six champs lexicaux distincts. La **Figure 10** présente le dendrogramme généré par ces analyses et indique l'association des classes avec les groupes d'opinions favorables au « oui » ou au « non ».

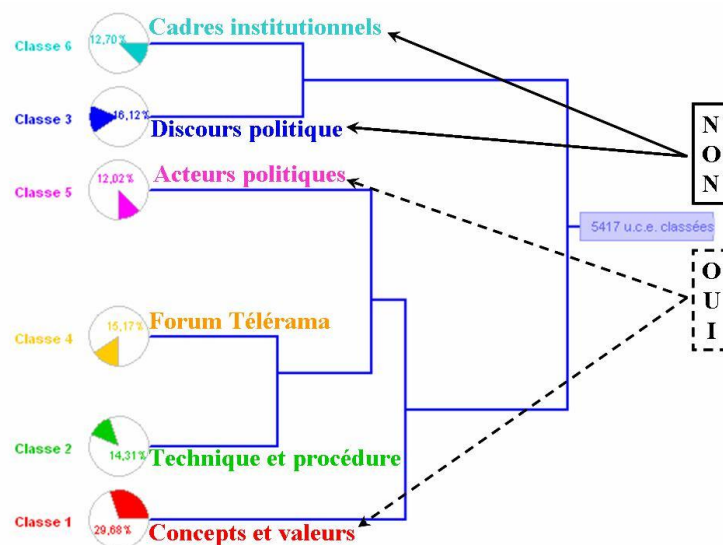


FIGURE 10: CHD DU CORPUS

Ce travail descriptif a permis de mettre en évidence, à l'encontre des analyses médiatiques dominantes de l'époque (voir Rozès, 2005), que l'argumentaire des individus en faveur du « non » s'appuyait clairement sur la dénonciation d'articles du traité et non sur des problématiques nationales comme cela fut fortement suggéré. En revanche, les argumentaires développés par les participants favorables au « oui » portaient principalement sur les valeurs à défendre mais aussi sur les différents acteurs du débat activant potentiellement des heuristiques intergroupes du type « vous êtes dans le camp du FN », plutôt que du contenu argumentatif incitant à un traitement plus systématique de l'information (e.g. Chaiken, 1980).

En résumé, comme nous le soulignons à l'époque, si l'on reproche parfois à l'approche informatique des textes un certain réductionnisme, force est de constater qu'elle permet ici, au contraire, d'aller au-delà des positionnements convenus et d'entrevoir des complexités qui dépassent les simples apparences. Elle nous montre ainsi que le débat à propos du TCE ne se réduit pas à des formules

simplistes selon lesquelles le oui serait européen et le non serait national. Le oui et le non sont évidemment plus complexes et sans doute tous deux à la fois national et européen. Quoi qu'il en soit, l'analyse lexicométrique permet de dépasser certaines simplifications parfois opérées (volontairement ou non) par les analystes médiatiques professionnels.

1.3.2. « 123 ORAUX²² » : PRIMAIRES ET DEBATS INTERNES AU PS (2006)

Un second travail a porté non plus sur des groupes d'opinion mais sur des groupes politiques ; le corpus étudié portait quant à lui sur la production de discours officiels de meneurs politiques lors d'un débat (Mange & Marchand, 2011). En effet, en 2006, le PS a mis en place un système de primaires pour désigner son candidat à l'élection présidentielle de 2007. Trois candidats étaient en lice : Laurent Fabius, Ségolène Royal et Dominique Strauss-Kahn. Ces candidats se sont opposés lors de six débats publics. Trois ont eu lieu lors de meetings sans retranscription des discours et trois ont eu lieu en studio et ont été retransmis par La Chaîne Parlementaire (LCP). Nos analyses ont porté sur le contenu exhaustif de ces trois derniers débats. Ce corpus présentait de notre point de vue une situation de communication intéressante dans la mesure où les locuteurs devaient gérer deux objectifs contradictoires et se trouvaient ainsi dans une situation de communication que nous avons qualifiée de « double-énonciation ». D'une part, ils devaient se distinguer les uns des autres pour gagner les voix des militants socialistes, seuls votants lors de ces primaires. D'autre part, ils ne devaient pas se dissocier trop fortement de manière à se regrouper dans la phase suivante face à Nicolas Sarkozy, candidat annoncé de l'UMP. Les analyses proposées sont structurées en trois phases: analyse morpho-syntaxique et débit de parole, analyse sémantique et enfin analyse lexicale.

LA « DISTINCTION » DE DSK ? SA MANIERE DE S'EXPRIMER.

La manière de s'exprimer des locuteurs a été envisagée sous l'angle classique d'une analyse morpho-syntaxique complétée par des inférences sur le débit de parole des locuteurs.

Premièrement, à partir des divers indicateurs morpho-syntaxiques comptabilisés, le logiciel Tropes propose un repérage du style de discours. Il identifie par exemple ce corpus comme ayant un style argumentatif avec prise en charge par le narrateur, et ce pour chacun des locuteurs. Dans cette analyse, aucun effet du débat n'est observé. Quel que soit le thème officiel du débat, les manières de s'exprimer des locuteurs ne sont pas modifiées. En revanche, apparaît statistiquement un effet du locuteur distinguant D. Strauss-Kahn de ses deux co-débatteurs sur l'emploi des catégories suivantes:

²² Le titre est une référence rendant hommage à un rapport de Pascal Marchand sur le sujet.

les modalisations en général et principalement celles de lieu (e.g. là-bas, en haut, ici) ou d'affirmation (e.g. tout à fait, certainement), l'emploi de la négation, l'utilisation de verbes en général et de verbes statifs (indiquent des états, des propriétés, des possessions ; archilexème : être) ou déclaratifs (renvoient à la transcription langagière d'une déclaration sur un état, une action, un objet, un sentiment ; archilexème : penser) et les pronoms relatifs et personnels.

Deuxièmement, lors de ces débats, un soin particulier a été apporté pour garantir un temps de parole identique à chacun des trois locuteurs interviewés. Cette précaution négociée par les équipes de campagne des trois candidats nous a offert l'opportunité d'établir un indice simple de débit de parole des locuteurs. En effet, chaque locuteur disposant strictement du même temps de parole pour chaque débat, le nombre de mots prononcés devient alors l'indice du débit de parole du locuteur.

La **Figure 11** illustre le nombre de mots prononcés par chaque locuteur pour chacun des débats, et montre que D. Strauss-Kahn prononce systématiquement plus de mots que les autres locuteurs indiquant ainsi un débit de parole plus élevé chez ce locuteur que chez ses interlocuteurs.

Or, les travaux portant sur le lien entre débit de parole et persuasion montrent que si un débit de parole élevé abaisse l'intérêt des individus pour le message (Lautman & Dean, 1983), dans les sociétés occidentales, il joue en même temps le rôle d'indicateur de crédibilité (Miller, Maruyama, Beaber, & Valone, 1976 ; Duller, LePoire, Aune, & Eloy, 1992 ; Lee & Boster, 1992). Par ailleurs, Smith & Shaffer (1991) montrent qu'un discours à débit élevé inhibe la tendance des individus à traiter le message en fonction de la qualité des arguments. Il est également associé à un impact persuasif plus élevé pour les individus modérément impliqués et cette influence est effectivement médiatisée par une perception différenciée de la crédibilité de la source (Smith & Shaffer, 1991).

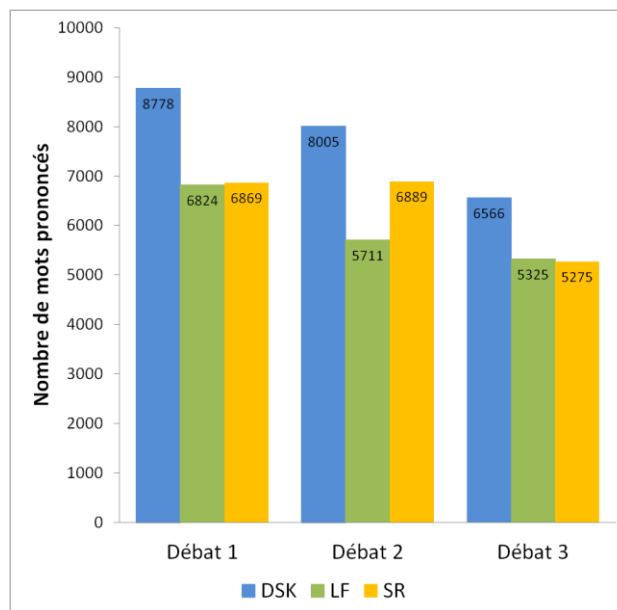


FIGURE 11: ILLUSTRATION DU DEBIT DES LOCUTEURS PAR LE NOMBRE DE MOTS PRONONCES

Une prise de mesure du débit de parole de D. Strauss-Kahn dans d'autres contextes serait nécessaire pour vérifier si ce débit de parole est habituel chez lui ou s'il est lié à ce contexte de communication particulier. Comme toujours dans ce type d'analyse, si nous sommes capables de décrire les caractéristiques objectives de cette situation de communication, nous ignorons en revanche s'il s'agissait d'une stratégie délibérée de D. Strauss-Kahn.

L'UNITE PAR LES THEMATIQUES ABORDEES.

L'analyse sémantique repère pour chaque partie du corpus les occurrences de chaque thème abordé. Le logiciel Tropes présente l'intérêt de fonctionner sur la base d'un dictionnaire de thèmes a priori et ne repose pas, comme les analyses de contenu plus classiques, sur une catégorisation thématique définie ad hoc par l'expérimentateur. Des adaptations particulières au corpus étudié sont toutefois possibles si cela s'avère nécessaire. Sur ce corpus, l'analyse sémantique met en évidence (i) un consensus fort des trois locuteurs sur les registres thématiques abordés et (ii) un traitement des thématiques selon le thème officiel du débat. Dans le débat 1 portant officiellement sur les questions économiques et sociales (17 octobre 2006), quel que soit le locuteur, les thèmes les plus abordés sont la catégorie socio-professionnelle, la croissance, l'économie, l'emploi, l'entreprise, la finance, l'habitat, la politique, la rémunération et la santé. Dans le débat 2 portant officiellement sur les questions de société (24 octobre 2006), quel que soit le locuteur, les thèmes les plus abordés sont le

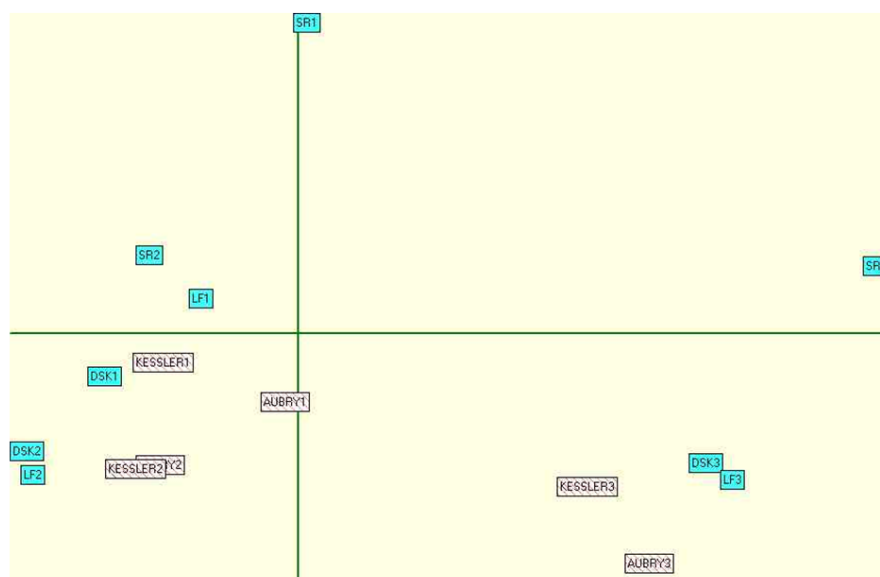
droit, l'éducation, l'immigration et la ville. Dans le débat 3 portant officiellement sur les questions internationales (7 novembre 2006), quel que soit le locuteur, les thèmes les plus abordés sont l'Amérique du Nord, l'Asie, le conflit, l'environnement, l'Europe et le Proche-Orient.

Ainsi, aucun thème spécifique à chacun des locuteurs n'a été identifié à ce niveau d'analyse.

LEXICALEMENT ROYAL : LA DISSOCIATION PAR LE REGISTRE LEXICAL

L'analyse lexicale avait été à l'époque opérée par le logiciel Lexico 3 développé par André Salem à La Sorbonne. Les fonctionnalités de ce logiciel ont permis d'identifier la structure du corpus selon les débats, puis selon les locuteurs et d'identifier ensuite les spécificités de chacun des locuteurs impliqués.

Premièrement, l'analyse par AFC rend compte des rapports entretenus entre les différentes parties du corpus (ici catégorisées en fonction du locuteur et du débat). La **Figure 12** représente l'analyse factorielle des occurrences des formes graphiques les plus présentes chez chaque locuteur selon le débat.



Légende : LF3 correspond au discours de L. Fabius lors du débat 3 ; SR1 correspond au discours de S. Royal lors du débat 1 ; DSK2 correspond au discours de D. Strauss-Kahn lors du débat 2 ; etc.

FIGURE 12: AFC DES FORMES GRAPHIQUES SELON LE DEBAT ET LE LOCUTEUR

L'analyse tend à montrer tout d'abord sur l'axe 1 une distinction lexicale entre le débat 3 (Aubry3, Kessler3, LF3, SR3 et DSK3) et les débats 1 et 2. Ces derniers ne se distinguent que sur l'axe 2. Comme démontré dans l'analyse sémantique, la thématique différente traitée dans chaque débat semble donc discriminer le lexique employé par les locuteurs, en distinguant particulièrement les

questions internationales (débat 3) des questions économiques et sociales (débat 1) et des questions de société (débat 2).

Une seconde analyse a été effectuée pour préciser l'effet du locuteur sur le lexique employé sans tenir compte du débat (cf. **Figure 13**).

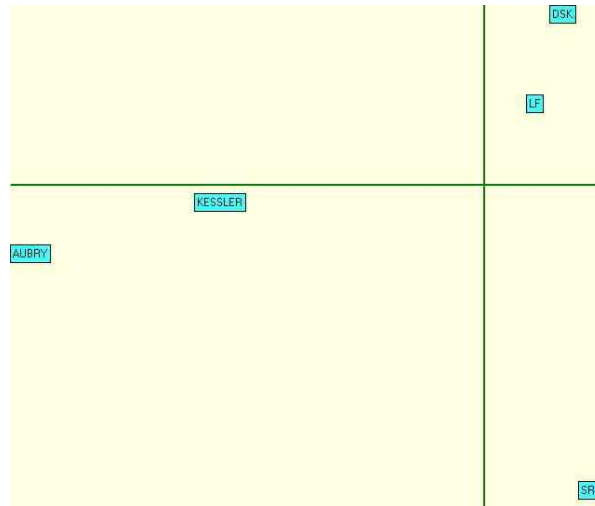


FIGURE 13: AFC DES FORMES GRAPHIQUE SELON LE LOCUTEUR

Cette analyse distingue sur le premier axe le discours journalistique (Aubry et Kessler) du discours politique (LF; SR; DSK). Par ailleurs, nous pouvons voir sur l'axe 2 que S. Royal se distingue clairement de L. Fabius et D. Strauss-Kahn. Ainsi, le lexique employé permet à S. Royal de se démarquer de ses deux co-débatteurs.

L'analyse des spécificités suggère que la manière de se distinguer lexicalement de S. Royal s'appuie sur une implication personnelle forte dans le discours (occurrences de « je »), ainsi qu'un appui sur deux niveaux de termes : l'emploi d'éléments universels et abstraits (les « valeurs », la « démocratie ») conjugué à l'emploi de termes concrets proches du quotidien (parler de l'« école » et non de l'Éducation Nationale par exemple). Les spécificités négatives présentent également un résultat potentiellement étonnant, si S. Royal parle « [des] socialistes », elle évite visiblement, en comparaison à ses deux co-débatteurs, le terme « gauche ». Le détail des spécificités positives et négatives de chaque locuteur ainsi que des extraits spécifiques de chaque locuteur extrait par le logiciel Hyperbase sont présentés dans Mange et Marchand (2011).

Les analyses opérées sur le corpus (principalement analyse factorielle des correspondances) ont permis de comprendre la manière dont ces candidats ont géré linguistiquement cet objectif contradictoire consistant à convaincre de leurs similitudes tout en démontrant leurs différences. D'un point de vue sémantique, aucune différence n'a été identifiée sur les trois débats puisque les thèmes abordés étaient guidés par les questions des journalistes. En revanche, d'un point de vue lexical, Ségolène Royal s'est distinguée systématiquement de ses deux co-débatteurs (par exemple par des références à l' « école » plutôt qu'à l' « Education Nationale »). Ainsi, les locuteurs ont maintenu leur similarité en termes thématiques tout en se distinguant d'un point de vue lexical.

1.3.3. APPORT(S) ET PERSPECTIVE(S)

Le fait de m'intéresser à la réception de marqueurs socio-langagiers lexicaux (Cf. section 1.1) m'a forcément amenée à m'interroger sur l'identification de ces marqueurs afin de les manipuler et m'a ainsi obligée à m'intéresser à la question de la production de discours. Ce champ peu fréquenté par les psychologues présente l'intérêt majeur d'être par nature pluridisciplinaire. Ainsi, linguistes, psycholinguistes, informaticiens et statisticiens vont échanger théories et méthodes dans le cadre de chaque conférence portant sur des analyses de discours. Pour ma part, je n'en utilise aujourd'hui en recherche qu'un aspect minimal à travers l'identification des spécificités lexicales positives afin de construire des séquences d'amorçage de catégories sociales (cf. section 2 de ce document). Je continue toutefois à m'y former et à y former les étudiants de psychologie ou de MASS en étant convaincue qu'il s'agit ici d'un autre moyen d'accès aux représentations des individus beaucoup plus écologique que nos questionnaires traditionnels d'étude des représentations. Cette compétence technique me donne aussi l'opportunité de me mettre au service de collègues d'autres disciplines. Nous avons par exemple formellement étudié le journal personnel de Goebbels avec un collègue historien (Mange et Lavandon, 2006) ou cherché à identifier les termes employés par les étudiants pour parler de leur état lors de consommations excessives de substances dans le cadre d'un projet autour des addictions²³, exploré informellement le dernier ouvrage d'Amarthya Sen avec une collègue économiste ou encore les interactions mère/enfant avec une collègue de psychologie du développement.

²³ Projet ADUC (Alcool et Drogues à l'Université de Caen Normandie) mené par Hélène Beaunieux en collaboration avec Virginie Bagneux, Maryse Delaunay-El Hallam, Denis Jacquet, Ludivine Ritz et Cécile Sénémeaud.

1.4. CONCLUSION

Nos travaux sur le champ de l'amorçage de rapports intergroupes à travers des items linguistiques m'amènent aujourd'hui à plusieurs conclusions ou réflexions. Le premier élément de discussion porte sur des difficultés inhérentes aux marqueurs eux-mêmes, principalement leur instabilité. Le second interroge les difficultés, notamment en termes de méthodologie, relatives aux processus que l'on cherche à mettre en évidence ou à comprendre.

Premièrement, **les marqueurs socio-langagiers résistent d'une certaine manière « par nature » à l'étude des processus psycho-sociaux**. Rappelons que dès le début du développement de ce concept, des auteurs comme Laver et Trudgill (1979) s'accordaient sur l'idée que, si l'aire du vocabulaire était l'aire la plus évidente à étudier pour les marqueurs sociaux, il s'agissait également, selon eux, de l'aire la plus difficile et la moins « profitable » à étudier. Leur position s'appuyait sur deux arguments distincts : la faible occurrence des marqueurs lexicaux et la possibilité pour le sujet de les supprimer de manière consciente. Nous pouvons considérer que le premier argument était erroné. En effet, les outils à disposition aujourd'hui (par exemple les outils d'analyse automatique de discours présentés en section 1.3.) nous permettent d'analyser des grand échantillons de discours et d'identifier les spécificités positives (pour rappel, les formes graphiques sur-employées dans une partie du corpus). Nous n'avons pas eu de difficultés à trouver des occurrences en nombre assez conséquent pour en déduire leur statut de potentiel marqueur socio-langagier, ni en analyse de production de discours intergroupes en situation réelle (cf. section 1.3.), ni en identification de spécificités dans des items d'associations libres (cf. section 1.1. et section 2 à venir). Le second argument nous intéresse particulièrement. Prenant le raisonnement à l'inverse, si effectivement, les sujets locuteurs sont capables d'intégrer ou de supprimer volontairement un marqueur socio-langagier dans leur discours, c'est bien qu'ils sont capables de les identifier et de les manipuler. Ainsi, en position de récepteur, ils devaient également les identifier et ainsi « subir » leurs amorces intergroupes qu'ils peuvent susciter. C'est précisément ce que nous nous sommes proposés de tester tout au long de ces travaux sur les effets des MSL en réception.

Si le premier argument de Laver et Trudgill en défaveur de l'étude des items lexicaux nous paraît inapproprié alors que le second nous paraît un élément justifiant leur étude, nous pouvons dorénavant ajouter deux difficultés dans l'étude de ces marqueurs. Premièrement, comme nous l'avons souligné, l'usage quotidien du lexique dans les divers groupes le rend relativement instable et

mobile entre les groupes sociaux. Cette instabilité rend difficile la réplication et du coup l'étude de la modération de leurs effets dans la mesure où nous devons systématiquement re-tester la validité des marqueurs et reconstruire du matériel adapté. A ce problème de stabilité s'ajoute un problème de « choix ». Dans notre démarche se voulant écologique, nous avons bien souvent identifié les marqueurs dans le discours du tout-venant (e.g. études portant sur l'homosexualité masculine) ou de leurs représentants (e.g. étude portant sur la seconde guerre du golfe). Ce faisant, nous n'avons jamais pu choisir des marqueurs que nous pouvions estimer équivalents dans les groupes activés. Pour exemple, dans l'étude sur la seconde guerre du golfe, nous nous sommes retrouvés (malgré nous !) à manipuler un marqueur évoquant un individu (i.e. Saddam Hussein) versus un marqueur évoquant un pays (i.e. l'Iraq). Un autre exemple évocateur concerne notre étude sur le mariage entre personnes de même sexe. Au moment de l'identification des marqueurs, les locuteurs favorables à la loi employaient le terme « mariage-pour-tous », terme contenant finalement l'argument de l'égalité (qui est contre l'égalité dans l'absolu?) alors que les locuteurs défavorables employaient un terme non symétrique (qui aurait employé le terme « mariage-que-pour-nous » ?) mais plus descriptif à savoir « mariage homosexuel ». Nous avons ainsi été limités dans nos interprétations en terme de traitement dans la mesure où ce marqueur « mariage-pour-tous » constituait à la fois un indice heuristique de l'appartenance groupale du locuteur (i.e. groupe des favorables à la loi) mais également un argument en faveur de la loi (i.e. une loi en faveur de l'égalité). Un moyen d'éviter ces différences entre marqueurs intergroupes a été proposé par Arie Kruglanski lors de nos discussions. L'idée est de « fabriquer » des marqueurs en conditionnant les sujets à associer de la valence positive versus négative à un mot initialement neutre. Nous avons considéré à la fois que l'idée était intéressante mais que pour autant, dans les processus liés aux dynamiques intergroupes, il n'est pas question uniquement de valence. Aux USA, en collaboration avec Anna Sheveland, puis en France, en collaboration avec Nadia Lepastourel et Camille Sanrey, nous avons mis en place des études créant artificiellement des marqueurs intergroupes. Ces études n'ont jamais fonctionné, comme si les processus d'inférence liés aux marqueurs socio-langagiers devaient forcément s'étayer sur une réalité sociale intergroupe et linguistique.

Deuxièmement, nous devons faire face à des **difficultés inhérentes aux processus même que l'on cherche à mettre en évidence ou à comprendre et aux méthodologies usuelles dans ces champs**. Lors de ma thèse, je m'interrogeais souvent, sans arriver à y répondre, sur le mode de traitement opéré sur les marqueurs socio-langagiers. Finalement, comme expliqué en section 1.1., dans les modèles duaux d'origine, on distingue systématiquement ce qui est de l'ordre de l'argument donc contenu dans le message et ce qui est de l'ordre des indices qui sont considérés par nature comme extra-discursifs. Qu'advient-il donc des marqueurs socio-lexicaux dans la mesure où ils sont des

indices internes au message ? La difficulté pour traiter ces questions vient également de la méthode utilisée dans ce champ. Les sujets sont systématiquement exposés à des messages contre-attitudinaux sur un objet totalement fictif (le plus souvent des examens terminaux pour tout le grade de licence qui interrogerait sur la totalité des contenus du grade). On mesure ensuite les réponses cognitives générées et le changement attitudinal obtenu sur la mise en place de ces examens. Si l'individu change d'attitude de manière similaire entre un message faiblement ou fortement argumenté, les auteurs considèrent qu'il y a eu traitement périphérique; si les arguments forts modifient plus fortement les opinions, ils en déduisent un traitement central plus profond. Afin d'aborder la question du traitement opéré sur des marqueurs linguistiques, nous avons adopté deux démarches distinctes. D'une part, sur les marqueurs de pouvoir, nous avons décidé de nous centrer sur un processus de catégorisation afin de comprendre les conditions de traitement de ces indices. Pour autant, dans le modèle révisé du « qui a dit quoi », nous n'observons pas de catégorisation sur la base de ces marqueurs bien qu'ils aient systématiquement des effets dans les perceptions. D'autre part, dans l'étude sur les marqueurs lexicaux sur le mariage entre personne du même sexe, en dissociant l'identification des marqueurs et le traitement, nous observons des résultats contradictoires. En situation d'identification, les individus semblent opérer un traitement périphérique des marqueurs (concrètement, ils ne les repèrent que dans le cas d'une faible argumentation); en situation d'influence attitudinale, les marqueurs opèrent de la même manière quelle que soit l'argumentation. Qu'en conclure ? Les méthodes utilisées ne prévoient pas la possibilité d'indices intra-discursifs et de ce fait, empêche la résolution de nos questions. Peut-être un détour vers la psycho-linguistique ou la psychologie cognitive nous permettrait d'utiliser des méthodologies plus adaptées à nos stimuli intra-discursifs (e.g. Friend, & Becker-Bryant, 2000). Finalement, nous manquons de référence dans la littérature nous donnant des éléments de cadrage sur ces indices intergroupes intra-discursifs dans la mesure où bien souvent, lorsque l'on s'intéresse à l'influence sociale, on ne s'interroge pas sur les processus cognitifs à l'œuvre et en revanche, en situation de persuasion, on se focalise sur les processus cognitifs en jeu en occultant le contexte, éventuellement intergroupe, de réception de ces messages.

CHAPITRE 2: AMORÇAGE DE RAPPORTS INTERGROUPES ET REPONSES AGRESSIVES

RESUME GRAPHIQUE	55
LES PROTAGONISTES.....	55
2.0. L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES.....	57
2.1. AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES D'APPARTENANCE GROUPELE AMBIGÜE	60
2.1.1. <i>La construction d'un matériel expérimental spécifique</i>	61
2.1.2. <i>Confusion « arabe/musulman » aux USA et réponses agressives</i>	64
2.1.3. <i>Apport(s) et Perspective(s)</i>	67
2.2. ROLE DE LA MENACE PERÇUE ET DES RAPPORTS INTERGROUPES DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES AMBIGÜES.....	68
2.2.1. <i>L'enjeu est-il intergroupe ou lié à la menace ?</i>	69
2.2.2. <i>La menace peut-elle être générée par des labels de groupe? Amalgame cognitif entre musulmans et djihadistes et régulation attitudinale explicite</i>	74
2.2.3. <i>La menace générée par un amorçage exogroupe est-elle ciblée ou diffuse ? Menace et applicabilité des stéréotypes dans le cadre du paradigme du jeu du tireur</i>	78
2.2.4. <i>Type de menace et émotions dans la production de réponses agressives intergroupes</i>	82
2.2.5. <i>Apport(s) et perspective(s)</i>	86
CONCLUSION	87

RESUME GRAPHIQUE



ILLUSTRATION 2: ILLUSTRATION DE LA DISCRIMINATION « FWM » (FLYING WHILE MUSLIM)

SOURCE : [HTTP://ENDRACIAL-PROFILING.WEEBLY.COM/DWB--FWM.HTML](http://endracial-profiling.weebly.com/dwb--fwm.html)

LES PROTAGONISTES

Jocelyn Bélanger (Université du Maryland, USA, puis UQAM, Canada puis NYU, Abou Dhabi)



Nicolas Margas (Université de Caen)



Camille Sanrey (Université de Rennes 2)



Cécile Sénémeaud (Université de Caen)



Keren Sharvit (Université d'Haïfa, Israël)



Tim Faber (Université d'Amsterdam, Pays-Bas)



Woo Young Chun (Université d'Hallym, Corée)



Ce second chapitre débute autour d'un café ensoleillé entouré d'écureuils devant le bâtiment de psychologie à l'université du Maryland (USA). Je suis arrivée dans le laboratoire d'Arie Kruglanski depuis 2 semaines et ce café est partagé avec Woo Young Chun, un professeur coréen chercheur invité chez Kruglanski également. Je raconte à Woo Young une scène qui m'a étonnée le soir précédent. Invités avec mon compagnon chez des collègues américains plutôt libéraux et cultivés, l'une d'eux m'a demandé à table ce qu'il était advenu en France après les « émeutes musulmanes » (« Muslim riots »). J'ai mis plusieurs minutes à comprendre qu'elle évoquait les émeutes des banlieues de 2005 (Cf. **Illustration 3**: IMAGE EXTRAITE DU JOURNAL DE FOX NEWS DU 8 NOVEMBRE 2005 SUITE AUX EMEUTES EN BANLIEUES EN FRANCE).



ILLUSTRATION 3: IMAGE EXTRAITE DU JOURNAL DE FOX NEWS DU 8 NOVEMBRE 2005 SUITE AUX EMEUTES EN BANLIEUES EN FRANCE

Nous étions en 2009 et comme je l'avais précisé le soir précédent, j'expliquais à Woo Young qu'en France, nous n'avions jamais « labellisé » ces émeutes comme « musulmanes » d'où ma confusion face à la question qui m'avait été posée. J'ajoutais que - ce qui n'est plus tout à fait le cas aujourd'hui... - nous parlions en général des « arabes » ou des « maghrébins » et que le terme « musulmans » était plutôt réservé aux situations dans lesquelles la religion était un paramètre important contrairement aux nord-américains qui semblaient tout ramener à la catégorie d'appartenance groupale religieuse quel que soit le sujet. C'est lors de cette discussion que Woo Young me lança en souriant « Si tu penses que les américains confondent « arabe » et « musulman », alors montrons-le ». Nos recherches sur l'amorçage des rapports intergroupes et les réponses agressives étaient lancées.

Dans le fil conducteur décrit en introduction à ce document d'HDR, j'expliquais ou a minima j'identifiais ce réflexe de m'intéresser à ce qu'il se passe lorsque le sujet ne dispose pas d'informations explicites sur l'appartenance groupale d'une source et/ou d'une cible et qu'un amorçage sur cette information va être ou recherché ou subi par l'individu et avoir une série de conséquences. Cet intérêt allait trouver tout son sens dans les questions que nous essayions de résoudre avec Woo Young et mes autres collègues, Keren Sharvit (Israël), Tim Faber (Pays-Bas) et Jocelyn Bélanger (Canada), rapidement impliqués dans nos débats. En effet, le moyen que nous avons choisi afin d'étudier la confusion possible entre les catégories « musulmans » et « arabes » a été d'utiliser des mécanismes d'amorçage de chacune de ces catégories pour étudier ensuite les réactions suscitées sur des cibles indépendantes de l'amorçage activé.

2.0. L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES

L'amorçage d'un construit correspond à une augmentation temporaire de l'accessibilité de ce construit. Les effets de l'amorçage sur des comportements ont été largement étudiés (voir Higgins, 2011 pour une revue) et parfois même questionnés (e.g. Doyen, Klein, Pichon, Cleeremans, 2012). Les recherches ont démontré un effet de l'amorçage de catégories sociales sur les jugements (Devine, 1989), la reconnaissance d'objets (e.g. Payne, 2001; Eberhardt, Goff, Purdie, & Davies, 2004), les attitudes personnelles (Kawakami, Dovidio, & Dijksterhuis, 2003) et les comportements (e.g. Bargh, Chen, & Burrows, 1996, étude 2). Des recherches ont également établi que les membres d'une catégorie exogroupe perçue comme menaçante suscitaient des réactions négatives (e.g. Devine & Elliot, 1995; Ford, 1997; Schmidt & Nosek, 2010). Nous avons alors identifié trois recherches qui s'intéressaient spécifiquement aux effets de l'amorçage de catégories sociales envers des cibles que l'on pourrait qualifier d'ambigües au sens où leur appartenance catégorielle n'est pas explicite. Ces recherches portaient sur les réponses agressives générées suite à l'amorçage. Deux études (Bargh et al., 1996, étude 3; Cesario, Plaks, Hagiwara, Navarrete and Higgins, 2010, étude 2a) ont montré qu'amorcer la catégorie « afro-américain » (vs. « euro-américain ») augmente l'hostilité des réponses des individus suite à un problème informatique. De manière complémentaire, Chen et Bargh (1997) ont montré que des sujets euro-américains amorcés par des visages « afro-américains » vs. « euro-américains » expriment plus d'hostilité verbale envers leurs interlocuteurs dans une interaction indépendante de l'amorçage.

A la découverte de ce champ scientifique, deux limites nous sont apparues.

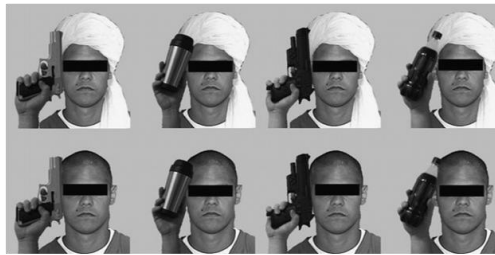
Premièrement, nous avons pu constater que des questions se posaient sur le **choix et l'opérationnalisation des groupes cibles d'amorçage**. D'une part, les recherches portant sur les préjugés et la discrimination se sont beaucoup focalisées sur le traitement subi par la minorité afro-américaine aux USA (e.g. Kurzban, Tooby, & Cosmides, 2001 ou Dovidio, Kawakami, & Gaertner, 2002). Pourtant, on observait déjà en 2009 une augmentation dans la discrimination subie par le groupe social des « arabes » (Report from civilrights.org, 2003b) ou ceux qui étaient perçus comme arabes (Ahluwalia & Pelletiere, 2010). Depuis les attaques terroristes du 11 septembre 2001, les américains ont rapporté percevoir plus de menace de la part des individus perçus comme arabe que d'autres groupes sociaux (Lyons, Kenworthy, & Popan, 2010). Il a également été montré de manière consistante que l'assimilation d'un individu au groupe des « arabes » génère des réponses émotionnelles basées sur la colère (e.g., Dasgupta, DeSteno, Williams, & Hunsinger, 2009). Les films hollywoodiens encourageraient aussi ce stéréotype selon lequel les arabes sont un groupe menaçant en mettant en scène régulièrement des personnages de ces groupes dans des situations impliquant de l'agression ou du fanatisme (Shaheen, 2003). D'autre part, en parallèle à ces études démontrant que la catégorie « arabe » est associée à de la menace perçue dans les stéréotypes, une augmentation depuis 2001 de la discrimination envers les personnes perçues comme musulmanes (Ahluwalia & Pelletiere, 2010) a été observée dans de nombreux domaines incluant les intentions de discrimination (Oswald, 2005), le profilage ethnique (Civil rights report, 2003a), l'emploi (Civil rights report, 2003b) et les réponses agressives (Unkelbach et al., 2008). De manière similaire, les stéréotypes ou préjugés envers le groupe des musulmans ont jusqu'à présent reçu peu d'attention (voir Sheridan & North, 2004 pour une revue). Conformément à notre intuition, la plupart des mesures tendaient même à agréger les catégories « musulmans » et « arabes » (e.g. Implicit Attitudes toward Arab-Muslims Test, Park, Felix, & Lee, 2007; or Anti-Arab racism scale, Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994). Pourtant, certains chercheurs soulignaient également que les catégories « arabes » et « musulmans » étaient « conceptuellement différentes dans la mesure où l'une spécifie une identité religieuse et la seconde une origine ethnique » (Lee, Gibbons, Thompson, & Timani, 2009, p. 93). Plus spécifiquement, nous avons découvert qu'aux USA, ces deux catégories se superposent assez peu. Seulement 24% des arabes américains sont musulmans (Arab American Institute Foundation, 2002) et les musulmans américains sont le groupe religieux le plus hétérogène en terme d'origine ethnique (Younes, 2009).

Deuxièmement, les travaux portant sur l'amorçage de catégories exogroupes ont basé leurs conclusions sur des **évaluations d'observateurs (expérimentateurs ou codeurs) pour mesurer l'agressivité** des réponses des participants. Il nous a alors semblé que d'autres outils utilisant des mesures moins sensibles à la subjectivité pourraient compléter ces travaux. Nous nous sommes alors

tournés vers les travaux utilisant le paradigme du jeu du tireur développé par Correll, Park, Judd, & Wittenbrink (2002). Ce paradigme s'appuie sur un jeu vidéo présentant des cibles armées et non armées appartenant à des groupes sociaux distincts. Dans la plupart des cas (e.g. Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2007; Correll, Wittenbrink, Park, Judd, & Goyle, 2011; Plant, Goplen, & Kuntsman, 2011; Sim, Correll, & Sadler, 2013), le jeu vidéo présente des personnages afro-américains ou euro-américains intégrés dans une scène vide. Les résultats ont mis en évidence un « biais du tireur » envers les cibles afro-américaines. Concrètement, il est observé des décisions plus rapides pour décider de tirer sur des cibles afro-américaines armées que sur des cibles euro-américaines et/ou des décisions plus lentes pour décider de ne pas tirer sur des cibles afro-américaines armées que sur des cibles euro-américaines. On estime que plus la décision de tir est rapide (et/ou plus la décision de non-tir est lente), plus les réponses agressives envers ce groupe sont considérées importantes. Unkelbach, Forgas et Denson (2008) ont étendu ces résultats aux musulmans en démontrant un « effet turban ». Ils ont démontré que le port de signes musulmans « ostentatoires » (pour reprendre l'adjectif utilisé dans la loi française), soit un turban pour les hommes et un voile pour les femmes, augmentait la vitesse des décisions de tir. Néanmoins, dans toutes ces études utilisant le paradigme du jeu du tireur (e.g. Correll, Wittenbrink, Park, Judd, & Goyle, 2011; Ma & Correll, 2011; Plant, Goplen, & Kuntsman, 2011), les catégories ethniques ou religieuses d'appartenance groupale des cibles étaient toujours explicitement visibles pour les sujets (voir **Illustration 4** pour des exemples d'interface dans les travaux de Correll dans lesquels les cibles sont noires ou blanches sans ambiguïté aucune et dans les travaux d'Unkelbach dans lequel les cibles portent des signes « ostentatoires » d'appartenance groupale religieuse). De ce fait, Unkelbach et al. (2008, p. 1409) soulignent eux-même que les réponses de tir étaient « influencées par les associations négatives actives par l'identité visible de la cible ». Par exemple, le turban suscitant des réactions de tir importantes chez Unkelbach et al. (2008) est-il associé pour les sujets aux musulmans comme supposé dans l'argumentation ou aux terroristes ? Pour des français aussi peu habitués au turban dans le quotidien, la réponse fait peu de doutes. Pour les allemands composant l'échantillon d'Unkelbach et al. (2008), nous n'en savons rien.



Correll et al. (2002)



Unkelbach et al. (2008)

ILLUSTRATION 4: IMAGES EXTRAITES DES DIFFERENTES VERSIONS CONNUES DU JEU DU TIREUR

Nous nous sommes alors proposés de compenser ces deux limites dans le champ à la fois en nous focalisant sur les exogroupes arabes et musulmans et également en utilisant des situations dans lesquelles l’amorçage des catégories sociales serait indépendant des cibles de jugement.

2.1. AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES D’APPARTENANCE GROUPELE AMBIGÜE²⁴

L’objectif scientifique de cette recherche était double. En termes de contenu représentationnel, nous souhaitons identifier la possibilité que les sujets nord-américains interrogés confondent les catégories « arabes » et « musulmans ». En termes de processus psychologiques, nous faisons l’hypothèse forte que l’utilisation d’un amorçage préalable à l’exposition à une cible ambiguë, au sens où ne présentant aucun élément groupal prototypique, pouvait susciter des réponses agressives automatiques liées à l’amorce. Dit autrement, nous nous sommes intéressés aux effets de l’accessibilité temporaire de catégories sociales sur les réponses agressives dans le paradigme du jeu du tireur mais particulièrement dans le cas de cibles ambiguës.

²⁴ Cette section s’inspire fortement de Mange, Chun, Sharvit, & Bélanger (2012).

Nous avons procédé en plusieurs étapes méthodologiques afin d'élaborer un matériel d'amorçage et un jeu vidéo adapté à nos objectifs. Une fois le matériel élaboré, nous avons pu tester la confusion possible entre les catégories arabes et musulmanes chez des sujets nord-américains.

2.1.1. LA CONSTRUCTION D'UN MATERIEL EXPERIMENTAL SPECIFIQUE

L'IDENTIFICATION DES MOTS-AMORCES

Dans la majeure partie de nos études, nous avons opté pour un amorçage supraliminal (i.e. accessible au niveau de conscience²⁵) par une tâche de phrases mélangées (« scrambled sentence task » ; Srull & Wyer, 1979). Ce choix s'inspirait des travaux de Bargh et al. (1996) initiateurs des travaux portant sur les conséquences de l'amorçage sur les comportements. Le sujet a pour consigne de reconstituer une phrase correcte sur la base de 5 (ou 6) mots proposés. Dans notre cas, seize phrases mélangées lui étaient proposées. Parmi les seize phrases mélangées, huit étaient toujours identiques et supposées « neutres » alors que les huit autres étaient composées notamment de mots identifiés au préalable comme amorçant une catégorie sociale²⁶. Les compétences acquises en analyse de données textuelles décrites dans le chapitre 1 de ce document se sont alors révélées fort utiles.

Pour construire ce type de matériel, trois phases ont été systématiquement nécessaires.

Premièrement, un **pré-test a été mis en place afin d'identifier les mots associés** par les personnes à chaque catégorie sociale amorcée. Des items d'association libre du type « Indiquez 3 ou 5 mots vous venant à l'esprit lorsque l'on vous présente le terme : ARABE » ont été présentés aux participants. Les catégories utilisées dans l'étude ont été systématiquement présentées en intra-sujets afin de maximiser le contraste entre les catégories et les mots qui y sont stéréotypiquement associés. Deuxièmement, une **analyse des spécificités positives et négatives** (Cf. section 1 -3 de ce document) des corpus produits pour chaque terme inducteur a été opérée. Les spécificités positives identifiées aux USA puis en France pour chaque terme sont présentées dans le **Tableau 3**. Enfin, une fois

²⁵ Pour une initiation rapide au niveau subliminal vs. supraliminal, voir <http://www.prejuges-stereotypes.net/main.htm> dans l'onglet Les mesures / mesures implicites des préjugés / les différentes mesures cognitives.pdf ou se référer pour plus de détails à Dambrun et Guimond (2003).

²⁶ Dans l'étude polémique de Bargh et al. (1996) portant sur l'activation des personnes âgées, 30 phrases sont proposées dont 15 intégrant une amorce.

sélectionnés, les **items de phrases mélangés ont été créés** en prenant garde à ne pas intégrer de mots-amorces involontaires.

TABLEAU 3: MOTS-AMORCES IDENTIFIES AUX USA ET EN FRANCE²⁷

		Mots- inducteurs	Spécificités positives	Ex. phrases mélangées
USA	2008	ARAB	couscous, belly dance, Scheherazade, camel, Aladdin, calligraphy, Egypt, sun	camel is l huge this
		MUSLIM	Koran, veil, turban, Muhammad, prayer, Mecca, Allah, Iran	à la ils pelle mosquée vont
FRANCE	2009	ARABE	Afrique du nord, maghreb, moyen-orient, Maroc, couscous, raï, orientale, soleil	souvent raï écoute pull du elle
		MUSULMAN	ramadan, coran, mosquée, mecque, prière, voile, islam	livre boit un coran le est
	2011	ARABE (non dissocié de musulman)	religion, musulman, maghreb, couscous, Maroc, étranger, mosquée, thé	à la ils pelle mosquée vont
ESPAGNOL		soleil, chaleureux, flamenco, paella, vacances, taureau, Barcelone, mer ²⁸	dormir elle flamenco danse le	
FRANCAIS		cuisine, Paris, vin, baguette, béret, fromage, chauvin, république	à la ils pelle mosquée vont	

LA CONSTRUCTION D'UN JEU VIDEO A CIBLE AMBIGÜES

Une fois les amorces identifiées, il s'est alors agi de construire un jeu du tireur mettant en scène des personnages ambigus, au sens où ils ne possèderaient pas d'attributs extérieurs implicites permettant formellement de leur associer un groupe social spécifique afin que des amorces portant sur différents groupes puissent s'y appliquer.

²⁷ Les années de recueil sont précisées afin que les éventuels utilisateurs puissent être alertés sur la probable invalidité dans le temps de certains mots-amorces. Pour exemple, ces mesures précèdent les printemps arabes et le mot Egypte peut dorénavant amorcer d'autres construits.

²⁸ Le terme « corrida » a également été identifié comme mot-amorce. Compte tenu de son association potentielle à la violence dans les représentations des sujets et de notre variable dépendante, nous l'avons volontairement exclu des amorces manipulées.

Concrètement, le jeu a été développé sur Direct RT et Medialab (Jarvis, 2006a, 2006b), deux logiciels permettant la gestion d'expérimentation et la mesure de temps de réaction. Le jeu met en scène 8 personnages masculins et 8 personnages féminins qui apparaissent aléatoirement dans une des quatre fenêtres de l'image. Respectant la procédure d'Unkelbach et al. (2008), les personnages sont présentés de manière standardisés (épaules et visages visibles ; Cf. **Illustration 5**).

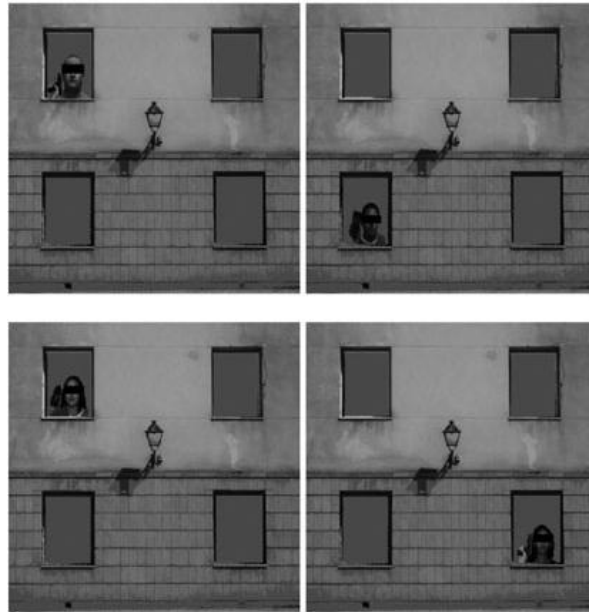


ILLUSTRATION 5: COPIES D'ECRAN DU JEU DU TIREUR ADAPTE AUX PROCEDURES D'AMORÇAGE

Les personnages ont pour point commun de pouvoir être perçus comme arabes ou musulmans (cheveux bruns et yeux sombres) mais aussi de pouvoir appartenir à d'autres catégories. Un premier pré-test a eu lieu parmi des sujets américains proposant une question ouverte portant sur la potentielle origine ethnique de chacune des cibles. La plupart des participants ont imaginé que ces personnages étaient latino-américains. Un second pré-test a eu lieu en France et a montré que les personnages pouvaient être identifiés comme français, arabes, espagnols ou roumains. Ces deux pré-tests nous ont permis de conclure que les avatars cibles utilisés n'étaient pas automatiquement et uniquement perçus comme arabes et/ou musulmans. Un troisième pré-test a permis de vérifier que chacun de nos personnages ne suscitait pas de réponses spécifiques par comparaison aux autres avatars de sa catégorie (homme ou femme). Chacune de ces photos a ensuite été associée à une main qui tient une arme (noire ou argentée) ou un objet inoffensif similaire (bouteille noire ou un mug argenté). Nous avons ainsi créé 64 images (16 personnages * 4 objets potentiels). Ces images ont ensuite été transformées en noir et blanc pour maximiser l'ambiguïté ethnique des cibles. Durant

le jeu, les sujets voient 4 fenêtres d'immeuble (voir **Illustration 6**) sur un écran et les 64 possibilités ont présentées de manière aléatoire. Les sujets doivent presser la touche « / », étiquetée « tir » lorsqu'une cible armée apparait et la touche « x », étiquetée « non-tir » lorsqu'une cible non-armée apparait. Une fenêtre de décision de 850 millisecondes est proposée dans l'objectif de maximiser les réponses correctes. Ainsi, dans cette version du jeu, les analyses sur les erreurs sont possibles mais faveur est donnée aux temps de réaction²⁹. Une alerte apparait sur l'écran lorsque le sujet tarde à répondre où lorsqu'il prend une décision erronée (tirer sur une cible non-armée ou ne pas tirer sur une cible armée). Le jeu commence par une phase de 6 essais puis enchaîne avec la réelle phase de jeu comportant 64 essais.

2.1.2. CONFUSION « ARABE/MUSULMAN » AUX USA ET REPONSES AGRESSIVES³⁰

Une fois ce matériel construit, nous avons (enfin) pu tester nos hypothèses d'un effet de l'amorçage de catégories sociales sur les réponses agressives dans le cadre d'un jeu du tireur. Les sujets participant à notre étude étaient soumis aux deux phases présentées. Dans un premier temps, ils participaient à un exercice d'anglais qui correspondait à la tâche de phrases mélangées jouant le rôle d'amorce soit de la catégorie « Arab », soit de la catégorie « Muslim ». Dans un second temps, il était proposé de participer à un jeu vidéo correspondant à notre version du jeu du tireur. Plusieurs indices peuvent être utilisés pour traiter ce type de données, l'**Encadré 3** les présente en détail. Pour notre part, nous travaillons la plupart du temps en utilisant les temps de réaction et nous les complétons ponctuellement par les autres indicateurs.

²⁹ Une version du jeu en 650 millisecondes, maximisant ainsi les erreurs, peut être développée assez simplement.

³⁰ Cette section s'inspire fortement de Mange, Chun, Sharvit, & Bélanger (2012)

ENCADRE 3: LES ANALYSES POSSIBLES DANS LE PARADIGME DU JEU DU TIREUR				
Paramètres pris en compte		Temps de réaction	Taux d'erreurs	Indices SDT β , c , d'
Décisions	Tir	oui	oui	oui
	Non tir	oui	oui	non
Réponses	Correctes	oui	non	oui
	Incorrectes	non	oui	oui
Inférences sur....		Réponses agressives Vigilance	Réponses agressives	Réponses agressives (β , c) Habilité à distinguer arme de non-arme (d')

Trois angles d'analyses sont possibles sur la base des données générées dans le cadre du jeu du tireur. Premièrement, les **temps de réaction** sont traités (e.g. Correll et al., 2002 ou Mange et al., 2012). Un indice classique consiste à soustraire les temps de réaction des essais avec arme aux temps de réaction aux essais sans arme. En effet, l'enjeu en termes de mesures dans le jeu du tireur n'est pas tant la rapidité de décision que ces différences de temps de décision entre les situations de tir et les situations de non-tir. Ainsi, plus ce score est négatif, plus il est probable qu'un biais à tirer soit observé. En revanche, plus il est positif, plus nous sommes face à un biais à ne pas tirer sur les cibles. Dans cette approche, seules les réponses correctes sont traitées. La dangerosité et la décision sont prises en compte. Les temps de réaction contiennent de l'information sur les réponses agressives (temps de réaction aux cibles armées vs. temps de réaction aux cibles non armées en fonction du groupe cible) ainsi que sur la vigilance (temps de réaction envers cibles qu'elles soient armées ou non). Deuxièmement, les **taux d'erreur** sont calculés en divisant le nombre d'erreurs (soit tirer sur une cible non armée soit ne pas tirer sur une cible armée) par le nombre d'essais corrects (e.g. Miller et al., 2012). Cet indicateur prend en compte la dangerosité de la cible (armée vs. non armée) et les décisions de tir et de non-tir du sujet. Les réponses correctes ne sont pas analysées dans cette procédure. Ces taux d'erreur sont supposés contenir de l'information sur les réponses agressives. Troisièmement, les réponses peuvent être analysées sur la base des **indices de la théorie de la détection du signal** (SDT ; Stanislaw and Todorov, 1999). Cette dernière méthode (e.g. Correll et al., 2007 ou Unkelbach et al., 2008) s'appuie exclusivement sur l'analyse des décisions de tir qui sont considérées comme des « hits » si la décision est correcte (i.e. tirer sur une cible armée) et comme des « fausses alarmes » si la décision est incorrecte (i.e. tirer sur une cible non-armée). Cette analyse génère ensuite deux paramètres. Un biais du tireur peut être identifié par des indices de la SDT tels que β ou c ³¹, qui reflètent des réponses agressives. Un second paramètre dit de sensibilité, i.e. l'habileté à distinguer une arme d'un objet inoffensif, peut être mesurée par l'indice d' . Si l'une ou l'autre des approches est souvent privilégiée par les auteurs, un exemple d'approche systématique est proposé dans Correll, Wittenbrik, Park, Judd, & Goyle (2011).

³¹ Stanislaw et Todorov (1999) soulignent que bien qu'historiquement le biais de réponse a été mesuré par l'indice β basé sur un ratio de probabilité, les auteurs (e.g. Snodgrass & Corwin, 1988) recommandent maintenant d'utiliser l'indice c basé directement sur la variable de décision et normalement non affecté par les changements de valeur de d' .

Les résultats obtenus sur les sujets américains corroborent les résultats classiques ainsi que notre hypothèse. Tout d'abord, nous observons comme traditionnellement dans cette littérature que les prises de décision de tir sont statistiquement plus rapides que les décisions de non-tir (e.g. Correll et al., 2002, 2007a, 2007b ou Unkelbach et al., 2008) et que cet effet est modéré par le genre de la cible. Les décisions de tir sont plus rapides que celle de non tir et particulièrement si la cible est un homme (e.g. Unkelbach et al., 2008 et Plant et al., 2011). Plus intéressant pour notre propos, si les cibles non armées (CNA) ne subissent aucune conséquence à un amorçage préalable sur une catégorie sociale, en revanche les cibles armées (CA) donnent lieu à des réactions différenciées selon l'amorçage préalable. En effet, les sujets décident plus rapidement de tirer que de ne pas tirer et ce, particulièrement lorsqu'ils ont au préalable été amorcés sur les catégories sociales « arabes » ou « musulmans » (voir **Figure 14**).

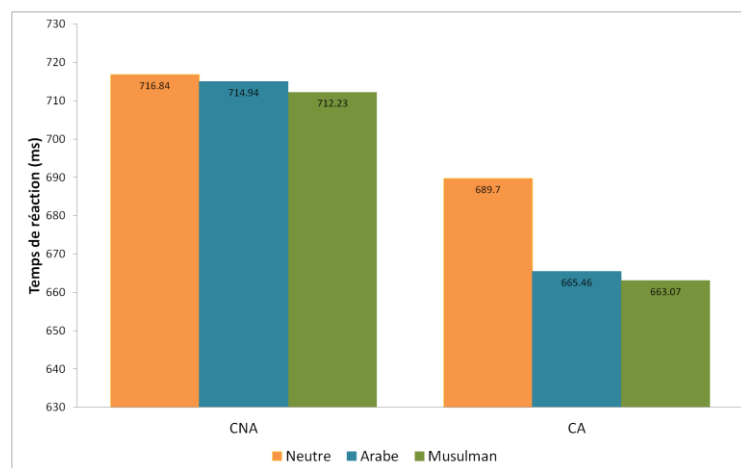


FIGURE 14: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES SUR LES TEMPS DE REACTION FACE A DES CIBLES ARMEES (CA) ET NON-ARMEES (CNA)

Ces résultats ont été présentés de cette manière dans le cadre de Mange et al. (2012). Pour autant, afin de faciliter la compréhension du lecteur, nous proposons dès à présent la présentation pour laquelle nous avons systématiquement opté par la suite, à savoir les temps de réaction mais présentés sous l'angle de la différence entre temps de réaction vis-à-vis des armes et vis-à-vis des non-armes (voir **Figure 15**). Comme indiqué dans l'**Encadré 3**, plus ce score est négatif, plus on peut considérer qu'un biais du tireur est observé.

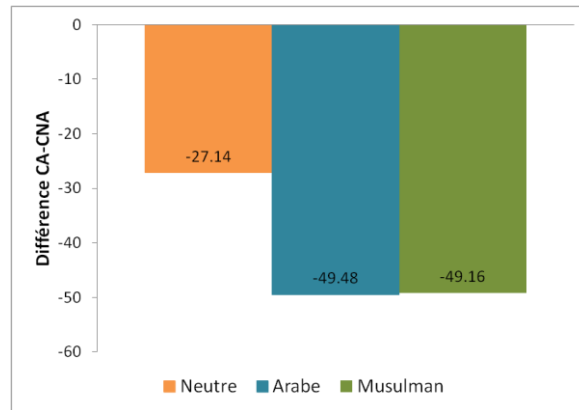


FIGURE 15: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES SUR LA DIFFEENCE DE TEMPS DE REACTION CIBLES ARMEES / NON-ARMEES

2.1.3. APPORT(S) ET PERSPECTIVE(S)

Ces premiers travaux ont eu un intérêt à la fois méthodologique et scientifique. Sans s'attarder à nouveau sur les aspects méthodologiques, cela nous a permis de construire un outil nous permettant dorénavant de tester des effets d'amorçage dans le cadre du paradigme du jeu du tireur et ainsi de tester de nouvelles hypothèses conceptuelles sur les rapports intergroupes et les réponses agressives automatiques.

D'un point de vue théorique, plusieurs éléments sont à discuter. Tout d'abord, nous avons pu confirmer notre hypothèse forte selon laquelle la simple accessibilité de catégories potentiellement perçues comme menaçantes (Lyons et al., 2010; Oswald, 2005) facilitent l'émergence de réponses agressives même envers des cibles n'appartenant pas nécessairement à ces catégories. Plusieurs explications sont envisageables. Si l'on considère l'hypothèse idéo-motrice défendue par Bargh et al. (1996), activer des catégories associées à des comportements agressifs, telles que les catégories « arabe » et « musulman », active automatiquement ces réponses comportementales associées. Si l'on considère une approche centrée sur la possibilité d'une interaction à venir proposée par Cesario et al. (2006, 2010), l'amorçage de ces catégories pourrait amener les sujets à se préparer à interagir avec des membres de ces catégories. Ainsi, le sujet s'attendant à avoir un interlocuteur « arabe » et « musulman » potentiellement menaçant et/ou agressif, ses propres réponses agressives pourraient être facilitées. Par ailleurs, si nous avons initialement pour objectif d'étudier la confusion entre « arabes » et « musulmans », nos travaux ne permettent pas de valider cette hypothèse

« impressionniste ». Plusieurs explications sont à envisager pour comprendre les réactions similaires observées pour les deux catégories. Premièrement, peut-être que le stéréotype de l'un est tellement lié au stéréotype de l'autre qu'activer l'un génère automatiquement une accessibilité élevée de l'autre catégorie. Deuxièmement, les sujets américains interrogés ne sont peut-être pas conscients de la distinction des deux catégories « arabes » et « musulmans » ou s'ils en sont conscients, ils les considèrent pour autant comme également menaçants. On peut même envisager que s'ils en sont conscients, notre méthodologie les amenant à prendre une décision en urgence (850 millisecondes pour rappel) ne leur permet pas de prendre en compte cette distinction.

Enfin, comme nous nous permettons de conclure dans Mange et al. (2012), ces résultats mettent en évidence le danger potentiel des stéréotypes ethniques et / ou religieux s'activant automatiquement, pas seulement pour les individus appartenant à la catégorie stéréotypée mais pour n'importe qui alentour qui apparaît suffisamment ambigu pour appartenir à cette catégorie lorsqu'elle est rendue accessible.

2.2. ROLE DE LA MENACE PERÇUE ET DES RAPPORTS INTERGROUPES DANS LES REPONSES AGRESSIVES ENVERS DES CIBLES AMBIGÜES

Dans la seconde série de travaux, nous nous sommes intéressés au fait que, si le favoritisme pro-endogroupe est psychologiquement « primaire » (Allport, 1954), en revanche des conditions spécifiques sont souvent requises pour générer de la discrimination ou des agressions intergroupes (Struch & Schwartz, 1989). Un paramètre essentiel identifié générant de l'hostilité intergroupe est la menace perçue (voir Stephan & Stephan, 1996, 2000 ou Riek, Mania & Gaertner, 2006 pour une méta-analyse). De nombreux travaux cités dans la section précédente démontrent que des réponses agressives sont générées envers des membres des exogroupes (e.g. Correll et al., 2002 avec des cibles afro-américaines) ou suite à l'amorçage d'un exogroupe (e.g. Mange et al., 2012 avec des amorçages sur « arabes » ou « musulmans »). Dans tous les cas, l'exogroupe amorcé est perçu comme stéréotypiquement menaçant. Or, des recherches se centrant sur des caractéristiques contextuelles ou individuelles qui génèrent des réponses agressives soulignent le rôle décisif de la menace et notamment dans le cadre du paradigme du jeu du tireur (Correll et al., 2011; Miller, Zielaskowski, & Plant, 2012). Par exemple, Correll et al. (2011) ont mis en évidence que des amorces de menace contextuelle (e.g. des environnements perçus comme menaçants) abaissent le seuil de décision de tir. S'intéressant plutôt à une caractéristique intra-individuelle, Miller et al. (2012) ont

suggéré que le biais du tireur peut être observé pour n'importe quel exogroupe parmi les individus tendant à voir le monde comme dangereux et à percevoir tout groupe comme menaçant. Concrètement, ils ont montré que des exogroupes – associés ou non à de la menace perçue – généraient plus d'erreurs dans les décisions de ne pas tirer, mais seulement parmi les individus présentant une croyance élevée dans la menace interpersonnelle (Altemeyer, 1988). Enfin, à notre connaissance, seule une étude (Sadler, Correll, Park, & Judd, 2012) s'est intéressée aux caractéristiques plus ou moins menaçantes des cibles. Pour ce faire, ils ont utilisé un paradigme du jeu du tireur intégrant des cibles de diverses origines ethniques (afro-américains, latino-américains, asiatiques, et euro-américains). Leurs résultats montrent que parmi les non-experts³² (étude 1), seules les cibles afro-américaines génèrent un biais du tireur, comme démontré par leurs temps de réaction, alors qu'à la fois les cibles afro-américaines et latino-américaines augmentent la précision des décisions de tir comparées aux cibles euro-américains ou asiatiques.

Ces différents éléments, parce qu'ils soulignent le rôle de la composante de menace dans le processus, nous ont convaincu d'explorer plus avant ces mécanismes sous l'angle de la menace perçue. Dans cette perspective, nous avons essayé d'examiner le rôle de la menace exogroupe perçue de quatre façons différentes : i) en dissociant le rôle de la menace perçue du rôle des rapports intergroupes, ii) en étudiant les conséquences automatiques et contrôlées de l'activation de degré de menace perçue par labels de groupe, iii) en testant la diffusion de la menace perçue à des cibles non cohérentes stéréotypiquement et iv) en approfondissant le type de menace décisive dans la production de réponses agressives dans le cadre du paradigme du tireur. Ces quatre approches font l'objet des sous-sections suivantes.

2.2.1. L'ENJEU EST-IL INTERGROUPE OU LIÉ À LA MENACE ?³³

Dans un premier temps, nous avons souhaité identifier la part du mécanisme de réponses agressives intergroupes qui pouvait être liée à de la menace exogroupe perçue par rapport au simple fait qu'il s'agisse d'un exogroupe. Autrement dit, les effets de réponses agressives envers un exogroupe sont-ils dus au simple caractère exogroupe de la cible ou bien nécessite-t-il que de la menace soit stéréotypiquement associée à l'exogroupe ? Afin de répondre à cette question, nous avons dû trouver un moyen expérimental pour dissocier le rôle du caractère exogroupe du caractère menaçant des exogroupes dans le processus de réponses agressives envers un exogroupe.

³² La distinction expert/non-expert est importante parce que comme démontré par Correll et al. (2002), les officiers de police ne présentent pas exactement le même pattern de réponses que les individus tout-venant.

³³ Cette section s'inspire fortement de Mange, Sharvit, Margas & Sénémeaud (2016).

Nous nous attendions à ce que seuls les exogroupes associés stéréotypiquement à de la menace génèrent des réponses agressives envers des cibles ambiguës. Nous avons ainsi fait l'hypothèse d'un processus identique entre des indices explicites visibles de l'appartenance groupale des cibles (Correll et al., 2011; Miller et al., 2012; Sadler et al., 2012) et un amorçage préalable sur ces appartenances groupales. A titre exploratoire, nous avons également traité une potentielle différence d'effet entre les différents amorçages catégoriels sur la « sensibilité » (Stanislaw & Todorov, 1999), i.e. l'habileté des sujets à distinguer les objets dangereux (i.e. une arme) des objets inoffensifs (e.g. un mug) tenus par les cibles.

Ces nouveaux travaux ont été réalisés en deux phases. Dans un premier temps, nous avons dû identifier un exogroupe explicitement perçu comme systématiquement moins menaçant que l'exogroupe arabe. A cette occasion, nous avons également identifié les mots-amorces associés à ces exogroupes afin d'élaborer le matériel de tâche de jeux de mots mélangés (Cf. **Tableau 3**, p. 62). Dans un deuxième temps, nous avons testé notre hypothèse de la nécessité d'associer de la menace perçue à un exogroupe pour générer des réponses agressives dans un paradigme du jeu du tireur.

DES EXOGROUPES EXPLICITEMENT PERÇUS PLUS OU MOINS MENAÇANTS....

Notre premier objectif était donc d'identifier la menace explicite associée à plusieurs exogroupes. Nous disposions de la version du jeu du tireur adapté à l'amorçage utilisant des personnages bruns à yeux foncés comme personnes « ambiguës », version dont j'ai expliqué l'élaboration dans la section précédente. Cette version du jeu impliquait une contrainte méthodologique forte : utiliser exclusivement des exogroupes dont l'apparence physique stéréotypique pouvait correspondre à nos personnages. De ce fait, la menace perçue (Stephan & Stephan, 1996, 2000) des exogroupes arabes, espagnols et italiens a été évaluée parmi des sujets français dont les origines ne sont ni arabes, ni espagnoles, ni italiennes. Si globalement, ces groupes ne sont pas perçus comme menaçants, en revanche, des différences statistiques dans ces perceptions ont été observées entre ces exogroupes (voir **Figure 16**).

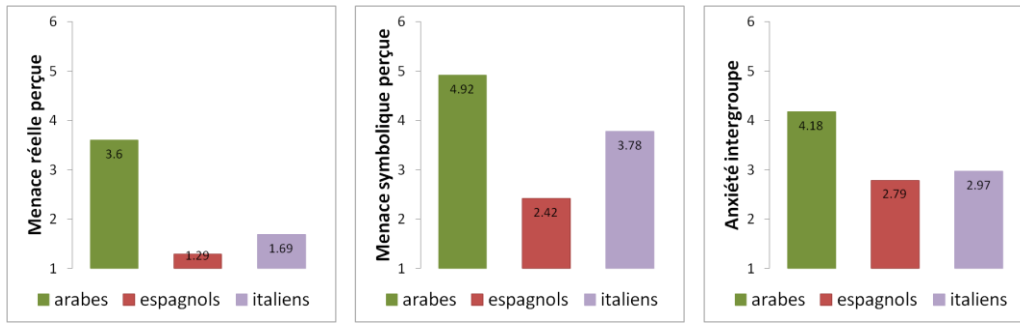


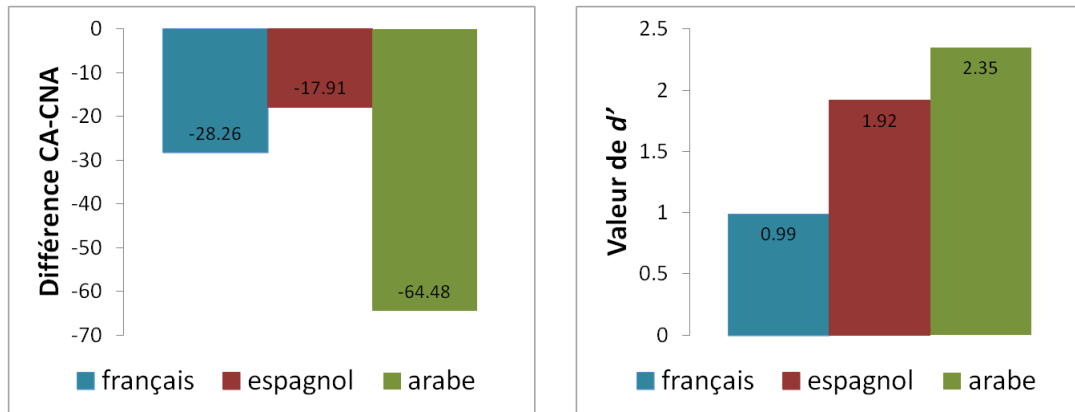
FIGURE 16: COMPOSANTES DE MENACE PERÇUES ENVERS LES ARABES, LES ESPAGNOLS ET LES ITALIENS

De manière systématique, le groupe des arabes a été perçu comme le plus porteur de menace et le groupe des espagnols comme le moins porteur de menace. La position du groupe des italiens semble plus ambiguë, notamment sur les dimensions de menace symbolique perçue qui correspond à une perception de valeurs, de normes et de croyances différentes entre l'endogroupe et l'exogroupe.

... ET TRAITES AUTOMATIQUEMENT COMME PLUS OU MOINS MENAÇANTS !

Dans un deuxième temps, l'étude principale a répliqué la procédure de la section précédente en associant une phase d'amorçage des catégories nous intéressant à savoir « arabe », « espagnol » et « français » puis une participation à un jeu vidéo. Il est à noter que nous avons ici introduit comme point de comparaison, non une condition contrôle dite d'amorçage neutre comme dans Mange et al. (2012) mais une condition amorçant l'endogroupe. L'idée même d'amorçage neutre nous paraissait problématique pour raisonner et il nous semblait plus pertinent de travailler sur la base d'amorce de catégories sociales en faisant varier uniquement le caractère intergroupe de ces catégories.

Les résultats obtenus dans cette étude (échantillon français) sont de deux ordres. Premièrement, ils ont confirmé les résultats obtenus dans Mange et al. (2012 ; Échantillon nord-américain) sur le fait que le simple amorçage de la catégorie exogroupe « arabe » génère un biais à tirer comme illustré dans la **Figures 17a**. Deuxièmement, l'indice d' met en évidence que les amorçages exogroupes (qu'ils soient associés à de la menace ou pas) augmentent significativement l'habileté à distinguer une arme d'une non-arme comparé à un amorçage endogroupe. Cet effet tend à être plus important pour l'amorçage exogroupe « arabe » que pour l'amorçage exogroupe « espagnol » (voir **Figures 17b**).



FIGURES 17A ET B: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES A) SUR LES DIFFERENCES ENTRE TEMPS DE REACTIONS CIBLES ARMEES / NON ARMEES ET B) SUR d'

Ainsi, ces résultats confirment notre hypothèse principale. Un exogroupe doit être stéréotypiquement associé avec de la menace pour que son amorçage génère des réponses agressives. En effet, seul l'amorçage « exogroupe arabe » suscite un biais du tireur dans notre échantillon. Ces effets confirment et complètent nos premiers résultats démontrant l'effet de l'accessibilité temporaire d'une catégorie sociale sur les réponses agressives, et ce, sans qu'il soit nécessaire que les cibles soient clairement identifiées à l'exogroupe amorcé.

Par ailleurs, il est très intéressant de noter que l'amorçage d'un exogroupe non menaçant ne suscite pour autant pas exactement les mêmes effets que l'amorçage d'un endogroupe non menaçant³⁴. En effet, l'indice d' , illustrant l'habileté des individus à distinguer une arme d'une non-arme, est statistiquement différent pour l'amorçage « endogroupe français » par opposition aux deux amorçages exogroupes. Pour autant, cet indice étant peu utilisé dans les raisonnements de chercheurs spécialistes en paradigme du jeu du tireur, il n'y a pas réellement discussion et donc pas de consensus établi sur les inférences que l'on peut se permettre de faire sur les écarts observés. Nous envisageons deux possibilités. Premièrement, nous pouvons imaginer que tous les exogroupes ont un potentiel menaçant. De ce fait, dès l'instant où un exogroupe, quel qu'il soit, serait amorcé, alors cela déclencherait un examen plus minutieux de l'environnement pour déterminer si l'exogroupe constitue ou pas une menace réelle. Cela pourrait amener de fait une hausse de vigilance qui serait observée dans cette habileté à distinguer les stimuli inoffensifs des stimuli dangereux. Cette hypothèse non vérifiable dans nos données par l'absence de mesure de vigilance

³⁴ Au retour des USA, nous avons essayé dans le cadre du TER de M1 mené par Johan Massier (2009/2010) de tester l'hypothèse d'une confusion de catégories entre « arabes » et « musulmans » sur un échantillon français. Ces résultats obtenus en 2010 démontraient alors une confusion cognitive « arabe/musulman » dans l'échantillon Français mais qui était observée non dans un biais du tireur mais à travers une réaction similaire globale qu'il s'agisse de temps de réaction liés au tir ou au non-tir. Cette étude suggère qu'en 2010, les réactions vis-à-vis de ces exogroupes étaient similaires à des réactions vis-à-vis d'exogroupes non liés à de la menace perçue.

pourrait être étayée par des travaux démontrant cette tendance à la hausse de vigilance face à un exogroupe même dans les espèces non humaines (Mahajan et al., 2011) suggérant qu'il s'agirait d'une réponse adaptative dans une perspective évolutionniste. Poursuivant ce raisonnement, on peut imaginer des effets de seuil dans la vigilance qui amèneraient à un certain niveau à la production de réponses agressives. On peut observer dans ces données une différence tendancielle dans l'habileté à distinguer armes de non-armes entre l'amorçage de l'exogroupe perçu comme menaçant et l'exogroupe perçu comme non menaçant. Autrement dit, des stimuli exogroupes activeraient la vigilance des individus, qui se mettraient alors à mieux traiter l'environnement et dès l'instant où d'autres stimuli « valideraient » le diagnostic de danger potentiel alors des réponses agressives seraient produites. Plus généralement, cet éveil potentiel de vigilance face à un exogroupe pourrait constituer la première étape amenant à la discrimination intergroupe. Deuxièmement, une autre possibilité d'interprétation serait de considérer qu'une augmentation dans l'habileté à distinguer stimuli inoffensifs versus dangereux pourrait refléter une augmentation dans la précision du traitement de l'information. Les individus pourraient finalement traiter l'information de manière plus superficielle lorsqu'ils sont amorcés sur un endogroupe que lorsqu'ils sont amorcés sur un exogroupe. Pourtant, une étude met en cause ces deux possibles interprétations. En 2012, Sadler et ses collaborateurs mettent en scène un jeu du tireur impliquant plusieurs groupes ethniques³⁵. Dans leurs travaux, ils observent également que l'habileté à distinguer les stimuli est moins forte pour des cibles endogroupes euro-américaines que pour les exogroupes mis en scènes (latino-américains ou afro-américaines) excepté dans le cas de l'exogroupe asiatique qui obtient des résultats similaires à l'endogroupe. Si ces résultats vont dans le sens de la nécessité d'une menace perçue associée aux exogroupes cibles pour générer une hausse dans l'habileté à distinguer les stimuli, pour autant, le facteur intergroupe ne semble pas toujours suffisant pour prédire le premier seuil élevant cette habileté.

Quoi qu'il en soit, cette seconde étude a répliqué les effets de « simple effet d'amorçage » sur les réponses agressives automatiques que nous avons mis en évidence dans Mange et al. (2012). D'un point de vue citoyen, les réactions suite à un amorçage sur la catégorie « arabe » sont toujours inquiétantes même s'il est rassurant d'observer que si l'activation d'un exogroupe génère automatiquement une habileté plus élevée à distinguer les stimuli, elle ne génère pas en revanche automatiquement de réponses agressives. Pour autant, comme nous concluons dans notre article de 2016, le fait que n'importe quelle amorce exogroupe puisse être associée à de la menace perçue (comme peut l'indiquer cette hausse dans l'habileté à traiter les stimuli de l'environnement), que les

³⁵ Sadler et al. (2012) ne travaillent pas sur des effets d'amorçage mais utilise le paradigme du tireur dans sa version classique en mettant en scène des cibles présentant des faciès ethniquement distincts.

exogroupes stéréotypiquement associés à de la menace perçue puissent augmenter les réponses agressives et que tout ceci puisse arriver lorsque les cibles sont ambiguës et n'appartiennent même pas nécessairement à un exogroupe, apparaît pour le moins socialement inquiétant.

2.2.2. LA MENACE PEUT-ELLE ETRE GENEREES PAR DES LABELS DE GROUPE? AMALGAME COGNITIF ENTRE MUSULMANS ET DJIHADISTES ET REGULATION ATTITUDINALE EXPLICITE

Poursuivant l'exploration du rôle de la menace dans la production de réponses agressives intergroupes, nous nous sommes ensuite intéressées dans le cadre de la thèse de Camille Sanrey à la manière dont des labels de groupe (e.g. Greenberg & Pyszczynski, 1985) pouvaient à eux seuls constituer une amorce de menace suffisante pour générer des réponses agressives et à la manière dont l'intensité de la menace associée à chaque label pouvait modifier l'intensité de la réaction aggressive. Ce travail nous a également donné l'opportunité de tester i) l'amalgame cognitif subi par les musulmans avec les djihadistes durant la période 2015/2016 en France et ii) la manière dont les individus contrôlent attitudinellement ce possible amalgame. Ces travaux ont été développés en trois étapes.

LABELS ET NIVEAU DE MENACE PERÇU

Premièrement un pré-test nous a permis de mesurer clairement que le **niveau de menace perçue associé à trois labels de groupes**, « musulmans », « islamistes » et « djihadistes » étaient clairement distincts. Les résultats pré-cités nous amenant à penser que l'enjeu dans les réactions au jeu du tireur sont préférentiellement générée par de la menace liée à l'intégrité physique des individus, nous nous sommes ici appuyés sur le modèle socio-fonctionnel de la menace proposé par Cottrell et Neuberg (2005) nous permettant de distinguer la menace dite d'« obstacle » (lorsque l'exogroupe menace économiquement l'endogroupe) de la menace de « sécurité » (lorsque l'exogroupe menace la sécurité physique de l'endogroupe).

Nous avons observé que les musulmans sont peu associés à de la menace perçue contrairement aux djihadistes qui le sont fortement. La représentation des islamistes reste assez ambiguë et ne semble pas faire l'objet d'un consensus parmi les individus. Par ailleurs, systématiquement, les hommes sont perçus plus dangereux que les femmes (Cf. **Figure 18**).

Ainsi, nous disposons de trois labels exogroupes se différenciant en termes de perception de menace perçue envers la sécurité des individus.

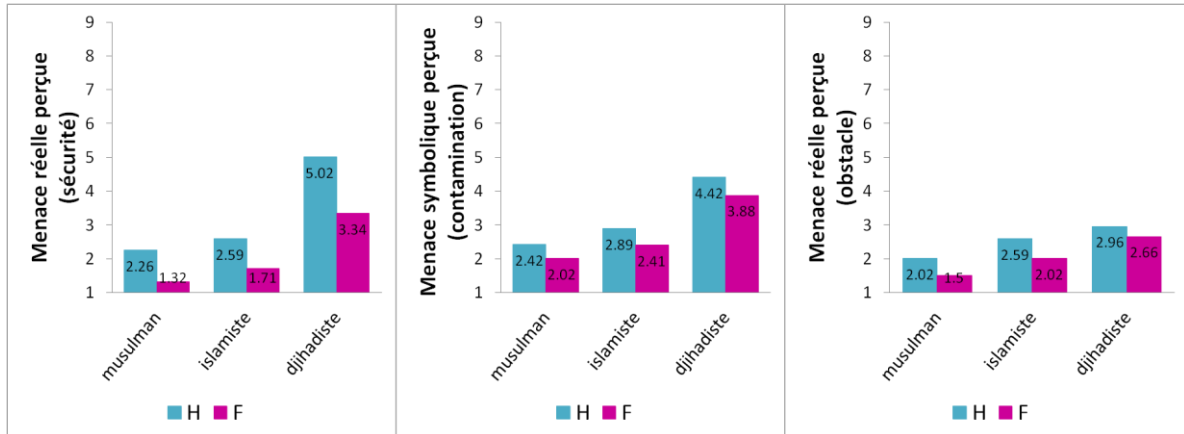


FIGURE 18: PERCEPTION DE MENACE EXOGROUPE ENVERS LES LABELS "MUSULMANS", "ISLAMISTES" ET "DJHIADISTES"

LABELS ET REPONSES AGRESSIVES AUTOMATIQUES

Deuxièmement, nous souhaitons voir si **l'amorçage de catégories sociales porteuses de plus ou moins de menace exogroupe perçue pouvait générer des biais différenciés en termes de réponses agressives**. Nous avons alors procédé à un amorçage des différents labels et ensuite proposé aux participants de jouer au jeu vidéo³⁶ (étude en partie menée par Angélique Geoffroy et Marina Quetron, TER de M1 2014/2015 sous le co-encadrement de Camille Sanrey et moi-même)

Considérant nos résultats précédents concernant les réponses agressives automatiques associées aux cibles arabes ou musulmanes (Mange et al., 2012 ; Mange et al., 2016), nous faisons l'hypothèse de réactions agressives plus fortes suite à un amorçage sur la catégorie « musulmans » que suite à un amorçage sur la catégorie « français ». Nous supposons que les réactions agressives suite à un amorçage sur la catégorie « djihadistes » seraient les plus importantes. Enfin, considérant les résultats du pré-test, nous ne faisons pas d'hypothèse spécifique sur le label « islamistes » qui était inclus à titre exploratoire.

Les résultats obtenus ont mis en évidence un amalgame inquiétant dans les réponses agressives intergroupes observées suite à un amorçage sur les exogroupes « musulmans » et « djihadistes » (cf. **Figure 19**).

³⁶ La thèse de Camille Sanrey détaille tous les éléments de procédure d'amorçage sur cette étude.

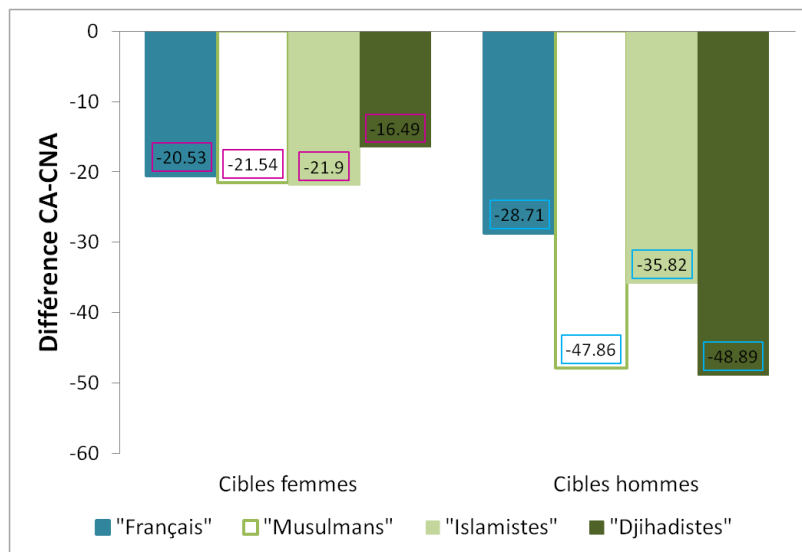


FIGURE 19: DIFFERENCES DANS LES TEMPS DE REACTION ENVERS LES CIBLES ARMEES/NON-ARMEES SUITE A L'AMORÇAGE DES LABELS "FRANÇAIS", "MUSULMANS", "ISLAMISTES", ET "DHJIHADISTES"

Si les réactions automatiques envers les cibles femmes ne sont pas sensibles à un amorçage par labels de groupe porteurs de plus ou moins de menace perçue, en revanche, l'effet sur les cibles hommes est assez clair. Toutefois, notre hypothèse de renforcement des réponses agressives en fonction du niveau de menace associé à chaque label est invalidée. Ayant analysé ces données par contrastes, nous avons pu observer que le seul contraste significatif distingue l'amorçage endogroupe des trois amorçages exogroupes. Les amorçages « djihadistes », « islamistes » et « musulmans » donnent donc lieu aux mêmes réactions. Or, il est attendu dans la littérature que « des amorçages de catégories sociales peuvent produire des réponses comportementales identiques si la signification motivationnelle de ces catégories est la même (e.g. des individus dont je souhaite me distancer) » (Cesario et al., 2010, p. 1316). Notre hypothèse d'une intensité dans la menace perçue suggérant un rapport linéaire avec l'intensité de sa signification motivationnelle (e.g. une intensité dans la volonté de s'en distancer) et ainsi un rapport linéaire avec l'intensité du biais à tirer observé est invalidée. L'observation de mêmes conséquences comportementales aux amorçages « musulman », « islamiste » et « djihadiste » en réponses automatiques suggère un amalgame cognitif entre ces trois catégories.

LABELS ET VOLONTE DE DISCRIMINATION EXPLICITE

Troisièmement, nous avons considéré que **si une association cognitive était observée en réponses automatiques, l'individu était pour autant à même de la réguler dans son expression contrôlée d'attitude et de discrimination**. Nous avons alors procédé à une mesure explicite de l'attitude de participants envers chacun des trois exogroupes cibles (cf. **Figure 20**).

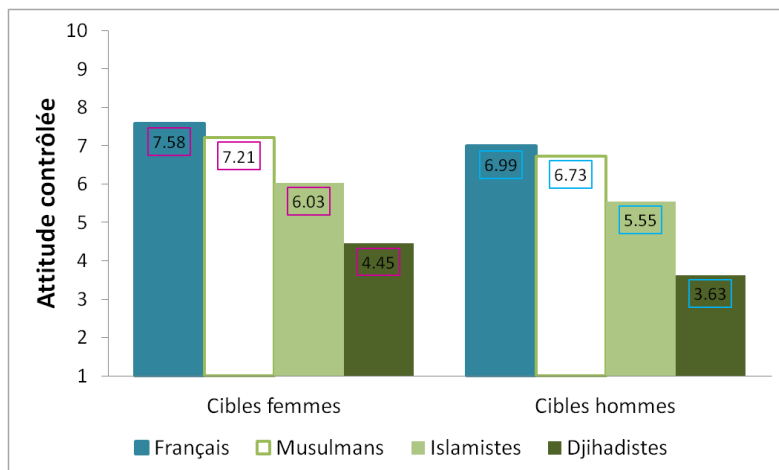


FIGURE 20: ATTITUDE EXPLICITE ENVERS LES LABELS "FRANÇAIS", "MUSULMANS", "ISLAMISTES" ET "DJIHADISTES"

Les résultats démontrent tout d'abord que les femmes génèrent une attitude plus positive que les hommes. En parallèle à cet effet de genre, un traitement par contrastes met à nouveau en évidence la dissociation entre les conséquences du label endogroupe et celles des labels exogroupes. En revanche, contrairement aux mesures automatiques, les contrastes suivants révèlent une différence d'attitude en fonction du degré de menace induit par les labels. Les individus différencient le label « musulmans » des labels « islamistes » et « djihadistes » et enfin distinguent les « djihadistes » des « islamistes ». Nous trouvons ici une gradation des réponses correspondant à l'hypothèse d'un traitement des groupes en fonction de l'intensité de la menace qu'ils représentent.

 AMALGAME COGNITIF ET REGULATION ATTITUDINALE ?

Ce programme comprenant un pré-test et deux études principales avait pour objectif de comprendre 1) la manière dont des labels de groupe (e.g. Greenberg & Pyszczynski, 1985) pouvaient à eux seuls constituer une amorce de menace suffisante pour générer des réponses agressives et 2) si l'intensité de la menace associée à chaque label pouvait modifier l'intensité de la réponse aggressive.

Les résultats observés mettent en évidence qu'un simple label de groupe, par un amorçage augmentant son accessibilité temporaire, peut constituer une amorce suffisante pour générer des réponses agressives automatiques. De ce point de vue, il semble que le stéréotype menaçant lié aux « islamistes » ou « djihadistes » a contaminé le stéréotype des « musulmans » et que cela a des conséquences qui s'observent dans le biais à tirer suite à un amorçage sur ces labels. Pour autant, les personnes font intellectuellement la différence entre les groupes cibles et n'associent pas dans leurs réponses contrôlées les trois groupes. Et même, si nous allons plus loin, ils sont alors capables de graduer leur attitude en fonction de la gradation de menace perçue associée à chaque groupe. On peut envisager un effet de désirabilité sociale des réponses mais aussi de manière non contradictoire un effet de contrôle volontaire de ces associations cognitives automatiques. L'idée de Devine (1989) selon laquelle une association stéréotypique peut influencer l'interprétation de l'environnement sans pour autant que l'individu n'y adhère s'observerait ici. La connaissance des stéréotypes intégrée cognitivement serait bien observable dans les réponses automatiques d'un jeu du tireur, pour autant, les attitudes des individus ne valideraient pas l'association cognitive s'observant en évaluation implicite et cela s'observerait en évaluation explicite (Gawronski & Bodenhausen, 2014).

 2.2.3. LA MENACE GENERE E PAR UN AMORÇAGE EXOGROUPE EST-ELLE CIBLEE OU
 DIFFUSE ? MENACE ET APPLICABILITE DES STEREOTYPES DANS LE CADRE DU PARADIGME DU
 JEU DU TIREUR

A ce stade de nos travaux, nous avons pu mettre en évidence l'effet d'un amorçage de catégories sociales sur la production de réponses agressives (Mange et al., 2012) lorsque ces catégories sont stéréotypiquement associées à de la menace (Mange et al., 2016), et ce possiblement par le biais de labels de groupe (Sanrey et al., en cours d'écriture). Pour autant, nous avons jusqu'à présent travaillé avec un jeu mettant en scène des cibles sur lesquelles le stéréotype amorcé par la catégorie sociale était applicable. Concrètement, nous avons construit une version du jeu impliquant des

faciès sur lesquels le stéréotype lié aux français, espagnols, arabes ou musulmans était applicable (cibles aux cheveux bruns et yeux sombres). Deux raisons nous avait amené à ce choix. Le processus du biais du tireur est sensé s'appuyer sur les stéréotypes subis par l'exogroupe cible (e.g. Correll et al., 2002) et théoriquement l'amorçage nécessite d'opérer sur des stimuli pour lesquels le stéréotype activé est applicable (Higgins et al., 1977).

De ce fait, nous n'avions jamais pu vérifier la nature même des réponses agressives observées. En effet, si le stéréotype amorcé ne génère des réponses agressives que sur des cibles sur lesquelles il est applicable, alors, la menace amorcée par l'exogroupe n'est pas diffuse, les réponses agressives sont une réponse ciblée à une menace ciblée. En revanche, si les réponses agressives suite à un amorçage de catégorie stéréotypiquement menaçante sont générées même lorsque le stéréotype n'est pas applicable, alors cela laisse à penser que l'amorce exogroupe a mis l'individu dans un état de menace suffisamment diffus pour entraîner de l'agressivité quelle que soit la cible lui permettant de « déjouer » ces réponses agressives.

Ce raisonnement a été mis à l'épreuve il y a quelques mois dans le cadre du mémoire d'Hélène Vigier (TER de M1, 2015/2016, données non publiées) en utilisant le paradigme du jeu du tireur dans sa version révisée (autrement dit, la nôtre !) mais en intégrant des cibles blondes aux yeux clairs aux habituels personnages bruns aux yeux foncés (voir **Illustration 7** ³⁷).

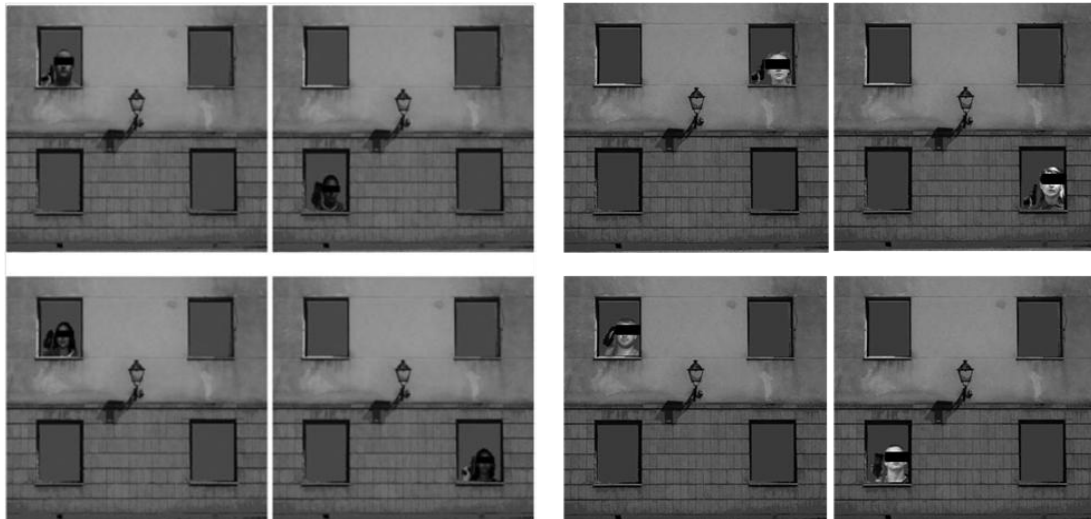


ILLUSTRATION 7: COPIE D'ECRANS DU JEU DU TIREUR VERSION REVISEE INTEGRANT CIBLES BLONDES VS. BRUNES

³⁷ Un grand merci aux services d'infographie de la MRSH et notamment à Anne Lacherez pour nous avoir épargné des heures à tenter une utilisation non professionnelle de Photoshop...

Conformément à la littérature, nous défendions l'hypothèse selon laquelle un biais du tireur apparaîtrait seulement dans le cas d'un amorçage sur la catégorie « arabe » (vs. français) lorsque la cible serait brune, autrement dit lorsque le stéréotype amorcé serait applicable aux cibles. Considérant les effets de genre de la cible systématiquement observés dans la littérature (e.g. Mange et al., 2016), nous nous attendions à observer cet effet seulement dans le cas des cibles hommes.

Les résultats n'ont pas validé cette hypothèse. L'interaction attendue entre le genre de la cible, son faciès et l'amorçage de catégories sociales n'est pas observée. En revanche, deux interactions de moindre niveau mais fort intéressantes en termes de processus apparaissent. Premièrement, nous observons comme dans les travaux précédents une interaction entre l'amorçage de catégories sociales et le genre de la cible (voir Figure 21). En d'autres termes, dans le cas d'un amorçage sur la catégorie « français » (ici un endogroupe pour les sujets), la différenciation de genre n'a pas été traitée comme une dimension pertinente, elle le devient en revanche lorsque l'individu a été amorcé sur la catégorie exogroupe « arabe », et ce, quelle que soit le faciès des cibles. On pourrait imaginer qu'en amorçant une catégorie sociale stéréotypiquement associée à de la menace, alors l'individu se met à traiter un autre paramètre lié à de la menace, à savoir le genre de la cible.

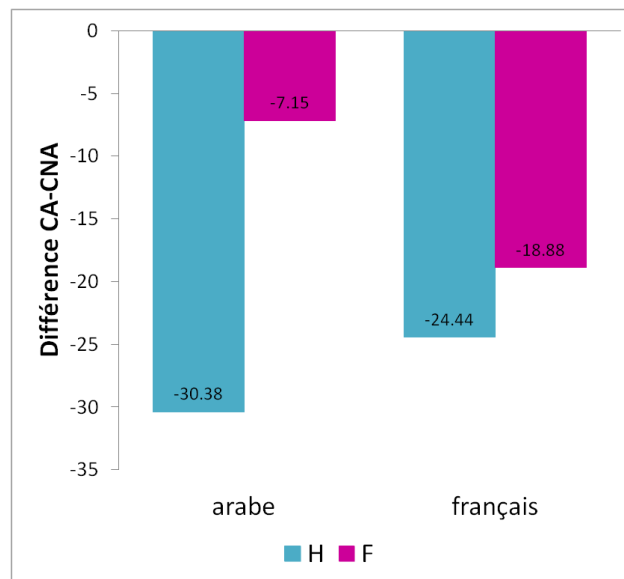


FIGURE 21: EFFET DE L'AMORÇAGE ET DU GENRE DE LA CIBLE SUR LES DIFFERENCES ENTRE TEMPS DE REACTION CIBLES ARMEES/NON ARMEES

Deuxièmement, nous avons observé une interaction inattendue entre le genre de la cible et son faciès et ce, quel que soit l'amorçage catégoriel opéré en amont (voir **Figure 22**). Comme dans l'interaction précédente, dans le cas d'un amorçage sur la catégorie « français » (ici un endogroupe pour les sujets), la différenciation de genre n'a pas été traitée comme une dimension pertinente. Elle

le devient en revanche lorsque l'individu fait face à des cibles brunes, et ce, quel que soit l'amorçage préalable. Si l'on suit le raisonnement du paragraphe précédent, on pourrait imaginer que face à un faciès stéréotypiquement associé à de la menace, alors l'individu se met à traiter un autre paramètre lié à de la menace, à savoir le genre de la cible. Au-delà de cet effet similaire à l'interaction précédente, nous avons également observé que les cibles hommes brunes génèrent automatiquement des réponses agressives contrairement à tous les autres avatars utilisés. Dit autrement, en étant blond, un homme semble perdre son caractère stéréotypiquement menaçant !

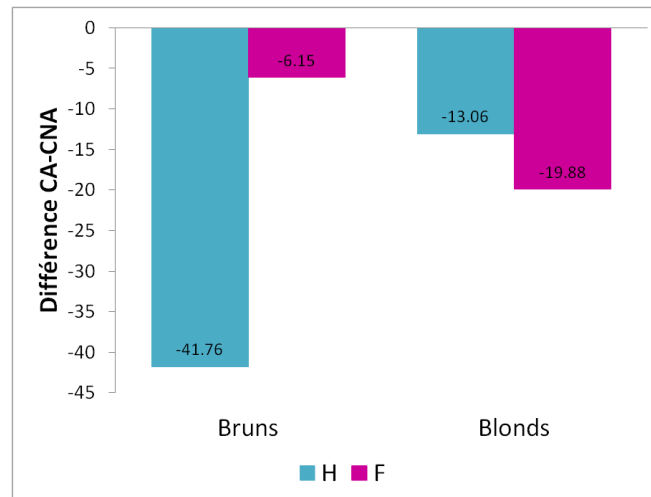


FIGURE 22: EFFET DU FACIÈS ET DU GENRE DE LA CIBLE SUR LES DIFFÉRENCES ENTRE TEMPS DE RÉACTION ARMES/NON ARMES

En résumé, nous répliquons dans cette étude l'effet habituel d'un biais du tireur modéré par l'amorçage préalable au jeu. Toutefois, nous avons découvert que ce biais s'applique sans interaction avec le faciès explicite de la cible, comme si l'amorçage sur la catégorie exogroupe arabe était suffisant pour générer un biais du tireur quelle que soit la cible. Ce résultat étend nos premiers travaux dans lesquels nous avons démontré que le biais du tireur s'appliquait à des cibles ambiguës au sens où elles n'appartenaient pas nécessairement à l'exogroupe amorcé. Nous savons maintenant que cela fonctionne même lorsque la cible n'appartient certainement pas à l'exogroupe amorcé ! Par ailleurs de manière a priori étonnante, la blondeur des cibles hommes les rend « inoffensifs », ou si on lit le résultat à l'inverse, le fait d'être brun rend par nature l'homme potentiellement menaçant. Nous n'avons pour l'instant pas trouvé de référence à ce sujet. S'il est démontré que la couleur noire peut susciter des réactions plus agressives (Franck et Gilovich, 1988), nous n'avons pour l'instant pas trouvé d'éléments étendant la couleur noire au caractère sombre des cheveux bruns...

2.2.4. TYPE DE MENACE ET EMOTIONS DANS LA PRODUCTION DE REPONSES AGRESSIVES INTERGROUPEES

Nos résultats ont pu mettre en évidence la nécessité d'une association de l'exogroupe avec de la menace perçue pour générer des réponses agressives intergroupes. Toutefois, la menace exogroupe peut être considérée comme multidimensionnelle (voir Rieck et al., 2006 pour une méta-analyse) et cet aspect multidimensionnel a des conséquences importantes dans les réactions vis-à-vis d'un exogroupe. Globalement, si toutes les dimensions de la menace semblent liés à des attitudes négatives envers les exogroupes (Rieck et al., 2006), pour autant, nous envisagions la possibilité que différents types de menace soient liés de manière distincte à la production de réponses agressives. Au-delà de leur inconsistance en terme de résultats, les travaux antérieurs (Stephan et Renfro, 2002 ; Velasco González, Verkuyten, Weesie, & Poppe, 2008 ; Cottrell et Neuberg, 2005 ; Johnston et Glasford, 2014) n'ont pas, à notre connaissance, intégré de mesures comportementales. Nous avons donc souhaité identifier 1) quel type de menace participait à générer un biais du tireur après un amorçage de catégorie sociale perçue comme globalement menaçante et 2) si une émotion spécifique était liée à ces réponses agressives.

DIMENSIONS DE LA MENACE ET EMOTIONS DANS LES ATTITUDES ET COMPORTEMENTS INTERGROUPEES

Les premiers modèles traitant des **types de menace exogroupe** telle que la théorie de la menace intégrée (Integrated Threat Theory soit ITT; Stephan & Stephan, 1996, 2000) ont distingué trois dimensions : menace réaliste, menace symbolique et anxiété intergroupe³⁸. La menace réaliste porte sur « la menace de l'existence de l'endogroupe (e.g., à travers une guerre), les menaces du pouvoir politique et économique de l'endogroupe, et les menaces au bien-être physique ou matériel de l'endogroupe (e.g., leur santé) » (Stephan et al., 2002, p. 1243). La menace symbolique implique la perception « de différences de groupes dans la morale, les valeurs, les normes, les croyances et les attitudes » (ibid, p. 1243). Enfin, l'anxiété intergroupe se réfère aux « sentiments de menace que les individus ressentent lors d'interactions intergroupes » (ibid, p. 1243). Globalement, dans ces premières études, les menaces réalistes et symboliques étaient mesurées par des items portant sur l'endogroupe comme cible de la menace alors que l'anxiété intergroupe était considérée à un niveau

³⁸ Dans la version initiale présentée par Stephan et Stephan (1996), les stéréotypes négatifs sont inclus comme une dimension de la menace. Cette inclusion a été rapidement révisée considérant que les stéréotypes négatifs étaient en amont de la perception de menace (Stephan, Boniecki, Ybarra, Ervin, Jackson, Mc Natt, & Renfro, 2002).

individuel. Toutefois, les études menées dans les années 2000 examinant les effets des différentes dimensions de la menace sur les attitudes intergroupes et les intentions comportementales présentent certaines limites. Tout d'abord, l'analyse comparative des travaux amène à des résultats peu concluants. Certaines recherches démontrent un rôle plus important de la menace réaliste (versus symbolique) dans le processus (e.g. Stephan et al., 2002 pour les sujets euro-américains) alors que d'autres valident un rôle plus fort de la menace symbolique (e.g. Velasco Gonzalez, Verkuyten, Weesie, & Poppe, 2008). Par ailleurs, comme le souligne Rieck et al. (2006), si différentes dimensions de la menace peuvent générer des attitudes négatives envers les exogroupes, ces dimensions différentes peuvent aussi donner lieu à des effets comportementaux distincts. Une explication à ces résultats contradictoires pourrait être liée aux émotions suscitées par différents types et/ou cibles de menace.

Une limite des modélisations proposées par Stephan et ses collaborateurs a été que, bien que le **rôle des émotions** soient suggéré dans le processus « perception de menace exogroupe / réponses intergroupes agressives », aucun élément émotionnel spécifique n'a été intégré. Or, les recherches ont maintenant commencé à intégrer le rôle des émotions dans les processus intergroupes. Dans l'approche des émotions intergroupes (Mackie et al., 2000), la cible de ces émotions (l'endogroupe, l'exogroupe ou la relation entre eux ; Mackie & Smith, 2002) est prise en compte et il est considéré que des émotions spécifiques peuvent donner lieu à des réponses attitudinales et comportementales spécifiques (Iyer & Leach, 2008). S'appuyant sur cette approche, un modèle a explicitement intégré à la fois la menace perçue et les émotions pour comprendre les attitudes et comportements intergroupes. Cette approche de la menace qualifiée par ses auteurs de socio-fonctionnelle a mis en évidence qu'un type de menace entraîne un type d'émotion spécifique (Cottrell & Neuberg, 2005). Une conséquence importante est que des exogroupes au profil de menace similaire devraient générer un profil d'émotion également similaire. Plus spécifiquement, les auteurs ont identifié trois profils distincts d'association menace/émotion (voir **Figure 23**).

Premièrement, la menace exogroupe peut être abordée sous l'angle de l'association « Obstacle / Colère ». Par exemple, la colère devrait être amorcée lorsque les individus sont confrontés à des obstacles face à leurs attentes. La colère intergroupe devrait apparaître quand un exogroupe est perçu comme bénéficiant des ressources économiques endogroupes tel des emplois ou comme prenant ou nuisant à la propriété physique endogroupe. Deuxièmement, la menace peut s'étayer sur un profil de "Sécurité / Peur". La peur devrait dominer lorsque les membres des exogroupes sont perçus comme menaçant l'intégrité physique du groupe. Ces deux types de menace – obstacle et sécurité – correspondent tout à fait à la définition de la menace réaliste développée par Stephan et

ses collaborateurs (1996, 2000). Toutefois, cette nouvelle approche permet de distinguer deux sous-types de menace réalistes générant des émotions distinctes - colère et peur – pouvant expliquer les résultats instables sur l'effet de la menace réaliste obtenus jusque-là. Troisièmement, les auteurs évoquent un profil d'association « contamination / dégoût » intégrant la menace symbolique évoquée par Stephan et ses collaborateurs (1996, 2000). Le dégoût devrait apparaître « lorsque les individus rencontrent un risque de contamination physique ou moral, suggérant que le dégoût intergroupe a une probabilité d'apparaître lorsqu'un exogroupe est perçu comme porteur d'une maladie physique contagieuse ou lorsque l'exogroupe promeut des valeurs et des idéaux qui s'oppose à ceux de l'endogroupe » (Cottrell & Neuberg, 2005, p. 773).

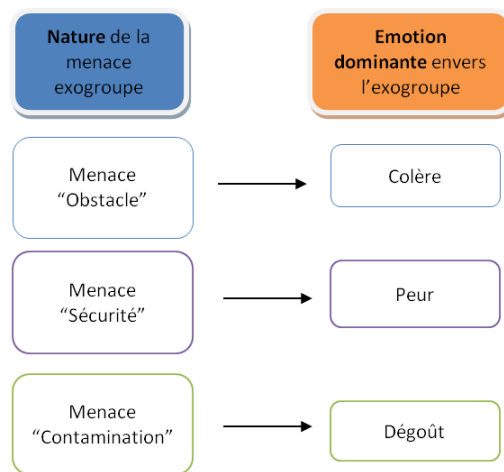


FIGURE 23: MODELE SOCIO-FONCTIONNEL DE LA MENACE (COTTRELL ET NEUBERG, 2005)

Poursuivant cette approche d'association du type de menace perçue et de l'émotion ressentie, Johnston et Glasford (2014) ont testé lors d'une étude corrélacionnelle ces associations avec trois exogroupes distincts pour des sujets euro-américains. Le profil « obstacle-colère » a été amorcé avec le groupe « activistes féministes », le profil « sécurité – peur » avec le groupe des mexicains-américains et le profil « contamination – dégoût » par le groupe des homosexuels masculins. Dans ce travail, les auteurs observent que dans les perceptions, le profil type de menace / émotion est associé à des formes de discrimination passive tels que rejet et évitement de l'exogroupe ou à des formes de discrimination active tels que l'agression d'un exogroupe. Plus précisément, si la menace de type « obstacle-colère » est associée à de la discrimination active, les exogroupes activant des profils « sécurité / peur » ou « contamination / dégoût » sont associés à de la discrimination passive.

TYPE DE MENACE ET D'EMOTION DANS LE PARADIGME DU JEU DU TIREUR

En contradiction avec les résultats observés par Johnston et Glasford (2014) démontrant le rôle de la menace de sécurité dans la volonté de discrimination passive et non active, nous avons supposé que la menace dite de sécurité devrait être associée à un biais à tirer. En effet, le modèle socio-fonctionnel fait cette prédiction et cette observation parce que le processus entre menace de sécurité et discrimination passive serait médiatisé par une perception de peur. Or, dans les études, l'individu ne fait pas directement face à la menace. Dans le cadre d'un jeu du tireur, la menace est un stimulus techniquement inévitable pour l'individu exposé aux individus armés présents dans le jeu. Cesario et al. (2010) ont pu démontrer que les réponses comportementales automatiques par un amorçage de catégories sociales associé à de la menace dépendaient des possibilités de l'environnement immédiat de l'individu. Si en situation dans laquelle l'individu peut se distancer une réponse de fuite est observée, en revanche, une situation dans laquelle l'individu ne peut se distancer donne lieu à des réponses comportementales agressives.

Une étude corrélacionnelle³⁹ menée par Marie Le Prince (TER de M1, 2015/2016) a testé cette hypothèse. Après avoir été amorcés par la catégorie sociale « arabe », les participants ont joué à un jeu du tireur puis ont répondu à une série de questions explicites sur les perceptions de menace exogroupe. Les résultats mettent évidence un **lien tendanciel entre les réponses agressives et la menace par sécurité** tant envers des cibles hommes qu'envers des cibles femmes. Ainsi, conformément à ce que l'on pouvait imaginer dans le cadre du jeu du tireur, c'est bien la perception de menace sur la sécurité physique des individus qui est corrélée au biais du tireur suite à un amorçage de catégories sociales menaçantes. Par ailleurs, des analyses complémentaires distinguant les décisions de tir et de non-tir démontrent la corrélation significative non pas de la peur comme le modèle de Cottrell et Neuberg (2005) le prédirait mais du **dégoût dans le ralentissement des décisions face à une cible non-armée**. Concrètement, plus la personne ressent du dégoût envers la catégorie activée, plus ses décisions de non-tir sont ralenties.

Afin d'affiner le lien entre réponses agressives dans le cadre du jeu du tireur et émotions, une étude de TER co-encadrée avec Virginie Bagneux et menée par Valentine Chesnel et Melvina Dholah (TER de M1, 2015/2016, 2016/2017) a été mise en place. L'étude a eu lieu en trois phases. Dans un premier temps, les participants jouent au jeu du tireur soit après un amorçage sur la catégorie

³⁹ Une étude expérimentale menée dans le cadre du TER en M1 de Manon Peyret (2014/2015) a tenté d'amorcer les types de menace afin d'augmenter ou d'atténuer le biais du tireur mais nous n'avons toujours pas à ce jour trouvé une manière opérationnelle convaincante d'amorcer distinctement les trois types de menaces. Nous en sommes donc restés à une étude corrélacionnelle sur cette question.

« arabes », soit après un amorçage neutre (i.e. ne se référant à aucun groupe social). Les participants sont ensuite exposés à une amorce émotionnelle incidente par exposition à une vidéo pré-testée comme amorçant soit la peur soit le dégoût. Enfin, dans un troisième temps, ces mêmes participants rejouent au jeu du tireur. Par cette méthodologie, nous pouvons voir si les émotions testées interfèrent dans la production de réponses agressives ou pas. Seules des données préliminaires sont disponibles à ce jour. Toutefois, de manière cohérente avec les données recueillies dans le cadre du TER de Marie Le Prince, ces données suggèrent que le dégoût permet de maintenir des réponses agressives envers des cibles masculines en phase 3 même en amorçage neutre. Autrement dit, l'amorce de dégoût semblerait suffisante pour créer des réponses agressives et ce, sans nécessairement d'amorçage préalable de catégories exogroupes. Ces éléments seront à confirmer par la suite.

2.2.5. APPORT(S) ET PERSPECTIVE(S)

Nous avons dans ce champ confirmé le rôle décisif de la menace exogroupe perçue dans la production de réponses agressives. Tout d'abord, nous avons pu répliquer la validation de notre hypothèse initiale (Mange et al., 2012) selon laquelle la simple accessibilité de catégories potentiellement perçues comme menaçantes facilitent l'émergence de réponses agressives même envers des cibles n'appartenant pas nécessairement à ces catégories. Nous avons ensuite pu préciser plusieurs éléments sur le rôle de la menace exogroupe perçue. Premièrement, ces effets de simple accessibilité nécessitent que la catégorie activée soit associée stéréotypiquement à de la menace (Mange et al., 2016), et plutôt à de la menace de sécurité (Marie Le Prince, données non publiées), pour générer des réponses agressives. Deuxièmement, les effets de la menace sont assez forts pour être activés par l'exposition à des labels de groupe (Sanrey et al., en cours d'écriture). Troisièmement, cette menace génère des réponses agressives non seulement lorsque la cible ne fait pas forcément partie de l'exogroupe amorcé mais même lorsque vraisemblablement elle n'en fait surement pas partie (Hélène Vigier, données non publiées).

Les premiers résultats concernant le lien avec les émotions suggèrent un rôle significatif du dégoût dans la production de réponses agressives dans le paradigme du jeu du tireur. Considérant que le dégoût provoque des traitements stéréotypés basés sur des heuristiques (Tiedens & Linton, 2001), et que ce paradigme s'appuie précisément sur les effets des stéréotypes liés à la menace, ces résultats préliminaires apparaissent plutôt cohérents. La voie des émotions et plus précisément le rôle du

dégoût dans ce champ reste à approfondir. D'autant plus que comme le souligne Abitan (2012), les travaux de Cuddy, Fiske, & Glick (2007) et Talaska, Fiske, et Chaiken (2008) suggèrent que « les émotions seraient de meilleurs prédicteurs de comportements discriminatoires que les stéréotypes et les croyances, considérés alors comme des justifications post-hoc du comportement guidé par les états émotionnels » (Abitan, 2012, p. 68).

CONCLUSION

Au-delà de ces résultats produits, ce champ m'amène à deux interrogations pour lesquelles, pour tout dire, je n'ai pas de réponses claires à ce jour. Le premier point concerne le processus d'amorçage et le second point interroge le paradigme du tireur en lui-même.

Premièrement, la **question de l'amorçage** a suscité il y a quelques années un débat scientifique important parmi les psychologues sociaux. L'idée d'effet d'amorçage sur les comportements avait été largement développée par les travaux présentés par Bargh et al. (1996). Des travaux, menés par les collègues belges (Doyen, Klein, Pichon, & Cleeremans, 2012) échouant à reproduire une des expérimentations les plus connues de Bargh et al. (1996), ont depuis soulevé des questions fort intéressantes sur le processus. Ces auteurs démontrent 1) un effet clair des attentes de l'expérimentateur sur la production de comportement post-amorçage cohérent avec l'amorçage et 2) le caractère conscient de l'amorçage, contrairement aux suppositions de Bargh et al. (1996). Au-delà de cette polémique, se pose la question de ce qui est amorcé. On suppose habituellement qu'un amorçage rend plus saillant un construit et que c'est ce construit, dans notre cas un stéréotype, qui amène l'individu à produire des comportements. Dans notre approche, nous ne dénisons pas l'amorce du construit, e.g. du stéréotype et de ses caractéristiques associées. Pour autant, et peut être parce que nous nous situons dans une perspective plus européenne ancrée dans la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979), il nous semble avant tout qu'en amorçant le stéréotype d'un exogroupe, sont de fait activés les rapports intergroupes inhérents à cet exogroupe. Quelles incidences cela peut-il avoir ? Dans nos études utilisant le paradigme du jeu du tireur, il peut s'agir de conséquences que le paradigme lui-même ne rend pas visible. En revanche, dans nos études sur les effets de l'amorçage de rapports intergroupes sur la communication, cela modifie totalement les effets des messages dans la mesure où raisonner en rapports intergroupes et non en stéréotypes pose la question du statut de ces rapports intergroupes. Les groupes amorcés sont-ils de statut symétrique ou pas ? Par exemple, si la domination du groupe amorcé est avérée alors nous tombons

dans des effets d'influence majoritaire. Transposer ce raisonnement à nos résultats dans le paradigme du jeu du tireur revient à se demander si les amorces sur la catégorie « français », qui constituent notre référence pour comparer les effets obtenus post amorçage exogroupe, sont liés au fait que « français » est l'endogroupe de nos sujets, tel que nous l'avons toujours supposé, ou bien au fait qu'il s'agit d'un groupe dominant dans le rapport intergroupe activé. Finalement, tous les résultats que nous avons observés sont-ils liés au stéréotype de menace lié à l'exogroupe activé ou au simple fait que les exogroupes activés, type arabe ou musulman, constituent des groupes minoritaires et potentiellement dominés dans le contexte français ? Autrement dit, quelle part des résultats serait liée à l'asymétrie des rapports intergroupes eux-mêmes et non au caractère purement exogroupe tel que nous l'avons questionné dans Mange et al. (2016) ou au stéréotype menaçant associé à l'exogroupe comme le suppose les chercheurs du champ (e.g. DeMarree, Wheeler, & Petty, 2005) ? Nous pourrions faire l'hypothèse que l'activation de n'importe quel groupe minoritaire pourrait activer une perception de menace suffisante pour susciter des réponses agressives automatiques chez les membres du groupe majoritaire... Les travaux à venir devront répondre à cette question pour clarifier cette hypothèse d'activation non seulement de concept mais également de relations intergroupes associées à ce concept.

Le deuxième aspect que je souhaitais aborder ici concerne la **question du construit mesuré dans le paradigme du jeu du tireur**. Nous avons dans ce document et de manière générale considéré que nous mesurons des réponses agressives automatiques. Pour autant, à la lecture de tous les articles utilisant ce paradigme, plusieurs éléments sont envisagés sans jamais être discutés. La plupart du temps, le paradigme est sensé mesurer des réponses agressives automatiques (e.g. Correll et al., 2002), de la mesure implicite de stéréotype (Mendoza, Gollwitzer, & Amodio, 2010) mais il a également pu être présenté comme une mesure d'attitude implicite (e.g. Unkelbach, Goldenberg, Müller, Sobbe, Spannaus, 2009). L'accord est trouvé sur le fait qu'il s'agit bien dans tous les cas de mesures automatiques et non contrôlées par l'individu, de ce fait protégées de la pression normative dans les réponses ou de la difficulté pour les individus à identifier leurs propres attitudes (Nisbett & Wilson, 1977). Une manière d'envisager cette question est aussi de voir par quels paramètres les effets observés sont modérés. Dans une méta-analyse portant sur la version initiale du paradigme du jeu du tireur, Mekawi et Bresin (2015) soulignent une corrélation faible mais existante entre les biais du tireur observés dans les études et l'adhésion au stéréotype suggérant le fait qu'il s'agit bien d'une mesure liée à des associations cognitives mais également à une dimension affective. Pour autant, dès leurs premiers travaux, Correll et ses collaborateurs (2002, étude 3) mettaient à l'inverse en évidence le rôle de la connaissance du stéréotype dans les biais du tireur à l'égard des afro-américains par opposition à l'absence de modération des effets par l'adhésion aux stéréotypes sur cette minorité.

Cette contradiction amène à une question plus générale sur ce que mesurent réellement les paradigmes basés sur les réponses automatiques (pour un débat sur les IAT, voir par exemple Dasgupta, Greenwald, et Banaji, 2003). Notre position à ce jour est plutôt représentée dans l'approche que nous avons développée avec Camille Sanrey (section 2.2.2). Pour le moins, nous mesurons des réponses agressives automatiques basées sur les stéréotypes connus par l'individu l'amenant à des simplifications catégorielles du type association non pertinente d'exogroupes en réactions rapides et automatiques (e.g. « musulmans » et « djihadistes »). Pour autant, cet amalgame cognitif ne génère pas automatiquement des attitudes négatives à l'égard des exogroupes « amalgamés ». Un contrôle cognitif et une forme de régulation attitudinelle est possible, à la condition expresse d'avoir identifié dans un premier temps cet amalgame cognitif pour essayer de le déconstruire ou a minima de le réguler. C'est précisément vers ce type de démarche de prévention que nous souhaitons à moyen terme orienter ces travaux même si nous avons encore pour l'instant encore des éléments à préciser sur le rôle des dimensions de la menace et des émotions associées dans la production de réponses agressives intergroupes. Ces différentes pistes sont présentées dans le troisième chapitre de ce document.

CHAPITRE 3: PERSPECTIVES DE RECHERCHE EN COURS ET A VENIR

RESUME GRAPHIQUE	91
LES PROTAGONISTES.....	91
3.1. MODELE INTEGRATIF COMPLET DES PARAMETRES DE LA MENACE DANS LA PRODUCTION DE REPONSES AGRESSIVES INTERGROUPEES.....	94
3.2. PREVENTION DES REPONSES INTERGROUPEES AGRESSIVES LIEES A LA PERCEPTION DE MENACE.....	98
3.2.1. <i>Prévention par le paradigme d'hypocrisie induite</i>	98
3.2.2. <i>Prévention par implémentation d'intention</i>	100
CONCLUSION	107

RESUME GRAPHIQUE

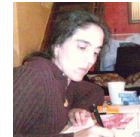


LES PROTAGONISTES

Nicolas Margas (Université de Caen)



Christelle Maisonneuve (Université Rennes 2)



Astrid Mignon (Université Lille 3)



Camille Sanrey (Université Rennes 2)



Cécile Sénémeaud (Université de Caen)



Virginie Bagneux (Université de Caen)



Keren Sharvit (Université d'Haïfa, Israel)



Eve Legrand (Université Lille 3)



Oulmann Zerhouni (Université Paris 10)



Comme je l'ai compris lors de la rédaction de ce document d'HDR, mon intérêt scientifique depuis le départ se porte sur des situations dans lesquelles les rapports intergroupes sont activés et que les personnes, volontairement ou pas, traitent des informations inhérentes à ces rapports. Comme nous l'avons précédemment souligné, la partition du monde social en "nous" (i.e. l'endogroupe) versus « eux » (i.e. l'exogroupe) apparaît très tôt (Mahajan & Wynn, 2012) et cette distinction est la source de nombreux conflits ou discriminations amenant parfois à des conséquences sévères, telles que les comportements agressifs ou même de la violence. Deux axes principaux sont envisagés et en cours de développement.

Un premier axe va consister à **poursuivre nos travaux sur le rôle de la menace perçue dans la production de réponses agressives intergroupes**. Nous avons déjà souligné dans ce document qu'il ne s'agit pas d'un construit unidimensionnel et que divers paramètres pouvaient être envisagés. Nous nous proposons de tester un modèle intégratif complet du rôle de la menace exogroupe dans la production de réponses agressives. Ces travaux, en phase de lancement, vont permettre de renforcer les collaborations entamées avec Virginie Bagneux, Nicolas Margas, Camille Sanrey et Cécile Sénémeaud à l'Université de Caen Normandie.

Un second axe de recherche portera sur les **méthodes de prévention des réponses agressives intergroupes**. Cet axe est dissocié en deux sous-parties. D'une part, nous allons poursuivre les collaborations avec Cécile Sénémeaud et Alain Somat (Université Rennes 2) sur des mécanismes liés au paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson, Fried, & Stone, 1991). D'autre part, nous allons lancer des travaux portant sur l'optimisation de stratégies d'implémentation d'intention (Gollwitzer, 1993, 1999) en collaboration avec Eve Legrand et Astrid Mignon (Université de Lille 3) et particulièrement dans le cas d'attitudes implicites en collaboration avec Oulman Zerhouni (Université Paris 10). Ces derniers travaux impliquent de nouvelles collaborations et sont actuellement en cours d'élaboration.

Tous ces programmes seront mis en place via la plateforme d'expérimentation web SPINUP (Social Psychology Interface to Understand and Prevent) dont les objectifs et le développement technique en cours sont présentés dans l'**Encadré 4**.

ENCADRE 4 : LE DEVELOPPEMENT D'UN OUTIL COLLABORATIF : LA PLATEFORME WEB SPINUP

Nous avons jusqu'à présent travaillé sans moyen spécifique et nous arrivons ici à une limite logistique. En effet, pour pouvoir tester de manière simultanée à plusieurs endroits en France ou avec nos collègues étrangers des hypothèses diverses, cela nécessite l'équipement de chacun avec un matériel identique permettant la mise en œuvre du jeu du tireur dans les mêmes conditions. Nous avons alors envisagé une version en ligne de ce jeu ainsi utilisable à l'identique partout dans le monde. Dans une démarche d'optimisation des moyens de tous, cette interface a vocation à court-terme à nous aider dans nos études mais également à être ouverte à moyen terme aux collègues intéressés afin de mutualiser les outils à plus grande échelle. Ce projet faisait partie d'une demande d'ANR et aurait été à ce titre développé en interne à l'université de Caen Normandie par les collègues du CERTIC (Centre de Ressources Technologiques pour l'Information et la Communication de l'Université de Caen Normandie). Toutefois, la probabilité d'obtenir une ANR ne dépassant pas les 10%⁴⁰, j'ai lancé depuis 3 ans en parallèle un projet étudiant en DUT informatique⁴¹ pour développer cette plateforme quelle que soit l'issue des ANR. Le cahier des charges de développement de l'outil a trait à plusieurs éléments.

Premièrement, la **plateforme sera protégée et l'accès aux différents niveaux** ne sera possible que lorsque l'individu sera en possession d'un login et d'un mot de passe distinguant les divers profils. Trois niveaux d'accès ont été envisagés afin de préparer le partage à terme de la plateforme au-delà des chercheurs impliqués dans le projet SPINA-UP : administrateur, expérimentateur et participant. Le premier niveau correspond au niveau administrateur qui aura la possibilité d'ouvrir des comptes pour les expérimentateurs et les participants. Le compte d'un expérimentateur sera généré par l'administrateur après une demande qui sera validée par au moins deux membres de SPINA-UP. Les expérimentateurs dont le compte aura été validé seront alors autorisés à développer leurs propres études utilisant des questionnaires ou un jeu du tireur ainsi qu'à créer des comptes pour chaque participant. Ils auront également la possibilité de créer leurs propres questionnaires pour chaque étude menée ou d'utiliser des questionnaires développés et testés sur la plateforme par d'autres expérimentateurs autorisant leur utilisation. En effet, chaque expérimentateur enregistrant un nouveau questionnaire devra systématiquement indiquer s'il en laisse l'accès libre (ou pas) aux autres utilisateurs de SPINUP. A l'inverse, chaque expérimentateur sera la seul propriétaire des données générées et stockées en ligne. Ainsi, chaque expérimentateur sera la seule personne autorisée à télécharger les données relatives à ses expérimentations sur la plateforme. Le troisième niveau correspondra au profil « participant ». Chaque sujet participant à une expérimentation disposera d'un login et mot de passe le reliant automatiquement à une étude.

Deuxièmement, la **base de données sera constituée de deux parties**. D'une part, les questionnaires seront conservés en ligne en distinguant questionnaires « privés » (i.e. ceux dont l'expérimentateur qui les a programmés n'a pas autorisé le partage) et questionnaires « public SPINUP » (i.e. ceux dont l'expérimentateur auteur a autorisé le partage avec les autres membres de la plateforme). Au fil du temps, l'approche collaborative proposée devrait fournir aux expérimentateurs l'utilisant une sorte de bibliothèque d'échelles des mesures de stéréotypes, préjugés, attitudes et autres construits psycho-sociaux. D'autre part, la base de données sera constituée des données générées pour chaque étude et protégée pour chaque expérimentateur. Pour des problèmes de conservation de données personnelles liés à la CNIL, les expérimentateurs devront télécharger leurs données en fin d'expérimentation et les supprimer de cette base de données en ligne.

Troisièmement, la **programmation sera simplifiée** et aucun programme informatique spécifique ne sera nécessaire pour développer une étude. L'interface a pour objectif d'être aussi simple que les interfaces habituelles de sites d'études en ligne type limesurvey ou surveymonkey. A long terme, nous souhaiterions développer l'interface pour permettre l'utilisation de langues utilisant un sens de lecture de droite à gauche (i.e. hébreu ou arabe). Dans l'attente de cette possibilité, l'interface permet de télécharger une image en lieu et place d'un item permettant ainsi aux collègues coréens ou israéliens d'inclure des fichiers avec leurs propres alphabets en tant qu'image.

A ce jour, la plateforme a été livrée et est en phase de mise en ligne et de test en collaboration avec les services de l'Université de Caen Normandie (Direction des Services de l'Information⁴²). Les premières études menées devraient avoir lieu à partir de janvier 2017. L'ouverture du dispositif aux collègues intéressés est prévue pour janvier 2018.

⁴⁰ Et mes demandes successives font pour l'instant partie des 90 % restants !

⁴¹ Projet tutoré mené dans le cadre du DUT Informatique. La partie 1 a été réalisée par Romain Fossey, Kenzo Hosomi, Anthony Jeanne et Arnaud Lepasant. La partie 2 a été menée par Niels Hecquard, Jason Kaniekete, Alexandre Sergent et Paul Cousin. Ces deux groupes d'étudiants ont travaillé depuis 2014 sur ce projet sous l'encadrement de Didier Trotoux et Fabienne Jort.

⁴² Je remercie particulièrement F. Girault, E. Jort et J. Leveueur pour leur aide précieuse !

3.1. MODELE INTEGRATIF COMPLET DES PARAMETRES DE LA MENACE DANS LA PRODUCTION DE REPONSES AGRESSIVES INTERGROUPEES

Pour rappel, la menace exogroupe perçue n'est pas considérée comme un construit unidimensionnel (voir Rieck et al., 2006 pour une méta-analyse) et distingue a minima deux (Stephan et Renfro, 2002), voire trois natures de menace exogroupe (Cottrell & Neuberg, 2005). Tout d'abord, Stephan et ses collaborateurs (Stephan & Stephan, 1996, 2000, puis Stephan & Renfro, 2002) ont distingué ce qui est de l'ordre de la menace réelle de ce qui est de l'ordre de la menace symbolique. La menace réelle inclut la menace relative à « l'existence même de l'endogroupe (...), les menaces contre le pouvoir politique et économique de l'endogroupe, et les menaces envers le bien-être physique ou matériel de l'endogroupe (...)» (Stephan et al., 2002, p. 1243). La menace symbolique implique « les différences intergroupes perçues en termes de morales, valeurs, normes, croyances et attitudes » (ibid, p. 1243). En 2002, Stephan et Renfro proposent une révision de leur modèle. S'ils maintiennent la distinction sur la nature de la menace perçue entre les menaces réaliste et symbolique, ils ajoutent en revanche le paramètre « cible de la menace » de manière orthogonale (voir **Figure 23**). Ainsi, une menace réaliste peut cibler l'individu ou l'endogroupe de l'individu et il en est de même pour une menace symbolique. Etonnamment, cette version révisée de l'ITT présentée dans un chapitre (Stephan & Renfro, 2002) ne fût pas utilisée dans les études suivantes et finalement, la cible de menace exogroupe est restée un paramètre plutôt négligé.

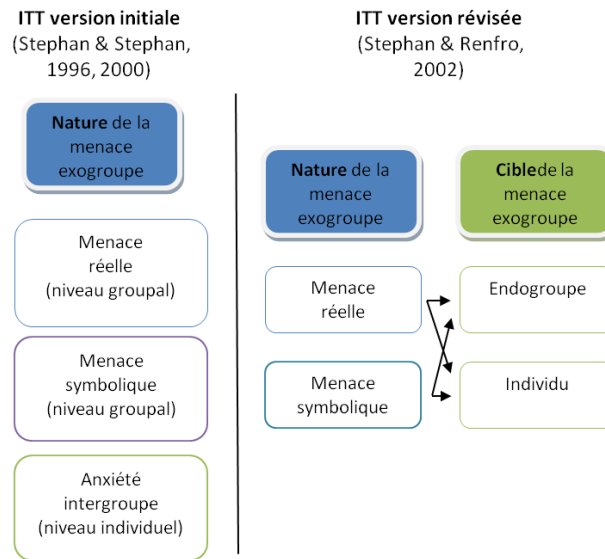


FIGURE 24: EVOLUTION DE LA THEORIE DE LA MENACE INTEGREE (STEPHAN & STEPHAN, 1996; STEPHAN & RENFRO, 2002)

Cette évolution, pour être intéressante, n'en était de toute façon pas moins insuffisante pour mieux appréhender les effets de la menace notamment considérant la menace réaliste. En effet, comme expliqué en section 2.2.4, des auteurs ont proposé une dissociation des problématiques liées à l'économie et à la sécurité dans la menace réelle. Ainsi, Cottrell et Neuberg (2005) ont proposé un modèle dans lequel deux types de menace peuvent se référer à la menace réelle telle que développée dans le modèle de Stephan et collaborateurs. Premièrement, la menace dite d'obstacle est perçue lorsque les individus sont confrontés à des obstacles liés à l'exogroupe en termes de ressources économiques telles que l'emploi. Deuxièmement, la menace dite de sécurité apparaîtrait lorsque les individus perçoivent l'endogroupe comme menacé dans sa sécurité physique et non plus économique. Concernant la menace symbolique, les auteurs la nomment alors menace de « contamination » mais elle se réfère notamment à des situations dans lesquelles l'exogroupe est porteur de valeurs et/ou de croyances opposées à celles de l'endogroupe.

Cette revue de question et nos travaux nous ont amené à la conclusion que le rôle de la menace dans les relations intergroupes n'a jamais été étudié en incluant simultanément tous les paramètres de la menace. En résumé, une première théorie (ITT révisée ; Stephan & Renfro, 2002) a pris en compte la nature de la menace mais non les émotions activées par ces menaces. En parallèle, les développements les plus récents de l'approche socio-fonctionnelle (e.g. Johnston & Glasford, 2014) ont bien pris en compte la nature de la menace et les émotions associées mais sans tenir

compte de la cible de la menace. Par ailleurs, aucune de ces approches n'a intégré le paramètre de la menace réelle issue du contexte – et si l'on poursuit notre raisonnement précédent sa nature et sa cible - dans lequel la perception de menace exogroupe intervient. Enfin, dans toutes ces approches, la menace est toujours envisagée comme une cause des tensions intergroupes. Or, la menace exogroupe pourrait aussi constituer une forme de rationalisation qui permettrait aux individus de tolérer et de justifier leurs réponses agressives et les émotions qui y ont associées (e.g. Beauvois & Joule, 1999). Notre but est dorénavant d'approfondir la compréhension des réponses intergroupes agressives en (i) étudiant le rôle combiné des paramètres de menace (sa nature, sa cible et sa source) et des émotions associées dans la production de réponses agressives et (ii) testant l'hypothèse d'un cycle dans la relation entre menace, émotions et réponses intergroupes agressives tel que présenté dans la **Figure 25**.

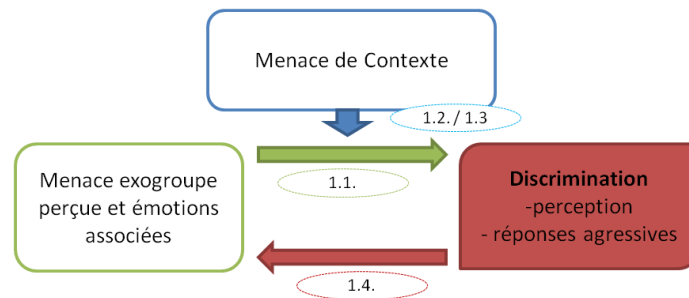


FIGURE 25: HYPOTHESE D'UN CYCLE ENTRE LA MENACE PERÇUE, LES EMOTIONS ASSOCIEES ET LES REPONSES AGRESSIVES

Une première série d'études prévues (1.1.) proposera une approche globale de la menace intergroupe intégrant simultanément la nature et la cible de la menace ainsi que les émotions associées. Nous considérerons de manière simultanée une version révisée de l'ITT (Stephan & Renfro, 2002) et l'association nature de la menace / émotion suscitée (Cottrell & Neuberg, 2005). Cette série d'études testera l'intérêt d'inclure le paramètre « cible de la menace » dans le modèle. En effet, nous envisageons que le fait que la cible soit l'individu lui-même ou son exogroupe pourrait modérer les effets observés dans l'approche socio-fonctionnelle testée par Johnston et Glasford (2014).

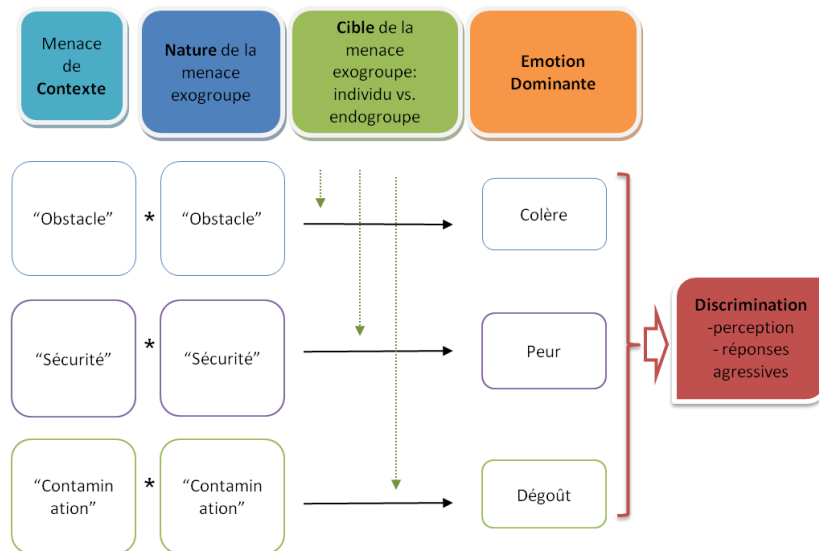


FIGURE 26: APROCHE SOCIO-FONCTIONNELLE DE LA MENACE INTREGANT LES PARAMETRES DE SOURCE ET CIBLE DE LA MENACE

Une deuxième et une troisième série d'études (1.2 et 1.3), menées sous la coordination de Nicolas Margas (Université de Caen), intégreront la source de la menace dans le modèle comme indiqué dans la **Figure 26**. En effet, nous avons jusque là envisagé la perception de menace sans tenir compte du contexte de menace (e.g. crise économique, menace nucléaire, menace climatique, menace terroriste) dans lequel la menace exogroupe est reçue. Or un contexte menaçant pourrait modérer les effets de réponses intergroupes agressives (série 1.2.). Les menaces issues du contexte génèrent des processus ethnocentriques et du dénigrement exogroupe (pour une revue de questions, voir Fritsche et al., 2011). Nous inspirant des modèles de la menace exogroupe perçue, nous suggérons que la menace issue du contexte peut aussi avoir des natures différentes (obstacle vs. sécurité vs. contamination) et à ce titre, donner lieu à des émotions et des réactions comportementales distinctes. Cela nous donnera également l'opportunité de tester l'hypothèse que cette menace issue du contexte constitue une sorte de catalyse des réponses intergroupes agressives générées par la menace exogroupe perçue. Enfin, nous supposons que cet effet de renforcement de la menace exogroupe perçue par la menace issue du contexte dépendra de la correspondance entre la nature de la menace exogroupe et la nature de la menace de contexte (situation de congruence ou d'incongruence) et les émotions spécifiques qui y sont associées (série 1.3.).

Enfin, la dernière série d'études (1.4.) portera sur la possibilité que la menace exogroupe et les émotions associées (e.g. culpabilité, mépris) pourraient être utilisées comme une manière de justifier des réponses intergroupes agressives. Nous suggérons que les perceptions de menace exogroupe, bien qu'étant une cause de réponses agressives, peuvent aussi constituer un moyen de

rationalisation a posteriori d'un comportement social non désirable (Beauvois & Joule, 1999) tel que les réponses agressives.

Cette approche systématique et complète en termes de paramètres devrait nous permettre des prédictions plus précises sur le rôle de la menace dans ces contextes intergroupes.

3.2. PREVENTION DES REPONSES INTERGROUPEES AGRESSIVES LIEES A LA PERCEPTION DE MENACE

Je me suis focalisée jusqu'à présent sur l'identification des processus générant des réponses agressives intergroupes et comme exposé dans la section 3.1., je souhaite poursuivre la clarification du rôle des paramètres de menace dans ces processus. Pour autant, je reviens pour ainsi dire à mes « premières amours » en essayant d'utiliser certaines des connaissances acquises pour intervenir et prévenir ces réponses agressives. Ainsi, de par mes travaux sur la menace mais également d'autres expériences en collaboration principalement avec Cécile Sénémeaud (Sénémeaud, Georget, Guéguen, Callé, Plainfossé, Touati, & Mange, 2014 ; Sénémeaud, Mange, Fointiat, & Somat, 2014), nous souhaitons aller au-delà des stratégies habituelles de prévention sur ce champ. En effet, le contact intergroupe (favoriser des contacts positifs entre les groupes ; e.g., Brewer & Miller, 1984) ou le fait de fournir de l'information sur les groupes (e.g., Amir & Ben-Ari, 1985) sont des méthodes traditionnellement utilisées pour prévenir la discrimination intergroupe. Nous souhaitons nous focaliser sur deux méthodes complémentaires : le paradigme d'hypocrisie induite issu du champ de l'influence sociale et particulièrement efficace dans la modification de réponses contrôlées (Stone et Fernandez, 2008) et l'implémentation d'intention également efficace en modification de réponses contrôlées mais aussi en modification des effets d'attitudes implicites (e.g., Stewart & Payne, 2008).

3.2.1. PREVENTION PAR LE PARADIGME D'HYPOCRISIE INDUITE

Une première stratégie de prévention envisagée s'appuie sur le paradigme d'hypocrisie induite et s'avère particulièrement efficace sur des modifications comportementales ou d'attitudes explicites (voir Stone & Fernandez, 2008, pour une revue). Ce paradigme, développé dans le champ de l'influence sociale, est constitué d'une phase qualifiée de « prêche » correspondant à une phase d'énonciation des croyances normatives sur un comportement (e.g., en quoi l'état d'ivresse au volant est dangereux) et d'une phase de rappel des transgressions de ces normes (e.g., les fois où l'individu

a consommé de l'alcool avant de conduire). Par ces deux phases, il est supposé que les individus sont amenés à prendre conscience du décalage entre leurs croyances normatives et leurs transgressions passées de ces croyances et que cette prise de conscience les amènera à modifier leur comportement dans le sens de la norme. Ce paradigme a été utilisé dans de nombreux domaines tels que la promotion de l'utilisation de préservatifs lors de relations sexuelles (e.g., Aronson, Fried, & Stone, 1991), le recyclage de déchets ménagers (Fried & Aronson, 1995), la sécurité routière (Fointiat, 2008), et dans les travaux menés par Cécile Sénémeaud, nous l'avons testé dans le cadre de la diminution de la consommation d'alcool (Sénémeaud, Mange, Fointiat, & Somat, 2014). A notre connaissance, seule une étude s'appuyant sur ce paradigme pour réduire les comportements discriminatoires envers un exogroupe a été conduite, l'exogroupe en question n'étant a priori pas associé à de la menace dans les stéréotypes (Hing, Li & Zanna, 2002). Nous nous proposons de tester l'efficacité de cette procédure d'hypocrisie induite dans le cas où les exogroupes évoqués sont stéréotypiquement associés à de la menace perçue. Plus précisément, lors de la phase dite de prêche, les individus seront amorcés sur la norme de tolérance envers les exogroupes. Dans un second temps, il leur sera demandé de se rappeler les réponses discriminatoires qu'eux-mêmes ou leur endogroupe a pu exprimer envers des exogroupes. Si traditionnellement, les travaux de ce champ expliquent l'efficacité de la technique par la phase de rappel des transgressions (Stone et al., 1997 ou Fointiat, Morisot, & Pakuszewski, 2008), nous envisageons une explication de l'effet sous un angle non contradictoire mais plus général. A niveau équivalent d'adhésion à la norme, effectivement, le nombre de transgressions devient prédicteur du potentiel état de dissonance de l'individu et de ce fait de son potentiel changement de comportement. Autrement dit, plus il y a de transgressions rendues saillantes, plus l'individu est susceptible de modifier ses comportements suite à un paradigme d'hypocrisie induite. Cet effet, bien que rarement testé dans ce paradigme, a déjà été mis en évidence (Fointiat et al., 2008 ; Stone & Fernandez, 2011). Dans la lignée de ces travaux, nous prédisons également qu'à niveau de transgressions équivalent, c'est cette fois l'adhésion à la norme qui deviendrait prédictrice du potentiel état de dissonance de l'individu et de ce fait, de son potentiel changement de comportement. Dans ce cas, plus l'adhésion à la norme est forte, plus l'individu est susceptible de modifier ses comportements suite à un paradigme d'hypocrisie induite. En résumé, nous souhaitons tester l'hypothèse selon laquelle plus l'écart⁴³ entre les normes et les comportements rappelés sera important, plus la probabilité de changement de comportement sera importante.

⁴³ La mesure de cet écart reste à formaliser et a pour l'instant donné lieu à de multiples tests exploratoires menés par Cécile Sénémeaud en collaboration avec Arnaud Travert (Université de Caen).

Le programme de recherche en cours d'élaboration et mené en collaboration avec Cécile Sénémeaud prévoit trois études. Elles poursuivent l'objectif de diminuer l'expression explicite de préjugés envers un groupe minoritaire. Une première étude « classique » sera menée. Il s'agira dans un premier temps d'amener l'individu à lister les arguments favorables à une norme de tolérance, puis dans un second temps à se rappeler les situations dans lesquelles il a personnellement transgressé cette norme. Il sera ensuite proposé aux sujets une situation d'expression de préjugés. Cette première étude nous permettra de tester de manière « écologique » cette hypothèse du rôle de l'écart entre les deux phases « prêche / transgressions » en créant un ratio sur la base quantitative⁴⁴ des propositions d'arguments et des transgressions rappelées par l'individu. Deux études s'enchaîneront ensuite, la première contrôlant le nombre d'arguments lors de la phase de prêche et la seconde contrôlant à l'inverse le nombre de transgressions à lister. Ces études nous permettront de tester expérimentalement nos prédictions et de vérifier l'efficacité préventive de la technique de l'hypocrisie sur l'expression de préjugés. Enfin, nous prévoyons de mener une seconde série d'études, identique à celle décrite excepté sur le type de réponses mesurées. Elle consistera à étudier et déterminer l'efficacité de ces techniques dans la lutte contre les associations cognitives mesurées en implicite, notamment dans le jeu du tireur.

En résumé, ces travaux sur le paradigme d'hypocrisie induite présentent à la fois un intérêt académique et un intérêt appliqué. D'une part, ils devraient étendre le champ des connaissances sur les mécanismes sous-jacents au paradigme d'hypocrisie induite et son éventuelle application aux mesures implicites. D'autre part, dans un objectif plus appliqué ces travaux permettent de tester des stratégies de prévention novatrices des réponses agressives, qui s'appuient sur le rappel et l'expression du comportement discriminant dans le but de le réduire.

3.2.2. PREVENTION PAR IMPLEMENTATION D'INTENTION

Si l'intention d'agir reste un des meilleurs prédicteurs de l'atteinte d'un but comportemental (voir Théorie du comportement planifié ; Azjen, 1985, 2011), pour autant, elle n'explique que 28% de la variance des comportements observés dans les études (voir Sheeran, 2002 pour une méta-analyse de dix méta-analyses regroupant plus de 82 000 participants). La technique d'implémentation d'intention (« Il ») consiste à « dépasser » le stade de l'intention, définissant ce que l'individu veut faire (e.g., « je ne souhaite pas discriminer »), en contextualisant ce but et en précisant les modalités d'action pour l'atteindre. Concrètement, avec cette technique, l'individu est amené à lier des indices

⁴⁴ Un codage qualitatif est également envisagé mais reste à ce jour en réflexion sur la construction des catégories envisageables.

situationnels (un lieu, un moment et /ou un état) à une action à mettre en œuvre face à ce stimulus. Ce lien s'actualise sous le format d'un « si... alors... » afin d'en faciliter l'automatisme. La proposition suivant le « alors... » indique une réponse cognitive ou comportementale appropriée à émettre à un moment, dans un lieu spécifique ou face à un état donné indiqué dans la proposition « si... » (Gollwitzer, 1993, 1999). Ce lien rend les indices situationnels plus accessibles cognitivement (e.g., Aarts, Dijksterhuis, & Midden, 1999; Webb & Sheeran, 2007) et ces intentions ne requièrent plus alors beaucoup d'effort pour être mises en œuvre (Brandstätter et al., 2001). Ainsi, la mise en action du but ne nécessite plus d'élaboration ou de décision complémentaire qui pourraient être elles-mêmes parasitées par d'autres indices.

L'implémentation d'intention, si elle est surtout connue pour son efficacité dans le domaine de la santé (e.g. Armitage & Arden, 2008), se révèle également un outil potentiellement opérationnel lorsque l'objectif est de modifier l'effet d'attitudes ou de stéréotypes implicites. En effet, lorsque des stéréotypes implicites interfèrent dans une tâche, par exemple la reconnaissance d'objets (Payne, 2001) ou la décision de tir (Correll et al., 2002), il s'agit finalement d'une interférence dans le but initial des participants, à savoir catégoriser un objet que ce soit chez Payne (2001) ou décider d'une action suite à la reconnaissance d'un objet dans le paradigme du biais du tireur (Correll et al., 2002). L'enjeu peut donc être d'amener l'individu à mieux contrôler le but qu'il poursuit afin de limiter l'effet automatique de stimuli inappropriés dans le traitement de la tâche à effectuer. L'implémentation d'intention, en augmentant la précision du but poursuivi, peut jouer ce rôle. Cette hypothèse a été testée par Mendoza, Gollwitzer et Amodio (2010) dans le cadre du paradigme du tireur. Appliquant le principe de l'II au contexte intergroupe, la proposition 1 (« si... ») se référait à l'apparition d'un indice intergroupe qui générerait potentiellement un biais intergroupe. La proposition 2 (« alors... ») spécifiait une réponse qui limitait l'influence de l'indice intergroupe sur le comportement attendu. Deux types d'II ont été testés. Dans leur première étude, ils utilisaient une stratégie d'II augmentant le contrôle inhibiteur, autrement dit visant à inhiber l'effet de distracteurs tels que l'origine ethnique de la cible présentée (stratégie « inhibition de distracteur » : « si je vois une personne, alors j'ignorerai son origine ethnique »). Dans leur seconde étude, ils utilisaient une stratégie d'II visant cette fois à augmenter le contrôle de l'action en focalisant le sujet sur le contrôle de son action (stratégie « facilitation de réponse » : « si je vois une personne avec une arme, alors je tire » et « si je vois une personne avec un objet non dangereux, alors je ne tire pas »). Leurs travaux démontrent que les deux stratégies d'II augmentent le taux de précision⁴⁵ dans les réponses contrôlées, de manière indifférenciée quelle que soit la cible suite à l'utilisation de la stratégie

⁴⁵ Cet indice construit sur la base des travaux de Payne (2001) correspond au degré auquel les réponses sont cohérentes avec le but fixé, ici tirer sur les cibles armées et ne pas tirer sur les cibles non armées.

« facilitation de réponse » et particulièrement pour les cibles stéréotypées dans le cas de l'II « inhibition de distracteur ». En revanche, seule la stratégie d'II poussant au contrôle inhibiteur arrive à abaisser l'influence des stéréotypes implicites sur les réponses et seulement dans le cas des cibles noires. Autrement dit, les stratégies d'II s'avèrent efficaces pour augmenter le taux de précision dans les réponses contrôlées, i.e. focaliser la personne sur le but réel poursuivi, et en utilisant une stratégie visant à inhiber le rôle distracteur des stéréotypes, cela permet en outre d'abaisser l'interférence générée par les stéréotypes implicites intergroupes dans les décisions.

Nous envisageons deux voies afin d'approfondir ces résultats prometteurs qui se concrétisent par deux programmes de recherche distincts en cours de lancement.

IMPLEMENTATION D'INTENTION ET ABSTRACTION

Premièrement, en collaboration avec Eve Legrand et Astrid Mignon (Université de Lille 3), nous souhaitons **optimiser les effets distincts des stratégies d'II testées par Mendoza et al. (2010), i.e., « inhibition de distracteur » vs. « facilitation de réponse », en manipulant le niveau d'abstraction 1) du but à atteindre et 2) du contenu sémantique du « alors... »**. En effet, chaque action menée par un individu peut être identifiée à différents niveaux (Wegner & Vallacher, 1986). Un bas niveau d'identification correspond au fait de se centrer sur « comment » l'action est faite alors qu'un haut niveau se focalise sur « pourquoi » ou « avec quels effets » une action est réalisée. Or, l'hypothèse « d'optimalité de la performance » proposée par les auteurs de la théorie de l'identification de l'action (Vallacher et al., 1989) suggère qu'une identification à bas niveau optimise les performances dans le cas d'une action perçue comme difficile et abaisse les performances dans le cas d'une action envisagée comme aisée. Cette hypothèse a été vérifiée dans divers domaines (e.g., auto-présentation, Vallacher et al., 1992 ; fluidité du discours et performance discursive, Vallacher, Wegner & Somoza, 1989 ; chez les nettoyeurs compulsifs, Dar & Katz, 2005). Nous avons pu nous-mêmes, en collaboration avec Nicolas Michinov (Université Rennes 2), démontrer la validité de cette hypothèse dans le cas de la réussite académique en L1 à l'université (voir **Encadré 5**). En revanche, les travaux dans le champ de l'II démontrent que l'efficacité de cette technique n'est pas sensible à la difficulté de la tâche à réaliser (Gollwitzer & Brandstätter, 1997). En situation de tâches faciles, les auteurs s'accordent à envisager un effet de seuil expliquant l'absence d'effet « visible » entre une intention et une implémentation d'action par un taux maximal de réussite déjà obtenu par une simple intention (Gollwitzer & Brandstätter, 1997 ; De Witte, Verguts, & Lens, 2003). En situation de tâches difficiles, l'II s'avère efficace seulement si la personne se focalise non sur le but à atteindre mais sur les actions permettant d'atteindre le but (De Witte, Verguts, & Lens, 2003).

ENCADRE 5: IDENTIFICATION D'ACTION, PERFORMANCE ACADEMIQUE ET VALEUR SOCIALE

Notre étude a eu pour objectif de tester l'application de l'hypothèse «d'optimalité de la performance» (Vallacher et al., 1989) dans le cadre de la performance académique à l'université. Dit autrement, nous avons essayé de vérifier si considérer, lorsqu'on suit une formation universitaire, que l'on prend des notes ou bien que l'on prépare son avenir, peut avoir un effet sur les performances académiques. Pour ce faire, nous avons procédé méthodologiquement à des mesures intra-sujets en suivant une promotion de 1^{ère} année d'IUT sur une année complète de formation. Les résultats obtenus sont présentés dans la **Figure 27** mettent en évidence que a) la performance antérieure prédit la performance ultérieure ; b) l'action « suivre une formation » est considérée comme plutôt difficile par les étudiants ; c) conformément à l'hypothèse d'optimalité de la performance, une adhésion à un bas niveau d'identification de cette action prédit une performance plus élevée. Enfin, des analyses complémentaires de médiations permettent de clarifier les rapports entre ces différentes variables: si la performance antérieure prédit effectivement la performance ultérieure, une partie de cet effet est médiatisée par la difficulté perçue, puis dans un second temps par l'identification d'action.

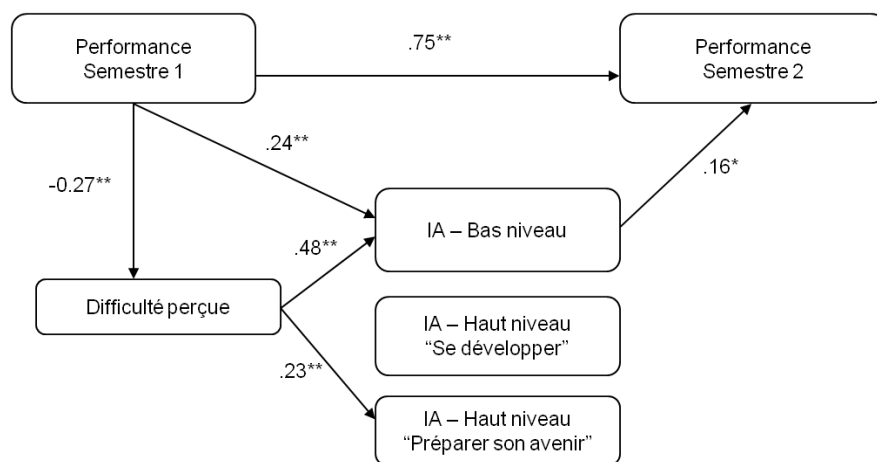


FIGURE 27: ANALYSE DE CHEMINS ENTRE LA PERFORMANCE INITIALE DURANT LE 1ER SEMESTRE, LA DIFFICULTE PERÇUE DE L'ACTION ET LES NIVEAUX D'IDENTIFICATION D'ACTION SUR LA PERFORMANCE FINALE EN SEMESTRE 2 (FIGURE 2 DE MANGE ET AL., 2013)⁴⁶

Ces résultats sont à mettre en perspective avec d'autres travaux mettant en évidence que ces hauts niveaux d'identification, bien que détériorant les performances face à des tâches difficiles, sont aussi connus pour être socialement valorisés. En effet, la théorie de l'identification de l'action (IA ; Wegner & Vallacher, 1986) soutient que les individus auraient tendance à favoriser un haut niveau d'IA s'ils en ont la possibilité. Nous avons nous-mêmes exploré cette valeur à travers une série d'études en collaboration avec Alain Somat (Mange, Sénémeaud, & Somat, 2015) s'appuyant sur trois paradigmes distincts – paradigme d'auto-présentation (Jellison and Green, 1981), d'identification (Wallach and Wing, 1968) et des juges (Stern and Manifold, 1977). Nous avons en prime mis en évidence que cette valorisation sociale était très stable quelle que soit l'action identifiée (25 actions proposées ; Behavioral Identification Form »; Vallacher & Wegner, 1989) et se référait au registre de l'utilité sociale, registre socialement valorisé en situation professionnelle.

Les individus ont ainsi à gérer un paradoxe important dans leur stratégie d'identification des actions qui leur apparaissent difficiles. Afin d'optimiser la performance « réelle », il leur faudra identifier l'action à son plus bas niveau d'abstraction (i.e. se focaliser sur le « comment » réaliser l'action) alors que pour optimiser leur performance sociale afin d'être bien perçus par leurs pairs, il leur faudra identifier l'action à son plus haut niveau d'abstraction (i.e. se focaliser sur le « pourquoi » réaliser l'action).

⁴⁶ Bien que tous les chemins aient été testés, seuls les chemins significatifs sont présentés dans la figure. Les valeurs représentent les coefficients de régression standardisés. * $p < .02$; ** $p < .01$

En élargissant la logique en termes d'identification de l'action, nous pourrions soutenir que l'II est efficace sur les tâches perçues comme difficiles seulement lorsque le niveau d'identification de l'action à mener est le plus bas possible, i.e., le plus concret. En effet, comme le prédit l'hypothèse d'optimalité de la performance, plus la tâche est difficile, plus un niveau d'identification bas est requis afin d'optimiser la performance de l'individu. L'identification plus ou moins abstraite d'une action correspond de manière générale à un niveau d'abstraction des construits plus élevés (Trope & Liberman, 2010) et peut linguistiquement se manipuler (Semin & Fiedler, 1989). En effet, quatre catégories linguistiques sont proposées allant du registre le plus concret (verbe d'action descriptifs, e.g., « tirer ») au registre le plus abstrait (adjectifs, e.g., « être agressif »). Deux niveaux intermédiaires sont également envisagés (verbe d'action interprétatif, e.g., « agresser » et verbes d'état « détester »). Le programme de recherche est en cours d'élaboration et devrait donner lieu à deux séries d'études testant l'optimisation des deux stratégies d'II, inhibition de distracteur vs. facilitation de réponse. D'un part, nous envisageons de manipuler le niveau d'abstraction du but auquel adhère le participant avant d'implémenter une intention. Considérant la valorisation sociale dont bénéficient les hauts niveaux d'identification d'action (Mange, Sénémeaud & Somat, 2016) et donc potentiellement plus généralement d'abstraction, notre hypothèse serait qu'augmenter le niveau d'abstraction du but devrait favoriser l'adhésion de l'individu à ce but et ainsi optimiser les effets d'une implémentation d'action subséquente. D'autre part, à but équivalent, nous souhaitons manipuler le niveau d'abstraction sémantique de la proposition « alors » en nous appuyant sur le modèle de catégorie linguistique proposé par Semin et Fiedler (1988). Ce modèle distingue quatre niveaux d'abstraction linguistique – verbes d'action descriptifs, verbes d'action interprétatifs, verbes d'état, adjectifs - permettant de décrire une situation⁴⁷. Notre hypothèse serait que plus le niveau d'abstraction linguistique de la proposition « alors... » est faible, plus le bénéfice potentiel de l'II est optimisé.

IMPLEMENTATION D'INTENTION ET EFFET SUR LES MESURES IMPLICITES

Deuxièmement, l'II nous intéresse également parce qu'elle pourrait constituer une voie permettant de **réduire le décalage entre évaluations explicite et implicite dans le domaine de la discrimination et par ce biais, lutter contre les associations stéréotypiques délétères que peuvent subir certains groupes**. Cet axe est en cours de conception en collaboration avec Oulmann Zerhouni (Université Paris 10). Globalement, des modèles permettent maintenant d'appréhender de manière descriptive mais aussi prédictive les décalages régulièrement observés entre mesures implicites et

⁴⁷ Un cinquième niveau a été ajouté par Carnaghi et al. (2008). Il correspond à l'emploi non plus d'un adjectif mais d'un nom pour décrire le protagoniste de l'action (« A est un violent »).

explicites. Les modèles dominants dans ce champ appartiennent à la catégorie des modèles dit d'association / proposition. Pour exemple, le modèle d'évaluation associative/propositionnelle (APE ; Gawronski et Bodenhausen, 2014) considère l'évaluation implicite (i.e. évaluation dont la signification évaluative est implicite dans la réponse observée) et l'évaluation explicite (i.e. évaluation dont la signification évaluative est explicite dans la réponse observée) comme liées à deux processus mentaux distincts qui s'inter-influencent. Ce modèle suggère que les évaluations implicites permettent des inférences sur l'activation d'associations mentales en mémoire. Ces associations seraient guidées par des principes de correspondance entre un stimulus (e.g. un visage noir) et des représentations stockées en mémoire (e.g. le stéréotype de l'agressivité des noirs aux USA). Ces correspondances seraient dépendantes d'éléments spatio-temporels (e.g. dans un café-concert de jazz, ce même visage noir active le stéréotype de musicien et non plus celui d'agressivité). En parallèle, les évaluations explicites seraient le résultat de processus propositionnels. Ces derniers s'appuieraient sur un mécanisme de validation (ou d'invalidation) de l'information impliquée par les associations cognitives (e.g. ma perception automatique de risque est augmentée face à ce visage noir dans une rue sombre mais j'invalide cette perception car je la considère biaisée par des stéréotypes). Si l'on se réfère à nos résultats présentés dans la section 2.2.2 de ce document (Sanrey et al., en cours de rédaction), il y a bien association cognitive entre musulmans et djihadistes du fait vraisemblablement de la revendication systématique de l'Islam par les terroristes actuels en France, mais cette association n'étant pas validée par les représentations propositionnelles des sujets, elle ne s'observe pas dans les évaluations explicites à l'égard des musulmans. Ainsi, si chaque nouvelle attaque terroriste, en tant qu'indice externe, augmente peut-être l'activation de l'association musulmans/djihadistes, pour autant, cette augmentation dans les évaluations implicites ne se retrouve pas pour l'instant dans les évaluations explicites (voir cas B dans le modèle de Gawronski et Bodenhausen, 2006, 2011, synthétisé dans la **Figure 28**). Les individus semblent ne pas « valider » l'association cognitive et ainsi les évaluations explicites ne sont pas pour l'instant contaminées, ou a minima pas autant que les évaluations implicites, par ces influences externes que sont les attaques terroristes.

En lien avec ce modèle théorique, notre objectif serait d'utiliser l'II comme méthode de « validation » dans la mesure où elle se base sur des propositions que l'individu a automatisées pour s'y référer sans effort cognitif particulier. En effet, on peut supposer que lorsqu'une attaque terroriste revendiquée par des djihadistes se produit, alors, on se trouve dans les configurations A et B du modèle. Autrement dit, cette attaque en tant qu'indice externe va renforcer les associations cognitives et éventuellement contaminer les réponses explicites. Or, on peut imaginer que face à cet indice externe, l'individu pourrait être entraîné à une II du type « si...alors... » lui permettant de

rejeter l'association stéréotypique de l'attentat avec l'ensemble du groupe des musulmans. Cette validation propositionnelle que constituerait l'II permettrait à la fois de maintenir des évaluations explicites préservant les musulmans mais aussi d'influencer indirectement les évaluations implicites (configuration D de la **Figure 28**).

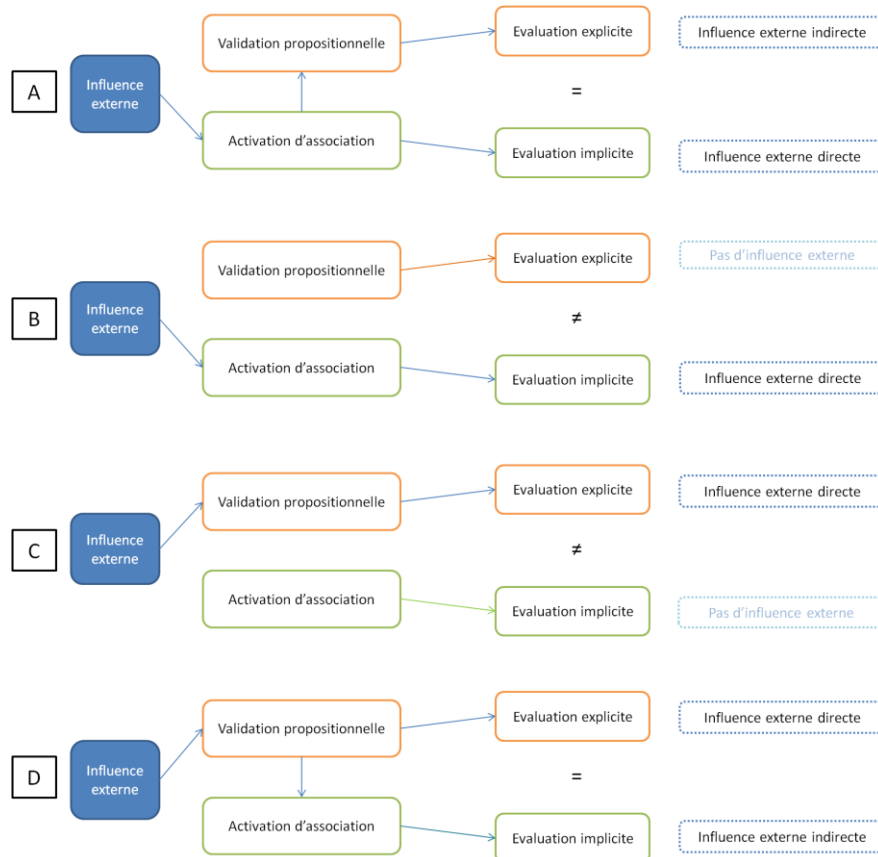


FIGURE 28: MODELE D'ASSOCIATION / PROPOSITION DE GAWRONSKI ET BODENHAUSEN (2006, 2011)⁴⁸

Des études pilotes intégreront les deux méthodes d'II, inhibition de distracteur et facilitation de réponse, afin d'en tester l'efficacité relative dans le cadre des prédictions proposées par Gawronski et Bodenhausen (2014)⁴⁹.

Suivant la même logique que nos travaux sur l'hypocrisie, ces travaux sur la technique d'II présentent à la fois un intérêt académique et un intérêt appliqué. D'une part, ils devraient permettre

⁴⁸ Figure adaptée de Gawronski et Bodenhausen (2014)

⁴⁹ Cela permettra en outre de participer au débat sur la possibilité que ces modèles d'association/proposition soient en réalité un type de modèle propositionnel tel que soutenu par De Houwer (2014). Selon cet auteur, l'association peut en réalité concerner des concepts mais également des liens entre concepts. Ainsi, la distinction habituelle entre association et proposition serait à revoir et l'II serait un moyen d'optimiser une association de lien entre concepts décrits sous le format « si...alors... ».

une meilleure compréhension du fonctionnement de l'II en clarifiant les liens de cette stratégie avec l'abstraction à la fois en termes de buts poursuivis (le « pourquoi » de l'action) et de procédures à suivre (le « comment ») mais aussi une clarification sur le rôle potentiel de « validation propositionnelle » automatisée que pourrait constituer l'II. D'autre part, dans un objectif plus appliqué, ces travaux vont nous permettre de développer des stratégies de prévention des réponses agressives intergroupes s'attaquant non seulement aux évaluations explicites indirectement influencées (cas A de la **Figure 28**) mais aussi aux évaluations implicites directement influencées (cas B de la **Figure 28**) par des associations cognitives problématiques.

CONCLUSION

Finalement, ces perspectives de recherche nous paraissent intéressantes pour quatre raisons.

Tout d'abord, nous mettrons en œuvre une première phase ayant vocation à comprendre de manière plus fine le rôle des paramètres de la menace dans les réponses agressives. Cela devrait nous permettre à terme d'approfondir les connaissances scientifiques liées à la discrimination intergroupe. D'une part, elle comporte à la fois des mesures classiques et originales de menace perçue et des émotions associées dans la compréhension des processus sous-jacents à la discrimination intergroupe. D'autre part, nous proposons un modèle cyclique intégrant la menace perçue comme cause mais également comme conséquence des réponses intergroupes agressives.

Deuxièmement, nous intégrons dans notre démarche une seconde phase testant opérationnellement deux stratégies de prévention pour prévenir le phénomène étudié. L'efficacité de ces stratégies a été jusqu'alors peu testée dans le champ de la discrimination. Elles devraient amener l'individu à être conscient de sa propre perception de menace et/ou de ses comportements discriminatoires pour mieux les combattre.

Troisièmement, l'originalité de ces perspectives de recherche est précisément l'association de ces deux phases – compréhension et prévention – coordonnées dans un même projet. Ainsi, ce projet devrait permettre une compréhension plus complète et plus précise des réponses agressives entre groupes et ces avancées théoriques devraient immédiatement amener à la conception d'outils opérationnels de prévention. En d'autres termes, cette association nous semble présenter une réelle plus-value à court-terme.

Quatrièmement, nous envisageons de travailler à l'utilité sociale de ces travaux en élaborant à moyen-terme des programmes de formations permettant le développement de stratégies innovantes afin de lutter contre la discrimination et les tensions intergroupes en milieu professionnel et/ou scolaire. Plus précisément, les résultats que nous allons obtenir devraient nous fournir des éléments d'identification des phases du processus d'agressivité intergroupe et des conditions qui sont les plus favorables pour abaisser ces réponses agressives. Ces éléments nous aideront à développer des stratégies appropriées pour stopper le cycle générant, et ensuite justifiant, les réponses intergroupes agressives. Elles pourront intéresser les concepteurs de campagne de communication ayant trait à la prévention des réponses agressives en les aidant à se centrer sur les paramètres inhibant l'expression de préjugés et de discrimination ou a minima, à éviter d'amorcer involontairement des paramètres de menace facilitant voire catalysant les tensions intergroupes.

CONCLUSION GENERALE

J'ai tenté dans ce document de rendre compte et de mettre en perspective les travaux réalisés depuis le début de ma thèse en référence à cet intérêt pour la manière dont l'amorçage de rapports intergroupes peut interférer dans diverses situations. Comme je l'imaginai plutôt intuitivement au départ, les travaux que j'ai pu mener confirment que ces rapports intergroupes sont parfois assez prégnants dans les rapports interpersonnels pour que, même sans être explicites, ils interviennent dans de nombreuses situations telles que la communication ou plus récemment les réponses agressives. Cet intérêt reste vif (et éclairé par l'écriture de ce document d'HDR !) car je reste convaincue de l'importance de comprendre le rôle des paramètres de menace perçue générant les réponses agressives que subissent les minorités afin de les prévenir. Néanmoins, je dois avouer être parfois fatiguée d'observer ces effets inquiétants « citoyennement » et idéologiquement. L'étude des processus autour des stéréotypes ne préserve pas pour autant le chercheur du contenu des stéréotypes et j'aspire parfois à un peu de « beau » en complément de mes travaux habituels. Ainsi, il me semble qu'une autre manière de considérer la question est de s'intéresser, non plus seulement aux réponses agressives intergroupes mais à des réponses antagonistes, i.e. aux réponses pro-sociales intergroupes. Bien que non symétriques, la compréhension des processus liés aux unes et aux autres constituent deux « leviers » possibles et complémentaires dans la prévention de la discrimination que subissent des groupes stigmatisés. Dans cette perspective, j'ai actuellement entamé une revue de questions sur les comportements d'aide en collaboration prévue avec Camille Sanrey et Christelle Maisonneuve (Université de Rennes 2). Mon idée est d'utiliser mes compétences en « shooter game » et le support technique de la plateforme SPINUP pour développer des outils de mesure non plus de réponses agressives automatiques mais de comportements d'aide automatiques. A défaut de maîtriser suffisamment pour l'instant le champ et d'avoir créé l'outil, nous disposons de deux éléments majeurs : l'enthousiasme et le nom de notre création, le « helper game ».

Pour conclure, après avoir lu par curiosité une série de conclusions d'HDR, je mesure à quel point nous arrivons tous au même constat : l'impossibilité de travailler seul et l'intérêt manifeste, humain mais aussi scientifique, de la collaboration. Je compléterai ce constat élémentaire sur l'intérêt et la saveur du travail collectif par la manière d'envisager et d'orienter ces collaborations scientifiques. Pour ma part, c'est en assumant un jour de ne pas savoir et du coup en adoptant la stratégie de me cultiver autant que possible à l'écoute de mes collègues, même sur des sujets d'apparence éloignée,

que j'ai réussi à développer les travaux présentés dans ce document. Par exemple, le travail de thèse de Camille Sanrey en collaboration avec Benoit Testé ainsi que les collaborations avec Cécile Sénémeaud m'ont amenée à compléter le tableau conceptuel de mes intérêts en intégrant une dimension normative à mes raisonnements même si elle n'a pas été explicitée en détail dans ce document. Cette rencontre entre des cultures conceptuelles et méthodologiques différentes créent des synergies inattendues et de mon point de vue, fait notre force localement malgré nos moyens réduits (voire inexistant pendant plusieurs années). Si initialement ce contexte d'échange a eu lieu parce que nous n'avions tout simplement pas le choix, je mesure a posteriori à quel point ce contexte m'a libérée bénéfiquement de toute « fixité fonctionnelle »⁵⁰ dans mes travaux. Sans en abuser, on peut envisager que chaque paradigme peut être transposé utilement dans un nouveau champ s'il permet d'apporter de nouvelles réponses mais surtout s'il permet de se poser de nouvelles questions dans l'approche d'un phénomène. La confrontation ou plutôt la rencontre intellectuelle avec des spécialistes d'autres processus, à la condition expresse d'appartenir un minimum à la même communauté épistémologique, crée un contexte favorable à dépasser une forme d'orthodoxie inévitable dans un champ d'expertise spécifique où tous les collaborateurs utilisent involontairement (ou pas) les mêmes grilles de lecture méthodologiques et théoriques.

C'est en tout cas dans cette démarche d'échange que nous essayons de construire et développer notre équipe caennaise et ses projets. Les comportements étant fonction de la situation et de la personne, comme le soulignait ce cher Lewin, il suffit alors de rencontrer des collègues suffisamment curieux pour écouter et développer ce type de collaborations. Comme raconté dans cette HDR, j'en ai rencontré des spécimens tout à fait fascinants et je m'en réjouis au plus haut point, humainement et scientifiquement.

⁵⁰ Biais cognitif mis en évidence notamment par Duncker (1945) illustrant la difficulté des individus à utiliser un objet dans une autre fonction que celle à laquelle il est initialement utilisé.

RÉFÉRENCES

- Aarts, H., Dijksterhuis, A. P., & Midden, C. (1999). To plan or not to plan? Goal achievement or interrupting the performance of mundane behaviors. *European Journal of Social Psychology, 29*(8), 971-979.
- Abele, A. E., & Petzold, P. (1998). Pragmatic use of categorical information in impression formation. *Journal of personality and social psychology, 75*(2), 347.
- Abitan, A. (2012). *Déterminants et conséquences du dégoût physique et moral: du jugement stéréotypé à la déshumanisation* (Doctoral dissertation, Paris 5).
- Adkins, M., & Brashers, D. E. (1995). The power of language in computer-mediated groups. *Management Communication Quarterly, 8*(3), 289-322.
- Ahluwalia, M.K., & Pellettiere, L. (2010). Sikh men post-9/11: Misidentification, discrimination, and coping. *Asian American Journal of Psychology, 1*(4), 303-314.
- Allport, G. W. (1979). *The nature of prejudice*. Basic books.
- Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. Jossey-Bass.
- Amir, Y., & Ben-Ari, R. (1985). International tourism, ethnic contact, and attitude change. *Journal of Social Issues, 41*(3), 105-115.
- Arab American Institute Foundation (2002). *Religious affiliations of Arab Americans*. Retrieved January 25, 2012 from http://www.aaiusa.org/page/file/b8bad613905570ea97_mghwmvb2d.pdf/ancestry.pdf
- Armitage, C. J., & Arden, M. A. (2008). How useful are the stages of change for targeting interventions? Randomized test of a brief intervention to reduce smoking. *Health psychology, 27*(6), 789.
- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of public health, 81*(12), 1636-1638.
- Augoustinos, M., & Quinn, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers?. *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale, 2*(1), 29-37.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In *Action control* (pp. 11-39). Springer Berlin Heidelberg.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: reactions and reflections. *Psychology & health, 26*(9), 1113-1127.
- Babel, M. (2012). Evidence for phonetic and social selectivity in spontaneous phonetic imitation. *Journal of Phonetics, 40*(1), 177-189.
- Bailey, L.A., & Timm, L.A. (1976). More on women's – and men's – expletives. *Anthropological Linguistics, 18*(9), 438-449.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence: An essay on psychology and religion*.
- Balcetis, E., & Dale, R. (2005). An exploration of social modulation of syntactic priming. In *Proceedings of the 27th annual meeting of the cognitive science society* (pp. 184-189). Erlbaum Mahwah, NJ.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(2), 230-244.
- Beauvois, J. L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie française, 40*(4), 375-387.
- Beauvois, J. L., & Joule, R. V. (1999). A radical point of view on dissonance theory. In Harmon-Jones, Eddie (Ed); Mills, Judson (Ed). (1999). *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 43-70). Washington, DC, US: American Psychological Association, xviii, 411 pp.
- Blankenship, K. L., & Craig, T. Y. (2007). Powerless language markers and the correspondence bias attitude confidence mediates the effects of tag questions on attitude attributions. *Journal of Language and Social Psychology, 26*(1), 28-47.
- Blankenship, K. L., & Holtgraves, T. (2005). The role of different markers of linguistic powerlessness in persuasion. *Journal of Language and Social Psychology, 24*(1), 3-24.
- Bourhis, R. Y., & Giles, H. (1977). The language of intergroup distinctiveness. *Language, ethnicity, and intergroup relations, 119-36*.
- Bradac, J. J., Hemphill, M. R., & Tardy, C. H. (1981). Language style on trial: Effects of "powerful" and "powerless" speech upon judgments of victims and villains. *Western*

- Journal of Speech Communication*, 45(4), 327-341.
- Bradac, J. J., & Mulac, A. (1984). A molecular view of powerful and powerless speech styles: Attributional consequences of specific language features and communicator intentions. *Communications Monographs*, 51(4), 307-319.
- Brandstätter, V., Lengfelder, A., & Gollwitzer, P. M. (2001). Implementation intentions and efficient action initiation. *Journal of personality and social psychology*, 81(5), 946.
- Brewer, M. B., & Miller, N. (Eds.). (1984). *Groups in contact: The psychology of desegregation*. Academic Press.
- Buunk, A. P., Blanton, H., Schuurman, M. K., & Siero, F. W. (2005). Issue Involvement and Low- Versus High-Power Style as Related to Attitude Change in Sex-Role Egalitarianism. *Journal of Language and Social Psychology*, 24(4), 412-420.
- Brennan, S. E., & Clark, H. H. (1996). Conceptual pacts and lexical choice in conversation. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 22(6), 1482.
- Carli, L. L. (1990). Gender, language, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(5), 941.
- Carnaghi, A., Maass, A., Gresta, S., Bianchi, M., Cadinu, M., & Arcuri, L. (2008). Nomina sunt omina: on the inductive potential of nouns and adjectives in person perception. *Journal of personality and social psychology*, 94(5), 839-859.
- Carrier, A., Louvet, E., & Rohmer, O. (2014). Compétence et agentisme dans le jugement social. *Revue internationale de psychologie sociale*, 27(1), 95-125.
- Cesario, J., Plaks, S., Hagiwara, N., Navarrete, C.D., & Higgins, T. (2010). The ecology of automaticity: How situational contingencies shape action semantics and social behavior. *Psychological Science*, 20(9), 1311-1317.
- Chabrol, C., & Radu, M. (2008). *Psychologie de la communication et de la persuasion: Théories et applications*. De Boeck Supérieur.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 752.
- Chaiken, S., & Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of personality and social psychology*, 45(2), 241.
- Chen, M., & Bargh, J.A. (1997). Non conscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling consequences of automatic stereotype activation. *Journal of experimental Social Psychology*, 33(5), 541-560.
- Civil rights report (2003). Equal employment opportunity commission sees rise in discrimination against Arab-Americans and Muslims. Retrieved on April 8, 2011 from <http://www.civilrights.org/workers/discrimination/eeoc-sees-rise-in-discrimination-against-arab-americans-and-muslims.html>
- Clark, H. H. (1985). Language use and language users. *Handbook of social psychology*, 2, 179-232.
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1314-1329.
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2007a). The influence of stereotypes on decisions to shoot. *European Journal of Social Psychology*, 37(6), 1102-1117.
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., Wittenbrink, B., Sadler, M. S., & Keesee, T. (2007b). Across the thin blue line: police officers and racial bias in the decision to shoot. *Journal of personality and social psychology*, 92(6), 1006.
- Correll, J., Wittenbrink, B., Park, B., Judd, C.M., & Goyle, A. (2011). Dangerous enough: Moderating racial bias with secondary threat cues. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(1), 184-189.
- Cottrell, C. A., & Neuberg, S. L. (2005). Different emotional reactions to different groups: a sociofunctional threat-based approach to "prejudice". *Journal of personality and social psychology*, 88(5), 770.
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of personality and social psychology*, 92(4), 631.
- Culbertson, R.R. (2006). *Perceptions of Assertiveness as a Function of Tag Questions*. Thesis dissertation. York College of Pennsylvania.
- Dambrun, M., & Guimond, S. (2003). Les mesures implicites et explicites des préjugés et leur relation: Développements récents et perspectives théoriques. *Cahiers*

- Internationaux de Psychologie Sociale*, 57, 52-73.
- Dar, R., & Katz, H. (2005). Action identification in obsessive-compulsive washers. *Cognitive Therapy and Research*, 29(3), 333-341.
- Dasgupta, N., DeSteno, D., Williams, L. A., & Hunsinger, M. (2009). Fanning the flames of prejudice: the influence of specific incidental emotions on implicit prejudice. *Emotion*, 9(4), 585.
- Dasgupta, N., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2003). The first ontological challenge to the IAT: Attitude or mere familiarity?. *Psychological Inquiry*, 14(3-4), 238-243.
- De Houwer, J. D. (2014). A propositional model of implicit evaluation. *Social and Personality Psychology Compass*, 8(7), 342-353.
- DeMarree, K. G., Wheeler, S. C., & Petty, R. E. (2005). Priming a new identity: self-monitoring moderates the effects of nonself primes on self-judgments and behavior. *Journal of personality and social psychology*, 89(5), 657.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: their automatic and controlled components. *Journal of personality and social psychology*, 56(1), 5.
- Devine, P.G., & Elliot, A.J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1139-1150.
- DeWitte, S., Verguts, T., & Lens, W. (2003). Implementation intentions do not enhance all types of goals: The moderating role of goal difficulty. *Current Psychology*, 22(1), 73-89.
- Dovidio, J.F., Kawakami, K., & Gaertner, S.L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(1), 62-28.
- Doyen, S., Klein, O., Pichon, C. L., & Cleeremans, A. (2012). Behavioral priming: it's all in the mind, but whose mind?. *PloS one*, 7(1), e29081.
- Duller, D. B., LePoire, B. E. T. H., Aune, R. K., & Eloy, S. V. (1992). Social Perceptions as Mediators of the Effect of Speech Rate. *Human Communication Research*, 19(2), 286-311.
- Duncker, K. (1945). On problem solving. *Psychological Monographs*, 58(5), whole numero.
- Eberhardt, J. L., Goff, P. A., Purdie, V. J., & Davies, P. G. (2004). Seeing black: race, crime, and visual processing. *Journal of personality and social psychology*, 87(6), 876.
- Erickson, B., Lind, E., Johnson, B. C., & O'Barr, W. M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of 'powerful' and 'powerless' speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14(3), 266-279. doi: 10.1016/0022-1031(78)90015-X
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of personality and social psychology*, 82(6), 878.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in experimental social psychology*, 23, 1-74.
- Fointiat, V. (2008). Being together in a situation of induced hypocrisy. *Current Research in Social Psychology*, 13(12), 145-153.
- Fointiat, V., Morisot, V., & Pakuszewski, M. (2008). Effects of past transgressions in an induced hypocrisy paradigm. *Psychological reports*, 103(2), 625-633.
- Ford, T.E. (1997). Effects of stereotypical television portrayals of African-Americans on person perception. *Social Psychology Quarterly*, 60(3), 266-278.
- Fragale, A. R. (2006). The power of powerless speech: The effects of speech style and task interdependence on status conferral. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 101(2), 243-261.
- Frank, M. G., & Gilovich, T. (1988). The dark side of self-and social perception: black uniforms and aggression in professional sports. *Journal of personality and social psychology*, 54(1), 74.
- Fried, C. B., & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925-925.
- Friend, M., & Bryant, J. B. (2000). A developmental lexical bias in the interpretation of discrepant messages. *Merrill-Palmer Quarterly (1982-)*, 342-369.
- Gadon, O., & Johnson, C. (2009). The Effect of a derogatory professional label: evaluations of a "shrink". *Journal of Applied Social Psychology*, 39(3), 634-655.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: an integrative review of implicit

- and explicit attitude change. *Psychological bulletin*, 132(5), 692.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). 2 The Associative-Propositional Evaluation Model: Theory, Evidence, and Open Questions. *Advances in experimental social psychology*, 44, 59.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2014). The associative-propositional evaluation model: Operating principles and operating conditions of evaluation. *Dual-process theories of the social mind*, 188-203.
- Ghiglione, R. (1985). L'enfant paraît, un enfant disparaît. *Psychologie Française*, 30(1), 59-68.
- Ghiglione, R. (Ed.). (1989). *Je vous ai compris ou l'analyse des discours politiques*. Armand Colin.
- Giles, H., Taylor, D. M., & Bourhis, R. Y. (1977). Dimensions of Welsh identity. *European Journal of Social Psychology*, 7(2), 165-174.
- Giles, H., Taylor, D. M., Lambert, W. E., & Albert, G. (1976). Dimensions of ethnic identity: An example from northern Maine. *The Journal of Social Psychology*, 100(1), 11-19.
- Geddes, D. (1992). Sex roles in management: The impact of varying power of speech style on union members' perception of satisfaction and effectiveness. *The Journal of psychology*, 126(6), 589-607.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. *European review of social psychology*, 4(1), 141-185.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: strong effects of simple plans. *American psychologist*, 54(7), 493.
- Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of personality and social psychology*, 73(1), 186.
- Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1985). The effect of an overheard ethnic slur on evaluations of the target: How to spread a social disease. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(1), 61-72.
- Grob, L. M., Meyers, R. A., & Schuh, R. (1997). Powerful/powerless language use in group interactions: sex differences or similarities?. *Communication Quarterly*, 45(3), 282-303.
- Hayes, B. C. (1997). The influence of gender on public attitudes toward homosexual rights in Britain. *International Journal of Public Opinion Research*, 9(4), 361-385.
- Head, B. (1977). Sex as a factor in the use of obscenity. Paper presented at the *Linguistic society of America Summer Meeting*, Honolulu.
- Heath, J., & Goggin, K. (2009). Attitudes towards male homosexuality, bisexuality, and the down low lifestyle: Demographic differences and HIV implications. *Journal of Bisexuality*, 9(1), 17-31.
- Helfrich, H. (1979). Age markers in speech. *Social markers in speech*, 63, 107.
- Higgins, E. T. (2011). Accessibility theory. *Handbook of theories of social psychology*, 1, 75.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(2), 141-154.
- Hing, L. S. S., Li, W., & Zanna, M. P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(1), 71-78.
- Holtgraves, T., & Lasky, B. (1999). Linguistic power and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 18(2), 196-205.
- Hooghe, M., Claes, E., Harell, A., Quintelier, E., & Dejaeghere, Y. (2010). Anti-gay sentiment among adolescents in Belgium and Canada: A comparative investigation into the role of gender and religion. *Journal of Homosexuality*, 57(3), 384-400.
- Hosman, L. A., & Siltanen, S. A. (2006). Powerful and powerless language forms their consequences for impression formation, attributions of control of self and control of others, cognitive responses, and message memory. *Journal of Language and Social Psychology*, 25(1), 33-46.
- Hosman, L. A., Huebner, T. M., & Siltanen, S. A. (2002). The impact of power-of-speech style, argument strength, and need for cognition on impression formation, cognitive responses, and persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 21(4), 361-379.
- Iyer, A., & Leach, C. W. (2008). Emotion in inter-group relations. *European review of social psychology*, 19(1), 86-125.
- Jarvis, B. G. (2006a). DirectRT (Version 2006.2.40) [Computer software]. New York, NY: Empirisoft.
- Jarvis, B. G. (2006b). Medialab (Version 2006.2.0.16) [Computer software]. New York, NY: Empirisoft.
- Jellison, J. M., & Green, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality.

- Journal of personality and social psychology*, 40(4), 643.
- Johnston, B. M., & Glasford, D. E. (2014). A threat-emotion profile approach to explaining active versus passive harm in intergroup relations. *Social Psychology*.
- Kawakami, K., Dovidio, J.F., & Dijksterhuis, A. (2003). Effect of social category priming on personal attitudes. *Psychological Science*, 14(4), 315-319.
- Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further Evidence of the Deleterious Effects of Overheard Derogatory Ethnic Labels Derogation Beyond the Target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13(2), 216-227.
- Klauer, K. C., & Wegener, I. (1998). Unraveling social categorization in the "Who said what?" paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(5), 1155.
- Klauer, K. C., Ehrenberg, K., & Wegener, I. (2003). Crossed categorization and stereotyping: Structural analyses, effect patterns, and dissociative effects of context relevance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(4), 332-354.
- Klauer, K. C., Wegener, I., & Ehrenberg, K. (2002). Perceiving minority members as individuals: The effects of relative group size in social categorization. *European Journal of Social Psychology*, 32(2), 223-245.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10(2), 83-109.
- Kurzban, R., Tooby, J., & Cosmides, L. (2001). Can race be erased?: Coalitional computation and social categorization. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98(26), 15387-15392.
- Lafon, P. (1980). Sur la variabilité de la fréquence des formes dans un corpus. *Mots*, 1(1), 127-165.
- Lakoff, G. (1975). Hedges: a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts. In *contemporary Research in Philosophical Logic and Linguistic semantics* (pp. 221-271). Springer Netherlands.
- Lautman, M. R., & Dean, K. J. (1983). Time compression of television advertising. *Advertising and consumer psychology*, 219, 236.
- Laver, J., & Trudgill, P. (1979). Phonetic and linguistic markers in speech. *Social markers in speech*, 1, 32.
- Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Lavigne, F. (2005). Désirabilité et utilité sociale de 308 adjectifs de personnalité et 297 professions. *L'Année psychologique*, 105(2), 307-322.
- Lebart, L., & Salem, A. (1994). *Statistique textuelle*. Paris: Dunod.
- Lee, H. O., & Boster, F. J. (1992). Collectivism-Individualism in Perceptions of Speech Rate A Cross-Cultural Comparison. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 23(3), 377-388.
- Lee, S., Gibbons, J., Thompson, J., & Timani, H. (2009). The Islamophobia Scale: Instrument development and validation. *International Journal for the Psychology of Religion*, 19(2), 92-105.
- Lepastourel, N. (2007). *La communication médiatique judiciaire: les effets du style d'écriture sur la réception d'articles de presse et les jugements* (Doctoral dissertation, Université Rennes 2).
- Lepastourel, N., & Testé, B. (2004). L'influence médiatique sur les jugements judiciaires: rôle du style d'écriture dans la formation des jugements. *Psychologie française*, 49(4), 373-388.
- Lieblisch, A., & Friedman, G. (1985). Attitudes toward male and female homosexuality and sex-role stereotypes in Israeli and American students. *Sex Roles*, 12(5-6), 561-570.
- Loyd, D. L., Phillips, K. W., Whitson, J., & Thomas-Hunt, M. C. (2010). Expertise in your midst: How congruence between status and speech style affects reactions to unique knowledge. *Group Processes & Intergroup Relations*.
- Lyons, P.A., Kenworthy, J.B., Popan, J.R. (2010). Ingroup identification and group-level narcissism as predictors of U.S. citizens' attitudes and behavior toward Arab immigrants. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(9), 1267-1280.
- Ma, D. S., & Correll, J. (2011). Target prototypicality moderates racial bias in the decision to shoot. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2), 391-396.
- Mackie, D. M., & Queller, S. (2000). The impact of group membership on persuasion: Revisiting "who says what to whom with what effect?". In Terry, Deborah J. (Ed); Hogg, Michael A. (Ed). *Attitudes, behavior, and social context: The role of norms and group membership*. (pp. 135-155). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Mackie, D. M., & Smith, E. R. (2002). Intergroup emotions and the social self: Prejudice

- reconceptualized as differentiated reactions to outgroups. *The social self: Cognitive, interpersonal, and intergroup perspectives*, 309-326.
- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup emotions: explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of personality and social psychology*, 79(4), 602.
- Mackie, D. M., Worth, L. T., & Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of personality and social psychology*, 58(5), 812.
- Macrae, C. N., & Bodenhausen, G. V. (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. *Annual review of psychology*, 51(1), 93-120.
- Mahajan, N., Martinez, M. A., Gutierrez, N. L., Diesendruck, G., Banaji, M. R., & Santos, L. R. (2011). The evolution of intergroup bias: perceptions and attitudes in rhesus macaques. *Journal of personality and social psychology*, 100(3), 387.
- Mahajan, N., & Wynn, K. (2012). Origins of "us" versus "them": Prelinguistic infants prefer similar others. *Cognition*, 124(2), 227-233.
- Mange, J. (2004). *Relations intergroupes et communication: le rôle des marqueurs socio-langagiers dans le traitement de l'information* (Thèse de doctorat, Toulouse 2).
- Mange, J., Chun, W. Y., Sharvit, K. and Belanger, J. J. (2012). Thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 42(5), 552-556.
- Mange, J., & Lavandon, O. (2006). Analyse automatique du journal de J. Goebbels (1942 - 1945). *Séminaire du groupe « Propagandes »*, Caen, 19 mai 2006.
- Mange, J., Marchand, P., & Gaffié, B. (2004). Positionnement politique et traitement de l'information. *Revue internationale de psychologie sociale*, 17(4), 23-49.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2011). Communication et rapports intergroupes : Effets des marqueurs socio-langagiers lexicaux sur les attitudes. In Ph. Castel, M.F. Lacassagne et E. Salès-Wuillemin, *Psychologie sociale et communication 2* (pp. 247-260). De Boeck.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2013). Gender Effect and Prejudice: When a Salient Female Norm Moderates Male Negative Attitudes Toward Homosexuals. *Journal of homosexuality*, 60(7), 1035-1053.
- Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, 28(4), 364-380.
- Mange, J., & Marchand, P. (2007). Oui ou non à la Constitution européenne. L'éloquence du forum. *Mots. Les langages du politique*, (1), 121-137.
- Mange, J., & Marchand, P. (2011). Convaincre de ses similitudes tout en démontrant ses différences : un exemple d'analyse automatique des débats internes au PS. In L. Bagnat et T. Guilbert (Ed.), *Discours en contextes*. PUF : Paris.
- Mange, J., Marchand, P., & Salem, A. (2006). Débats sur la toile. *Actes des Huitièmes Journées Internationales d'Analyse des Données Textuelles*, 667-676.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Michinov, N. (2013). Jotting down notes or preparing for the future? Action identification and academic performance. *Social Psychology of Education*, 16(1), 151-164.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Somat, A. (2015). When the "why" makes you socially useful: action identification and social value. *Swiss Journal of Psychology*, 74 (4), 197-206.
- Mayaffre, D. (2005) Les corpus politiques : Objet, méthode et contenu. Introduction, *Corpus* 4.
- Mekawi, Y., & Bresin, K. (2015). Is the evidence from racial bias shooting task studies a smoking gun? Results from a meta-analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 61, 120-130.
- Mendoza, S. A., Gollwitzer, P. M., & Amodio, D. M. (2010). Reducing the expression of implicit stereotypes: Reflexive control through implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 512-523.
- Mikołajczak, M., & Bilewicz, M. (2015). Foetus or child? Abortion discourse and attributions of humanness. *British Journal of Social Psychology*, 54(3), 500-518.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(4), 615.
- Miller, S. L., Zielaskowski, K., & Plant, E. A. (2012). The basis of shooter biases: Beyond cultural stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 1358-1366, first published on June 18, 2012.

- Monteith, M. J., Deneen, N. E., & Tooman, G. D. (1996). The effect of social norm activation on the expression of opinions concerning gay men and Blacks. *Basic and Applied Social Psychology, 18*(3), 267-288.
- Ng, S. H., & Bradac, J. J. (1993). *Power in language: Verbal communication and social influence*. Sage Publications, Inc.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological review, 84*(3), 231.
- O'Barr, W. (1982). *Linguistic Evidence: Language, Power, and Strategy in the Courtroom*.
- Oftedal, M. (1973). Notes on language and sex. *Norwegian Journal of Linguistics, 27*(1), 67-75.
- Oswald, D. L. (2005). Understanding anti-Arab reactions post-9/11: The role of threats, social categories, and personal ideologies. *Journal of Applied Social Psychology, 35*(9), 1775-1799.
- Pansu, P. (1997). Norme d'internalité et appréciation de la valeur professionnelle: l'effet des explications internes dans l'appréciation du personnel. *Le travail humain, 205-222*.
- Park, J., Felix, K., & Lee, G. (2007). Implicit attitudes toward Arab-Muslims and the moderating effects of social information. *Basic and Applied Social Psychology, 29*, 35-45.
- Parton, S. R., Siltanen, S. A., Hosman, L. A., & Langenderfer, J. (2002). Employment interview outcomes and speech style effects. *Journal of Language and Social Psychology, 21*(2), 144-161.
- 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.
- Perrineau, P. (2005). Chapitre 9: Le référendum français du 29 mai 2005 l'irrésistible nationalisation d'un vote européen. In *Le vote européen 2004-2005* (pp. 229-244). Presses de Sciences Po (PFNSP).
- Perdue, C. W., & Gurtman, M. B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*(3), 199-216.
- Petty, R. E., & Brinol, P. (2012). A multiprocess approach to social influence. *Six Degrees of Social Influence*.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of personality and social psychology, 37*(10), 1915.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *The elaboration likelihood model of persuasion* (pp. 1-24). Springer New York.
- Plant, E. A., Goplen, J., & Kunstman, J. W. (2011). Selective responses to threat: The roles of race and gender in decisions to shoot. *Personality and Social Psychology Bulletin, 0146167211408617*.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. In C. Stangor, (ed.), *Stereotypes and prejudice: Essential readings* (pp.254-288). New York: Psychology Press.
- Rakić, T., Steffens, M. C., & Mummendey, A. (2011). Blinded by the accent! The minor role of looks in ethnic categorization. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*(1), 16.
- Reinert, M. (1983). Une méthode de classification descendante hiérarchique: application à l'analyse lexicale par contexte. *Les cahiers de l'analyse des données, 8*(2), 187-198.
- Reinert, M. (1990). « ALCESTE, une méthodologie d'analyse des données textuelles et une application: Aurélia de Gérard de Nerval », *Bulletin de Méthodologie Sociologique, N°26*.
- Riek, B.M., Mania, E.W., & Gaertner, S.L. (2006). Intergroup threat and outgroup attitudes: A meta-analytic review. *Personality and social psychology review, 10*(4), 336-353.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The "false consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of experimental social psychology, 13*(3), 279-301.
- Rozès, S. (2005). « La renationalisation du débat européen », *Le débat, n°136*, p.32.
- Sadler, M. S., Correll, J., Park, B., & Judd, C. M. (2012). The world is not Black and White: Racial bias in the decision to shoot in a multiethnic context. *Journal of Social Issues, 68*(2), 286-313.
- Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2016). "Homosexual Marriage" or "Marriage for All"? Social Lexical Markers' Effects on Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*.
- Schmidt, K., & Nosek, B.A. (2010). Implicit (and explicit) racial attitudes barely changed during Barack Obama's presidential campaign and early presidency. *Journal of*

- Experimental Social Psychology*, 46 (2), 308–314.
- Scherer, K. R., & Giles, H. (Eds.). (1979). *Social markers in speech* (Vol. 6). Cambridge University Press.
- Schmidt, K., & Nosek, B. A. (2010). Implicit (and explicit) racial attitudes barely changed during Barack Obama's presidential campaign and early presidency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 308-314.
- Semin, G. R., & Fiedler, K. (1989). Relocating attributional phenomena within a language-cognition interface: The case of actors' and observers' perspectives. *European Journal of Social Psychology*, 19(6), 491-508.
- Sénémeaud, C., Georget, P., Guéguen, N., Callé, N., Plainfossé, C., Touati, C., & Mange, J. (2014). Labeling of previous donation to encourage subsequent donation among experienced blood donors. *Health Psychology*, 33(7), 656.
- Sénémeaud, C., Mange, J., Fointiat, V., & Somat, A. (2014). Being hypocritical disturbs some people more than others: How individual differences in preference for consistency moderate the behavioral effects of the induced-hypocrisy paradigm. *Social Influence*, 9, 133-148.
- Shaheen, J. G. (2003). Reel bad Arabs: How Hollywood vilifies a people. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 588(1), 171-193.
- Sheeran, P. (2002). Intention—behavior relations: A conceptual and empirical review. *European review of social psychology*, 12(1), 1-36.
- Sheridan, L. P., & North, A. C. (2004). PERSPECTIVE: Representations of Islam and Muslims in Psychological Publications. *The International Journal for the Psychology of Religion*, 14(3), 149-159.
- Sim, J. J., Correll, J., & Sadler, M. S. (2013). Understanding police and expert performance when training attenuates (vs. exacerbates) stereotypic bias in the decision to shoot. *Personality and social psychology bulletin*, 39(3), 291-304.
- Simon, L., & Greenberg, J. (1996). Further progress in understanding the effects of derogatory ethnic labels: The role of preexisting attitudes toward the targeted group. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(12), 1195-1204.
- Smith, P. M. (1979). Sex markers in speech. *Social markers in speech*, 109, 146.
- Smith, S. M., & Shaffer, D. R. (1991). Celerity and cajolery: Rapid speech may promote or inhibit persuasion through its impact on message elaboration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17(6), 663-669.
- Snodgrass, J. G., & Corwin, J. (1988). Pragmatics of measuring recognition memory: applications to dementia and amnesia. *Journal of Experimental Psychology: General*, 117(1), 34.
- Strull, T. K., & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1660.
- Stanislaw, H., & Todorov, N. (1999). Calculation of signal detection theory measures. *Behavior research methods, instruments, & computers*, 31(1), 137-149.
- Stangor, C., Lynch, L., Duan, C., & Glas, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 207.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1996). Predicting prejudice. *International Journal of Intercultural Relations*, 20(3), 409-426.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (2000). An integrated threat theory of prejudice. *Reducing prejudice and discrimination*, 23-45.
- Stephan, W. G., & Renfro, C. L. (2002). The role of threat in intergroup relations. *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups*, 191-207.
- Stephan, W. G., Boniecki, K. A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K. S., Jackson, L. A., ... & Renfro, C. L. (2002). The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(9), 1242-1254.
- Stern, G. S., & Manifold, B. (1977). Internal locus of control as a value. *Journal of Research in Personality*, 11(2), 237-242.
- Stewart, B. D., & Payne, B. K. (2008). Bringing automatic stereotyping under control: Implementation intentions as efficient means of thought control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(10), 1332-1345.
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2008). To practice what we preach: The use of hypocrisy and

- cognitive dissonance to motivate behavior change. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 1024-1051.
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2011). When thinking about less failure causes more dissonance: The effect of elaboration and recall on behavior change following hypocrisy. *Social Influence*, 6(4), 199-211.
- Stone, J., Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of personality and social psychology*, 72(1), 54.
- Struch, N., & Schwartz, S. H. (1989). Intergroup aggression: its predictors and distinctness from in-group bias. *Journal of personality and social psychology*, 56(3), 364.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information/Sur les sciences sociales*.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 33(47), 74.
- Talaska, C. A., Fiske, S. T., & Chaiken, S. (2008). Legitimizing racial discrimination: Emotions, not beliefs, best predict discrimination in a meta-analysis. *Social justice research*, 21(3), 263-296.
- Taylor, S. E., & Falcone, H. T. (1982). Cognitive Bases of Stereotyping The Relationship between Categorization and Prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8(3), 426-432.
- Taylor, D. M., Bassili, J. N., & Aboud, F. E. (1973). Dimensions of ethnic identity: An example from Quebec. *The Journal of Social Psychology*, 89(2), 185-192.
- Taylor, S. E., Fiske, S. T., Etcoff, N. L., & Ruderman, A. J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of personality and social psychology*, 36(7), 778.
- Tiedens, L. Z., & Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: the effects of specific emotions on information processing. *Journal of personality and social psychology*, 81(6), 973.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological review*, 117(2), 440.
- Unkelbach, C., Forgas, J. P., & Denson, T. F. (2008). The turban effect: The influence of Muslim headgear and induced affect on aggressive responses in the shooter bias paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1409-1413.
- Unkelbach, C., Goldenberg, L., Müller, N., Sobbe, G., & Spannaus, N. (2010). A shooter bias in Germany against people wearing Muslims headgear. *Revue internationale de psychologie sociale*, 22(3), 181-201.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M., & Somoza, M. P. (1989). That's easy for you to say: action identification and speech fluency. *Journal of personality and social psychology*, 56(2), 199.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M., McMahan, S. C., Cotter, J., & Larsen, K. A. (1992). On winning friends and influencing people: Action identification and self-presentation success. *Social Cognition*, 10(3), 335.
- van Knippenberg, D., & Wilke, H. (1991). Sociale categorisatie, verwerking van argumenten en attitudeverandering [Social categorization, processing of arguments and attitude change]. *Fundamentele sociale psychologie*, 5, 96-111.
- van Knippenberg, D., & Wilke, H. (1992). Prototypicality of arguments and conformity to ingroup norms. *European Journal of Social Psychology*, 22(2), 141-155.
- van Twuyver, M., & Van Knippenberg, A. (1995). Social categorization as a function of priming. *European journal of social psychology*, 25(6), 695-701.
- Velasco González, K., Verkuyten, M., Weesie, J., & Poppe, E. (2008). Prejudice towards Muslims in the Netherlands: Testing integrated threat theory. *British Journal of Social Psychology*, 47(4), 667-685.
- Wallach, M. A., & Wing Jr, C. W. (1968). Is risk a value?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(1), 101.
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2007). How do implementation intentions promote goal attainment? A test of component processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(2), 295-302.
- Weeks, M., & Lupfer, M. B. (2004). Complicating race: The relationship between prejudice, race, and social class categorizations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(8), 972-984.
- Wegner, D. M., & Vallacher, R. R. (1986). Action identification. In Sorrentino, Richard M. (Ed); Higgins, Edward Tory (Ed). (1986). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 550-582). New York, NY, US: Guilford Press, x, 610 pp.

- Wiley, M. G., & Eskilson, A. (1985). Speech style, gender stereotypes, and corporate success: What if women talk more like men?. *Sex Roles, 12*(9-10), 993-1007.
- Younis, M. (March 2, 2009). Muslim Americans exemplify diversity, potential: Key findings from a new report by the Gallup Center for Muslim Studies. *Gallup World*. Retrieved January 25, 2012 from <http://www.gallup.com/poll/116260/muslim-americans-exemplify-diversity-potential.aspx>

INDEX DES AUTEURS

A

Aarts	101
Abele	35
Abitan	87
Aboud	12, 119
Adkins	27
Ahluwalia	58, 111
Albert	12
Allport	68
Altemeyer	69
Amir	98
Amodio	88, 101, 116
Arden	101
Armitage	101
Aronson	92, 99
Asuncion	7, 116
Augoustinos	14
Aune	46
Azjen	100

B

Bagneux	50, 85, 91, 92, 131, 133
Bailey	14
Bakan	27
Balcetis	13
Bargh	8, 40, 57, 61, 67, 87, 111, 112
Bassili	12
Beaber	46
Beaunieux	50
Beauvois	32, 96, 98
Becker	53
Bélanger	55, 57, 60, 64, 127, 128, 130, 134
Ben-Ari	98
Bilewicz	14
<i>Blanchet</i>	1, 132
Blankenship	26, 28
Blanton	26, 28, 112
Bodenhausen	35, 78, 105, 106, 113, 114, 116
Boniecki	82
Bonnet	27, 34
Boster	46
Bourhis	12
Bouriel	33
Bradac	26, 27, 28, 111, 112
Brandstätter	101, 102
Brashers	27

Brennan	13
Bresin	88
Brewer	98
Brinol	23, 117
Bryant	53
Burrows	57, 111
Buunk	26, 28, 31, 35, 112

C

Cacioppo	7, 21, 117
Callé	98, 128
Cambon	33, 34
Carrier	39, 112
Cesario	57, 67, 76, 85, 112
Chabrol	21
Chaiken	7, 21, 44, 87, 112
Chen	8, 57, 111, 112
<i>Chesnel</i>	1, 85, 131
Chun	55, 56, 60, 64, 116, 127, 128, 130, 133, 134
Claes	18
Clark	12, 13
Cleeremans	57, 87
Correll	6, 8, 59, 65, 66, 68, 69, 70, 79, 88, 101, 112, 115, 117, 118
Corwin	65
Cosmides	35, 58, 115
Cottrell	74, 82, 83, 84, 85, 94, 95, 96
Craig	26, 28
Cuddy	87

D

Dale	13
<i>Damourette</i>	1, 132
Dar	102
Dasgupta	58, 89
Davies	57, 113
De Houwer	106
De Witte	102
Dean	46
Dejaeghere	18
Delaunay-El Hallam	50
DeMarree	88
Denson	59
DeSteno	58
Devine	8, 57, 78, 113
<i>Dhola</i>	1, 131
Dholah	85

Dijksterhuis.....	57, 101, 115
<i>Djebari</i>	1, 131
Dovidio.....	57, 58, 113, 115
Doyen.....	57, 87
Duan.....	35
Duller.....	46
Duncker.....	110

E

Eagly.....	21
Eberhardt.....	57, 113
Ehrenberg.....	35, 38
Elliot.....	8, 57, 113
Erickson.....	13, 26, 28, 113
Ervin.....	82
Eskilson.....	27, 120
Ey.....	46

F

Faber.....	55, 57
Falcone.....	35
Felix.....	58, 117
Fernandez.....	98
Fiedler.....	104
Fiske.....	32, 35, 87, 119
Fointiat.....	98, 99, 118, 128
Ford.....	8, 57, 113
Forgas.....	59
Fragale.....	31, 32, 113
Franck.....	81
Fried.....	92, 99
Friedman.....	17
Friend.....	53
Fritsche.....	97

G

Gadon.....	25
Gaertner.....	58, 68, 113, 117
Gaffié.....	5, 11, 14, 15, 116, 126, 128, 130
Gawronski.....	78, 105, 106, 113, 114
<i>Geoffroy</i>	1, 75, 129, 132
Georget.....	5, 11, 14, 15, 17, 98, 116, 128, 130, 134
Ghiglione.....	7, 14, 40, 41, 114
Gibbons.....	58, 115
Giles.....	5, 7, 12, 118
Gilovich.....	81
Girault.....	93
Glasford.....	82, 84, 85, 95, 96
Glass.....	35
Goff.....	57, 113
Goggin.....	18
Goldenberg.....	88
Gollwitzer.....	88, 92, 101, 102, 116
Goplen.....	59
Goyle.....	59, 65, 112
Greenberg.....	25, 74, 78, 114, 118

Greene.....	17
Grob.....	26, 28
Guéguen.....	98, 128
Gurtman.....	40

H

Hagiwara.....	57, 112
<i>Harbi</i>	1
Harell.....	18
Hayes.....	18
Head.....	14
Heath.....	18
Helfrich.....	13
Hemphil.....	26
<i>Hernandez</i>	1, 132
Higgins.....	57, 79, 112
Hing.....	99
Holtgraves.....	26, 28
Hooghe.....	18
Hosman.....	26, 35, 114, 117
House.....	17
Huebner.....	26, 114
Hunsingera.....	58

I

Israel.....	17, 55, 91, 133
Iyer.....	83

J

Jackson.....	82
Jacquet.....	50
Johnson.....	25, 26, 28, 113
Johnston.....	82, 84, 85, 95, 96
Jort.....	93
Joulé.....	96, 98
Judd.....	59, 65, 69, 112

K

Katz.....	102
Kawakami.....	57, 58, 113, 115
Kenworthy.....	58, 115
Kirkland.....	25
Klauer.....	35, 37, 38, 115
Klein.....	57, 87
<i>Kretz</i>	1, 132
Kruglanski.....	5, 6, 23, 52, 56, 115, 127
Kuntsman.....	59
Kurzban.....	35, 58, 115

L

Lacherez.....	79
Lafon.....	41, 43, 115
Lakoff.....	26, 28
Lambert.....	12

Lasky	26
Lautman	46
Lavandon	50, 116, 130
Laver	13, 51
Lavigne	33, 34
<i>Le Prince</i>	1, 85, 86, 131
Leach	83
Lebarbenchon	33, 34
<i>Lecerf</i>	1, 33
Lee	46, 58, 115, 117
<i>Lefaix</i>	1, 34, 37, 132
Legrand	91, 92, 102
Lens	102
Lepastourel 5, 11, 14, 15, 17, 25, 33, 34, 39, 52, 115, 116, 127, 128, 129, 130, 134	
LePoire	46
Lespastourel	5, 7, 13, 14, 33
Leveueur	93
Li 99	
Liberman	104
Lieblich	17
Linton	86
Louvet	39, 112
Loyd	27, 35, 37, 115
Lupfer	35
Lynch	35
Lyons	58, 67, 115

M

Ma	59
Mackie	7, 21, 83, 116
Macrae	35
Mahajan	73, 92, 116
Maisonneuve	109
Malle	58, 117
Mania	68, 117
Marchand .. 5, 11, 14, 15, 40, 41, 42, 43, 45, 49, 116, 126, 127, 128, 129, 130	
Margas	55, 69, 91, 92, 97, 128, 129, 130, 133, 134
Maruyama	46
<i>Masselin</i>	1
<i>Massier</i>	1, 72, 132
Mayaffre	40
Mc Natt	82
Mekawi	88
Meyers	26, 28
Michinov	116, 127, 128
Midden	101
Mignon	91, 92, 102
Mikolajczak	14
Miller	46, 65, 68, 70, 116
Monteith	18
Morisot	99
Moshagen	37
Müller	88
Mummendey	7, 13, 35, 117

N

<i>Naguidengar</i>	1
Navarrete	57, 112
Neuberg	35, 74, 82, 83, 84, 85, 94, 95, 96
Ng 27, 28	
Nisbett	88
Nosek	8, 57, 117
<i>Novo</i>	1, 131

O

O'Barr	26, 28
O'Brien	11, 34
Oftedal	14
Oswald	58, 67, 117

P

Pakuszewski	99
Pansu	34, 42
Park	58, 59, 65, 69, 112, 117
Parton	27, 33, 117
Payne	57, 98, 101, 117
<i>Pelcat</i>	1, 132
Pellettiere	58, 111
Perdue	40
Perrineau	42
Petty	7, 21, 23, 88, 117
Petzold	35
Peyret	85
Philips	27
Pichon	57, 87
<i>Pierre</i>	1, 131
Plainfossé	98, 128
Plaks	57, 112
Plant	59, 66, 68, 116
Popan	58, 115
Poppe	82, 83
Pratto	58, 117
Purdie	57, 113
Pyszczyński	25, 74, 78, 114

Q

Queller	21
<i>Quetron</i>	1, 75, 129, 132
Quinn	14
Quintelier	18

R

Radu	21
Rakić	35, 117
Reinert	41, 44, 117
Renfro	82, 94, 95, 96, 118
Rieck	82, 83, 94
Riek	68, 82, 117
Ritz	50

Rohmer	39, 112
Ross	17
Rozès	42, 44, 117

S

Sadler	59, 69, 70, 73
Salem	40, 42, 48, 116, 129, 130
<i>Sallah</i>	1, 132
<i>Sanrey</i>	1, 11, 14, 20, 22, 25, 52, 55, 74, 75, 78, 86, 89, 91, 92, 105, 109, 110, 117, 128, 129, 131, 134
Scherer	5, 7, 118
Schmidt	8, 57, 117
<i>Schopp</i>	1, 131
Schuh	26
Schuurman	26, 28, 112
Semin	104
Sénémeaud	2, 5, 50, 55, 69, 91, 92, 98, 99, 100, 103, 104, 110, 116, 118, 128, 129, 130, 132, 133, 134
Shaffer	46
Shaheen	58
Sharvit	55, 57, 60, 64, 69, 91, 116, 127, 128, 129, 130, 133, 134
Sheeran	100
Sidanius	58, 117
Siero	26, 112
Siltanen	27, 35, 114, 117
Sim	59
Simon	25, 118
Smith	14, 46, 83
Snodgrass	65
Sobbe	88
Somat	92, 98, 99, 103, 116, 118, 127, 128, 129, 130
Somoza	102
Spannaus	88
Srull	61
Stallworth	58, 117
Stangor	35, 117
Stanislaw	65, 70
Steffens	7, 13, 35, 117
Stephan	68, 70, 82, 83, 94, 95, 96, 118
Stewart	98
Stone	92, 98, 99

T

Tajfel	12
Talaska	87
<i>Tambosco</i>	1, 132
Tardy	26, 111
Taylor	12, 35, 36, 38, 119
Tenenhaus	34
Testé	7, 11, 13, 14, 20, 25, 110, 115, 127, 128, 129, 130, 131, 134
Thomas-Hunt	27, 115
Thompson	23, 58, 115

Tiedens	86
Tim	14, 55
Timani	58, 115
Todorov	65, 70
Tooby	35, 58, 115
Touati	98, 128
Travert	99
Tropes	41, 45, 47, 104, 133
Trotoux	93
Trudgill	13, 51

U

Unkelbach	58, 59, 63, 65, 66, 88
-----------------	------------------------

V

Vallacher	102, 103
Valone	46
Van Knippenberg	7, 35
Van Twuyver	35
Velasco González	82
Verguts	102
Verkuyten	82, 83
<i>Vigier</i>	1, 79, 86, 131
<i>Voltier</i>	1, 132

W

Webb	101
Weeks	35
Weesie	82, 83
Wegener	35, 37, 38, 115
Wegner	102, 103
Wheeler	88
Whitson	27, 115
Wiley	27, 120
Wilke	7
Williams	58
Wilson	88
Wittenbrink	59, 112
Worth	7, 116
Wyer	61
Wynn	92

Y

Ybarra	82
Younes	58

Z

<i>Zampetis</i>	1, 34, 36
Zanna	99
Zerhouni	91, 92, 104

TABLE DES FIGURES

FIGURE 1: EFFET DES TEXTES MARQUES SUR LES ATTITUDES ENVERS LA GUERRE DU GOLFE 2	17	FIGURE 20: ATTITUDE EXPLICITE ENVERS LES LABELS "FRANÇAIS", "MUSULMANS", "ISLAMISTES" ET "DJIHADISTES"	77
FIGURE 2: EFFETS DES MSLL MASCULINS VS. FEMININS SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE.....	18	FIGURE 21: EFFET DE L'AMORÇAGE ET DU GENRE DE LA CIBLE SUR LES DIFFERENCES ENTRE TEMPS DE REACTION CIBLES ARMEES/NON ARMEES	80
FIGURE 3: EFFETS DU MILIEU MASCULIN VS. FEMININ SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE.....	19	FIGURE 22: EFFET DU FACIES ET DU GENRE DE LA CIBLE SUR LES DIFFERENCES ENTRE TEMPS DE REACTION ARMES/NON ARMES.....	81
FIGURE 4: EFFETS DU MILIEU ET DU MESSAGE SUR L'ATTITUDE ENVERS L'HOMOSEXUALITE MASCULINE EN FONCTION DU GENRE DE LA CIBLE	20	FIGURE 23: MODELE SOCIO-FONCTIONNEL DE LA MENACE (COTTRELL ET NEUBERG, 2005).....	84
FIGURE 5: EFFETS DE L'ORIENTATION DES ARGUMENTS ET DES MSLL SUR LA CERTITUDE D'IDENTIFICATION DU LOCUTEUR.....	22	FIGURE 24: EVOLUTION DE LA THEORIE DE LA MENACE INTEGREE (STEPHAN & STEPHAN, 1996; STEPHAN & RENFRO, 2002).....	95
FIGURES 6A ET B: EFFETS DE L'ORIENTATION DES ARGUMENTS ET DES MSLL SUR LES PENSEES GENEREES ET L'ATTITUDE.....	23	FIGURE 25: HYPOTHESE D'UN CYCLE ENTRE LA MENACE PERÇUE, LES EMOTIONS ASSOCIEES ET LES REPONSES AGRESSIVES	96
FIGURE 7: EFFETS DU STYLE DE PUISSANCE DU DISCOURS SUR LES ATTRIBUTIONS	31	FIGURE 26: APROCHE SOCIO-FONCTIONNELLE DE LA MENACE INTREGANT LES PARAMETRES DE SOURCE ET CIBLE DE LA MENACE	97
FIGURE 8: TYPE D'ERREURS DANS LES RAPPELS DE « QUI A DIT QUOI » SELON LA CONDITION D'AMORÇAGE	36	FIGURE 27: ANALYSE DE CHEMINS ENTRE LA PERFORMANCE INITIALE DURANT LE 1ER SEMESTRE, LA DIFFICULTE PERÇUE DE L'ACTION ET LES NIVEAUX D'IDENTIFICATION D'ACTION SUR LA PERFORMANCE FINALE EN SEMESTRE 2 (FIGURE 2 DE MANGE ET AL., 2013).....	103
FIGURE 9: SPECIFICITES LEXICALES DU DEBAT (SEMAINES 17 A 22)	43	FIGURE 28: MODELE D'ASSOCIATION / PROPOSITION DE GAWRONSKI ET BODENHAUSEN (2006, 2011)	106
FIGURE 10: CHD DU CORPUS.....	44		
FIGURE 11: ILLUSTRATION DU DEBIT DES LOCUTEURS PAR LE NOMBRE DE MOTS PRONONCES	47		
FIGURE 12: AFC DES FORMES GRAPHIQUES SELON LE DEBAT ET LE LOCUTEUR	48		
FIGURE 13: AFC DES FORMES GRAPHIQUE SELON LE LOCUTEUR.....	49		
FIGURE 14: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES SUR LES TEMPS DE REACTION FACE A DES CIBLES ARMEES (CA) ET NON-ARMEES (CNA)	66		
FIGURE 15: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES SUR LA DIFFEENCE DE TEMPS DE REACTION CIBLES ARMEES / NON-ARMEES	67		
FIGURE 16: COMPOSANTES DE MENACE PERÇUES ENVERS LES ARABES, LES ESPAGNOLS ET LES ITALIENS	71		
FIGURES 17A ET B: EFFET DE L'AMORÇAGE DE CATEGORIES SOCIALES A) SUR LES DIFFERENCES ENTRE TEMPS DE REACTIONS CIBLES ARMEES / NON ARMEES ET B) SUR D'	72		
FIGURE 18: PERCEPTION DE MENACE EXOGROUPE ENVERS LES LABELS "MUSULMANS", "ISLAMISTES" ET "DJIHADISTES"	75		
FIGURE 19: DIFFERENCES DANS LES TEMPS DE REACTION ENVERS LES CIBLES ARMEES/NON-ARMEES SUITE A L'AMORÇAGE DES LABELS "FRANÇAIS", "MUSULMANS", "ISLAMISTES", ET "DHJHADISTES"	76		

CURRICULUM VITAE

Jessica Mange

39 ans, 1 enfant

Adresse professionnelle : UFR de Psychologie, Esplanade de la paix, 14 032 Caen Cedex

Tél.: 02.31.56.58.40.

e-mail : jessica.mange@unicaen.fr

Domaines de recherche

- Amorçage de Rapports intergroupes
- Processus de communication
- Discrimination et réponses agressives
- Analyse de discours
- Identification d'action et performance

Champs d'application

- Lutte contre la discrimination
- Optimisation des campagnes de prévention
- Lutte contre l'échec en première année à l'université

Laboratoires de recherche

Membre Titulaire Normandie Innovation
Marché Entreprise Consommation
EA 969
Université de Caen Normandie

Membre associée Centre de Recherche
en Psychologie, Cognition et
Communication – LAUREPS
EA 1285
Université de Rennes 2

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis sept. 2014	Maître de Conférences en Psychologie sociale , Normandie Université, Université de Caen Normandie UFR de Psychologie
Sept. 2005 – Août 2014	Maître de Conférences en Psychologie sociale , Normandie Université, Université de Caen Normandie IUT, Dép. Gestion des Entreprises et des Administrations
Déc. 2004	Qualification au poste de Maître de Conférences par le Conseil National des Universités
Sept. 2001- Déc. 2004	Doctorat soutenu à l'Université de Toulouse 2 sous la direction de B. Gaffié (Université de Toulouse 2) et P. Marchand (Université de Toulouse 3).
Sept. 1999 – Août 2005	Vacataire 1 année (96h éq. TD) Enseignante contractuelle (192h éq. TD) pendant 3 ans ATER 1 année à temps plein Université de Toulouse 3 IUT, Dép. Services et Réseaux de Communication et Information/Communication
Mars - Juillet 2001	Stage chez ECART (Psychologues Consultants en Management, Formation, Ergonomie et études liées aux conditions de travail)
Sept. 1999 – Juillet 2001	DEA et Master en Psychologie sociale et cognitive Toulouse 2/ Paris 8

PRODUCTION SCIENTIFIQUE (Liste détaillée en fin de CV)

12 articles publiés dans revues internationales avec comité de lecture référencées AERES
1 article en révision dans revue internationale avec comité de lecture référencée AERES
2 articles de vulgarisation (Cerveau et Psycho)
3 chapitres d'ouvrage
24 communications dans colloques internationaux avec actes
5 communications dans colloques nationaux ou journées d'études avec actes
4 séminaires invités

Expertises pour revues scientifiques

European Journal of Social Psychology (depuis 2010) ; Psychologie Française (depuis 2005) ; Revue Internationale de Psychologie Sociale - International Review of Social Psychology (depuis 2009) ; Swiss Journal of Psychology (depuis 2010)

Encadrement scientifique

1 co-encadrement de thèse (Rapports intergroupes et processus de communication ; 2013-2017)
1 co-encadrement de Master Recherche (Rapports intergroupes et processus de communication ; 2012-2013)
24 encadrements de Travaux d'Etudes et de Recherche de Master 1 Psychologie sociale depuis 2008.

COLLABORATIONS

Nationales (2)

Pr N. Michinov, Pr A. Somat, Dr B. Testé, Dr Nadia Lepastourel, Equipe LAUREPS - CPRCC – EA 1285 - Université de Rennes 2 (Processus de communication, identification d'action ; depuis 2005)

Pr P. Marchand, Equipe PsyCom – Laboratoire d'Etudes et de Recherches Appliquées en Sciences Sociales – EA 827– Université Toulouse 3 (Processus de communication, analyse de discours ; depuis 2004)

Internationales (3)

Pr J. Bélanger, Département de Psychologie, New-York University, Abou Dhabi (Amorçage de rapports intergroupes, discrimination et réponses agressives ; depuis 2009)

Pr W.Y. Chun, Département de Psychologie, Université d'Hallym, Gangwon-Do, Korea (Amorçage de rapports intergroupes, discrimination et réponses agressives ; depuis 2009)

Pr K. Sharvit, Département de Psychologie, Université d'Haïfa, Israël (Amorçage de rapports intergroupes, discrimination et réponses agressives ; depuis 2009)

Périodes en tant que chercheuse invitée (2)

Avril 2010 Chercheuse invitée à l'Université Toulouse 3. LERASS.

Janv.- Août 2009 Chercheuse invitée à l'université du Maryland, USA. Equipe de A. Kruglanski.

ENSEIGNEMENT

* Niveau DUT – L3

Cours : Introduction à la psychologie sociale (12h CM / 12h TD); Approche psychologique des groupes (6h CM / 4h30 TD) ; Approche sociologique des organisations (5h CM) ; Biais dans les prises de décision (10h CM / 10h TD) ; Animation de groupe (15h TD); Campagne de communication et engagement (12h TD); Introduction aux tests psychologiques (6h CM); Méthodologie d'enquête (10h CM / 10h TD) ; Rapports intergroupes et communication (12h CM / 12h TD)

Diplômes: DUT Gestion des Entreprises et des Administrations ; DUT Information/Communication ; Licence professionnelle Gestion des Ressources Humaines ; Licence professionnelle Management de la Production et de la Qualité ; L3 Psychologie.

* Niveau Master

Cours : Méthodologie de la recherche (15h CM / 20h TD) ; Traitement des données qualitatives et quantitatives (10h CM); Analyse de discours (15h TD); Psychologie sociale de la communication (15h CM), Ergonomie organisationnelle (10h CM)

Diplômes: Master Communication des Entreprises et des Institutions (2008 à 2012 ; Université Sorbonne Nouvelle – Paris 3) ; Master de Psychologie ; Master de Mathématiques Appliquées aux Sciences Sociales

RESPONSABILITES COLLECTIVES et INSTITUTIONNELLES

2014-...	Responsable du Master 1 Spécialité Psychologie sociale du travail et des organisations
2013 - ...	Experte AERES (HCERES) – Evaluation des formations
2007-2012	Elue au Conseil de l'IUT de Caen Membre du groupe de travail « Formation continue et Alternance »
2008-2011	Elue au Comité Technique et Paritaire de l'Université de Caen Membre du groupe de Travail « Contractuels »
2010-...	Membre extérieur des comités de sélection Rouen, Dijon, Toulouse 3
2012-2014	Coordinatrice « Projets », DUT « Gestion des Entreprises et des Administrations »
2009-2012	Responsable de la Licence professionnelle « Gestion des Ressources Humaines » (diplôme en alternance pour étudiants en FI, FC ou contrat de professionnalisation; budget annuel moyen généré : 100 000 euros) Membre des commissions VAE / VAP
2006-2009	Coordinatrice Stages et Projets, Licence Professionnelle « Gestion des Ressources Humaines »

DETAILS DES PUBLICATIONS et COMMUNICATIONS

*** Revues internationales avec comité de lecture référencées AERES (12 articles publiés / 1 en révision)**

- Sénémeaud, C., Mange, J., & Somat, A. (en révision). Social valorization of preference for consistency in intergroup relations : when attribution of consistency depends on group value.
- Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2016) Are you talking about “marriage for everybody” or “homosexual marriage” ? Social markers in speech and persuasion. *Journal of language and social psychology*.
- Mange, J., Sharvit, K., Margas, N., & Sénémeaud, C. (2016). Who is shot faster? Intergroup relations, perceived threat and aggressive responses in a shooter paradigm. *Social Psychology*.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Somat, A. (2015). When the “why” makes you socially useful: action identification and social value. *Swiss Journal of Psychology*, 74 (4), 197–206.
- Sénémeaud, C., Georget, P., Guéguen N., Callé, N., Plainfossé, C., Touati, C., & Mange, J. (2014). Labeling of previous donation to encourage subsequent donation among experienced blood donors. *Health Psychology*, 33 (7), 656-659.
- Sénémeaud, C., Mange, J., Fointiat, V., & Somat, A. (2014). Being hypocritical disturbs some people more than others: How individual differences in preference for consistency moderate the behavioral effects of the induced-hypocrisy paradigm. *Social Influence*, 9(2), 133-148.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2013). Gender effect and prejudice: when salient female norm moderates male negative attitudes towards homosexuals. *Journal of Homosexuality*, 60(7), 1035-53.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Michinov, N. (2013). Jotting down notes or preparing for the future? Extending the action identification theory to an academic context for performance improvement. *Social Psychology of Education*, 16, 151-154.
- Mange, J., Chun, W.Y., Sharvit, K., & Bélanger, J.J.(2012). Just thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter bias paradigm. *European Journal of social Psychology*, 42(5), 552-556.
- Senemeaud, C., Mange, J., Gouger, A., Somat, A., & Testé, B. (2011). Etude de la valeur sociale attribuée à la préférence de la consistance dans le cadre des relations intergroupes. *Revue Internationale de Psychologie sociale*, 24(3), 43-85.
- Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, 28 (4), 364-380.
- Mange, J., & Marchand, P. (2007). Oui ou non à la constitution européenne : l'éloquence d'un forum. *Mots*, 83, 121-137.
- Mange, J., Marchand, P., & Gaffié, B. (2004). Positionnement politique et traitement de l'information. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 17(4), 23-49.

* **Autres revues (2)**

- Mange, J., & Bohler, J. (2007). Allié ou adversaire? Une question de mots ! *Cerveau et psycho*, mars 2007.
- Mange, J., & Marchand, P. (2007). Ségolène Royal : Le discours. *Cerveau et psycho*, janv. 2007.

* **Chapitres (3)**

- Mange, J., & Marchand, P. (2011). Convaincre de ses similitudes tout en démontrant ses différences : un exemple d'analyse automatique des débats internes au PS. In L. Baugnet et T. Guilbert (Ed.), *Discours en contextes*. PUF : Paris.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2011). Communication et rapports intergroupes : Effets des marqueurs socio-langagiers lexicaux sur les attitudes. In Ph. Castel, M.F. Lacassagne et E. Salès-Wuillemin, *Psychologie sociale et communication 2* (pp. 247-260). De Boeck.
- Mange, J., Marchand, P. & Salem, A. (2006). Débats sur la toile. *Actes des Huitièmes Journées Internationales d'Analyse des Données Textuelles* (Besançon, 19-21 avril). Presses Universitaires de Franche-Comté, coll. *Les cahiers de la MSH Ledoux*, série « *Archive, bases, corpus* », 667-676.

* **Communications dans colloques internationaux (24)**

- Sanrey, C., Geoffroy, A., Quetron, M., Testé, B., & Mange, J. (2016). Are they "Muslims", "Islamists" or "Djihadists"? Group labels, intergroup attitudes and aggressive responses. *Sociolinguistics Symposium*, Juin 15-18, 2016.
- Sanrey, C., Mange, J., & Testé, B. (2016). « Homosexuel, pédé ou tarlouze ? » : Labels de groupe péjoratifs, normes sociales et jugement du locuteur. *Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*, Juin-juillet 29-1, 2016.
- Sanrey, C., Mange, J., Geoffroy, A., Quetron, M., & Testé, B. (2016). Amalgame cognitif et/ou attitudinal entre Musulmans, Islamistes et Djihadistes ? Attitudes intergroupes explicites et réponses agressives implicites. *Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*, Juin-juillet 29-1, 2016.
- Sénémeaud, C., Sanrey, C., Périssol, S., Germain, M., Mange, J., & Somat, A. (2016). Préférence pour la consistance et exposition sélective : L'importance attachée à la consistance influence-t-elle la dissonance ressentie par les consommateurs d'alcool exposés aux dangers de l'alcoolisation excessive ? *Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*, Juin-juillet 29-1, 2016.
- Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2015). Les labels de groupe permettent-ils l'activation de normes sociales ? Effets du niveau de protection des groupes sociaux et des labels de groupe sur les jugements sociaux. *Journées thématique ADRIPS - Normes en question*, Metz (France), Mai 27-29, 2015.
- Sénémeaud, C., Mange, J., Pittel, C., & Somat, A. (2015). Le rôle de l'agentisme et de la compétence dans la valeur sociale attribuée à la préférence pour la consistance. *Journées thématique ADRIPS - Normes en question*, Metz (France), Mai 27-29, 2015.
- Mange, J., Sharvit, K., & Margas, N. (2014). Relations intergroupes, menace perçue et réactions agressives dans le paradigme du jeu du tireur. *10^{ème} Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*, 27-30 août, Paris, France.
- Sénémeaud, C., Mange, J., & Somat, A. (2014). Valeur sociale de la préférence pour la consistance dans les relations intergroupes: quand l'attribution de consistance dépend de la valeur du groupe. *10^{ème} Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*, 27-30 août, Paris, France.
- Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2014). Did the French debate on "marriage between same-sex persons" deal with « marriage for everybody » or « homosexual marriage »? Lexical markers role on persuasion processes. *International Congress of Applied Psychology*, 8-13 juillet 2014, Paris, France.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Somat, A. (2013). Quand le « pourquoi » devient utile socialement : valeur sociale et identification d'action. *Journées thématiques ADRIPS sur le jugement social*, 4-5 juillet 2013, Reims, France.

- Mange, J., Sharvit, K., & Margas, N. (2013). Tire-t-on plus vite sur des arabes ou des espagnols ? Relations intergroupes, menace perçue et réactions agressives dans le paradigme du jeu du tireur. *Colloque Discrimination, Sport et Ecole*, 16 mai 2013, Rennes, France.
- Mange, J., Sharvit, K., Chun, W.Y., & Bélanger, J. (2012). Effet de l'amorçage de catégorisations sociales sur les réponses agressives. *9ème Congrès International de Psychologie Sociale de Langue Française*, 1-4 juillet 2012, Porto, Portugal.
- Lepastourel, N., O' Brien, J., & Mange, J.(2012). Catégorisation sur la base de marqueurs langagiers : le cas des indices de pouvoir. *9ème Congrès International de Psychologie Sociale de Langue Française*, 1-4 juillet 2012, Porto, Portugal.
- Mange, J., Senemeaud, C., & Belanger, J. (2010). Prendre des notes ou préparer son avenir ? Identification de l'action et performance académique. *8ème Congrès International de Psychologie Sociale de Langue Française*, 25-28 août 2010, Nice, France.
- Senemeaud, C., Mange, J., Somat, A., & Testé, B. (2010). Groupes minimaux et valeur sociale attribuée à la consistance. *8ème Congrès International de Psychologie Sociale de Langue Française*, 25-28 août 2010, Nice, France.
- Mange, J., Georget, P., & Lepastourel, N. (2008). Intergroup relations and communication: social markers in speech and "Second Gulf War". *XIth International Conference on Language And Social Psychology*, 16-19 juillet 2008, Tucson, Arizona, U.S.A.
- Sénémeaud, C., Gouger, A. & Mange, J. (2008). Etude de la valeur sociale attribuée à l'expression de la consistance dans le cadre des relations intergroupes. *7ème Congrès International de Psychologie Sociale en langue Française*, Iasi, Roumanie.
- Mange, J. (2007). Communication et rapports intergroupes : Marqueurs socio-langagiers et guerre du golfe II. Communication au *2ème Congrès International « Psychologie Sociale de la Communication »*, 22 – 23 juin 2007, Dijon
- Mange, J., Marchand, P. & Salem, A. (2006). Oui ou non à la constitution européenne : l'éloquence d'un forum. *CALS, Albi*, 10-14 juillet 2006.
- Mange, J. (2004). Marqueurs socio-langagiers et construction des opinions : entre « résistance et terrorisme ». Communication au *5ème Congrès International de Psychologie Sociale de Langue Française*, 1- 4 septembre 2004, Lausanne.
- Cassagne, J.M., Mange, J., & Bonneville, N. (2003). Représentation de la formation et des métiers de la communication chez les étudiants des filières communication des IUT en France. Communication au *Colloque International sur les métiers de l'Information et de la Communication*, IPSI, Tunis, 23 – 25 octobre 2003.
- Julia J.T., Mange J. (2002). NTIC : du projet de formation à l'insertion professionnelle étudiante. *3ème rencontre Europe-Amérique latine sur la formation technologique et professionnelle*, ADIUP-ADIUT, La Havane (Cuba), 4-8 novembre, 40 000 car. (actes sur cédérom).
- Mange, J., Gaffié, B., Marchand, P. (2000). Communication persuasive et contexte normatif dans le cas de catégories faiblement vs fortement structurées. Communication au *Troisième Congrès International de Psychologie Sociale*, Valencia 21-23 Septembre 2000.
- Marchand, P., Mange, J. (1999). Positionnement politique, représentation sociale et traitement du discours persuasif. Communication au *4ème colloque International de Psychologie Sociale Appliquée*, Rennes, 17-19 juin 1999.

*** Communications dans colloques nationaux ou journées d'étude (5)**

- Mange, J. (2007). Débats internes au Parti Socialiste : Lexicalement Royal. Communication à la *Journée de recherches « Discours en contextes »* organisée par le CURAPP (UMR CNRS 6054), 4 mai 2007, Université de Picardie, Amiens.
- Mange, J., & Lavandon, O. (2006). Analyse automatique du journal de J. Goebbels (1942 – 1945). *Séminaire du groupe « Propagandes »*, Caen, 19 mai 2006.
- Mange, J., & Marchand, P. (2005). Les lecteurs de Télérama et le débat sur la constitution européenne. *Journée d'études de la Revue Mots – Les langages du politique*, Toulouse, 21 octobre 2005.
- Mange, J., & Marchand, P. (2003). Marquage idéologique / générique de discours et traitement de l'information. Communication à la *Journée Scientifique « Discours politique »* organisée par le laboratoire de Psychologie des Régulations Individuelles et Sociales (Rouen) avec le soutien de l'Association Française de Psychologie Politique, 16 janvier 2003.

Mange, J. (2001). « Communication persuasive et intention d'action des sujets : deux recherches exploratoires ». Communication au Colloque Jeunes Chercheurs en Psychologie Sociale (Aix-en-Provence). 13, 14, 15 juin 2001.

*** Séminaires invités (5)**

Mange, J. (1 décembre 2014). *Who is shot faster? Intergroup relations, perceived threat and aggressive responses in a shooter bias*. Université d'Haïfa, Israël.

Mange, J. (12 juin 2013). « *Mariage pour tous* » vs. « *Mariage homosexuel* » : *marqueurs socio-lexicaux et persuasion*. Université de Toulouse 3.

Mange, J. (23 mars 2009). *Is your language a social clue? Lexical markers and social identity*. Université du Maryland, Département de Psychologie, U.S.A..

Mange, J. (2 octobre 2007). *Analyses morpho-syntaxique, lexicale et sémantique : Théories et méthodes*. Université Libre de Bruxelles, Service de Psychologie sociale, Belgique.

Mange, J. (11 mai 2007). *Analyse automatique de discours et Politique*. Université d'Arad, Roumanie.

ACTIVITES D'ENCADREMENT

*** Niveau doctorat (1)**

**2013-
2017**

Sanrey, Camille <i>(co-direction avec B. Testé)</i>	Le rôle des labels de groupe dans la régulation normative de l'expression des préjugés
--------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------

*** Niveau Master 2 Recherche (1)**

2013

Sanrey, Camille <i>(co-direction avec B. Testé)</i>	Les marqueurs socio-langagiers lexicaux : des indices intergroupes internes au message. "Mariage pour tous" versus "Mariage homosexuel" : Marqueurs lexicaux et persuasion
--------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*** Niveau Master 1 (18)**

2015/2016

Helène Vigier	Le rôle de l'applicabilité du stéréotype dans la production de réponses agressives intergroupes
---------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------

Marie Le Prince	Etude des prédicteurs des réponses agressives intergroupes : de la menace perçue intergroupe à l'influence émotionnelle
-----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Mehdi Novo	Effets de la menace perçue sur l'attitude envers le vote
------------	----------------------------------------------------------

Sonia Djebari <i>(co-direction avec C. Sanrey)</i>	Comment les Labels de Groupe Péjoratifs influent sur l'Expression des Préjugés ? L'implication des Normes Sociales et des Attitudes Initiales
-------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Valentine Chesnel <i>(co-direction avec V. Bagneux)</i>	Effrayé ou dégoûté : Sur lequel d'entre eux tireriez-vous le plus rapidement?
---------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------

Melvina Dhola <i>(co-direction avec V. Bagneux)</i>	En cours d'écriture
-----------------------------------------------------	---------------------

2014/2015

Pierre, Céline	Émotions et tensions intergroupes : rôle d'une induction émotionnelle dans la production de réponses agressives envers un exogroupe dans le cadre du paradigme du tireur
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Schopp, Rémi	Les menaces symboliques : vers des réponses plus agressives envers l'exogroupe ?
--------------	----------------------------------------------------------------------------------

Quetron, Marina	Communication, normes et tensions intergroupes : l'impact des labels de groupe sur l'activation des normes, des préjugés et des réponses agressives.
Geoffroy, Angélique	Communication, norme, et tensions intergroupes
2013/2014	
Damourette, Samuel	Relations intergroupes, menaces perçues et réactions agressives au sein du paradigme du jeu du tireur
Voltier, Lou	Processus d'infrahumanisation : une voie potentielle de rationalisation
Sallah, Makafui	Menace, infra-humanisation et attitude envers l'exogroupe : une étude des attitudes des français envers les arabes et les espagnols
Blanchet, Perle	Menaces infra-humanisation et réponses comportementales agressives
Hernandez, Aura	Le rôle de la menace et de l'infrahumanisation sur les comportements agressifs
2012/2013	
Kretz, Antoine	Catégorisation sur la base d'indices indirects tels que le langage powerful et powerless, malgré la présence d'indices directs.
Lefaix, Mathilde	Communication et catégorisation sociale
2011/2012	
Pelcat, Cédric	L'effet de l'accessibilité de la catégorisation sur des réponses agressives : les forces de l'ordre contre les biais du tireur
Tambosco, Paul	Les effets du subliminal sur l'accessibilité temporaire en mémoire dans le paradigme du "shooter game"
2010/2011	
Massier Johan.	Effets de l'accessibilité de la catégorisation sur la prise de décision ou "Dis-moi d'où tu viens, je te dirais comment je tire"
Zampétis Ophélie	Les conditions d'utilisation des marqueurs powerful/powerless pour catégoriser les personnes
2009/2010	
Lebecque Raphaëlle (co-direction avec C. Sénémeaud)	Etude de la valeur attribuée à l'expression de la consistance dans le cadre des relations intergroupes
2008/2009	
Gouger, Aline (co- direction avec C. Sénémeaud)	L'expression de la consistance dans les relations intergroupes: étude de la normativité de la consistance en situation réelle.
Boulay, Axel & Mesnil, Flavie (co- direction avec C. Sénémeaud)	Attribution de consistance chez les enfants en contexte intergroupe. Etude la conception normative de la consistance.

CONTRATS DE RECHERCHE

* Rejeté

* Projet SPINA-UP « Social Psychology of Intergroup Aggressiveness : Understand and Prevent »
Demande de financement en ANR JCJC (« Jeunes Chercheuses, Jeunes Chercheurs) de 93 000 euros déposée le 15 octobre 2016⁵¹.

⁵¹ Une 1^{ère} version du projet a été déposée en octobre 2014 et a été rejetée lors de la 1^{ère} phase de sélection. Une seconde version révisée déposée en 2015 a été sélectionnée pour le second tour de l'ANR mais n'a pas été retenue lors de la sélection finale. Il s'agit ici d'une 3^{ème} version du projet ajustée aux évaluations des experts qui a finalement été rejetée.

Coordinatrice : J. Mange (MC Psychologie, Université de Caen)

Equipe : V. Bagneux (MC Psychologie, Université de Caen), F. Dosseville (PU STAPS, Université de Caen), F. Etard (PU Medecine, Université de Caen), N. Margas (MC STAPS, Université de Caen), Cécile Sénémeaud (PU Psychologie, Université de Caen), K. Sharvit (PU Psychologie, Université d'Haïfa, Israël), W.Y. Chun (PU Psychologie, Université d'Hallym, Corée).

* **Obtenus**

* Projet « Valorisation des cendres d'incinération de farines animales » (mars 2005)

Financement en « Répartition du Bonus Qualité Recherche, Actions Scientifiques de l'Université Paul Sabatier », Toulouse. à hauteur de 15 202 euros.

Coordinateur : E. Deydier (PU, Chimie, Université de Toulouse 3)

Equipe : J.M. Cassagne (MC Psychologie, Université de Toulouse 3), M. Coutand (MC Génie Civil, Université de Toulouse 3), M. Cyr (PU Génie Civil, Université de Toulouse 3), R. Guilet (PU Génie Chimique, Université de Toulouse 3), J. Mange (Doctorante Psychologie, Université de Toulouse 2).

LOGICIELS UTILISES

* **Analyse de données**

SPSS, Statistica, RCommander (statistiques descriptives et modèles linéaires généraux); AMOS (modèles d'équations structurelles) ; MultiTree (modèles polynomiaux)

* **Analyse de discours**

Lexico 3 (analyse lexicale) ; Iramuteq dont méthode Alceste (analyse lexicale) ; Le Sphinx Quali (analyses lexicale et sémantique) ; Tropes (analyses sémantique et morpho-syntaxique)

* **Programmation d'expérimentation**

Medialab (coordination d'expérimentation) ; Direct RT (montage d'expérimentation avec mesure des temps de réaction) ; Surveymonkey (interface d'enquête en ligne).

SÉLECTION D'ARTICLES

Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, 28 (4), 364-380.

Mange, J., Chun, W.Y., Sharvit, K., & Bélanger, J.J.(2012). Just thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter bias paradigm. *European Journal of social Psychology*, 42(5), 552-556.

Mange, J., & Lepastourel, N. (2013). Gender effect and prejudice: when salient female norm moderates male negative attitudes towards homosexuals. *Journal of Homosexuality*, 60(7), 1035-53.

Sanrey, C., Testé, B., & Mange, J. (2016) Are you talking about “marriage for everybody” or “homosexual marriage” ? Social markers in speech and persuasion. *Journal of language and social psychology*.

Mange, J., Sharvit, K., Margas, N., & Sénémeaud, C. (2016). Who is shot faster? Intergroup relations, perceived threat and aggressive responses in a shooter paradigm. *Social Psychology*.

Is Your Language a Social Clue? Lexical Markers and Social Identity

Journal of Language and Social
Psychology
28(4) 364–380
© The Author(s) 2009
Reprints and permission: <http://www.sagepub.com/journalsPermissions.nav>
DOI: 10.1177/0261927X09341956
<http://jls.sagepub.com>



Jessica Mange,^{1,2} Nadia Lepastourel,²
and Patrice Georget³

Abstract

This research deals with the interplay between language use and social identity. Social lexical markers used by two leaders of two opposed groups (French and American presidents) on the Second Gulf War were identified. Experimental texts were constructed on this basis and were read by French participants. The authors compared two types of social identity activation, either indirect (in-group vs. out-group lexical markers) or direct (in-group vs. neutral priming). Attitude and intergroup perception were measured on three groups (French, American, and Iraqi). Whereas no effect of direct activation was observed, results notably showed that using out-group marker leads participants to emphasize their in-group attitude, whereas an in-group marker leads them to “open-up” toward out-group attitude. Besides, an interesting in-group bias was evidenced despite the use of negatives outcomes and the three groups’ evaluation. Potential applications for intergroup communication are discussed and theoretical and practical elaborations are proposed.

Keywords

social lexical markers, attitude, in-group bias, Second Gulf War, national social identity

¹University of Caen, Caen, France

²LAUREPS-CRPCC, University of Rennes, Rennes, France

³Laboratoire NIMEC, IAE, University of Caen, Caen, France

Corresponding Author:

Jessica Mange, LAUREPS-CRPCC, IUT GEA—Université de Caen, Boulevard du Maréchal Juin, 14 032 Caen, France

Email: jessica.mange@unicaen.fr

Considering the French national debate on civil servants' status (should such particularities of their status such as job security be abolished?), imagine yourself discussing the status of civil servants in France while talking with two guests you have just met in a party. Through conversation, French civil servants' job security is tackled and one guest uses the term of civil servants' "social guarantees" whereas the other mentions their "social privileges." Involved as you are in your talk, do you infer that each guest is a member of two different social groups? Moreover, do "social guarantees" versus "privileges" mark discourse enough to activate your identity as a member of the civil servants group (or not)? Finally, what effects will these two expressions have on your attitude toward civil servants' status and each group involved?

In line with social markers in speech (Scherer & Giles, 1979) and social identity theory (SIT; Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979), we suggest that lexical markers constitute an implicit manner for speakers to mark their discourse and a way for receivers to infer what group the speakers belongs to. Such inference from the receiver would then guide their subsequent reactions. The two studies described in this article put these hypotheses to empirical test. Study 1 is a lexical analysis identifying in-group (French) and out-group (American) markers in official governmental speeches about the Second Gulf War. Using an experimental design, Study 2 (conducted on French participants) determined the effects of these markers on attitude about war and on intergroup perception.

Social Markers in Speech as Linguistic Features of Social Identity

Close to a sociolinguistic perspective, studies in social psychology of communication support the hypothesis that speech can carry clues (Sperber & Wilson, 1986) or traces (Ghiglione, 1982) of speakers' group membership. Specifically linked to the SIT (Tajfel, 1978, 1981; Tajfel & Turner, 1979), Scherer and Giles (1979) presumed that SIT's prescriptions for opinions and behavior also applied to language. Thus, they evolved the concept of *social markers in speech* as clues reflecting speaker's social identity. Brown and Fraser (1979, p. 35) have defined social markers by their relationship between "definable features of linguistic form" (e.g., phonological, syntactic, or lexical item) and "definable features of social context" (e.g., membership of source or target of communication) relative to "an internal context" (e.g., phonological environment or meaning). In this field, most studies have focused on phonological or syntactical markers. De facto, even if "one of the most obvious areas where speech can act as a social marker is in the area of vocabulary," lexical markers are "probably one of the hardest [. . .] to study" (Laver & Trudgill, 1979, p. 25). One can distinguish two types of research on social markers. One area of this research that has brought considerable attention in the field has been the identification and description of speech markers' distributions. Analysis identifies and compares linguistic characteristics used by different social groups (e.g., *for descriptive analysis of syntactic features*, De Piccoli, Colombo, Mosso, &

Tartaglia, 2004; Lepastourel & Testé, 2004). As for lexical markers, for instance, Smith (1979) reported that Swedish (Ofstedal, 1973), Brazilian (Head, 1977), and American (Bailey & Timm, 1976) females employed less rude vocabulary than males. Also, Ghiglione (1985) observed that women who opposed abortion used more postnatal terms (baby or infant) than prenatal terms (as embryo or fetus) whereas women in favor of abortion used both indifferently. The second type of research that has been conducted has manipulated social markers as independent variables and has checked their effects on attitudes. Influences of various linguistic features have been established (for instance on credibility evaluation, culpability judgments, and persuasion; e.g., *powerful vs. powerless features*: Blankenship & Holtgraves, 2005; *syntactical features*: Henley, Miller, & Beazley, 1995; Lepastourel & Testé, 2008). As suggested by Giles, Scherer, and Taylor (1979), such research “investigate[s] a greater range of attitudinal and behavioral dimensions in the reactions of listeners” (p. 377).

Two studies on lexical markers (Augoustinos & Quinn, 2003; Mange, Gaffié, & Marchand, 2004) retained our attention as they have developed both a descriptive analysis of speech and a study on their effects. Augoustinos and Quinn (2003) showed, in a content-analysis phase of Australian media and official government speeches, that the most frequently used term to describe migrant groups was *illegal immigrants* (compared with the less frequent use of *asylum seeker* and *refugee*). They then constructed three texts manipulating the social category label used. Results showed that the “illegal immigrants” label elicited more negative attitudes on unauthorized migrant groups than the two other labels. One can conclude that lexical markers such as labels influence receivers’ attitudes. Mange, Gaffié, and Marchand (2004) followed the same design of research (lexical marker’s identification and manipulation). The first part of their research was a content analysis of discourse concerning AIDS produced by left-wing or right-wing students. Two texts (left-wing marked vs. right-wing marked) were constructed on this basis. The second phase, referring explicitly to the SIT, took into account the congruence between participant’s group membership and the experimental text: participants either read an *in-group-marked* text (e.g., a left-wing marked text for left-wing participants) or an *out-group-marked* text (e.g., a left-wing marked text for right-wing participants). Two independent control groups (i.e., without exposition to any message) were constituted to measure left- and right-wing attitudes concerning the topic. Results showed that congruence between participants and texts partially explained results. Although in a congruent situation both left- and right-wing marked texts led participants to maintain their attitude on the topic, in the incongruent situations, right-wing marked text had no influence on left-wing participants whereas the left-wing marked text led right-wing participants to modify their attitude on the topic, getting closer to left-wing positions. To explain this interaction, the authors invoked minority/majority positions of participants (at the time, the French government was left-wing). The authors concluded that the minority students may have felt a normative pressure to conform when exposed to majority markers.

These support the hypothesis that vocabulary carries clues of the speaker's group membership and that these clues may have effects on participants' attitude concerning the topic. In the present research, a lexical analysis was conducted on speeches about the Second Gulf War to identify in-group (French) and out-group (American) lexical markers. In line with studies previously exposed, social lexical markers should have an influence on participant's attitude on the Second Gulf war. Following Mange et al. (2004), participants' position (as a majority vs. minority) may influence effects of social lexical markers on attitudes about war. We suppose that an in-group-marked message will lead participants to maintain their attitude. An out-group-marked message from a minority group will also lead participants to maintain their attitude, whereas an out-group-marked message from a majority group will lead participants to modify their attitude (Hypothesis 1).

Social Identity and Intergroup Perceptions

Research relying on the SIT (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979) has mainly developed from direct activation of group membership. As social lexical markers are a function of one's social identity and as markers seem to contribute to receiver's attitude, consequently, one can ask how indirect activation by social lexical makers could influence intergroup perception. Based on the minimal groups paradigm (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971), several researchers (e.g., Rabbie & Horwitz, 1969; Tajfel, 1978, 1981) have shown that categorization "into meaningless categories" (Abrams, 1995, p. 336) produces an in-group bias defined as a "tendency to favor the ingroup over the outgroup, in behaviors, attitudes, preferences or perception" (Turner, Brown, & Tajfel, 1979, p. 187). In this field of research, measures of in-group bias are numerous (*rewards*: Tajfel, 1970; Turner et al., 1979; Wilder, 1986; *performance evaluations*: Sherif, 1967; *traits ratings*: Doise & Sinclair, 1973; *attributions*: Gaertner, Mann, Murrell, & Dovidio, 1989). As for participants' group membership activation, SIT research classically made a direct activation. Indeed, membership categorization was usually explicitly explained to participants: Either they were reminded of their group membership or explicit artificial groups were constituted for the experiments' needs. Based on the linguistic category model (Semin, 2008; Wigboldus, & Douglas, 2007), research on the linguistic intergroup bias (LIB; Anolli, Zurloni, & Riva, 2006; Maass, Salvi, Arcuri, & Semin, 1989) has developed some linguistic measures of intergroup perception. Studies on the LIB also employed indirect activation of social membership. For instance, in one study, a series of cartoons were used to make social membership salient, introducing in-group versus out-group characters and asking participants to describe their behaviors (Maass et al., 1989). These studies on the LIB support the idea that in-group bias can be measured by language and, more interesting considering our purpose, that group membership can be indirectly activated.

As a consequence, we expect social lexical markers, as an indirect activation of participants' group membership, will influence intergroup perception. An in-group

marked message should generate more in-group bias (i.e., judgments in favor of French group) than an out-group marked message (Hypothesis 2). Finally, we investigate differences between indirect and direct group membership activation and their effects on attitudes and intergroup perception. As no research directly dealt with this question, this comparison does not call for a clear hypothesis and we only explore this effect.

The Present Research

At the beginning of 2003, an international coalition headed by the United States conducted an armed intervention in Iraq, officially supported by 48 other countries. An international diplomatic campaign led by German and French governments against this intervention was only supported by two members of the international community (China and Russia). Considering the status of the United States in the world,¹ and taking account of most countries' positions including the United States, French people may have considered themselves as a minority group from a global point of view. Yet one must also consider the fact that, at the time, 78% of French people approved of president J. Chirac's opposition to war (opinion poll IPSOS—March 31, 2003). Also, because of numerous antiwar marches that took place all over the world, French people may have felt in a majority numerical position. This subtlety between the French people's status or numerical position calls into question Hypothesis 1 concerning the effect of social lexical markers on attitude and will be discussed further (for a distinction between status and numerical position, see Liebkind, Henning-Lindblom, & Solheim, 2008).

Based on this ecological context, Study 1 was conducted to identify lexical markers about the Second Gulf War in governmental speeches of G. W. Bush and J. Chirac. On this basis, two social lexically marked texts were constructed. In Study 2, attitudes about war and intergroup perception were measured.

Study 1

Referring to Augoustinos and Quinn's (2003) methodology, lexical social markers were identified in official speeches of French and American leaders (Jacques Chirac, 8 speeches; George W. Bush, 6 speeches in the U.S. government official French translation). These speeches were given between January 1 and March 20, 2003 (beginning of the Second Gulf War). A lexical analysis was carried out on these 14 speeches, and a significant difference was shown in the occurrence of the following two items: "Saddam Hussein" versus "Iraq" ($\chi^2 = 22.55$; $df = 1$; $p < .01$). The "Saddam Hussein" item appeared significantly more in G. W. Bush's discourse ($n = 58$) than in J. Chirac's ($n = 32$), which alternatively contained more "Iraq" items ($n_{\text{Bush}} = 51$ vs. $n_{\text{Chirac}} = 103$). Frequency distribution of these two items reveals that Bush's "Saddam Hussein" references are 53% of the total (Bush's "Iraq" references: 47%), whereas Chirac's are 24% (Chirac's "Iraq" references: 76%). Given these frequency differences and referring to Augoustinos and Quinn (2003) and Mange et al.

(2004) methodology, we supposed that for French people the term *Iraq* may appear as an in-group marker whereas the term *Saddam Hussein* would appear as an out-group marker.

Study 2

Participants. The participants were 94 French undergraduate students (29 females and 65 males; $M = 20.31$ years; $SD = 1.2$) at the University of Toulouse (France). The participants were recruited and the study was conducted 4 days after the beginning of the Second Gulf War (March 24, 2003).

Design. To manipulate indirect activation, participants were either provided with a text that included the in-group (i.e., “Iraq”) or out-group (i.e., “Saddam Hussein”) marker (see Appendix). To manipulate direct activation of social identity, a second between-subjects factor was added. Thus, the two in-group/out-group marked texts were either introduced by an in-group activation (“Françaises, Français”: idiomatic equivalent of “My dear French fellow citizens”) or by a neutral activation (“Mesdames, Messieurs”; translation: “Ladies and gentlemen”).² Participants were, thus, randomly assigned to a 2 (in-group marker vs. out-group marker) \times 2 (in-group activation vs. neutral activation) between-subjects design.

Procedure. Out of the 94 participants, 60 randomly assigned to groups were asked to read one experimental text ($n = 15$ per text). Care was taken that recipients did not know how these messages originated and, thus, could not infer the origin of message from any explicit information. Once they finished reading, they completed a questionnaire composed of several evaluative scales. Referring to the methodology of Mange et al. (2004), a control group was constituted ($n = 34$) to assess participants’ attitudes toward the issue (i.e., the Second Gulf War). The control group was not exposed to any message and only had to fill the questionnaire. Finally, all participants indicated their age and gender and were debriefed.

Dependent measures. The first dependent variable was the *attitude on the Second Gulf War*. Seven interviews were conducted (on a similar population to the experimental participants) to identify dimensions of attitudes on the war. On this basis, 12 items were used to measure attitudes (Likert-type scale, from 1 = *totally disagree* to 10 = *totally agree*; see Table 1). The 12 measures of attitude ($\alpha = .75$) were processed by a principal component analysis, which indicated a unidimensional structure (27.86% of explained variance). As shown in Table 1, 8 items reflected a pro-American position for the war, and 4 items reflected a pro-French position against the war. Factor scores were used to compute the variable on which high scores reflect pro-French attitudes. The French attitude on war was illustrated by results of the independent control group. Most participants were clearly against war (e.g., Item 10, “I am in favor of intervention,” $M = 2.17$, $SD = 1.80$; scale from 1 = *totally disagree* to 10 = *totally agree*; nobody scored higher than a 7 on this item).

The second dependent variable was *intergroup perceptions*. Whereas SIT researchers on intergroup perception have generally compared two groups (in-group

Table 1. Structure of First Axis of Principal Component Analysis Dealing With Attitudinal Items Concerning "Intervention"

Items (Number and Label)	Contributions
Pro-American items (negative coordinates)	
9: I am in favor of intervention	-.79
6: Diplomatic failure because of France	-.69
8: Diplomatic failure is because of Iraq	-.56
3: I would like France to support the United States	-.58
1: Intervention is legitimate to the international community	-.51
2: Intervention is legitimate to Iraqi people	-.50
11: Strong percentage of countries in favor of intervention	-.49
4: Strong connection between Iraq and terrorism	-.37
Pro-French items (positive coordinates)	
5: Diplomatic difficulties between France and the United States will increase	.23
7: Diplomatic failure is because of the United States	.35
12: Strong percentage of countries opposed to intervention	.49
10: I am satisfied with J. Chirac positions	.62

vs. out-group), three parties involved in the Second Gulf War were evaluated to test in-group bias importance in a three-group situation: French people versus American people versus Iraqi people. Indeed, Hartstone and Augoustinos (1995), relying on Oakes, Turner, and Haslam (1987), argued that "two minimal groups, compared to three, may provide a 'sharper contrast' for intergroup comparisons (. . .) and thus ingroup bias, more likely" (p. 182). Therefore, they propose to put into test the ingroup bias in a three-group context. Wilder and Thompson (1988) also measured the difference between an in-group and two out-groups, this time using a "real-life" categorization, and showed that the evaluation of a specific out-group depends on the presence of others. At this point, we have no knowledge of other studies dealing with a three-group experiment in "real life," thus we are working toward what appears to be an interesting path of research. To measure intergroup perception of French people versus American people versus Iraqi people, 8 items (6-point Likert-type scale from 1 = *totally disagree* to 6 = *totally agree*) were used ("French people" vs. "American people" vs. "Iraqi people");³ (a) views the situation in the Gulf objectively, (b) is open to debating someone with whom one has different point of view, (c) often has a stereotypic point of view, (d) has a simplistic point of view, (e) thinks he is the sole possessor of truth, (f) is insincere, (g) has an insular mind, and (h) puts the emphasis on minor points of the topic. For each target, negative evaluations were reversed and a score was computed ($\alpha_{\text{French}}: .80$; $\alpha_{\text{American}}: .69$; $\alpha_{\text{Iraqi}}: .71$): the higher the score the

more positive the attitude toward the target. This dependent measure was a within-subject factor (French in-group vs. American out-group vs. Iraqi out-group).

Results

Attitudinal Impact

Indirect activation (Hypothesis 1). A 2 (indirect activation: in-group vs. out-group markers) \times 2 (direct activation: in-group vs. neutral priming) analysis of variance (ANOVA) was computed on the experimental population ($n = 60$), excluding the control group ($n = 34$). The main effect for the *indirect activation* variable, $F(1, 59) = 5.15$, $p < .03$, $\eta^2 = .08$, showed that using an out-group marker (i.e., “Saddam Hussein”) resulted in more pro-French attitudes ($M = 0.27$; $SD = 0.17$) than an in-group marker (i.e., “Iraq”; $M = -0.31$; $SD = 0.20$). Results were completed using a Dunnett’s (1964) procedure and showed that the control group ($M = 0.06$; $SD = 0.19$) did not significantly differ from the experimental groups (all comparisons: *ns*). As expected, social lexical markers have some effects on participant’s attitude on the message topic. However, our prediction in Hypothesis 1 concerning participant’s position does not seem to influence results as expected.

Direct activation and interaction with indirect activation. Direct activation of social identity had no effect on attitude, $F(1, 59) = 0.10$, *ns*, nor was the interaction of the two factors significant, $F(1, 59) = .03$, *ns*.

Intergroup Perceptions

Indirect activation (Hypothesis 2), direct activation, and interaction. A 2 (indirect activation) \times 2 (direct activation) \times 3 (target: French vs. American vs. Iraqi) ANOVA was computed with repeated measures on the last factor. Concerning the two manipulated factors, no effects were evidenced (indirect activation: $F(2, 96) = 1.18$, *ns*; direct activation: $F(2, 96) = .63$, *ns*; interaction: $F(2, 96) = 1.03$, *ns*). To compare the control group with the experimental groups, analysis of the results were completed using a Dunnett’s procedure. For both manipulated factors, no significant differences appeared (all comparisons: *ns*). In contrast to our prediction, neither indirect activation of group membership by social lexical markers nor direct activation influenced intergroup perception. However, analysis did show a significant main effect of the within-subject variable, $F(2, 96) = 24.16$, $p < .01$, $\eta^2 = .34$. A Tukey’s test showed that evaluations of *French* ($M = 3.60$; $SD = .92$) and *Iraqi* ($M = 3.26$; $SD = .79$) people were not significantly different ($p = .12$), but both were more positively evaluated than the *American* people ($M = 2.44$, $SD = .84$; both comparisons, $p < .01$). Consequently, we observed an in-group bias in a “real-life” three-group experiment clearly confronting French and American groups. No significant interaction effects emerged between the within-subjects variable and the experimental manipulations.

Discussion

The purpose of this study was to examine whether social lexical markers can affect receivers' attitude on the Second Gulf War and their intergroup perception. First of all, a lexical analysis revealed different lexical markers used by French and American leaders on the Second Gulf War. Second, the experimental study showed two significant findings: (a) *indirect activation* by lexical markers of participant's group membership has an effect on attitude, (b) in a "real-life" three-group experiment, a considerable in-group bias is observed.

Effects of social lexical markers have been evidenced but observations are in contradiction with Hypothesis 1 based on Mange et al. (2004). We hypothesized that an out-group-marked message from a minority group would lead participants to maintain their attitude and that an out-group-marked message from a majority group would lead participants to attenuate their attitude. However, we observed that the out-group marker led French participants to intensify their in-group attitude on the Second Gulf War. Also, whereas we hypothesized that an in-group-marked message would have led participants to maintain their attitude, the in-group marker led participants to shift toward the pro-American position. To apprehend these observations, we will first discuss results of the present study and then compare the differences with the Mange et al. (2004) results.

The impact of the out-group marker on the intensification of French's opinion is close to a distinctiveness strategy (Tajfel, 1974). The theoretical framework proposed by Tajfel has the greatest pertinence for this study. For example, Bourhis and Giles (1977) have shown that linguistic features of an out-group language (in their study English accent) may at some point threaten participants' social identity (i.e., Welsh nationality) and lead them to maximize their distinctiveness from the out-group by emphasizing their accent. In the present research, a similar result appears as the American lexical marker led French participants to emphasize their in-group position about war. Similarly, in studies on the effects of threat to social identity (Bourhis, Giles, Leyens, & Tajfel, 1979; Branscombe, Ellemers, Spears, & Doosje, 1999; Grant, 1992), authors have shown that threatening an individual's social identity elicits a stronger need to reinforce intergroup differences. Social lexical markers could therefore be a subtle type of *threat to social identity*. This mechanism can be related to the group's vitality (Giles, Bourhis, & Taylor, 1977; Harwood, Giles, & Bourhis, 1994). According to Chen and Bond (2007), "if respondents' ethnolinguistic identity is made salient, the outgroup language can activate an awareness of respondent's own ethnic vitality, thereby eliciting responses consistent with the societal norms of their own culture, resulting in ethnic affirmation" (p. 400). Consequently, when French people have intensified their in-group opinion, it may have been a strategy to maximize the difference between French in-group and American out-group.

This theoretical framework can also explain the fact that in-group-marked text led participants to reconsider their attitude on the topic. In this specific situation (in-group-marked message), we can infer that no threat was induced. In a study dealing

with threat to social identity and linguistic features, Vaes and Wicklund (2002) proposed the same rationale in their analysis comparing defensive versus opening up participants' reactions. They observed that, if "threat motivates people to become defensive and to choose that which is familiar and unequivocal in a given situation" (p. 271), nonthreatened people tended to open up linguistically. As noted previously, most participants in the present study had an extreme position against war. Thus, reading a fictional source talking "like them" (in-group-marked message) would have been considered as a context, which elicited no need to reinforce group differences. In consequence, although still maintaining their opposition to war, participants could afford to "open up" and reconsider slightly their extreme position.

Regardless of considering French population in a minority or majority position, the results still differ from Mange et al. (2004), and both studies' designs have to be compared to understand these differences. More important, the Mange et al. (2004) experiment dealt with the topic of "AIDS," which was not at the time a particularly salient social topic, whereas the present research dealt with a very topical and salient event. In our study, the daily debates surrounding the topic may have strongly activated participants' social identity. To confirm this explanation, future studies should manipulate salience of social identity to explore more precisely social markers' role as an indirect activation of social identity (Mange et al., 2004) or as a threat to social identity, as suggested by our results. A second difference to underline is the type of invoked membership. Whereas Mange et al. (2004) invoked a political categorization internal to France, the present research invoked two national groups on an international stage. Studies on vitality (e.g., Chen & Bond, 2007) have already called into question differences between levels of categorization: local, national, or international. In the present study, this question of categorization level added to the difficulty in categorizing French participants as a majority (in a local numerical way) or a minority (in a global status way).

To sum up, two studies conducted on lexical markers' effect (Mange et al., 2004, and the present study) revealed different patterns of results and their differences call into question social identity salience, categorization level, and in-group versus out-group majority/minority position and their link with social lexical markers' role in discourse reception. These questions open an interesting path of research and one will have to consider precisely these parameters in future studies to clarify the mechanism underlying social lexical markers' effects.

The second main result of this article is the considerable in-group bias observed. Whereas generally, less discriminatory behaviors are observed when negative outcomes are distributed than when positive outcomes are distributed (positive-negative asymmetry effect, PNAE; e.g., Buhl, 1999; Mummendey & Otten, 1998), in this research, in-group bias was observed although six items among eight dealing with intergroup perception were negative. In this field, research shows that the PNAE is affected by high salience of intergroup contexts (Amiot & Bourhis, 2003, 2005; Rutland et al., 2007) and/or high degree of group identification (Blanz, Mummendey, & Otten, 1995), which may legitimate

intergroup bias. From our point of view, in this study, in-group bias strength confirms a high salience of intergroup relations and/or that French participants already highly identify themselves to their national group.

To complete studies (Hartstone & Augoustinos, 1995; Wilder & Thompson, 1988) and to examine in-group bias in a three-group “real-life” experiment, we included in our procedure three groups involved in the conflict. As we supposed, this categorization did lead French participants to favor their national in-group, that is, facing two out-groups, they seemed to focus on and to discriminate only one out-group, in this case, the American people. This result suggests that one out-group appears “more prototypical or challenging and becomes the target, while the other out-group becomes more acceptable and is assimilated to varying degrees with the in-group” (Hartstone & Augoustinos, 1995, p. 190). This process may be all the more conceivable here that Iraqi people may have been perceived as victims of the American out-group and, thus, were not considered as actors to face in the “real” situation. Furthermore, following Lakoff (1987), we may have a culturally and linguistically based manner to deal with two categories setting them in opposition to each other. Therefore, facing three categories allows participants to reconstruct a two-category design, focusing on one out-group particularly.

Still, in contradiction with our hypothesis, neither indirect activation had an effect on the intergroup perception nor did direct activation have an effect of group membership on attitude and intergroup perception. Concerning the fact that social lexical markers did not affect the in-group bias, no indicator allows us to definitively conclude whether lexical social markers really have no effect on in-group bias or whether it is because of the high salience of social identity developed previously. This high salience of the participants’ social identity can also explain the absence of effect of direct activation of group membership. That is, using an experimental direct in-group activation such as *Françaises*, *Français* might not have increased more social identity, in fact, already salient in natural situation and therefore in the neutral activation (i.e., “Mesdames, Messieurs”). French social identity may have been already extremely activated and a threshold effect may in fact be observed. One can notice that if this threshold effect explains this absence of results of social identity direct activation, it equally emphasizes results observed on social lexical markers effects.

In conclusion, the fact that social lexical markers determine attitudinal impact is of a considerable interest for social psychology of communication. First, it completes studies on effects of phonological/syntactical markers (e.g., Henley, Miller, & Beazley, 1995; Lepastourel & Testé, 2008). Moreover, methodologically, this study shows the interest of carrying out two phases: a descriptive analysis of discourse followed by a manipulation of identified lexical markers. This type of research design should be used to maximize ecological validity, even though this type of research does not always allow the manipulation of equivalent markers. For instance, in our study, the marker identification in official speeches led to a manipulation of an in-group marker evoking a nation (“Iraq”) and an out-group marker

evoking an individual (“Saddam Hussein”). Despite the difficulty, social lexical markers must be studied more deeply, and we hope this research will be a step to future research on effects. Among other considerations, research should explore their influence on other dependent variables such as evaluation of credibility or judgment. Indeed, this finding has direct implications for all “professionals of discourse.” Politicians must be aware of the influence of such linguistic features when they talk to their in-group or to a more heterogeneous audience with out-group receivers. Second, as lexical markers relied on group membership, this study confirms that an indirect activation of participants’ social identity appears clearly relevant. Although not complete, we assume that this type of activation can complement research on SIT (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979). Actually, in this study, whereas indirect activation had an effect on attitude direct activation of social identity did not. Although it did not completely equate the lexical markers manipulation, one could have expected an effect of direct activation. We suggested previously that participants’ social identity salience has to be controlled and measured in future studies. Under such conditions, this difference between direct and indirect social identity activation can also constitute a future path of research for persuasive communication. Various authors have studied effects of explicit source membership (e.g., signing their messages), and this may constitute an interesting way to investigate effects of inferences about implicit source membership in communication (Hovland & Weiss, 1951; Hornsey, Hoppes, & Svensson, 2002). For instance, as media receivers are often unaware of the journalist’s membership (for instance, political or religious), it could be relevant to take into account the possibility that receivers, whom social identity prescribes an in-group position on the topic, would see social lexical markers as “clues” to read into the message.

The present study, partly because of its exploratory nature, is limited in several areas noted previously. However, it contributes to the literature for two reasons (a) indirect activation by social lexical markers have effects on attitude close to social identity threat, even when direct activation has no effect; (b) in-group bias also occurs in three-group “real-life” experiments. Further studies will have to clarify and explore more accurately psychological mechanisms underlying social lexical markers effects. With these clarifications, we are convinced that social lexical markers are a fundamental stake in intergroup communication and that this process constitutes a subtle but important discursive strategy in communication.

Appendix

Experimental Texts

In-group-marked text. War against Iraq has begun this Thursday, March 20, 2003. The hypothesis is that there is a connection between Iraq and international terrorism and that Iraq has kept—in contradiction with UNO (United Nations Organization) guidelines—stocks of mass destruction weapons. This advice does not seem to be

shared by all actors of international community. However, even if Iraq has cooperated during UNO inspectors' investigation, everybody agrees that this cooperation has been "moderate." Some governments have decided to disarm Iraq by force besides the opposition of a part of international community. It clearly appears that we all know the situation of Iraq. A solution for peace, among others, would be that Iraq gives up, but it does not seem to be ready for this, even to avoid this war. Currently, air raids aim at Iraq every day. In conclusion, Iraq does not seem to be ready to give up to English and American intervention.

Out-group-marked text. War against Saddam Hussein has begun this Thursday, March 20, 2003. The hypothesis is that there is a connection between Saddam Hussein and international terrorism and that Saddam Hussein has kept—in contradiction with UNO guidelines—stocks of mass destruction weapons. This advice does not seem by all actors of international community. However, even if Saddam Hussein has cooperated during UNO inspectors' investigation, everybody agrees that this cooperation has been "moderate." Some governments have decided to disarm Saddam Hussein by force besides the opposition of a part of international community. It clearly appears that we all know the situation of Saddam Hussein. A solution for peace, among others, would be that Saddam Hussein gives up, but it does not seem to be ready for this, even to avoid this war. Currently, air raids aim at Saddam Hussein every day. In conclusion, Saddam Hussein does not seem to be ready to give up to English and American intervention.

Acknowledgments

We are grateful to two anonymous reviewers and the guest editor for helpful comments on earlier drafts of this article. Many thanks also to Chloë Turgis and Jocelyn Beranger for their careful rereading.

Declaration of Conflicting Interests

The authors declared that they had no conflicts of interests with respect to their authorship or the publication of this article.

Funding

The authors declared that they received no financial support for their research and/or authorship of this article.

Notes

1. In France, a common way to speak of the American president is to use the term *president of the world* (for instance on French national radio France Inter, January 14, 2009).
2. Authors are conscious that the neutral direct activation does not equate out-group indirect activation. However, facing the impossibility to present a text to French people with an out-group expression such as "My dear American fellow citizens," it seemed the best option.

3. “Real-life” experiment conditions did not enable us to multiply experimental conditions (all conditions were conducted the same day, because of the daily evolution of conflict). The “target perception” order (“French people” vs. “American people” vs. “Iraqi people”) was controlled in one condition (out-group marker/neutral direct activation) in a parallel study ($N = 91$). No effect has been observed.

References

- Abrams, D. (1995). Intergroup relations. In S. R. Manstead & M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell encyclopedia of social psychology* (pp. 334-338). Oxford, UK: Blackwell.
- Amiot, C., & Bourhis, R. Y. (2003). Discrimination and the positive-negative asymmetry effect: Ideological and normative processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*, 597-608.
- Amiot, C., & Bourhis, R. Y. (2005). Ideological beliefs as determinants of discrimination in positive and negative outcome distributions. *European Journal of Social Psychology*, *35*, 581-598.
- Anolli, L., Zurloni, V., & Riva, G. (2006). Linguistic intergroup bias in political situation. *Journal of General Psychology*, *133*, 237-255.
- Augoustinos, M., & Quinn, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers? *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, *2*, 29-37.
- Bailey, L. A., & Timm, L. A. (1976). More on women's—and men's—expletives. *Anthropological Linguistics*, *18*, 438-439.
- Blankenship, K. L., & Holtgraves, T. (2005). The role of different markers of linguistic powerlessness in persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, *24*, 3-24.
- Blanz, M., Mummendey, A., & Otten, S. (1995). Positive-negative asymmetry in social discrimination: The impact of stimulus-valence and size—and status—differentials on intergroup evaluations. *British Journal of Social Psychology*, *34*, 409-419.
- Bourhis, R. Y., & Giles, H. (1977). The language of intergroup distinctiveness. In H. Giles (Ed.), *Language, ethnicity and intergroup relations* (pp.119-135). London: Academic Press.
- Bourhis, R. Y., Giles, H., Leyens, J. P., & Tajfel, H. (1979). Psycholinguistic distinctiveness: Language divergence in Belgium. In H. Giles, & R. S. Clair (Eds.), *Language and social psychology* (pp. 158-185). Oxford, UK: Blackwell.
- Branscombe, N., Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat. In N. Ellemers, R. Spears, & B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* (pp. 35-58). Oxford, UK: Blackwell.
- Brown, P., & Fraser, C. (1979). Speech as a marker of situation. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 33-62). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Buhl, T. (1999). Positive-negative asymmetry in social discrimination: Meta-analytic evidence. *Group processes and Intergroup relations*, *2*, 51-58.
- Chen, S. X., & Bond, M. H. (2007). Explaining language priming effects: Further evidence for ethnic affirmation among Chinese-English bilinguals. *Journal of Language and Social Psychology*, *26*, 398-406.
- De Piccoli, N., Colombo, M., Mosso, C., & Tartaglia, S. (2004). Entre faits et opinions: Une analyse psychosociale de la presse quotidienne [Between facts and opinions: A

- social psychological analysis of daily press]. In P. Marchand (Ed.), *Psychologie Sociale des Médias [The Social Psychology of the Media]*. (pp. 203-232). Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Doise, W., & Sinclair, A. (1973). The categorization process in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 3, 145-157.
- Dunnnett, C.W. (1964). New tables for multiples comparisons with a control. *Biometrics*, 20, 482-491.
- Gaertner, S., Mann, J., Murrell, A., & Dovidio, J. F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692-704.
- Ghiglione, R. (1982). Assertion, présupposition, existence rhétorique et influence. [Assertion, presupposition, rhetorical existence, and influence]. *Recherches de Psychologie Sociale*, 4, 11-23.
- Ghiglione, R. (1985). L'enfant paraît, un enfant disparaît [The child appears, a child disappears]. *Psychologie Française*, 30, 59-68.
- Giles, H., Scherer, K. R., & Taylor, D. M. (1979). Social structure, groups and interaction. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 343-381). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Giles, H., Bourhis, R. Y., & Taylor, D. (1977). Towards a theory of language in ethnic group relations. In H. Giles (Ed.), *Language, ethnicity and intergroup relations* (pp. 307-348). London: Academic Press.
- Grant, P. (1992). Ethnocentrism between groups of unequal power in response to perceived threat to social identity and valued resources. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 24, 348-370.
- Hartstone, M., & Augoustinos, M. (1995). The minimal group paradigm: Categorization into two vs. three groups. *European Journal of Social Psychology*, 25, 179-193.
- Harwood, J., Giles, H., & Bourhis, R. Y. (1994). The genesis of vitality theory: Historical patterns and discursive dimensions. *International Journal of the Sociology of Language*, 108, 167-206.
- Head, B. (1977). *Sex as a factor in the use of obscenity*. Paper presented at the Linguistic Society of America Summer Meeting, Honolulu, HI.
- Henley, N. M., Miller, M. D., & Beazley, J. A. (1995). Syntax, semantics and sexual violence: Agency and the passive voice. *Journal of Language and Social Psychology*, 14, 60-84.
- Hornsey, M. J., Oppes, T., & Svensson, A. (2002). "It's ok if we say it, but you can't": Responses to intergroup and intragroup criticism. *European Journal of Social Psychology*, 32, 293-307.
- Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- Lakoff, G. (1987). *Women, fire and dangerous things*. Chicago: University of Chicago Press.
- Laver, J., & Trudgill, P. (1979). Phonetic and linguistic markers in speech. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 1-32). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lepastourel, N., & Testé, B. (2004). L'influence médiatique sur les jugements judiciaires: Rôle du style d'écriture dans la formation des jugements [Media's influence on

- judiciary judgments: The impact of writing style on judgments elaboration]. *Psychologie Française*, 49, 473-488.
- Lepastourel, N., & Testé, B. (2008, July). *The pretrial effects of narrative and argumentative writing style of press articles*. XXIX International Congress of Psychology, Berlin, Germany.
- Liebkind, K., Henning-Lindblom, A., & Solheim, E. (2008). Group size, group status and trait valence as determinants of intergroup bias: Stereotyping in Finland and Sweden. *European Journal of Social Psychology*, 38, 637-651.
- Mange, J., Gaffié, B., & Marchand, P. (2004). Ideological orientation and information processing [in French]. *International Review of Social Psychology*, 17, 23-49.
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L., & Semin, G. R. (1989). Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 981-993.
- Mummendey, A., & Otten, S. (1998). Positive-negative asymmetry in social discrimination. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* 9 (pp. 107-143). Chichester, UK: John Wiley.
- Oakes, P. J., Turner, J. C., & Haslam, S. A. (1987). Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology*, 30, 125-144.
- Oftedal, M. (1973). Notes on language and sex. *Norwegian Journal of Linguistics*, 27, 67-75.
- Rabbie, J. M., & Horwitz, M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 269-277.
- Rutland, A., Brown, R. J., Cameron, L., Ahmavaara, A., Arnold, K., & Samson, J. (2007). Development of the positive-negative asymmetry effect: In-group exclusion norm as a mediator of children's evaluation on negative attributes. *European Journal of Social Psychology*, 37, 171-190.
- Scherer, K. R., & Giles, H. (Eds.). (1979). *Social markers in speech*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Semin, G. R. (2008). Language puzzles: A prospective retrospective on the linguistic category model. *Journal of Language and Social Psychology*, 27, 197-209.
- Sherif, M. (1967). *Group conflict and cooperation*. London: Routledge.
- Smith, P. M. (1979). Sex markers in speech. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 109-146). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1986). *La pertinence: Communication et cognition* [Pertinency: Communication and cognition]. Paris, Minuit.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behavior. *Social Science Information*, 13, 65-93.
- Tajfel, H. (1978). Interindividual behavior and intergroup behavior. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups* (pp. 27-60). London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Chicago: Nelson-Hall.

- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology, 1*, 149-177.
- Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favoritism. *European Journal of Social Psychology, 9*, 187-204.
- Vaes, J., & Wicklund, R. A. (2002). General threat leading to defensive reactions: A field experiment on linguistic features. *British Journal of Social Psychology, 41*, 271-280.
- Wigboldus, D. H. J., & Douglas, K. (2007). Language, stereotypes and intergroup relations. In K. Fiedler (Ed.), *Social communication* (pp. 79-106). New York: Psychology Press.
- Wilder, D. A. (1986). Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup bias. *Advances in Experimental Social Psychology, 19*, 291-355.
- Wilder, D. A., & Thompson, J. E. (1988). Assimilation and contrast effects in judgments of groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 62-73.

Bios

Jessica Mange completed her PhD at the University of Toulouse in 2004. She is an associate professor in social psychology of communication at the University of Caen. She is interested in social identity, communication processes, and action identification theory.

Nadia Lepastourel completed her PhD at the University of Rennes in 2007. She is now assistant professor in the University of Le Havre and a member of the LAUREPS-CRPCC. She is interested in communication processes, media social influences, and social justice.

Patrice Georget completed his PhD at the University of Paris in 1997. He is an associate professor in social psychology of communication at the University of Caen. He is interested in nonverbal communication and in resistance to persuasion processes.

Fast track report

Thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter paradigm

JESSICA MANGE^{1*}, WOO YOUNG CHUN^{2*}, KEREN SHARVIT³ AND JOCELYN J. BELANGER⁴

¹University of Caen (NIMEC-EA 969), France; ²Chungnam National University, Korea; ³University of Haifa, Israel; ⁴University of Maryland, USA

Abstract

Is the same person perceived as more dangerous if the perceiver is induced to think about Arab and Muslim categories versus no category? Using the shooter paradigm, this study investigated the effects of the accessibility of ethnic (Arab) versus religious (Muslim) categories versus no category on spontaneous aggressive responses toward a target with an ambiguous appearance. Results demonstrated that shooting reactions toward armed targets were faster than non-shooting reactions toward unarmed targets, especially if the target was a man. Despite these main effects, participants made faster decisions to shoot an ambiguous armed target if primed with the category Arab or Muslim (versus no category priming). The findings indicate that the mere priming of these social categories is sufficient to facilitate aggressive responses, even if the targets themselves are ambiguous. Copyright © 2012 John Wiley & Sons, Ltd.

On Christmas day 2001, Secret Service Agent Walid Shatter was removed from American Airlines Flight 363 in Baltimore. Flying to Texas to join the President's security detail, Mr Shatter was excluded from his flight "when a flight attendant spotted a book on Middle Eastern history on his seat and airline officials refused to believe that his credentials and badge were authentic" (Report from civilrights.org, 2003a). Would the flight team have reacted differently if Mr Shatter had a book on French history on his seat? Civil rights associations hypothesized that this case demonstrates the practice of racial profiling and called it the "flying while Arab" or "flying while Muslim" phenomenon, considering discrimination against Arabs and Muslims to be identical. To explore this phenomenon, this study aims to investigate whether increasing the temporary accessibility of social categories perceived as threatening facilitates aggressive responses toward ambiguous targets whose ethnicity and religion are unknown.

The effects of temporary accessibility of constructs on subsequent behaviors have been studied extensively (see review in Higgins, 2011). Research has demonstrated effects of social category priming (i.e., increased accessibility) on judgments (Devine, 1989), recognition of objects (e.g., Payne, 2001; Eberhardt, Goff, Purdie, & Davies, 2004), personal attitudes (Kawakami, Dovidio, & Dijksterhuis, 2003), and behaviors (e.g., Bargh, Chen, & Burrows, 1996, Study 2). Whereas previous research has established that members of out-groups perceived as threatening (e.g., African-Americans) elicit negative reactions (e.g., Devine & Elliot, 1995; Ford, 1997; Schmidt & Nosek,

2010), to our knowledge, only three studies have investigated the effects of social category priming on aggressive responses toward targets other than the primed social category. Two studies (Bargh et al., 1996, Study 3; Cesario, Plaks, Hagiwara, Navarrete and Higgins, 2010, Study 2a) demonstrated that priming the African-American (vs. European-American) category increased European-American participants' hostile responses to an unrelated computer error. A study by Chen and Bargh (1997) complemented these findings. European-American participants were exposed either to African-American or to European-American faces and then interacted with another European-American participant considered as the "target." Results showed that participants who were exposed to African-American faces were rated—both by the "target" and by two hypothesis-blind coders—as expressing more verbal hostility during the interaction than participants exposed to European-American faces. Different explanations have been offered for these results. Bargh et al. (1996) offered an ideomotor account, according to which the priming of social categories automatically activates behavioral responses associated with those categories. Because the African-American category is associated with aggressive behaviors among European-American people (Devine, 1989), priming it should automatically activate aggression and produce hostile responses to the computer error. Conversely, Cesario and colleagues (Cesario et al., 2010; Cesario, Plaks, & Higgins, 2006) suggested that when primed with social categories, perceivers prepare to interact with members of those categories. African-Americans

*Correspondence to: Jessica Mange, University of Caen (NIMEC-EA 969), IUT-Boulevard Maréchal Juin, 14 032 CAEN Cedex, France.
E-mail: jessica.mange@unicaen.fr

Woo Young Chun, Department of Psychology, Chungnam National University, 220 Gung-Dong, Yuseong-Gu, Daejeon, 305-764, Korea.
E-mail: wooyoung@cnu.ac.kr

being stereotyped as aggressive among European-American participants' hostile responses reflect readiness to interact with an aggressive person in a context that does not allow alternative responses.

The three studies described earlier focused on the effects of priming a specific social category (i.e., African-Americans) and relied on subjective ratings by observers in order to assess the aggressiveness of the primed participants' responses. The "shooter bias" paradigm, developed by Correll, Park, Judd, and Wittenbrink (2002), provides a more objective method of assessing aggressive responses. In this videogame paradigm, target persons holding guns or innocuous objects appear on screen. The participants' task is to decide on the appropriate action for each target: to shoot armed targets and to not shoot unarmed targets. The faster the decision to shoot a category of targets, the greater aggressiveness shown toward this group. Correll et al. (2002, 2007a, 2007b) demonstrated in several studies that African-American targets elicited more spontaneous aggressive responses than European-American targets. Using the same paradigm, Unkelbach, Forgas, and Denson (2008) demonstrated that Muslim appearance (wearing a turban or veil) increased the speed of shooting responses. However, in these studies as well as others using the shooting bias paradigm (e.g., Correll, Wittenbrink, Park, Judd, & Goyle, 2011; Ma & Correll, 2011; Plant, Goplen, & Kuntsman, 2011), the ethnic and religious categories to which the targets belonged were clearly visible to the participants and the speed of the shooting responses was "influenced by negative associations triggered by the visible identity of the target" (Unkelbach et al., 2008, p. 1409). One purpose of the present study was to go beyond these effects to investigate whether ambiguous targets could elicit the same aggressive responses following activation of the Muslim or Arab categories. Hence, we were specifically interested in the effects of temporarily accessible social categories on aggressive responses toward ambiguous targets in the shooter bias paradigm.

Most of the research dealing with prejudice and discrimination of minorities in social psychology has focused on the treatment of the African-American minority in the U.S.A. (e.g., Kurzban, Tooby, & Cosmides, 2001 or Dovidio, Kawakami, & Gaertner, 2002). Despite an increase in discrimination against Arabs (Report from civilrights.org, 2003b) or those who appear to be Arab (Ahluwalia & Pelletiere, 2010) after 11 September 2001, only few studies have dealt with prejudice and discrimination toward this minority group (e.g., Bushman & Bonacci, 2004; Petrykowski, Davis, Brown, Hastings, Butler, & Pryor, 2010). Studies have found that the Arab group elicits discriminatory intentions (Oswald, 2005) and that Americans perceived greater threat from Arabs than from other groups (Lyons, Kenworthy & Popan, 2010). Consistently with these findings, Shaheen's (2003) content analysis demonstrated that Hollywood films tend to support the core stereotype of Arabs involving aggression and religious fanaticism. Similarly, stereotypes or/and prejudice against the Muslim group has not received great attention from researchers (see Sheridan and North, 2004 for a review). Many measures of prejudice aggregate the Muslim and Arab categories (e.g., Implicit Attitudes toward Arab-Muslims Test, Park, Felix, & Lee, 2007; or Anti-Arab racism scale, Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994). Nevertheless, in developing an Islamophobia scale, Lee, Gibbons, Thompson, and Timani

(2009) emphasized that the Muslim and Arab categories are "conceptually different as the former specifies a religious identity and the latter an ethnicity" (p. 93) and that the overlap between them is not symmetrical. Specifically, in the U.S.A., a minority of Arab Americans are Muslims (around 24%; Arab American Institute Foundation, 2002), and American Muslims are the most racially diverse religious group (Younis, 2009). We were thus cautious in our experimental approach to manipulate these two categories. However, in light of the proposition of Cesario et al. (2010, p. 1316) that "different social categories primes could produce an identical behavioral response if the motivational significance of the categories is the same (e.g., people to distance myself from)," we made no specific predictions regarding differential effects of Arab versus Muslim primes.

The aim of the present study was to test whether the mere accessibility of an ethnic (Arab) or religious (Muslim) social category would increase aggressive responses to targets whose membership is ambiguous. Following Higgins, Rholes, and Jones (1977), category accessibility was induced *upstream* in the first phase of the study, which was independent from the second phase. Following exposure to primes of the Arab or Muslim categories or no primes, the participants in all conditions played a shooter game (Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2002, 2007; Correll, Park, Judd, Wittenbrink, Sadler et al., 2007) in which the targets were men and women with ambiguous ethnicity and religion. We hypothesized that exposure to Arab and Muslim primes would increase the speed of shooting responses of European-American participants and tested whether these participants would respond differently to ethnic (i.e., Arab) versus religious (i.e., Muslim) categorizations.

METHOD

Participants

Fifty-nine University of Maryland undergraduate students (12 men, 47 women; mean age = 20.42 years, *SD* age = 1.84 years) participated in this experiment for partial course credit.¹ Participants were randomly assigned to one of three priming conditions: Muslim (*N* = 20), Arab (*N* = 23), or neutral (*N* = 16). All participants identified themselves as White Americans.

Material and Procedure

In the first part of the experiment, the participants were told that they would complete a test of their English abilities, which actually served as a priming procedure. We used supraliminal priming by a "scrambled sentences" task (Bargh et al., 1996; Chartrand & Bargh, 1996) to prime the "Arab" and "Muslim" categories. Participants were asked to construct a correct grammatical four-word sentence out of a set of five words suggested (e.g., proposition: *watches recalls he occasionally people*; correct answer: *he occasionally watches people*). In each condition, the participants worked on 16 word sets presented in a random order. In the Arab priming and Muslim priming conditions, eight of the sets contained words

¹Participant gender did not moderate any of the effects we report.

associated with the Arab category (*belly dancing, Scheherazade, camel, Aladdin, calligraphy, couscous, Egypt, sun*) or with the Muslim category (*Koran, veil, turban, Mecca, prayer, Muhammad, Allah, Iran*). The words associated with each category were selected on the basis of a pretest, in which 34 participants (12 men, 22 women; mean age = 20.06 years; $SD = 1.86$ years) were asked to specify words that came to their mind when thinking about the concepts "Arab" and "Muslim." A computerized lexical association program (Lexico 3, University La Sorbonne, France) was used to identify words statistically associated with each category ($p < .05$). The other word sets in the priming conditions and all word sets in the neutral priming condition were taken from Bargh et al. (1996).

In the second phase, the participants played the shooting game. Following Unkelbach et al. (2008), we used standardized head and shoulder shots as targets. We selected photos of eight men and eight women with an ambiguous ethnicity in a way that could be interpreted as Arab or Muslim (dark hair, dark eyes, olive complexion). A pretest ($N = 22$; 5 men, 17 women; mean age = 18.96 years; SD age = 0.84 years) with an open question regarding the targets' ethnicity indicated that they were very rarely perceived to be Arab or Muslim (only 4% of responses). Most participants thought that most targets were Hispanic-American. A second pretest ($N = 22$; 8 men,

14 women; mean age = 20.93 years; SD age = 2.10 years) showed that the eight male targets elicited similar reaction times ($M = 677.88$; $SD = 9.98$; $F < 1$) and so did the eight female targets ($M = 687.10$; $SD = 8.38$; $F < 1$). Each of the photos was then paired with an upraised hand holding a black or silver gun, or a similar sized innocuous object (black bottle or silver mug), resulting in 64 target images, which were transformed to black and white pictures to maximize their ethnic ambiguity. During the game, the participants were shown a picture of a building with four windows on a computer screen (Figure 1). In each trial, a computer program (DIRECTRT and MEDIALAB Empirisoft Corporation, New York, NY; Jarvis, 2006a, 2006b) randomly presented one of the target images in one of the windows. Participants were asked to press the "/" key on the keyboard, labeled "shoot," when an armed target appeared, and the "x" key, labeled "don't shoot," when an unarmed target appeared. The computer program measured their response times. Following Correll et al. (2002), the participants were asked to make a decision as quickly as possible, and we allowed a time window of 850 milliseconds for a response in order to maximize correct answers. A warning appeared whenever a participant was too slow and/or made a wrong decision (shooting at an unarmed target or not shooting an armed target). The game began with a training phase of six trials with targets randomly chosen by the computer. The actual test phase consisted of 64 trials.

After completing the shooter game, the participants filled out several suspicion checks and a demographics questionnaire and were then thanked and debriefed.

RESULTS

In keeping with Correll et al. (2002), all trials in which participants had either timed-out (reaction times greater than 850 milliseconds) or made an incorrect response (e.g., shooting at an unarmed target) were excluded from the data. This resulted in the exclusion of data from 3.13% of the trials across participants with a maximum of 21.86% of the trials for any one participant. Response latencies on the remaining trials were log-transformed and entered into a mixed-model ANOVA, with priming condition (Muslim vs. Arab vs. neutral) as a between-subject factor and target object (gun vs. innocuous object) and target gender (male vs. female) as repeated factors. The resulting cell means converted back to millisecond metric are presented in Table 1.

Consistent with Correll et al. (2002, 2007a, 2007b) and Unkelbach et al. (2008), we found a significant main effect of target object, $F(1, 56) = 149.38$; $p < .001$; $\eta_p^2 = 0.73$, indicating

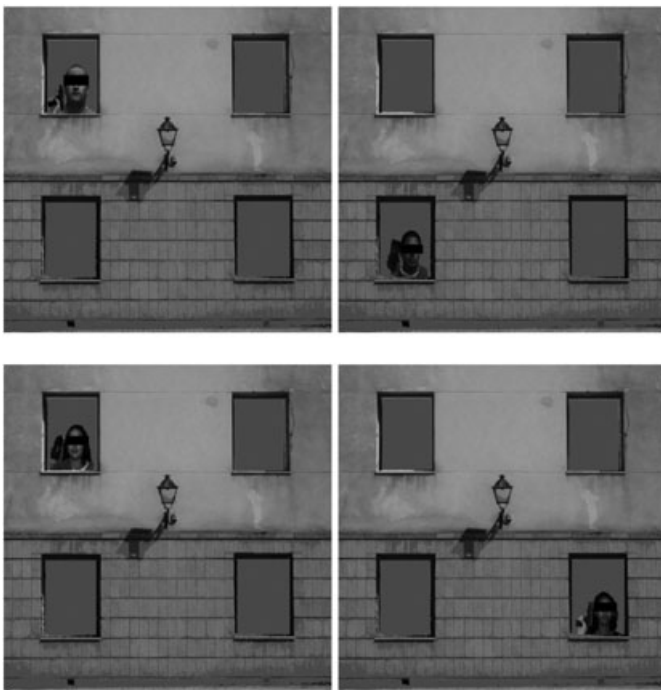


Figure 1. Examples of male and female targets holding a gun or an innocuous object (eyes were not blocked out in the game).

Table 1. Means (and standard deviations) for reaction times as a function of priming condition, target object, and target gender

	Arab priming		Muslim priming		Neutral priming	
	Gun	No gun	Gun	No gun	Gun	No gun
Male	659.06 (8.89)	719.46 (9.15)	656.44 (9.54)	703.47 (9.81)	679.45 (10.67)	719.33 (10.97)
Female	671.87 (7.11)	710.43 (9.27)	669.70 (7.62)	721.00 (9.94)	699.95 (8.52)	714.35 (11.11)
Overall	665.46 (7.42)	714.94 (8.79)	663.07 (7.96)	712.24 (9.42)	689.69 (8.89)	716.84 (10.53)

that decisions to shoot targets holding a gun ($M=672.74$; $SD=4.68$) were faster than decisions not to shoot targets holding an innocuous object ($M=714.67$; $SD=5.55$). Additionally, in keeping with Unkelbach et al. (2008) and Plant et al. (2011), the main effect of target gender was significant, $F(1, 56)=8.39$; $p=.005$; $\eta_p^2=0.13$, revealing faster decision times for male targets ($M=689.53$; $SD=5.32$) than for female targets ($M=697.88$; $SD=4.78$). A target gender by target object interaction was likewise significant, $F(1, 56)=10.41$; $p=.002$; $\eta_p^2=0.16$, indicating that the difference in response times between “shoot” and “don’t shoot” decisions was greater for male than for female targets (Table 1). More interesting for our purpose, the analysis revealed a significant priming condition by target object interaction, $F(2, 56)=3.61$; $p=.034$; $\eta_p^2=0.12$. Post hoc comparisons using the least significant difference test indicated that in the Arab and Muslim priming conditions, the decision times to shoot an armed target were similar ($M_s=665.46$ and 663.07 , respectively; $F(1, 42)=.03$; $p=.86$). However, participants were faster to shoot an armed target in the Arab and Muslim priming conditions than in the neutral condition ($M=689.69$; Arab vs. neutral, $F(1, 38)=4.05$; $p=.05$; $\eta_p^2=0.10$; Muslim vs. neutral, $F(1, 35)=6.37$; $p=.016$; $\eta_p^2=0.16$).

DISCUSSION

Our findings showed that participants generally reacted faster to armed (vs. unarmed) targets and that this effect was greater for male than for female targets. This result is consistent with previous studies demonstrating that individuals tend to perceive men as generally more dangerous than women and react accordingly (see review in Archer, 2004).

More interestingly for our purpose, we found that priming White Americans to think about the social categories of Arabs and Muslims led to faster shooting of targets with ambiguous ethnicity and religion. This suggests that the mere accessibility of these subjectively threatening social categories (Lyons et al., 2010; Oswald, 2005) facilitates aggressive responses even toward targets that do not clearly belong to these categories. These findings are consistent with the results of Bargh et al. (1996, Study 3) and Cesario et al. (2010, Study 2a) and extend them by focusing on priming the Arab and Muslim categories and by relying on objectively assessed response times rather than subjective ratings by coders. Several possible explanations for these findings may be suggested. According to the ideomotor account (Bargh et al., 1996), the Arab and Muslim categories are associated with aggressive behaviors, and activating these categories automatically activates the associated behavioral responses. According to Cesario et al. (2006, 2010), priming of the Arab and Muslim categories may have lead participants to prepare to interact with members of those categories. Because Arabs and Muslims may be expected to be threatening and/or aggressive (Lyons et al., 2010; Oswald, 2005), aggressive responses by the perceiver may have been facilitated. A third explanation may have to do with the fact that the activation of group stereotypes can bias the perception of ambiguous targets (Devine, 1989; Wheeler & Petty, 2001). Thus, the

activation of the Arab or Muslim categories could have made it easy to identify ambiguous targets with guns, which are consistent with the threatening and aggressive stereotypes of these groups (Lyons et al., 2010; Oswald, 2005). This could have resulted in faster shooting responses.

Our findings are consistent with the results of Unkelbach et al. (2008), who found that Muslim appearance of the target facilitated shooting responses. Unkelbach et al. noted, however, that their methodology did not allow them to determine whether the aggressive responses to the Muslim targets were “due to negative stereotypes associated with Muslims or obvious negative stereotypes associated with terrorists (i.e. a person with a turban holding a gun)” (p. 1411). In our study, the armed targets were exactly identical in the Arab, Muslim, and neutral priming conditions, suggesting that the facilitated shooting responses resulted from the mere accessibility of the Muslim and Arab categories. If our participants reacted aggressively because they associated Arabs and Muslims with weapons, violence, or terrorism, that association was not a product of our stimulus materials but of existing group stereotypes.

Our findings also showed that American participants were equally quick to respond aggressively when primed with the Arab category and with the Muslim category. A methodological explanation that further studies will have to rule out is that Americans may distinguish between Arab and Muslim stereotypes, but because these two categories are strongly associated, priming one increases the accessibility of the other. Another possible explanation would be that Americans are either not sufficiently aware of the distinction between the categories of Arabs and Muslims, which sometimes overlap, or aware of the distinction but consider both equally threatening. Additionally, even if Americans are able to distinguish between Arabs and Muslims conceptually, they may not be able to take this distinction into account when making urgent decisions such as whether to shoot an armed target.

In sum, our findings suggest that the mere accessibility of Arab and Muslim categories can lead Americans to “shoot first and ask questions later” regardless of whether the individual confronting them actually belongs to the category. These findings highlight the potential danger posed by automatically activated ethnic and religious stereotypes, not only to individuals belonging to the stereotyped categories but also to anyone in the vicinity who appears ambiguous enough to fit the category when it becomes accessible.

ACKNOWLEDGEMENTS

Woo Young Chun’s work was supported by Mid-Career Researcher Program through a National Research Foundation grant funded by Korean Ministry of Education, Science and Technology (no. R01-2009-0083837) and a research grant from Chungnam National University in 2010. We sincerely thank Arie Kruglanski for his support in UMD, Dr Joanna Pyper for her stimulating questions, and Dr Arnaud Travert for his helpful support.

REFERENCES

- Ahluwalia, M. K., & Pelletiere, L. (2010). Sikh men post-9/11: Misidentification, discrimination, and coping. *Asian American Journal of Psychology, 1*(4), 303–314. doi: 10.1037/a0022156
- Arab American Institute Foundation (2002). Religious affiliations of Arab Americans. Retrieved January 25, 2012 from http://www.aaiusa.org/page/file/b8bad613905570ea97_mghwmvb2d.pdf/ancestry.pdf
- Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of General Psychology, 8*(4), 291–322. doi: 10.1037/1089-2680.8.4.291
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(2), 230–244. doi: 10.1037/0022-3514.71.2.230
- Bushman, B., & Bonacci, A. (2004). You've got mail: Using e-mail to examine the effect of prejudiced attitudes on discrimination against Arabs. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(6), 753–759. doi: 10.1016/j.jesp.2004.02.001
- Cesario, J., Plaks, S., Hagiwara, N., Navarrete, C. D., & Higgins, T. (2010). The ecology of automaticity: How situational contingencies shape action semantics and social behavior. *Psychological Science, 20*(9), 1311–1317. doi: 10.1177/0956797610378685
- Cesario, J., Plaks, J. E., & Higgins, E. T. (2006). Automatic social behavior as motivated preparation to interact. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(6), 893–910. doi: 10.1037/0022-3514.90.6.893
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of social information processing goals: Nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(3), 464–478. doi: 10.1037/0022-3514.71.3.464
- Chen, M., & Bargh, J. A. (1997). Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling nature of automatically-activated stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(2), 181–192. doi: 10.1037/0022-3514.81.2.181
- Civil rights report (2003a). Wrong then, wrong now: Racial profiling before & after September 11, 2001. Retrieved on 8 April 2011 from http://www.civilrights.org/publications/wrong-then/racial_profiling_report.pdf
- Civil rights report (2003b). Equal employment opportunity commission sees rise in discrimination against Arab-Americans and Muslims. Retrieved on 8 April 2011 from <http://www.civilrights.org/workers/discrimination/eoc-sees-rise-in-discrimination-against-arab-americans-and-muslims.html>
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(6), 1314–1329. doi: 10.1037/0022-3514.83.6.1314
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2007). The influence of stereotypes on decisions to shoot. *European Journal of Social Psychology, 37*(6), 1102–1117. doi: 10.1002/ejsp.450
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M., Wittenbrink, B., Sadler, M. S., & Keesee, T. (2007). Across the thin blue line: Police officers and racial bias in the decision to shoot. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*(6), 1006–1023. doi: 10.1037/0022-3514.92.6.1006
- Correll, J., Wittenbrink, B., Park, B., Judd, C. M., & Goyle, A. (2011). Dangerous enough: Moderating racial bias with secondary threat cues. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*(1), 184–189. doi: 10.1016/j.jesp.2010.08.017
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*(1), 5–18. doi: 10.1037/0022-3514.56.1.5
- Devine, P. G., & Elliot, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(11), 1139–1150. doi: 10.1177/01461672952111002
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., & Gaertner, S. L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(1), 62–68. doi: 10.1037/0022-3514.82.1.62
- Eberhardt, J. L., Goff, P. A., Purdie, V. J., & Davies, P. G. (2004). Seeing Black: race, crime, and visual processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(6), 876–893. doi: 10.1037/0022-3514.87.6.876
- Ford, T. E. (1997). Effects of stereotypical television portrayals of African-Americans on person perception. *Social Psychology Quarterly, 60*(3), 266–278. doi: 10.2307/2787086
- Higgins, E. T. (2011). Accessibility theory. In P. A. M. Van Lange, A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 75–96). London: Sage.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*(2), 141–154. doi: 10.1016/S0022-1031(77)80007-3 DOI:dx.doi.org
- Jarvis, B. G. (2006a). DirectRT (Version 2006.2.40) [Computer software]. New York: Empirisoft Corporation.
- Jarvis, B. G. (2006b). Medialab (Version 2006.2.0.16) [Computer software]. New York: Empirisoft Corporation.
- Kawakami, K., Dovidio, J. F., & Dijksterhuis, A. (2003). Effect of social category priming on personal attitudes. *Psychological Science, 14*(4), 315–319. doi: 10.1111/1467-9280.14451
- Kurzban, R., Tooby, J., & Cosmides, L. (2001). Can race be erased?: Coalitional computation and social categorization. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 98*(26), 15387–15392. doi: 10.1073/pnas.251541498
- Lee, S., Gibbons, J., Thompson, J., & Timani, H. (2009). The Islamophobia Scale: Instrument development and validation. *The International Journal for the Psychology of Religion, 19*(2), 92–105. doi:10.1080/10508610802711137
- Lyons, P. A., Kenworthy, J. B., & Popen, J. R. (2010). Ingroup identification and group-level narcissism as predictors of U.S. citizens' attitudes and behavior toward Arab immigrants. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*(9), 1267–1280. doi: 10.1177/0146167210380604
- Ma, D. S., & Correll, J. (2011). Target prototypicality moderates racial bias in the decision to shoot. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*(2), 391–396. doi: 10.1016/j.jesp.2010.11.002
- Oswald, D. L. (2005). Understanding anti-Arab reactions post-9/11: The role of threats, social categories, and personal ideologies. *Journal of Applied Social Psychology, 35*(9), 1775–1799. doi: 10.1111/j.1559-1816.2005.tb02195.x
- Park, J., Felix, K., & Lee, G. (2007). Implicit attitudes toward Arab-Muslims and the moderating effects of social information. *Basic and Applied Social Psychology, 29*, 35–45. doi: 10.1080/01973530701330942
- 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. doi: 10.1037/0022-3514.81.2.181
- Petrykowski, K., Davis, K., Brown, T., Hastings, S. O., Butler, J., & Pryor, B. (2010). Perceived Arab ethnicity on willingness to help: An application of the lost-letter technique. *North American Journal of Psychology, 12*(2), 389–400.
- Plant, E. A., Goplen, J., & Kuntsman, J. W. (2011). Selective responses to threat: The role of race and gender in decisions to shoot. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*(9), 1274–1281. Doi: 10.1177/0146167211408617
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. In C. Stangor, (Ed.), *Stereotypes and prejudice: Essential readings* (pp. 254–288). New York: Psychology Press.
- Schmidt, K., & Nosek, B. A. (2010). Implicit (and explicit) racial attitudes barely changed during Barack Obama's presidential campaign and early presidency. *Journal of Experimental Social Psychology, 46* (2), 308–314. doi: 10.1016/j.jesp.2009.12.003
- Shaheen, J. G. (2003). Reel bad Arabs: How Hollywood vilifies a people. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 588*, 171–193. doi: 10.1177/0002716203588001011
- Sheridan, L., & North, A. (2004). Representations of Islam and Muslims in psychological publications. *International Journal for the Psychology of Religion, 14*(3), 149–159. doi: 10.1207/s15327582ijpr1403_1
- Unkelbach, C., Forgas, J. P., & Denson, T. F. (2008). The turban effect: The influence of Muslim headgear and induced affect on aggressive responses in the shooter bias paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(5), 1409–1413. doi: 10.1016/j.jesp.2008.04.003
- Wheeler, S. C., & Petty, R. E. (2001). The effects of stereotype activation on behavior: A review of possible mechanisms. *Psychological Bulletin, 127*(6), 797–826. doi: 10.1037/0033-2909.127.6.797
- Younis, M. (2009, March 2). Muslim Americans exemplify diversity, potential: Key findings from a new report by the Gallup Center for Muslim Studies. *Gallup World*. Retrieved 25 January 2012 from <http://www.gallup.com/poll/116260/muslim-americans-exemplify-diversity-potential.aspx>

Gender Effect and Prejudice: When a Salient Female Norm Moderates Male Negative Attitudes Toward Homosexuals

JESSICA MANGE, PhD

*University Institute of Technology—Normandie Université,
University of Caen, NIMEC, Caen, France*

NADIA LEPASTOUREL, PhD

Department of Psychology, University of Rennes 2, CRPCC EA 1285, Rennes, France

Men generally express more negative attitudes than women toward homosexuals. This study aims to determine if social norms saliency can rely on this “gender effect” and influence attitudes toward homosexuals. Gender characteristics (attitudes and lexical markers) concerning homosexuality were identified in Study 1 and used to construct male- (i.e., promoting a prejudice-related norm) and female-marked (i.e., promoting an anti-prejudice-related norm) messages. Social norms saliency was primed using these messages (Studies 2 and 3) and the participant’s immediate context (Study 3). Results show that promoting a prejudiced norm eases expression of males’ negative attitudes toward homosexuals, whereas the promotion of an anti-prejudice norm inhibits their attitudes. Theoretical elaborations and potential applications for promotion of tolerance are discussed.

KEYWORDS *attitudes, context, gender effect, message, priming, social norm saliency*

Social and legal debates concerning gay and lesbian people endure (e.g., World Values Survey 2005–2006; Institut Français d’Opinion Publique [IFOP], 2008). In the United States, the Repeal Act of the “Don’t Ask, Don’t Tell” policy in 2010¹ has again focused on homosexuals’ integration and its correlate of discrimination for military personnel. Prejudice toward homosexuals remains particularly important in masculine contexts (e.g., army, police, and

Address correspondence to Jessica Mange, University Institute of Technology, University of Caen, Boulevard Maréchal Juin, 14 032 CAEN, France. E-mail: jessica.mange@unicaen.fr

sport contexts; Harry, 1995; Osborne & Wagner 2007; Sartore & Cunningham, 2009; Segal, 2003). The gender effect evidences (e.g., Hicks & Lee, 2006) that men, compared to women, tend to express more prejudice (i.e., “a negative evaluation of a group or of an individual on the basis of group membership”; Crandall, Eshleman, & O’Brien, 2002) toward homosexuals. Yet, expression of prejudice is often moderated nowadays by an egalitarian norm calling for more tolerant attitudes. People have learned to conceal most prejudices (e.g., Carver, Glass, Snyder, & Katz, 1977) or to express them in more socially acceptable ways (e.g., Frey & Gaertner, 1986; Gaertner & Dovidio, 1986; McConahay, 1986). Empirical research has shown how saliency (i.e., increase of accessibility in mind) of egalitarian norms moderates expression of prejudice. In line with the gender effect and studies on social norm influence (e.g., Monteith, Deneen, & Tooman, 1996), our first aim was to assess the gender effect in a French sample. Our second aim was to use gender characteristics (male vs. female) to ascertain that the orientation of a social norm (promoting prejudice-related norm vs. promoting anti-prejudice-related norm) toward homosexuality determines expression of prejudice toward homosexuals.

A SIGNIFICANT GENDER EFFECT

Recent data indicate many encouraging trends toward tolerance of traditionally unpopular groups. Gay and lesbian people notably have benefited from a shift in tolerance during the past 1½ decades (e.g., Schafer & Shaw, 2009; Steffens & Wagner, 2004). In France, opinion polls show a constant positive evolution of homosexuality acceptance (1995 = 58%, 1998 = 61%, and 2001 = 71%; see IFOP, 2001). Despite this trend, homosexuals continue to experience discrimination and hostility (e.g., Ahmed & Hammarstedt, 2009; Birkett, Espelage, & Koenig, 2009; Herek, 2009; Rostosky, Riggle, Horne, & Miller, 2009). Gender is one of the best predictors of anti-gay attitude: Men present a higher level of prejudice against homosexuals than women do² (e.g., Brandyberry & MacNair, 1996; Camino & Pereira, 2000; Hicks & Lee, 2006; Steffens & Wagner, 2004). This gender effect on attitude toward homosexuals has been evidenced in various countries (e.g., Israeli sample: Lieblich & Friedman, 1985; American sample: Hayes, 1997; British sample: Heath & Goggin, 2009; Belgium and Canadian sample: Hooghe, Claes, Harell, Quintelier, & Dejaeghere, 2010) but, as far as we know, not in France.

In this research, we aimed to elaborate an appropriate homosexuality prejudice-related scale for French population to assess the gender effect in a French student population: We expected French men to express more prejudice toward homosexuals than a comparison sample of women (first hypothesis [H1]).

NORM SALIENCY INFLUENCES

In social psychology, research on prejudice has often focused on attempts to reduce or eradicate people's prejudices (e.g., Allport, 1954; Lowery, Hardin, & Sinclair, 2001; Stangor, Sechrist, & Jost, 2001; Wittenbrink, Judd, & Park, 2001). One way prejudice may be altered is through the influence of social norms (defined as rules that define or prescribe patterns of thinking, as well as appropriate or desirable behaviors for members of a group; Pereira, Monteiro, & Camino, 2009; Sherif, 1936/1964). Pettigrew (1958) first analyzed the role of general social norms in the expression of racist attitudes with comparative studies in the United States and in South Africa. He showed that anti-Black prejudices depended more on cultural norm pressure than on individual personality. Since then, empirical studies established that the saliency of anti-prejudice-related norms (vs. prejudice-related norms) inhibits (vs. eases) the expression of negative attitudes toward discriminated groups (ethnic groups: e.g., Blanchard, Crandall, Brigham, & Vaughn, 1994; Monteith et al., 1996, Experiment 2; or sexual groups: e.g., Monteith et al., 1996, Experiment 1; Pereira et al., 2009; Wyer, 2010). Effects seem to vary according to the norm orientation: Saliency of prejudice-related opinions sways participants more than the saliency of anti-prejudice-related opinions (e.g., Monteith et al., 1996). Overall, the saliency of an anti-prejudice norm is clearly effective and this field offers important opportunities for reducing individuals' prejudice-related attitudes. Social norms saliency can be manipulated by various type of priming. Participants can be exposed either to a supraliminal priming using a scrambled sentence task (Zogmaister, Arcuri, Castelli, & Smith, 2008), or to a confederate engaging in a norm-relevant behavior or arguing a norm-relevant attitude (Blanchard et al., 1994; Monteith et al., 1996). In some other research, participants were told that an egalitarian source was involved in the study (Pereira et al., 2009), whereas others had to write an essay in favor of the egalitarian norm (Wyer, 2010).

The second aim of this research was to assess the effects of social norm orientation (anti-prejudice-related *vs.* prejudice-related) on the expression of attitudes toward homosexuals. The originality of this program was to use the gender effect to prime anti-prejudice-related (i.e., female) and prejudice-related (i.e., male) norms. Social norm orientation effect should vary depending on participant's gender (second hypothesis [H2]). The saliency of an anti-prejudice-related (i.e., female) norm should reduce men's negative attitudes toward homosexuals whereas the saliency of a prejudice-related (i.e., male) norm should ease men's negative attitudes toward homosexuals. In parallel, first considering that a person's normatively appropriate belief leads to greater resistance to persuasion (Stangor et al., 2001); second, that in contemporary society, the social norm opposing prejudice is stronger

than the norm favoring prejudice (Monteith et al., 1996); and third, that male homosexuality does not question the ingroup identity of women, a different matter should be observed for female participants. Indeed, we supposed that women should not modify their attitudes whatever female or male norm would be salient.

THIS RESEARCH

The aim of this research was first to elaborate an appropriate homosexuality prejudice-related scale for French population to confirm the gender effect in a French population (H1 tested in Studies 1, 2, & 3) and second to ascertain whether social norm orientation (anti-prejudice-related vs. prejudice-related) manipulated by gender characteristics (male vs. female) would influence male and female participants' expression of negative attitudes toward homosexuals³ (H2 tested in Studies 2 & 3). Facing different priming possibilities, we decided to use an "ecological" priming close to "real-life" tolerance promotion campaigns. In France, a common way is to expose individuals to prevention-focused messages *in situ*—that is, in their "natural" immediate context—which either can be mixed, mostly female, or mostly male. Therefore, our reasoning was to use both message and context as norm priming. Consequently, in this research, gender characteristics were used to prime social norm orientation through a message (Studies 2 and 3) and a context (Study 3).⁴

STUDY 1

A specific scale was elaborated to measure attitudes toward homosexuals in order to put to test the H1 on the gender effect: Men, compared to women, should express more prejudice toward male homosexuals than women. Prototypical attitudinal positions of men and women toward male homosexuality were identified. To complete attitudinal data, lexical markers (Augoustinos & Quinn, 2003; Mange, Lepastourel, & Georget, 2009; Scherer & Giles, 1979) for male and female participants were described so as to assess whether gender differences could be observed on linguistic parameters.

Method

Participants and design. The participants were 157 undergraduate students (84 women and 73 men; $M = 19.54$ years old, $SD = 1.89$) from the University of Toulouse (France). The gender of participants was used as a between-subject factor.

Procedure. Participants completed a questionnaire composed of several evaluative scales to assess attitudes and lexical markers toward the issue. Instructions underlined that the questionnaire was specifically on “male” homosexuality. All participants indicated their age and gender and were finally debriefed. Care was taken to interrogate them in a mixed environment ($\frac{1}{2}$ female and $\frac{1}{2}$ male).

Dependent measures. The first dependent variable was the attitude toward male homosexuality. Nine interviews had been previously conducted (on a similar population to the experimental participants) to identify dimensions of attitudes toward masculine homosexuality in this population. On this basis, nine items, scored on a Likert-type scale ranging from 1 (*totally disagree*) to 10 (*totally agree*) ($\alpha = .73$), were used to measure attitudes. They were processed by a principal component analysis, which indicated a unidimensional structure (33.49% of explained variance). As shown in Table 1, four items reflected an unfavorable attitude toward homosexuality, and five items reflected a favorable attitude toward homosexuality. Factor scores were used to compute the variable on which high scores reflect pro-homosexuality attitudes. The higher the score, the more favorable the attitude toward male homosexuality.

TABLE 1 Structure of First Axis of Principal Component Analysis Dealing With Attitudinal Items Concerning Male Homosexuality (Contributions for Studies 1, 2, & 3)

Items (number & label)	Contributions: Factor 1 study		
	1	2	3
Items relative to an unfavorable attitude (negative coordinates)			
1. Homosexual practices are rather unnatural	-.73	-.79	-.74
3. Homosexual couples should not be allowed to adopt a child	-.63	-.77	-.61
4. When speaking of male homosexuality, I feel rather uncomfortable	-.56	-.69	-.52
2. I think that one becomes homosexual	-.30	-.42	-.41
Items relative to a favorable attitude (positive coordinates)			
7. Infidelity is not more common between homosexual couples than heterosexual couples	.41	.45	.38
6. I would not feel uncomfortable if I had to kiss a homosexual to say hello	.55	.65	.63
5. I would not be chocked if my son would reveal to be homosexual	.66	.67	.67
9. If my best friend would be homosexual, that would not modify our relationships	.67	.72	.64
8. If I was a boss facing two equivalent jobs applications, one by a homosexual and the other by a heterosexual, sexual orientation of applicants would not become a criterion	.58	.77	.64

The second dependent variable was lexical markers toward the issue. Participants were asked to give five words coming to their minds with the stimuli words “male homosexuality” by way of an open question.

Results

Attitudes toward male homosexuality. In conformity with our predictions, results showed that male participants presented more negative attitudes toward male homosexuality than female participants did, ($F(1, 147) = 20.08$, $p < .01$, $\eta^2 = .12$; $M_{\text{male}} = -0.39$ vs. $M_{\text{female}} = 0.31$; $SD_{\text{male}} = 1.00$, $SD_{\text{female}} = 0.88$, respectively).

Lexical markers. A computerized lexical association program (Lexico 3, SYLED-CLA2T, University La Sorbonne, France) was used to identify words associated with each gender category ($p < .05$). Words statistically associated with “male homosexuality” by men were: sodomy, man, gay, fag, AIDS.⁵ Words statistically associated with “male homosexuality” by women were: love, femininity, couple, difference.⁶ Referring to Augoustinos and Quinn (2003) and Mange et al. (2009), we supposed that words associated by male participants would appear as male markers whereas those associated by female participants would appear as female markers toward male homosexuality.

Discussion

Consistent with H1, gender effect has been evidenced in two ways. First, the attitude scale, composed of nine items, confirmed that French men, compared to French women, appear to have more negative attitudes toward homosexuals. Second, lexical markers associated to male homosexuality vary according to the participant’s gender. These results established the gender effect on a French population for the first time through an homosexuality-related scale. This scale will be used in Studies 2 and 3.

STUDY 2

As in Study 1, we supposed that French men would express more prejudice toward homosexuals than women whatever the message they read (H1). However, the main aim was to check effects of norm orientation (prejudice-related vs. anti-prejudice-related) toward homosexuality. In this study, norm orientation was manipulated through messages—based on Study 1 results—read by the participants. We predicted interaction between norm orientation and participant gender (H2). We supposed that exposition to an anti-prejudice-related norm through a “female” message (i.e., a message relying on female attitudinal positions and lexical markers) would inhibit men’s

negative attitudes toward homosexuals whereas exposition to a prejudiced norm through a “male” message (i.e., a message relying on male attitudinal positions and lexical markers) would ease their expression of negative attitudes. Parallel to this effect, exposition to a male or female message should have no influence on women’s attitudes.

Method

Participants and design. Seventy-eight undergraduate students (40 women and 38 men; $M = 19.86$ years old, $SD = 1.93$) from the University of Toulouse (France) participated to the study. The gender of participants was the first between-subject factor of the study. To manipulate the norm orientation, we added a second between-subject factor. Participants read either a message that included polarized female attitudes and lexical female markers or a message with polarized male attitudes and lexical male markers (see the Appendix). Thus, we assigned participants to a 2 (Participant Gender: women vs. men) \times 2 (Norm Orientation: female message vs. male message) between-subject design.

Procedure. The seventy-eight participants were asked to read one experimental text out of the two. Care was taken that recipients did not know how these messages originated and, thus, could not infer the origin of any information. Once they finished reading, they completed a questionnaire composed of the nine measures of attitude. Finally, all participants indicated their age and gender and were debriefed. Participants were interrogated in a mixed environment ($\frac{1}{2}$ female and $\frac{1}{2}$ male).

Dependent measure. The dependent variable was the attitude toward male homosexuality measured by a questionnaire. The scale was composed of the nine items elaborated in Study 1, rated on a Likert-type scale ranging from 1 (*totally disagree*) to 10 (*totally agree*); see Table 1; $\alpha = .84$). These items were processed by a principal component analysis, which indicated a unidimensional structure (45.14% of explained variance) similar to Study 1. Factor scores were used to compute the variable on which high scores reflect pro-homosexuality attitudes. The higher the score, the most favorable the attitude toward male homosexuality.

Results

Consistent with H1 and results of Study 1, male participants expressed more prejudice toward male homosexuals than female participants did, ($F(1, 77) = 12.04$, $p < .01$, $\eta^2 = .14$; $M_{\text{female}} = 0.37$ vs. $M_{\text{male}} = -0.35$; $SD_{\text{female}} = 0.15$, $SD_{\text{male}} = 0.15$, respectively). Second, interaction between social norm orientation (female message vs. male message) and participant gender was significant, $F(1, 77) = 4.27$, $p < .05$, $\eta^2 = .06$. The least significant difference (LSD) test completed this analysis and showed that when men received

TABLE 2 Means (Standard Deviations) for Participant's Gender and Message Gender on Attitudes Toward Male Homosexuality

Participant	Male message	Female message	Overall
Male	-0.67 (0.20)	-0.03 (0.22)	-0.35 (0.15)
Female	0.48 (0.22)	0.27 (0.19)	0.37 (0.15)

a male message, they presented the most negative attitude toward the issue among all experimental conditions (all comparisons, $p < .04$). Women's results remained stable across conditions. Results are presented in Table 2.

Discussion

Consistent with our hypotheses, Study 2 showed (a) that men had more unfavorable attitudes toward male homosexuality than women; and (b) that, in a mixed context, men and women reacted differently when facing a non-prejudice-related *versus* a prejudice-related social norm. As predicted in H2, a female message priming a non-prejudice-related norm inhibited men's expression of homophobia whereas a male message priming a prejudice-related norm eased men's negative attitudes. As expected, women maintained their positive attitude toward homosexuality whatever the message they were exposed to.

STUDY 3

In Study 3, the aim was to activate social norm simultaneously through message (as in Study 2) and through context. Courses and, thus, classrooms of participants involved in the study were dominantly male or female.⁷ We supposed that the male versus female immediate context would prime social norm orientation for participants, as prejudice-related and non-prejudice-related messages did in Study 2. Our first expectations concerning Study 3 were similar to Study 2. First, we supposed that gender effect should be observed. French men should express more prejudice toward homosexuals than women (H1). Considering the composition of the classrooms (mostly male *vs.* mostly female), more unfavorable attitudes toward male homosexuality should be observed in a predominantly male context (*vs.* in a predominantly female context). As in Study 2, H2 predicted interaction between social norm orientation and participant gender. In this study, social norm was either primed by an attitudinal message or by the participant's immediate context. We expected that exposition to an anti-prejudice-related norm (*i.e.*, to a female message or to a predominantly female context) would inhibit men's negative attitudes toward homosexuals whereas exposition to

a prejudice-related norm (i.e., to a male message or to a predominantly male context) would ease their expression of negative attitudes. Women should not modify their attitudes whether a male or female norm (message or immediate context) was salient. The interaction effect should appear whether norm was made salient through a message (H2a) or an immediate context (H2b). Eventually, we decided to explore whether effects of both primes (message and immediate context) could optimize inhibition of negative attitudes toward homosexuality.

Method

Participants. The participants were 246 undergraduate students (125 women and 121 men; $M = 19.73$ years old, $SD = 1.85$) from the University of Toulouse (France). Out of the 246 participants, 121 participants were attending a training session in a mostly female group (88 women and 33 men), whereas 125 participants were attending a similar training session in a mostly male group (88 men and 37 women).

Design. Gender of participants and social norm orientation using a gender message were similarly manipulated as in Study 2. The design was completed and included another between-subject factor: manipulation of social norm orientation using the immediate context of the participant to prime a prejudice-related (predominantly male context) versus anti-prejudice-related (predominantly female context) norm. This variable was manipulated using a real-life context: participants were from diplomas either mostly male or mostly female. Participants were assigned to a 2 (Participant Gender: women vs. men) \times 2 (Social Norm Orientation *a*: female message vs. male message) \times 2 (Social Norm Orientation *b*: predominantly female context vs. predominantly male context) between-subject design.

Procedure. Similar to Study 2, participants were asked to read one experimental text out of the two. Care was taken that recipients did not know how these messages originated and, thus, could not infer the origin of any information. Once they finished reading, to prime the context variable, participants were asked on a 10-points Likert-scale to what extent their student group was mostly male = 1 versus female = 10. Perception of a male versus female context was perceived by participants, $F(1, 245) = 3,871.63$, $p < .01$, $\eta^2 = .94$. Participants' ratings in predominantly female context were 9.08 ($SD = 0.07$), whereas participants' ratings in a predominantly male context were 2.62 ($SD = 0.07$). Afterward, they completed the questionnaire composed of nine measures of attitudes (see Studies 1 & 2). Finally, all participants indicated their age and gender and were debriefed.

Dependent variables. In conformity with Study 2, the dependent variable was the attitude toward male homosexuality. The same scale including nine items as in Studies 1 and 2 was used. A principal component analysis indicated the same unidimensional structure ($\alpha = .76$) as in Study 1 (35.02%

of explained variance; see Table 1). Factor scores were used to compute the variable on which high scores reflect pro-homosexuality attitudes. The higher the score, the more favorable the attitude toward male homosexuality.

Results

First, consistent with H 1 and results of Studies 1 and 2, male participants have a less favorable attitude toward male homosexuality than female participants, ($F(1, 228) = 17.34, p < .01, \eta^2 = .07; M_{\text{female}} = 0.34$ vs. $M_{\text{male}} = -0.23, SD_{\text{female}} = 0.09$ vs. $SD_{\text{male}} = 0.10$, respectively). Also, data revealed that general attitude toward male homosexuality was less favorable in a male context ($M_{\text{female context}} = 0.21, SD = 0.10$) than in a female context ($M_{\text{male context}} = -0.10, SD = 0.09$), $F(1, 228) = 5.16, p < .03, \eta^2 = .03$. Second, in conformity with H2a, social norm orientation saliency manipulated by the message interacted with participant gender, $F(1, 228) = 3.93, p < .05, \eta^2 = .02$. The LSD test confirmed that when male participants received a male message ($M_{\text{male/male message}} = -0.50, SD = 0.13$), they presented the most negative attitude toward the issue among all experimental conditions ($M_{\text{male/female message}} = 0.05, SD = 0.15; M_{\text{female/male message}} = 0.33, SD = 0.12; M_{\text{female/female message}} = 0.35, SD = 0.13$; all comparisons $p < .05$). As expected (H2b), social norm orientation manipulated by the context also interacted with participant's gender, $F(1, 228) = 4.19, p < .05, \eta^2 = .02$. Indeed, male context was the condition where males ($M_{\text{male/male context}} = -0.52, SD = 0.10$) expressed the most negatives attitudes toward the issue ($M_{\text{male/female context}} = 0.07, SD = 0.17; M_{\text{female/male context}} = 0.32, SD = 0.15; M_{\text{female/female context}} = 0.35, SD = 0.10$; all comparisons, LSD test, $p < .03$). Finally, an interaction between the three variables approached significance, $F(1, 228) = 3.70, p < .06, \eta^2 = .02$. Consistent with the previous results, the condition eliciting the most favorable attitude among men sample was when they were facing a female message in a female context ($M_{\text{male/female context/female message}} = 0.70, SD = 0.27$; comparisons with all other conditions with male participants, LSD test, $p < .01$; comparisons with conditions with female participants, $p = ns$). Thus, women's attitudes differed from men's attitudes (all comparisons with conditions with male participants, LSD test, $p < .01$) except in the condition when men received a female message in a female context. Even when receiving a male message in a male context, women did not modify their favorable attitudes toward the issue ($M_{\text{female/male context/male message}} = 0.41, SD = 0.20$; all comparisons with conditions with female participants, LSD test, $p = ns$). All results are presented in Table 3.

Discussion

In this non-mixed environment, gender effect was once again validated (H1): French men expressed more prejudice toward homosexuals than

TABLE 3 Means (Standard Deviations) for Participants' Gender, Message Gender, and Context Gender on Attitudes Toward Male Homosexuality

Participant	Male context		Female context		Overall
	Male message	Female message	Male message	Female message	
Male	-0.43 (0.15)	-0.60 (0.14)	-0.57 (0.21)	0.70 (0.27)	-0.23 (0.09)
Female		-0.52 (0.10)	0.07 (0.17)		
	0.41 (0.20)	0.23 (0.23)	0.24 (0.14)	0.46 (0.13)	0.34 (0.09)
Overall		0.32 (0.15)	0.35 (0.10)		
	-0.10 (0.09)		0.21 (0.10)		

women did and attitudes were more unfavorable to male homosexuality in a predominantly male context. Both types of priming, message and immediate context, had similar effects. In conformity with Study 2, exposition to an anti-prejudice-related female norm, either a female message or a predominantly female context, inhibited men's negative attitudes toward homosexuals whereas exposition to a prejudice-related norm, either a male message or a predominantly male context, eased their expression of negative attitudes. Women did not modify their tolerant attitudes whatever a male or female norm was salient. Moreover, exploratory analysis in this non-mixed environment established an interaction between both types of priming (message and context) and participant gender: When simultaneously facing two types of priming of an anti-prejudice-related norm (female context and female message), men tend to express their most favorable attitude toward homosexuals.

GENERAL DISCUSSION

The main purpose of this research was to show that characteristics of the gender effect could be used to inhibit men's negative attitudes toward male homosexuality. The experimental studies showed three significant findings: (a) the gender effect constantly appears in the French population, (b) the saliency of social norm can be increased by real-life gender primings (male or female message in Study 2 and immediate context in Study 3), and (c) the orientation of a social norm (prejudice-related vs. anti-prejudice-related) influences males participants attitudes toward male homosexuality.

The specific scale elaborated in this research to measure attitudes toward homosexuals was consistent through all three studies. We demonstrated that French men always expressed more prejudice toward homosexuals than women. This replication clearly confirms the gender effect and suggests that men do not conceal their prejudices (e.g., Carver, Glass, Snyder, & Katz, 1977), as well as women. If one could expect this gender effect on the expression of men's attitudes, two results can be underlined. First,

the expression of prejudice was stronger in a predominantly male context than in a predominantly female context (Study 3). This result reinforces previous gender effect results showing that a male university context, neither linked to sport, army or police, enhances prejudice-related attitudes toward homosexuals. Second, the analysis of lexical associations in Study 1 brings to light gender effects of language as male and female gendered-marked discourse concerning male homosexuality influence men attitudes. To elaborate the experimental messages used in Studies 2 and 3, markers were combined with male attitudes and female attitudes. We are deeply convinced that lexical markers constitute a subtle but important discursive strategy in communication to prime constructs while limiting potential reactance (Mange et al., 2009). As argued by Monteith et al. (1996), “[D]irect and forceful reminders that one should not be prejudiced . . . may produce psychological reactance (J. W. Brehm, 1966; S. Brehm & Brehm, 1981) and escalate prejudiced responses, particularly among individuals with prejudiced attitudes” (p. 286). In future studies, an interesting issue would be to only use gender lexical markers to determine their effect more precisely.

Second insight of this research is that in both experimental studies, the saliency of an anti-prejudice-related norm, primed by gender message and context, had similar consequences: Men expressed less prejudiced attitudes toward homosexuals when they were primed with a female anti-prejudice-related message or context. In an original manner, characteristics of the gender effect established in Study 1 can contribute to inhibit prejudice-related attitudes. These results offer evidences that social norm can be manipulated through very “ecological” situations, close to “real-life” tolerance promotion campaigns in a mixed (Study 2) and dominantly male or female context (Study 3).

Eventually, the effects of social norm orientation on attitudes in Studies 2 and 3 can be considered through different aspects. First, females were never convinced by the saliency of male prejudice-related norm. As said previously, differences between women and men can be explained by the fact that a social norm opposing prejudice is stronger than a norm favoring prejudice (Monteith et al., 1996). In this specific situation, women may also better resist to message or context than men possibly because they have normatively appropriate belief (Stangor et al., 2001) but also because low prejudiced individuals’ personal standards are better internalized than those of high prejudiced individuals (Devine, Monteith, Zuwerink, & Elliot, 1991; Zuwerink, Devine, Monteith, & Cook, 1996). Optimistically, women’s tolerance toward male homosexuality never weakened, even in a predominantly male context, which could have led to compliance.⁸ Second, in the perspective of reducing discrimination, most interesting is certainly the inhibition of men’s negative attitudes toward homosexuals when exposed to an anti-prejudice-related norm (female message in Studies 2 and 3 and

female context in Study 3). Saliency of this norm, whatever the priming (message or context), constitutes an efficient manner to reduce expression of prejudiced attitude. These effects confirm previous research on saliency of social norm and its efficacy for reducing individuals' prejudice-related attitudes: Exposing men to a female norm decreases expression of prejudice. This result is clearly encouraging from an applied point of view considering prevention campaigns, as prevention messages develop anti-prejudice-related contents. Conversely, exposition to a prejudice-related norm (primed by a message or a context) allows male participants to express their anti-normative prejudiced attitude. This result suggests that exposition to prejudice-related norm can be perceived as a form of social support. One explanation could be that this situation maintained men in a false consensus belief (Kilmartin et al., 2008), a misperception that encourages people, part of a minority, to engage behaviors without the awareness that they are doing something non-normative. It has been demonstrated that heterosexual individuals were found to overestimate the homophobia of their peers (Bowen & Bourgeois, 2001; Dubuque, Ciano-Boyce, & Shelley-Sireci, 2002), and Crandall, Eshleman, and O'Brien (2002) established that individuals were more likely to express prejudice when they believe that others share them. Thus, exposing men to a prejudice-related norm may have increased this false consensus misperception. As suggested by Berkowitz (2011), "[I]n the case of prejudiced men, the false belief that other men are in agreement allows them to be vocal in expressing their biases, with the pluralistic ignorance of the uncomfortable majority causing them to be silent" (p. 169). Finally, results of Studies 2 and 3 reveal an interesting difference. Whereas men were convinced by a anti-prejudice-related message in a mixed environment (Study 2), their exposition to the same message in a male environment (i.e., a prejudice-related context) did not inhibit their expression of prejudice (Study 3). Through this last result, we can virtually interrogate the relevance of exposing people to prevention-focused message in a prejudice-related normative context. More specifically, these data suggest that tolerant information on gay men provided in masculine contexts could be ineffective. Tolerance campaigns may then have to find ways to "double-prime" anti-prejudice-related norm mixing message and context to optimize decrease of prejudice-related attitude.

Despite these results, we must stay cautious. Whereas it constituted a methodological necessity, this article only focused on male homosexuality. Research showed that prejudice expressed by men and toward gay men is more hostile and passionately expressed than are similar sentiments toward lesbians (e.g., Gill et al., 2006). Thus, our results may not be directly transferred to female homosexuality.

One permanent question concerning expressions of prejudice is whether they reflect genuine changes in attitude (e.g., Case & Greeley, 1990; Crandall, Eshleman, & O'Brien, 2002). Literature on anti-prejudice

norm (Dunton & Fazio, 1997; Plant & Devine, 1998) suggests that two motivations intervene. External motivation is the result of social pressure to conform to the norm, whereas internal motivation is the result of personal internalization of anti-prejudice standards. Transposing this reasoning to our results, we cannot be sure whether the decrease of prejudiced attitudes toward homosexuals reflects an acceptance or an internalization of the anti-prejudice-related norm. Despite the fact that we assured participants' anonymity in all studies, which can be considered as a condition limiting public compliance, future studies should develop a posttest measure of attitude and implicit measures of attitudes to determine if these effects can be explained by an internalization of the female anti-prejudice-related norm.

This research demonstrated that the gender effect applies to French people and that gender characteristics can be used in a subtle "ecological" way to prime and manipulate social norm. It confirms what Stevenson (1988) argued: "promote tolerance toward homosexuality relies on dealing with attitudes on a variety of levels while being aware of the characteristics of the participants" (p. 509). We hope this article contributes to illustrate and precise this statement: The promoters of tolerance not only need to be aware of but can actually use gender characteristics of participants and must take into account accurately how they prime (most of the time involuntarily) anti-prejudice-related and prejudice-related norms in prevention campaigns.

NOTES

1. For more details, see http://www.defense.gov/home/features/2010/0610_dadt/

2. Females seem generally closer to anti-prejudice norms than males (Lorenzi-Cioldi, 1994; Lorenzi-Cioldi, Eagly, & Stewart, 1995).

3. A meta-analysis conducted by Kite and Whitley (1996) evidenced the necessity to distinguish between male versus female homosexuality. Following this recommendation, instructions in this research focused on gay men exclusively.

4. We are aware that promotion of tolerance toward homosexuals can also be done by media presentations (Wells, 1987), sexually explicit films of gay men and lesbians, and small group discussion (Cerny & Polysen, 1994). In France, promotion of tolerance is mostly made by exposure to lectures and educational materials (e.g., Serdahely & Ziembra, 1984).

5. Translations from French: sodomie, homme, gay, pédé, and SIDA.

6. Translations from French: amour, féminité, couple, and différence.

7. The "context" manipulation in Study 3 does not take into consideration that differences in numbers (men or women in a minority or a majority) and in content domain (diplomas either mostly male or mostly female) do not necessarily imply similar constructs. We are conscious that the first variable is situational, whereas the second variable is possibly a matter of socialization. However, mixing both dimensions does not allow us to distinguish their influence, but gives us guaranty that context, whatever its nature, was implied.

8. Kelman (1958) distinguished *compliance* (occurs when individuals accept a norm because they intend to obtain the approval of another person or another group) from *identification* (occurs when individual adopt a standard attitude or behavior to maintain a good relationship with another person or group) and *internalization* (occurs when individual accept a norm because they intrinsically value it).

REFERENCES

- Ahmed, A. M., & Hammarstedt, M. (2009). Detecting discrimination against homosexuals: Evidence from a field experiment on the Internet. *Economica. New Series*, 76(303), 588–597.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Augoustinos, M., & Quinn, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers? *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 2, 29–37.
- Berkowitz, A. D. (2011). How college men feel about being men and “doing the right thing.” In T. Davis & J. Laker (Eds.), *Masculinities in higher education: Theoretical and practical implications*. Boston, MA: Routledge & Kegan Paul.
- Birkett, M., Espelage, D. L., & Koenig, B. (2009). LGB and questioning students in schools: The moderating effects of homophobic bullying and school climate on negative outcomes. *Journal of Youth and Adolescence*, 38, 989–1000.
- Blanchard, F. A., Crandall, C. S., Brigham, J. C., & Vaughn, L. A. (1994). Condemning and condoning racism: A social context approach to interracial settings. *Journal of Applied Psychology*, 79, 993–997.
- Bowen, A. M., & Bourgeois, M. J. (2001). Attitudes towards lesbian, gay, and bisexual college students: The contribution of pluralistic ignorance, dynamic social impact, and contact theories. *Journal of American College Health*, 50, 91–96.
- Brandyberry, L. J., & MacNair, R. R. (1996). The content and function of attitudes toward AIDS. *Journal of College Student Development*, 37, 335–346.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York, NY: Academic.
- Brehm, S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological reactance: A theory of freedom and control*. New York, NY: Academic.
- Camino, L., & Pereira, C. (2000). O papel da Psicologia na construção dos direitos humanos: Análise das teorias e práticas psicológicas na discriminação do homossexualismo [The role of psychology in the human rights elaboration: Analysis of psychological theories and practices in discrimination toward homosexuality]. *Perfil*, 13(13), 49–69.
- Carver, C. S., Glass, D. C., Snyder, M. L., & Katz, I. (1977). Favorable evaluations of stigmatized others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 232–235.
- Case, C. E., & Greeley, A. M. (1990). Attitudes toward racial equality. *Humboldt Journal of Social Relations*, 16(1), 67–94.
- Cerny, J. A., & Polyson, J. (1984). Changing homonegative attitudes. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 2, 366–371.
- Crandall, C. S., Eshleman, A., & O'Brien, L. (2002). Social norms and the expression of prejudice: The struggle for internalization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 359–378.
- Devine, P. G., Monteith, M. J., Zuwerink, J. R., & Elliot, A. J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 817–830.
- Dubuque, E, Ciano-Boyce, C., & Shelley-Sireci, L. (2002). *Measuring misperceptions of homophobia on campus* (Working Paper No. 4). Little Falls, NJ: PaperClip Communications.

- Frey, D. L., & Gaertner, S. L. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a non-prejudiced self-image. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 1083–1090.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 61–89). Orlando, FL: Academic.
- Harry, J. (1995). Sports ideology, attitudes toward women, and anti-homosexual attitudes. *Sex Roles, 32*, 109–116.
- Hayes, B. C. (1997). The influence of gender on public attitudes toward homosexual rights in Britain. *International Journal of Public Opinion Research, 9*, 361–385.
- Heath, J., & Goggin, K. (2009). Attitudes towards male homosexuality, bisexuality, and the down low lifestyle: Demographic differences and HIV implications. *Journal of Bisexuality, 9*, 17–31.
- Herek, G. M. (2009). Hate crimes and stigma-related experiences among sexual minority adults in the United States: Prevalence estimates from a national probability sample. *Journal of Interpersonal Violence, 24*, 54–74.
- Hicks, G. R., & Lee, T. (2006). Public attitudes toward gays and lesbians: Trends and predictors. *Journal of Homosexuality, 51*(2), 57–77.
- Hooghe, M., Claes, E., Harell, A., Quintelier, E., & Dejaeghere, Y. (2010). Anti-gay sentiment among adolescents in Belgium and Canada: A comparative investigation into the role of gender and religion. *Journal of Homosexuality, 57*(3), 384–400.
- Institut Français d'Opinion Publique [French Institute for Public Opinion]. (2001). Les attentes politiques des Français [Political expectations of French people]. *Media-G.net*. Retrieved from <http://www.media-g.net/detail.php?id=IPUEBEEYAC>
- Institut Français d'Opinion Publique [French Institute for Public Opinion]. (2008). *Les Français et les droits des couples homosexuels* [French people and the rights of homosexual couples]. Retrieved from http://www.ifop.com/media/poll/droit_scoupleshomo.pdf
- Kelman, H. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution, 2*, 51–60.
- Kilmartin, C. T., Smith, T., Green, A., Heinzen, H., Kuchler, M., & Kolar, D. (2008). A real-time social norms intervention to reduce college men's sexism. *Sex Roles, 59*, 264–273.
- Kite, M. E., & Whitley, B. E., Jr. (1996). Sex differences in attitudes toward homosexual persons, behaviors, and civil rights: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 336–353.
- Liebllich, A., & Friedman, G. (1985). Attitudes toward male and female homosexuality and sex-role stereotypes in Israeli and American students. *Sex Roles, 12*, 561–570.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1994). *Les androgynes* [The androgynes]. Paris, France: Presses Universitaires de France.
- Lorenzi-Cioldi, F., Eagly, A. H., & Stewart, T. (1995). Homogeneity of gender groups in memory. *Journal of Experimental Social Psychology, 31*, 193–217.
- Lowery, B. S., Hardin, C. D., & Sinclair, S. (2001). Social influence effects on automatic racial prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 842–855.

- Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology, 28*, 364–380.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91–126). New York, NY: Academic.
- Monteith, M. J., Deneen, N. E., & Tooman, G. (1996). The effect of social norm activation on the expression on opinions concerning gay men and Blacks. *Basic and Applied Social Psychology, 18*, 267–288.
- Osborne, D., & Wagner, W. E. (2007). Exploring the relationship between homophobia and participation in core sports among high school students. *Sociological Perspectives, 50*, 597–613.
- Pereira, A., Monteiro, M. B., & Camino, L. (2009). Social norms and prejudice against homosexuals. *Spanish Journal of Psychology, 12*, 576–584.
- Pettigrew, T. F. (1958). Personality and social-cultural factors in intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution, 2*, 29–42.
- Rostovsky, S. S., Riggle, E., Horne, S., & Miller, A. (2009). Marriage amendments and psychological distress in lesbian, gay, and bisexual (LGB) adults. *Journal of Counseling Psychology, 56*, 56–66.
- Sartore, M., & Cunningham, G. (2009). Gender, sexual prejudice and sport participation: Implications for sexual minorities. *Sex Roles, 60*, 100–113.
- Schafer, C., & Shaw, G. (2009). The polls—Trends: Tolerance in the United States. *Public Opinion Quarterly, 73*, 404–431.
- Scherer, K. R., & Giles, H. (Eds.). (1979). *Social markers in speech*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Segal, D. (2003). Are foreign military experiences relevant to the U.S.? In A. Belkin & G. Bateman (Eds.), *Don't ask, don't tell: Debating the gay ban in the military* (pp. 125–126). Boulder, CO: Reinner.
- Serdahely, W. J., & Ziemba, G. J. (1984). Changing homophobic attitudes through college sexuality education. *Journal of Homosexuality, 10*(1), 109–116.
- Sherif, M. (1936/1964). *The psychology of social norms*. New York, NY: Harper.
- Stangor, C., Sechrist, G. B., & Jost, J. T. (2001). Changing racial beliefs by providing consensus information. *Personality and Social Psychological Bulletin, 27*, 484–494.
- Steffens, M. C., & Wagner, C. (2004). Attitudes toward lesbians, gay men, bisexual women, and bisexual men in Germany. *Journal of Sex Research, 41*, 137–149.
- Stevenson, M. R. (1988). Promoting tolerance for homosexuality: An evaluation of intervention strategies. *Journal of Sex Research, 25*, 500–511.
- Wells, J. W. (1987). What makes a difference? Various teaching strategies to reduce homophobia in university students. *Sexual Abuse: A Journal of Research and Treatment, 4*, 229–238.
- Wittenbrink, B., Judd, C. M., & Park, B. (2001). Spontaneous prejudice in context: Variability in automatically activated attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 815–827.
- World Values Survey Organization. (2005/2006). *WVS 2005–2006 wave, OECD-split version (Ballot A)*. Lueneburg, Germany: Author. Retrieved from <http://>

www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/survey_2005/files/WVSQuest_SplitVers_OECD_Aballot.pdf

- Wyer, N. A. (2010). Salient egalitarian norms moderate activation of out-group approach and avoidance. *Group Processes & Intergroup Relations*, *13*, 151–165.
- Zogmaister, C., Arcuri, L., Castelli, L., & Smith, E. R. (2008). The impact of loyalty and equality on implicit prejudice. *Group Processes & Intergroup Relations*, *11*, 493–512.
- Zuwerink, J. R., Devine, P. G., Monteith, M. J., & Cook, D. A. (1996). Prejudice toward Blacks: With and without compunction? *Basic and Applied Social Psychology*, *18*, 131–150.

APPENDIX EXPERIMENTAL MESSAGES

Both texts (*female-marked* and *male-marked*) present an individual's (Claude) discourse on male homosexuality. In French, Claude can either be a masculine or a feminine first name.

Female-Marked Message

Male homosexuality is nowadays a topical issue, and multiple opinions exist on this topic. We discussed the topic with a 20-year-old apolitical person.

Claude told us the following: “I must say that homosexual practices are quite natural; on the whole, I suppose that people come to birth homosexual, one does not become homosexual. As for me, I don't feel diffident at all on this issue. Apparently, gay men always kiss cheeks to say hello, I would not particularly mind. Also, it seems that infidelity is not more common between homosexual couples than heterosexual, thus, finally, what matters is couple and love. As a matter of fact, I am not against the idea that homosexuals could have the possibility to adopt a child. More generally speaking, I think French law does not represent them well enough.”

We asked Claude to imagine being a corporate manager facing two equivalent job applications, one by a homosexual and the other by a heterosexual. Claude confesses that in these conditions, sexual orientation of applicants would not become a criterion to make a decision. In conclusion, this young person added that if his (her) child or best friend would come out homosexual, (s)he would not be shocked and that would not modify their relationship. His difference and “femininity” would be accepted.

Male-Marked Message

Male homosexuality is nowadays a topical issue and multiple opinions exist on this topic. We discussed male homosexuality it with a 20-year-old apolitical person.

Claude told us: "I must say that homosexual practices are rather unnatural; on the whole, I suppose that people become homosexual, they don't come to birth homosexual. As for me, I feel very diffident on this issue, especially with the idea of sodomy between men. Apparently also, gay men kiss cheeks to say hello, I would particularly mind. Also, it seems that infidelity is more common between homosexual couples, gay or faggot as one may say, than between heterosexual couples. Thus, I guess it raises the issue of AIDS. As a matter of fact, I am against the idea that homosexuals may have the possibility to adopt a child and, more generally, I think French law does not represent them well the way it should."

We asked Claude to imagine being a corporate manager facing two equivalent job applications, one by a homosexual and the other by a heterosexual. Claude confesses that in these conditions, sexual orientation of applicants would become a criterion to make a decision. In conclusion, this young person added that if his (her) child or best friend would come out homosexual, (s)he may be shocked and that would modify their relationship.

“Homosexual Marriage” or “Marriage for All”? Social Lexical Markers’ Effects on Persuasion

Journal of Language and Social Psychology
2016, Vol. 35(5) 471–490
© The Author(s) 2015
DOI: 10.1177/0261927X15612197
jls.sagepub.com



Camille Sanrey¹, Benoît Testé¹, and Jessica Mange²

Abstract

In 2013, the French parliament legalized marriage between same-sex persons. One issue of debate was to define whether people were debating about “marriage for everybody” as claimed by the supporters of the law or about “homosexual marriage” as the opponents labeled it. This research aims to analyze the effects of social lexical markers (SLM) reflecting social groups of opinions elicit when embedded in a persuasive message. A first study showed that SLM are explicitly identified by people but only when embedded in a low-quality arguments persuasive message. SLM also increased identification certainty when they are concordant with arguments’ orientation. A second study demonstrated that, whatever the quality of argumentation, argument orientation guides both cognitive responses and attitude change. Furthermore, SLM reinforced effects of argumentation orientation when they are concordant with arguments orientation. These results are discussed in light of the elaboration likelihood model and intergroup processes.

Keywords

social lexical markers, persuasion, intergroup relations, homosexuality

On May 17, 2013, following an intense public debate, France’s parliament passed a bill authorizing marriage between people of the same sex. A central issue in the debate was the bill’s real objective, with supporters saying it was to allow “marriage for all”

¹University of Rennes 2, Rennes, France

²University of Caen Normandie, Caen, France

Corresponding Author:

Camille Sanrey, Psychology Department, University of Rennes 2 (CRPCC–EA 1285), Place du Recteur Henri le Moal, 35043 Rennes Cedex, France.

Email: camille.sanrey@gmail.com

and opponents claiming it was to legalize “homosexual marriage.”¹ The present research explores the way people process (Chaiken & Eagly, 1983; Petty & Cacioppo, 1986) persuasive messages containing social lexical markers (SLM) reflecting opposing groups of opinions (Scherer & Giles, 1979). We used the debate over France’s same-sex marriage bill as an ecological context in which to analyze the ways in which SLM embedded in a persuasive message affect the identification of the message source as a member of a social group, cognitive responses, and attitude change.

Social Lexical Markers and Their (Various) Effects

According to Scherer and Giles’s (1979) concept of “social markers in speech,” messages can carry “cues” (Sperber & Wilson, 1995) or “traces” (Ghiglione, 1983) of a speaker’s group membership. These cues can be syntactic (e.g., Lepastourel & Testé, 2004), phonological (e.g., Rakić, Steffens, & Mummendey, 2011), or lexical (e.g., Ghiglione, 1985). SLM are vocabulary choices made by speakers which provide indirect information about the speaker’s social identity and which receivers can use to infer the group to which the speaker belongs (Scherer & Giles, 1979). These vocabulary choices can be intentional (i.e., controlled, tactical) or nonintentional.

Research into the consequences of SLM has focused mainly on the effects of a speaker’s vocabulary choices (e.g., the use of derogatory group labels, such as “nigger” or “fag”) on receivers’ perceptions of the speaker (e.g., Gadon & Johnson, 2009; Simon & Greenberg, 1996). Even though “one of the most obvious areas where speech can act as a social marker is in the area of vocabulary” (Laver & Trudgill, 1979, p. 25), few studies have investigated either the consequences of SLM on how the content of an utterance is received or the effects of SLM on attitude formation and change. In addition, where SLM has been shown to influence receivers’ attitudes, the effects reported by different studies have been very complex, probably because several factors are involved in the process. Augoustinos and Quinn (2003) found that a message in which migrants were labeled as “illegal immigrants” led receivers to express more negative attitudes toward migrant groups than two other messages in which migrants were described as *asylum seekers* or *refugees*. Similarly, Mange and Lepastourel (2011) reported that depicting a group as either “terrorists” or “resistance fighters” in a message describing a conflict between two fictitious countries affected attitudes toward the groups. Although both groups committed the same actions, attitudes toward the group labeled “resistance fighters” were more positive than attitudes toward the group labeled “terrorists.”

Other studies have focused on the reception of messages containing SLM typical of an in-group or an out-group. In a study examining the role of political ideology in perceptions of AIDS, Mange, Marchand, and Gaffié (2004) found that a message including in-group SLM relating to AIDS led participants to maintain their initial attitude. In contrast, a message including out-group SLM elicited attitude change in rightist participants but not in leftist participants. SLM typical of leftist groups led rightist participants to modify their attitude so it was closer to the leftist (out-group) attitude. In another study, Mange, Lepastourel, and Georget (2009) found that exposure to a

message about the Second Gulf War (2003) containing American prowar SLM (e.g., “Saddam Hussein”) led French participants to harden their attitude against the war, whereas exposure to a message containing French antiwar SLM (e.g., “Iraq”) led them to “open up” toward the prowar out-group attitude. Finally, Mance and Lepastourel (2013) recently reported that reading a message containing SLM relating to prejudice against male homosexuality (typical of men) versus tolerance toward male homosexuality (typical of women) affected men’s (but not women’s) attitudes toward male homosexuality. Male participants expressed a more positive attitude toward male homosexuality after being exposed to a message containing SLM relating to tolerance (e.g., love, couple) than after being exposed to a message containing SLM relating to prejudice (e.g., sodomy, gay), and this change in attitude was particularly strong when the norm activated by the SLM was consistent with the norm of the people receiving the message.

Overall, these findings support the conclusion that SLM can moderate a message’s effect on receivers’ attitudes toward targets such as social groups (e.g., migrants) and social issues (e.g., war). However, research has also shown that these effects are complex. In particular, it is unclear when and how SLM contained in a message affect receivers’ attitudes. An important limitation of previous studies is that they used a single message, varying only the SLM embedded in that message, so they were unable to examine the cognitive processes underlying the effects of SLM on attitudes. One of the main aims of the present research was to overcome this limitation and investigate how SLM embedded in a persuasive message affect the way the message is processed.

The Process Approach to Persuasive Communication and the Role of Source-Related Cues

According to process models of persuasion, messages can be processed in two different ways, depending on individuals’ motivations and cognitive abilities (Chaiken & Eagly, 1983; Petty & Cacioppo, 1979). On the one hand, an individual may engage a centralized form of processing, exerting considerable cognitive effort to deeply analyze the content of messages, process arguments, and formulate objective points of view (for a review, see Chabrol & Radu, 2008). Conversely, an individual may engage a peripheral form of processing, exerting less effort and judging the validity of a message from noncontent cues, such as the source’s group membership (e.g., Mackie & Queller, 2000; Mackie, Worth, & Asuncion, 1990) or other source-related cues (e.g., source attractiveness, Chaiken, 1979; source credibility, Tormala & Petty, 2004; source efficacy, Clark, Evans, & Wegener, 2011; source expertise, Clark, Wegener, Habashi, & Evans, 2012).

In dual models, source-related cues are processed by the peripheral route resulting in superficial attitude change. Variations in speech cues are also analyzed as peripheral information (Krauss & Chiu, 1998). Hence, process models of persuasive communication imply that when the effects of message content (i.e., direction and strength of

arguments) and SLM are combined, SLM should have a limited effect on information processing and attitude change. Under these models, the processing of SLM, which are source-related cues, should be mostly peripheral and therefore result in cognitive responses and attitude change when a message contains weak arguments but not when a message contains strong arguments.

However, the relation between SLM and persuasion may be more complicated for two reasons. First, the source-related cues used in most elaboration likelihood model (ELM) studies refer to a characteristic of the source (e.g., attractiveness or credibility), not the source's group membership. Second, SLM are embedded in messages, unlike source-related cues, which are exterior to the message (e.g., a signature). Interestingly, Van Knippenberg and Wilke (1992) showed that messages from prototypical sources tend to be processed centrally, whereas messages from nonprototypical sources tend to be processed peripherally, especially if the source is a member of the in-group (see also Van Knippenberg, Lossie, & Wilke, 1994). Hence, if SLM are considered lexical clues that affect perceptions of the prototypicality of a message source, they may also exert influence in high elaboration conditions. This suggests that SLM may affect cognitive responses and subsequent attitude change when a message contains strong arguments but not when a message contains weak arguments.

Given the apparent contradiction between the predictions arising from the ELM and the findings reported by Van Knippenberg and Wilke (1992), we decided to carry out two studies, one examining a purely cognitive identification process and one examining cognitive responses including a more affective dimension of attitude change. This strategy allowed us to test the validity of our predictions on both dimensions. Because ELM is the dominant model in persuasion research, we drew up our hypotheses based on this model. However, in contrast to most previous studies of the persuasion processes paradigm, which have tended to use a single oriented message (usually supporting a counterattitudinal position; e.g., Kruglanski & Thompson, 1999), we decided to include both sides of a debate. Given the predictions provided by ELM and the results concerning message prototypicality reported by Van Knippenberg and Wilke (1992), we felt that manipulating SLM orientation and argument orientation to create different messages in which SLM and arguments were either concordant or discordant would help clarify the processes underlying the effect of SLM on attitude change.

The Present Research

The present research investigated the effects of lexical group membership cues (SLM) embedded in a persuasive message. In order to analyze these effects from a new angle, we based our studies on a persuasion paradigm, which allowed us to determine whether the effect of oriented SLM on the identification of the speaker's group membership (Study 1) and on the reception of the message (Study 2) depends on the strength and orientation of the argument (Mackie et al., 1990; Petty & Cacioppo, 1984).

The political situation in France at the end of 2012 and beginning of 2013 offered an opportunity to examine these issues in an ecological context. A bill authorizing same-sex marriage, tabled by the newly elected (May 2012) French government, had

triggered a vigorous public debate between supporters and opponents of the bill. A major point of contention was the interpretation of same-sex marriage, termed “marriage for all” by the French government and supporters of the bill, and “homosexual marriage” by the bill’s opponents. The parliamentary debate began on January 28, 2013 and ended on May 17, 2013, when the French Parliament passed the bill. The studies presented in this article were conducted during January 2013 and ended before the beginning of the parliamentary debate.

Given the ecological context in which our research was carried out, we first conducted a Pilot Study to check that the expressions “marriage for all” and “homosexual marriage” were emic markers (Giles, Scherer, & Taylor, 1979), that is to say, they allowed receivers to distinguish people who supported (“marriage for all”) or opposed (“homosexual marriage”) the same-sex marriage bill. We then carried out two studies in which participants read a persuasive message containing both oriented SLM and oriented arguments relating to same-sex marriage. The two studies used the same $2 \times 2 \times 2$ between-subjects factorial design in which we manipulated SLM orientation (marriage for all vs. homosexual marriage), argument strength (weak vs. strong), and argument orientation (in favor of the bill vs. against the bill). Study 1 investigated the conditions in which SLM affect whether a speaker was identified as being in favor of or against the bill, while Study 2 examined the effects of the message on cognitive responses and attitude change.

Pilot Study

As the first stage in our research, we carried out a Pilot Study to check that the expressions “marriage for all” and “homosexual marriage,” even when used outside a persuasive context, are SLM that allow receivers to distinguish between speakers in favor of or against same-sex marriage.

Method

Participants. Participants were 79 French undergraduate students (52 women and 27 men; $M_{\text{age}} = 21.24$, $SD = 2.34$).

Procedure and Measures. We presented our presumed SLM (“marriage for all” and “homosexual marriage”) in a within-subjects design. For each marker, participants had to indicate the extent they thought the term marriage for all (vs. homosexual marriage) is used by people in favor of or opposed to same-sex marriage, giving their answers on a single 9-point scale (from 1 = *people totally opposed to same-sex marriage* to 9 = *people totally in favor of same-sex marriage*). We then assessed the participants’ attitudes, using four items adapted from Kruglanski and Thompson (1999) and measured on 9-point scales (from 1 to 9). This measure allowed us to check whether attribution of the SLM to the two groups is correlated with participant attitude. Participants indicated the extent to which they agreed with the same-sex marriage bill, and the extent to which they thought the same-sex marriage bill was *bad* versus *good*, *harmful* versus

beneficial, and *useless* versus *useful*. We averaged each participant's responses to these four items in order to obtain an overall attitude index ($\alpha = .93$). The higher the score, the greater a participant's support for the bill.

Results and Discussion

As expected, participants attributed the expression "marriage for all" to people who were in favor of the bill ($M = 7.75$, $SD = 1.62$) and attributed the expression "homosexual marriage" to people who were opposed to the bill ($M = 4.08$, $SD = 2.12$), $F(1, 78) = 14.31$, $p < .001$, $\eta^2 = .651$. This finding confirmed that "marriage for all" and "homosexual marriage" can be considered "emic markers" (Giles et al., 1979), which enable people to identify speakers as members of one of the two groups, and allowed us to use these markers in our two main studies. The results also showed that the participants were mostly in favor of the same-sex marriage bill ($M = 6.93$, $SD = 2.11$), but attitudes toward the bill did not correlate with the measures of source identification (correlation between attitude and "marriage for all": $r = -.04$, $p = .700$; correlation between attitude and "homosexual marriage": $r = .11$, $p = .346$).

Study 1

Study 1 focused on the conditions in which SLM embedded in a persuasive message affected identification of the message source as being in favor of or opposed to the same-sex marriage bill. First, we expected perceptions of the source's attitude to be strongly affected by the orientation of their argument, with arguments supporting same-sex marriage leading participants to perceive the source as being in favor of the bill, and arguments against same-sex marriage leading participants to perceive the source as being opposed to the bill (Hypothesis 1). Second, in line with our Pilot Study, we expected a source using SLM typical of the bill's supporters to be perceived as more favorable to the bill than a source using SLM typical of the bill's opponents (Hypothesis 2). However, because SLM are source-related cues, and in line with dual models of persuasion (Chaiken & Eagly, 1983; Petty & Cacioppo, 1986), we expected this effect to be moderated by the strength of the argument. We expected SLM having a stronger effect on judgments of the source as supporting or opposing the same-sex marriage bill when the arguments in the source's message were weak (vs. strong; Hypothesis 3). Third, when a message centers on group definitions, as was the case in our studies, the communication situation created by simultaneously manipulating SLM orientation and argument orientation can be either concordant or discordant. For example, a concordant (vs. discordant) message is communicated when a source presents arguments in favor of the bill while using SLM typical of the bill's supporters (vs. opponents). Thus, we postulated that people would more clearly identify whether a source supported or opposed the bill when the SLM and argument orientation were concordant than when they were discordant (Hypothesis 4). In addition to the identification measure, we added a measure of source identification certainty in order to evaluate the extent to which our variables affected this certainty.

Table 1. Persuasiveness of Arguments.

	Favorable arguments	Unfavorable arguments
Weak arguments	4.25 (2.21)	3.46 (1.74)
Strong arguments	5.87 (2.24)	5.12 (1.94)

Method

Participants and Design. Participants were 140 French undergraduate students (82 women, 56 men, and 2 people who did not indicate their sex; $M_{\text{age}} = 18.43$, $SD_{\text{age}} = 0.74$), most had rightist political leanings (68 rightists, 31 leftists, 27 with no opinion, and 14 centrists).² They were randomly assigned to the cells of a 2 (argument orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (SLM orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (argument strength: weak vs. strong) between-subjects factorial design.

Material and Procedure. We created our persuasive messages by compiling a list of arguments used on radio and television broadcasts and on websites, and then choosing the 20 most common arguments. Two independent coders classified these 20 arguments into four categories (weakly favorable, weakly unfavorable, strongly favorable, strongly unfavorable). We then pretested these arguments on a sample of 97 French undergraduate students (58 women and 39 men; $M_{\text{age}} = 18.83$, $SD_{\text{age}} = 1.60$). Participants were asked to answer two questions about the arguments presented: “To what extent do you find this argument convincing?” (1 = *not convincing at all*; 9 = *very convincing*) and “To what extent do you think this argument is weak or strong?” (1 = *weak*; 9 = *strong*). Responses to these items were highly consistent (systematically, $\alpha > .70$), so we averaged them to give an overall argument judgment for each of the 20 arguments. Statistical analyses showed that some of the unfavorable arguments were judged stronger than others. This was also the case for the favorable arguments. On the basis of these differences, we drew up four persuasive messages (weakly favorable, strongly favorable, weakly unfavorable, strongly unfavorable), each containing three arguments (see the appendix).

Favorable and unfavorable arguments were mostly symmetric and similarly persuasive. After the four persuasive messages were constructed, we calculated strength indexes for each of the three arguments contained in each message. General means are shown in Table 1. The weak favorable arguments were less persuasive than the strong favorable arguments, $t(24) = 2.49$, $p = .020$, and the weak unfavorable arguments were less persuasive than the strong unfavorable arguments, $t(22) = 3.14$, $p = .005$. There was no significant difference between the strengths of the strong favorable and strong unfavorable arguments, $t(22) = 0.97$, $p = .343$, between the strengths of the weak favorable and weak unfavorable arguments, $t(23) = 1.33$, $p = .195$.

We then inserted the two types of SLM (favorable: “marriage for all” vs. unfavorable: “homosexual marriage”) into each of the four persuasive messages in order to create eight versions of the message, corresponding to our eight experimental conditions (SLM

orientation: favorable vs. unfavorable \times argument orientation: favorable vs. unfavorable \times argument strength: weak vs. strong). Every version of the message was approximately 10 lines long, used language of equivalent complexity, and contained four SLM.

At the beginning of the session, we measured participants' attitudes using the same four items used in the Pilot Study. The results showed that participants were overwhelmingly in favor of the bill ($M = 6.03$; $SD = 2.40$; 90 participants out of 140 were beyond the median point of the scale). When they had completed this measure, participants were shown one of the eight messages and asked to indicate the extent to which they thought the source was in favor of or opposed to the same-sex marriage bill. Participants were debriefed at the end of the session.

Measures

Attitude toward the bill. For this measure, we used the same four items adapted from Kruglanski and Thompson (1999) as in the Pilot Study. Responses to the four items were highly correlated ($\alpha = .93$), as in the Pilot Study, so we averaged them to give an overall attitude index. The higher the score, the stronger the participant's support for the bill.

Source identification and certainty. We assessed source identification via a single item: "Do you think the arguments you have just read were written by someone who opposes the same-sex marriage bill or by someone who supports the same-sex marriage bill?" (from 1 = *someone who opposes the bill* to 9 = *someone who supports the bill*). Participants were also asked "To what extent are you certain of the opinion you just gave?" (from 1 = *not at all certain* to 9 = *completely certain*).

Results and Discussion

Source Identification. An analysis of variance (ANOVA) showed a strong main effect of argument orientation, $F(1, 132) = 805.17$, $p < .001$, $\eta^2 = .86$, which was qualified by an interaction between argument orientation and argument strength, $F(1, 132) = 7.75$, $p = .006$, $\eta^2 = .06$. In line with Hypothesis 1, the source was perceived as favorable to the bill when the message contained favorable arguments ($M = 8.39$, $SD = 1.24$), and perceived as unfavorable to the bill when the message contained unfavorable arguments ($M = 1.83$, $SD = 1.61$). When the message contained unfavorable arguments, identification was more polarized when arguments were strong ($M_{\text{strong arguments}} = 1.36$, $SD = 0.90$) than when arguments were weak ($M_{\text{weak arguments}} = 2.25$, $SD = 1.98$), $F(1, 132) = 7.26$, $p = .008$. When the message contained favorable arguments, arguments strength did not affect source identification ($M_{\text{strong arguments}} = 8.60$, $SD = 0.98$; $M_{\text{weak arguments}} = 8.17$, $SD = 1.45$), $F(1, 132) = 1.52$, $p = .220$.

The ANOVA also revealed a main effect of SLM, $F(1, 132) = 4.54$, $p = .035$, $\eta^2 = .03$. In line with Hypothesis 2, participants judged the source as being more favorable to the bill when they were exposed to a message including favorable SLM ($M = 5.30$, $SD = 3.60$) than when they were exposed to a message including unfavorable SLM ($M = 4.96$, $SD = 3.60$). This effect was qualified by a marginally significant interaction between SLM and argument strength, $F(1, 132) = 3.75$, $p = .055$, $\eta^2 = .03$. As

postulated in Hypothesis 3, the effect of SLM on source identification was significant when the message contained weak arguments ($M_{\text{favorable markers}} = 5.60$, $SD = 3.53$ vs. $M_{\text{unfavorable markers}} = 4.75$, $SD = 3.36$), $F(1, 132) = 8.52$, $p = .004$, but it was not significant when the message contained strong arguments ($M_{\text{favorable social markers}} = 5.00$, $SD = 3.69$ vs. $M_{\text{unfavorable social markers}} = 5.18$, $SD = 3.88$), $F(1, 132) = 0.02$, $p = .892$. In line with dual models of persuasive communication, this finding suggests that SLM are used to identify a source's group membership only when the message contains weak arguments.

Source Identification Certainty. The ANOVA revealed marginally significant interactions between SLM and argument strength, $F(1, 132) = 3.72$, $p = .056$, $\eta^2 = .03$, and between SLM and argument orientation, $F(1, 132) = 3.78$, $p = .054$, $\eta^2 = .03$. First, when the message contained favorable markers, participants were more certain of their source identification when the arguments was strong ($M = 7.74$, $SD = 1.31$) than when the arguments was weak ($M = 6.49$, $SD = 2.68$), $F(1, 132) = 5.97$, $p = .016$. This effect did not occur when the message contained unfavorable markers ($M = 7.35$, $SD = 2.24$ and $M = 7.50$, $SD = 1.73$, respectively), $F(1, 132) = 0.08$, $p = .774$. Second, discordancy between argument orientation and lexical markers reduced source identification certainty only when arguments were unfavorable. When arguments were unfavorable, participants were more certain of their source identification when argument orientation and lexical markers were concordant ($M = 7.65$, $SD = 1.82$) than when argument orientation and lexical markers were discordant ($M = 6.66$, $SD = 2.45$), $F(1, 132) = 3.80$, $p = .053$. When arguments were favorable, there was no effect of SLM on identification certainty ($M_{\text{favorable markers}} = 7.60$, $SD_{\text{favorable markers}} = 1.82$; $M_{\text{unfavorable markers}} = 7.22$, $SD_{\text{unfavorable markers}} = 2.36$), $F(1, 132) = 0.63$, $p = .431$ (Table 2).

In sum, participants were able to identify the orientation of the argument (as postulated by Hypothesis 1), and this was particularly the case when the argument was strong. The SLM enabled participants to identify the orientation of the message source (as postulated by Hypothesis 2), especially when the SLM were embedded in a message consisting of weak arguments (as postulated by Hypothesis 3). However, our results did not support Hypothesis 4, which stated that people would more clearly identify whether a source supported or opposed the bill when SLM and argument orientation are concordant than when they are discordant, as participants did not identify the message source more clearly when the orientations of the argument and the SLM were similar. A possible explanation for this result is provided by our measure of source identification certainty. In our data set, concordance between the orientations of the argument and the SLM did not affect identification of the source's orientation, but it did affect the certainty of this identification, with participants expressing greater certainty in their source orientation judgments when the argument and SLM orientations were concordant than when they were discordant.

Study 2

Study 2 focused on the conditions in which SLM embedded in a persuasive message affect thoughts and attitude change generated by the message.³ First, we expected

Table 2. Effects of Lexical Markers, Argument Orientation, and Argument Strength on Source Identification and Source Identification Certainty.

	Favorable social markers		Unfavorable social markers		Overall
	Favorable argument	Unfavorable argument	Favorable argument	Unfavorable argument	
<i>Source identification</i>					
Weak argument	8.65 (0.61)	2.72 (2.54)	7.72 (1.84)	1.78 (1.10)	5.17 (3.44)
Strong argument	8.47 (1.12)	1.53 (1.13)	8.72 (0.83)	1.19 (0.54)	5.09 (3.76)
Overall	5.30 (3.60)		4.96 (3.60)		
<i>Source identification certainty</i>					
Weak argument	7.47 (2.21)	5.56 (2.81)	7.22 (1.93)	7.78 (1.52)	7.00 (2.29)
Strong argument	7.65 (1.41)	7.82 (1.24)	7.22 (2.37)	7.50 (2.16)	7.54 (1.83)
Overall	7.10 (2.19)		7.43 (1.98)		

argument orientation to affect cognitive responses and attitude change. Because our participants were in favor of the same-sex marriage bill, we hypothesized that arguments in favor of the bill would lead to positive cognitive responses and attitude change, whereas arguments against the bill would lead to negative cognitive responses and attitude change (Hypothesis 1). We expected that optimizing the concordance between the arguments and the SLM would increase a message's impact on attitude change and cognitive responses (Hypothesis 2). Specifically, messages containing arguments favorable (vs. unfavorable) to same-sex marriage combined with SLM typical of people in favor of (vs. against) the bill will have a greater impact on attitude change and cognitive responses. In addition, dual models of persuasion (Chaiken & Eagly, 1983; Petty & Cacioppo, 1979) and the results of Study 1 suggest that these effects should occur only when the message contains weak arguments (Study 1, Hypothesis 3: interaction between argument strength, argument orientation, and SLM orientation).

Method

Participants and Design. Our initial sample consisted of 132 French undergraduate students who had not taken part in Study 1 (111 women and 21 men, $M_{\text{age}} = 19.91$, $SD_{\text{age}} = 4.10$), who were asked to categorize themselves as in favor of or against the same-sex marriage bill by responding to the following item: "Would you say you belonged to the group of people in favor of the bill or the group of people opposed to the bill?" When asked to indicate their political orientation, 5 said they were centrist, 16 said they were rightist, 71 said they were leftist, and 40 said they did not have any

political opinion.⁴ Only 12 participants said they were against the bill (3 leftists, 6 rightists, and 3 with no political opinion); therefore, we decided to exclude them from our sample and focus on participants who said they were in favor of the bill. Consequently, all the favorable categories of our variables (favorable SLM and favorable argument orientation) can be considered in-group categories and all the unfavorable categories (unfavorable SLM and argument orientation) can be considered out-group categories. Our final sample consisted of 120 French undergraduate students (101 women and 19 men, $M_{\text{age}} = 19.49$, $SD_{\text{age}} = 1.77$), who were randomly assigned to the cells of a 2 (argument orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (SLM orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (argument strength: weak vs. strong) between-subjects factorial design.

Procedure and Materials. We measured participants' opinions twice. First, we asked participants to complete a questionnaire that we presented as a study of students' opinions on current affairs issues. This questionnaire covered four news topics—genetically modified organisms, same-sex marriage, comprehensive university exams, and drinking and driving—on which participants had to state their opinions with respect to four items, measured on 9-point scales, adapted from Kruglanski and Thompson (1999). We analyzed only the responses relating to same-sex marriage. As a second step, a week later, a colleague asked the participants to take part in an unrelated study on same-sex marriage in which they were asked to read a persuasive message and then answer questions about that message. We used the same persuasive messages as in Study 1, thereby reproducing the same eight experimental conditions (argument orientation: favorable vs. unfavorable * SLM orientation: favorable vs. unfavorable * argument strength: weak vs. strong). After reading one of the messages, the participants were asked to complete a questionnaire. The participants were debriefed and thanked at the end of the session.

Measures

Thought ratio. We used the thought-listing technique (Cacioppo & Petty, 1981) to ask participants to list up to nine thoughts that came to mind while they were reading the message. Two independent judges rated the valence of these thoughts (positive, negative, neutral, or not linked). We indexed the number of thoughts linked to the message and then calculated a thoughts ratio (Cacioppo & Petty, 1981) by subtracting the number of negative thoughts from the number of positive thoughts and dividing the result by the total number of thoughts. A positive score indicated that participants had more positive thoughts than negative thoughts, whereas a negative score indicated that participants had more negative thoughts than positive thoughts.

Attitude change. As described in the Procedure and Materials section, we measured attitude on two occasions, first before participants had read one of the messages and then a week later, after participants had read one of the messages. On each occasion we used the same four attitude items adapted from Kruglanski and Thompson (1999) that we used in the Pilot Study and in Study 1. Because responses to these items before and

after message exposure were highly consistent ($\alpha = .91$ and $\alpha = .83$, respectively), we averaged them to give a premeasure of attitude and a postmeasure of attitude index. In both cases, the higher the attitude index, the more favorable the participant's attitude toward the bill. We then subtracted the mean preexposure attitude index from the mean postexposure attitude index for each participant to obtain an *attitude change score*. A positive score indicated an attitude change in favor of the bill, whereas a negative score indicated an attitude change against the bill.

Results and Discussion

We analyzed the data via a 2 (argument orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (SLM orientation: favorable vs. unfavorable) \times 2 (argument strength: weak vs. strong) between-subjects ANOVA.

Thoughts Ratio. The analyses revealed a main effect of argument orientation, as postulated in Hypothesis 1, $F(1, 112) = 239.99, p < .001, \eta^2 = .68$. Messages with arguments in favor of same-sex marriage generated positive cognitive responses ($M = 0.49, SD = 0.48$), whereas messages composed of arguments against the bill lead to negative cognitive responses ($M = -0.65, SD = 0.32$). However, as postulated in Hypothesis 2, this effect was qualified by an interaction between argument orientation and SLM orientation, $F(1, 112) = 4.23, p = .042, \eta^2 = .04$. When message contained favorable arguments, thoughts were more positive when SLM were concordant (i.e., favorable: $M_{\text{favorable SLM}} = 0.61, SD = 0.44$) than when SLM were discordant (i.e., unfavorable: $M_{\text{unfavorable SLM}} = 0.41, SD = 0.50$), $F(1, 112) = 4.09, p = .046$. When message contained unfavorable arguments, there was no effect of SLM on thoughts ratio ($M_{\text{favorable SLM}} = -0.69, SD = 0.33$ vs. $M_{\text{unfavorable SLM}} = -0.61, SD = 0.31$), $F(1, 112) = 0.75, p = .388$. Contrary to Hypothesis 3, this effect was neither accentuated nor attenuated by argument strength.

Attitude Change. Participants' attitude scores before reading the message were used as a covariate in the analysis of attitude change. The results revealed a main effect of argument orientation, $F(1, 111) = 14.10, p < .001, \eta^2 = .11$. Once again, our results supported Hypothesis 1, as arguments in favor of same-sex marriage led to attitude change in favor of the bill ($M = 0.35, SD = 1.13$), whereas arguments against same-sex marriage led to attitude change against the bill ($M = -0.25, SD = 1.02$). This effect was marginally moderated by SLM orientation, as predicted in Hypothesis 2, $F(1, 111) = 3.66, p = .058, \eta^2 = .03$. When message contained favorable markers, attitude change was more polarized when arguments were also favorable ($M_{\text{favorable SLM}} = 0.67, SD = 1.36$) than when arguments were unfavorable ($M_{\text{unfavorable SLM}} = -0.21, SD = 1.24$), $F(1, 111) = 14.67, p < .001$. When message contained unfavorable markers, there was no effect of arguments orientation on attitude change ($M_{\text{favorable arguments}} = 0.14, SD_{\text{favorable arguments}} = 0.92$; $M_{\text{unfavorable arguments}} = -0.30, SD_{\text{unfavorable arguments}} = 0.72$), $F(1, 111) = 1.91, p = .170$.

Table 3. Effects of Argument Orientation, Argument Strength, and Social Markers on Thoughts Ratio and Attitude Change.

	Favorable argument		Unfavorable argument	
	Weak argument	Strong argument	Weak argument	Strong argument
<i>Thoughts-ratio index</i>				
Favorable social markers	0.56 (0.48)	0.70 (0.36)	-0.68 (0.39)	-0.70 (0.26)
		0.61 (0.44)		-0.69 (0.33)
Unfavorable social markers	0.31 (0.54)	0.51 (0.42)	-0.69 (0.26)	-0.51 (0.34)
		0.41 (0.50)		-0.61 (0.31)
Overall		0.49 (0.48)		-0.65 (0.32)
<i>Attitude change</i>				
Favorable social markers	0.50 (1.48)	0.94 (1.16)	-0.20 (0.74)	-0.65 (1.53)
		0.67 (1.36)		-0.21 (1.24)
Unfavorable social markers	0.20 (0.74)	0.07 (0.94)	-0.09 (0.74)	-0.56 (0.65)
		0.14 (0.92)		-0.30 (0.72)
Overall		0.35 (1.13)		-0.25 (1.02)

Moreover, because a score of 0 on our attitude change index indicated no change in attitude between Measure 1 and Measure 2, we examined attitude change in each of these cases (concordant arguments and SLM vs. discordant arguments and SLM) by using a *t* test to analyze differences from 0. Participants significantly changed their attitude only when arguments and SLM were concordant, that is, when arguments and SLM were either both favorable, $t(23) = 2.40$, $p = .025$, or both unfavorable, $t(28) = 2.25$, $p = .033$. When arguments and SLM were discordant, there was no significant attitude change: $t(35) = 0.91$, $p = .369$, and $t(30) = 0.94$, $p = .355$, respectively.

As with the thoughts-ratio index, our results do not support Hypothesis 3, as our data did not indicate any effect of argument strength (Table 3).

In sum, argument orientation directed participants' cognitive responses to persuasive messages and subsequent attitude change (in line with Hypothesis 1). Furthermore, SLM affected this process by reinforcing the effect of argument orientation (in line with Hypothesis 2), as participants found messages more convincing when the orientation of the argument was concordant with the SLM embedded in the message. Contrary to Hypothesis 3, our data did not show any effect of argument strength on either thoughts ratio or attitude change.

General Discussion

Our studies were designed to go further previous research into the impact of SLM on attitude change by investigating the issue within a persuasion process methodological paradigm. Our approach allowed us to reinforce or attenuate the prototypicality of our persuasive messages by integrating into our designs the classic variable of argument

strength and the less classic but nonetheless interesting variable of argument orientation. We examined two distinct questions. Study 1 was designed to examine identification processes. We hypothesized (a) that participants would be able to identify argument orientation, especially in the case of strong arguments; (b) that they would be able to identify SLM orientation in a persuasive message, especially when the SLM are embedded in a message containing weak arguments; and (c) that the concordance between the SLM and the argument orientation would modulate the certainty with which participants identified a message source's orientation, but would not modulate the identification itself. Our results supported all three hypotheses. Study 2 focused on cognitive responses and attitude change following exposure to a persuasive message including SLM. In line with our hypotheses, results showed (a) that argument orientation guides both cognitive responses to a persuasive message and subsequent attitude change and (b) that SLM affect this process by reinforcing the effect of argument orientation when SLM and argument orientation are concordant. Interestingly, although the ELM perspective suggests that these two effects should be moderated by argument strength, our data analysis did not support this hypothesis.

These results provide insights into the ways in which SLM in persuasive messages are processed and the role SLM play in argument orientation effects. As we discussed in the introduction to this article, investigating the effects of SLM within a persuasion paradigm allowed us to investigate the way in which these markers are cognitively processed. Although our two studies were insufficient to totally clarify what is a very complex picture, we believe that dissociating the identification process from the cognitive response and attitude change process provides interesting data. However, future studies should measure both identification and attitude change to provide a more global picture of the phenomenon once identified effects have been clarified. In fact, ELM predictions are based on the fact that SLM are source-related clues and should therefore be processed under low elaboration conditions. Hence, one of the conditions leading to low elaboration is the incorporation of SLM in messages whose arguments are weak. Although the results of Study 1 are perfectly consistent with ELM predictions, suggesting that SLM are processed via peripheral pathways, the results of Study 2 show that the situation may be more complex than this. In fact, ELM predictions seem to be correct when identification is the result of a purely cognitive process, but the ELM fails to predict the way in which SLM are processed. Developments of the ELM (Petty & Brinol, 2012) based on unimodel (Kruglanski & Thompson, 1999) help throw light onto these effects. Although at first the ELM clearly differentiated between clues and arguments, it is now suggested that each "variable" ("piece of evidence" in the unimodel perspective) can play multiple roles, with a variable functioning as a clue when the likelihood of elaboration is low but as an argument when the likelihood of elaboration is higher. In the case we studied, SLM appeared to play both roles, depending on the receiver's goal. When the receivers focused on identifying the orientation of the message source, they tended to use the SLM as clues, especially in low elaboration conditions, as was the case in Study 1. In contrast, when receivers focused on their own attitude, they tended to process SLM more fully, even in high elaborations conditions, suggesting that the SLM were used as arguments embedded in the message.

When SLM are embedded in a concordant message, they would be expected to increase the prototypicality of the message and therefore its persuasive power, as the results reported by Van Knippenberg and Wilke (1992) suggest.

This interpretation of our findings could be assessed by future studies including a measure of attitude change duration, as previous research has shown that attitude change resulting from a peripheral process tends to be ephemeral. For example, Petty and Brinol (2012) found that the influence of a variable processed peripherally tends to disappear by the next day or within a week. Conversely, attitude change triggered by centrally processed information tends to be more durable (see Petty, Haugtvedt, & Smith, 1995, for a review). If this interpretation is correct, a week after being exposed to a message, people will have forgotten the orientation of the message source, identified from the SLM (thereby confirming that the SLM were processed peripherally as clues), but the change in their attitude produced by the message should remain (thereby confirming that the SLM were processed centrally as arguments). Further research is needed to test this supposition.

Second, whichever way the SLM in our studies were processed, concordance/discordance between the SLM and argument orientations was an important parameter with respect to the effects of SLM on the certainty of message source identification, on cognitive responses following exposure to the persuasive message, and on any resulting attitude change. There are two possible explanations for these findings. On the one hand, using SLM concordant with the position supported by a persuasive message is a way of optimizing persuasion, with SLM acting as catalysts for persuasion by helping receivers focus on the orientation of the message, whatever the quality of the arguments it contains and especially when arguments match with the receiver's attitude. On the other hand, the same result can be interpreted by focusing on the case of discordant messages and the possibility that discordant SLM adversely affect the reception of a persuasive message and attenuate its potential impact. Viewed from an intergroup perspective, this interpretation suggests that people tend to react negatively to sources who use out-group language to express in-group opinions. Similarly, sources who use in-group language to express out-group opinions cause negative reactions that prevent them reaching their persuasion objectives.

This second possibility is quite surprising given that politicians frequently use their opponents' SLM in their "wars of words." Our results suggest that this strategy of "lexical conquest" (Dupuy & Marchand, 2009) would be counterproductive in terms of its persuasive impact because it blurs traditional boundaries between groups. Although using an unexpected word, such as an SLM that is inconsistent with the orientation of the message being expressed, may catch receivers' attentions (e.g., Hastie & Kumar, 1979) and help them identify the orientation of the message source (as was the case in Study 1), it may also reduce the persuasive impact of the message. Further research is needed to explore the effects of homogeneity between a persuasive message's semantics and its lexical content. In addition, as suggested by Mange and Lepastourel (2013), whether an opinion group is in a majority or minority position can interfere in the process. In the case of the present research, participants in Study 2 were probill and their position was the majority position in France at the moment. The

effects we found may have been different if participants had been antibill and thus in a minority normative position. Hence, it may be useful for future studies to include variation in receivers' group membership in order to see whether similar effects occur.

Conclusion

As in all studies dealing with SLM, the main limitation of our research is related to the markers used. Because our studies were based on two real emic markers (i.e., markers that enable people to differentiate between groups) relating to the debate over France's same-sex marriage bill, rather than artificial SLM, these markers are inherently different in the way they are framed. Whereas the SLM "homosexual marriage" refers directly to the bill's target group, which is stigmatized and rejected by a section of the population, the SLM "marriage for all" activates a more general idea of "equality," one of the French Republic's fundamental values. These differences can be generated strategically to stimulate different conceptions of the same-sex marriage bill. Given our dual-status interpretation of SLM, which may act as clues or arguments, depending on the context, it is even more important to take into account the differences between the SLM used in our studies.

It may be that these differences facilitated the changing role of our SLM from clues to arguments. However, we believe that the processing of SLM can only be studied using emic markers that are in widespread daily use and our conclusions take into account this limitation. In addition, to the best of our knowledge, our research is the first time SLM has been studied from an ELM perspective. As such, it provides new food for thought by suggesting that these specific clues embedded in a message may play multiple roles depending on the message receiver's goal. Although our research did not suggest a clear answer to this question, the results did show that one way for speakers to make their messages more persuasive is to ensure strong concordance between the orientation of the message and the vocabulary used to express that message.

Appendix

Translation of Arguments Used in Studies 1 and 2

Strong, Unfavorable

Several studies carried out in European countries where homosexual marriage has been legalized have shown that authorizing homosexual marriage has led to a 30% increase in discriminatory and homophobic acts. Giving official recognition to marriage between homosexual couples seems to have disgusted people.

Homosexual marriage should not be legalized because it will lead to adoption and it is well known that being raised by homosexual couples is not good for children, as it damages their psychological development. Such children will struggle to find themselves and they will be made fun of by other children.

Homosexual marriage should not be legalized because it will lead to adoption and numerous studies have shown that children raised by homosexual couples do not develop correctly. Such children have much higher rates of depression, suicide, and eating disorders than other children.

Strong, Favorable

Several studies carried out in European countries where marriage for all has been legalized have shown that authorizing marriage for all has led to a 30% decrease in discriminatory and homophobic acts. Giving official recognition to such marriages seems to have given people food for thought.

Marriage for all should be legalized in France because marriage is a republican institution that protects couples and the individual members of each couple. It is absurd to refuse people this protection uniquely on the basis of their sexual orientation.

Legalizing marriage for all should not be rejected under the pretext that children raised by same-sex couples do not develop correctly. Numerous studies have shown that there are no differences in the ways in which children of heterosexual and homosexual parents develop.

Weak, Unfavorable

A study carried out by the Social Behavior Study Center shows that many countries have no intention of legalizing homosexual marriage. As a result, a country that legalizes homosexual marriage will be out of step with most other countries.

A well-known comedian has stated publicly that his brother lived with another man as if they were married and was not very happy. He also said he had received several letters from people opposed to homosexual marriage. According to 40 of the 68 people who wrote to him, legalizing homosexual marriage was a very bad idea.

Homosexual marriage should not be legalized because we know that orphans are unhappy and a child raised by two women or two men is an orphan of sorts, as he or she lacks a father or a mother. As a result, such children are bound to be unhappy. Allowing homosexuals to marry and then adopt children would greatly increase the number of unhappy children.

Weak, Favorable

A study carried out by the Social Behavior Study Center shows that many countries intend to legalize marriage for all. As a result, a country that legalizes marriage for all will be ahead of most other countries.

A well-known comedian has stated publicly that his brother lived with another man as if they were married and was very happy. He also said he had received several letters from people in favor of marriage for all. According to 40 of the 68 people who wrote to him, legalizing marriage for all was an excellent idea.

Marriage for all should be legalized because we know that orphans are unhappy and allowing same-sex couples to marry and then adopt children would greatly reduce the number of orphans and, therefore, the number of unhappy children.

Declaration of Conflicting Interests

The author(s) declared no potential conflicts of interest with respect to the research, authorship, and/of publication of this article.

Funding

The author(s) received no financial support for the research, authorship, and/or publication of this article.

Notes

1. In French, *Mariage pour tous* versus *Mariage homosexuel*.
2. As political orientation did not moderate any of the effects, this variable will not be discussed further (all $F_s < 1$).
3. In order not to focus the participant on source characteristic, no source identification items were included in this study.
4. Because of the distribution of political opinions among participants, we were unable to analyze this variable.

References

- Augoustinos, M., & Quinn, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers? *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 2, 29-37.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1981). Social psychological procedures for cognitive response assessment: The thought-listing technique. In T. V. Merluzzi, C. R. Glass & M. Genest (Eds.), *Cognitive assessment* (pp. 309-342). New York, NY: Guilford Press.
- Chabrol, C., & Radu, M. (2008). Persuasion et changement attitudinal: des hypothèses cognitives au traitement de l'information [Persuasion and attitudinal change: From cognitive hypothesis to information processing]. In C. Chabrol & M. Radu (Eds.), *Psychologie de la communication et de la persuasion: Théories et applications* (pp. 18-55). Bruxelles, Belgium: De Boeck.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S., & Eagly, A. H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241-256.
- Clark, J. K., Evans, A. T., & Wegener, D. T. (2011). Perceptions of source efficacy and persuasion: Multiple mechanisms for source effects on attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 41, 596-607.
- Clark, J. K., Wegener, D. T., Habashi, M. M., & Evans, A. T. (2012). Source expertise and persuasion: The effects of perceived opposition or support on message scrutiny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 90-100.
- Dupuy, P.-O., & Marchand, P. (2009). Débat de l'entre-deux-tours 2007. La conquête de l'espace lexical [Debate between the two rounds of 2007. Lexical space conquest]. *Mots. Les Langages du Politique*, 89, 105-117.
- Gadon, O., & Johnson, C. (2009). The effect of a derogatory professional label: Evaluations of a "shrink." *Journal of Applied Social Psychology*, 39, 634-655.
- Ghiglione, R. (1983). Contrats de communication, systèmes de communication [Communication contracts, communication systems]. *Bulletin de Psychologie*, 37, 545-558.

- Ghiglione, R. (1985). Communiquer: Vous avez dit communiquer? [Communicate: Did you say communicate?] *Psychologie Française*, *30*, 3-10.
- Giles, H., Scherer, K. R., & Taylor, D. M. (1979). Speech markers in social interaction. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 343-367). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Hastie, R., & Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 25-38.
- Krauss, R. M., & Chiu, C.-Y. (1998). Language and social behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., pp. 41-88). New York, NY: McGraw-Hill.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, *10*, 83-109.
- Laver, J., & Trudgill, P. (1979). Phonetic and linguistic markers in speech. In K. R. Scherer & H. Giles (Eds.), *Social markers in speech* (pp. 1-32). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Lepastourel, N., & Testé, B. (2004). L'influence médiatique sur les jugements judiciaires: rôle du style d'écriture dans la formation des jugements [The media influence on court judgments: The role of writing style in the formation of judgments]. *Psychologie Française*, *49*, 373-388.
- Mackie, D. M., & Queller, S. (2000). The impact of group membership on persuasion: Revisiting "who says what to whom with what effect?" In D. J. Terry & M. A. Hogg (Eds.), *Attitudes, behavior, and social context: The role of norms and group membership* (Applied social research series, pp. 135-155). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Mackie, D. M., Worth, L. T., & Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 812-822.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2011). Communication et rapports intergroupes: Effets des marqueurs socio-langagiers lexicaux sur les attitudes [Communication and intergroup relations: Effects of socio-linguistic markers on attitudes]. In P. Castel, E. Salès-Wuillemin, & M.-F. Lacassagne (Eds.), *Psychologie sociale, communication et langage: De la conception aux applications* (pp. 247-262). Bruxelles, Belgium: De Boeck.
- Mange, J., & Lepastourel, N. (2013). Gender effect and prejudice: When a salient female norm moderates male negative attitudes toward homosexuals. *Journal of Homosexuality*, *60*, 1035-1053.
- Mange, J., Lepastourel, N., & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, *28*, 364-380.
- Mange, J., Marchand, P., & Gaffié, B. (2004). Positionnement politique et traitement de l'information [Political positioning and information processing]. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, *17*, 23-49.
- Petty, R. E., & Brinol, P. (2012). A multiprocess approach to social influence. In D. T. Kenrick, N. J. Goldstein & S. L. Braver (Eds.), *Six degrees of social influence: Science, application, and the psychology of Robert Cialdini* (pp. 49-59). Oxford, England: Oxford University Press.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1915-1926.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 69-81.

- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 123-205.
- Petty, R. E., Haugtvedt, C. P., & Smith, S. M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behavior. *Attitude Strength: Antecedents and Consequences*, 4, 93-130.
- Rakić, T., Steffens, M. C., & Mummendey, A. (2011). When it matters how you pronounce it: The influence of regional accents on job interview outcome. *British Journal of Psychology*, 102, 868-883.
- Scherer, K. R., & Giles, H. (Eds.). (1979). *Social markers in speech*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Simon, L., & Greenberg, J. (1996). Further progress in understanding the effects of derogatory ethnic labels: The role of preexisting attitudes toward the targeted group. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1195-1204.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and cognition*. Malden, MA: Blackwell.
- Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2004). Source credibility and attitude certainty: A metacognitive analysis of resistance to persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 427-442.
- Van Knippenberg, D., Lossie, N., & Wilke, H. (1994). In-group prototypicality and persuasion: Determinants of heuristic and systematic message processing. *British Journal of Social Psychology*, 33, 289-300.
- Van Knippenberg, D., & Wilke, H. (1992). Prototypicality of arguments and conformity to ingroup norms. *European Journal of Social Psychology*, 22, 141-155.

Author Biographies

Camille Sanrey is a PhD student in psychology at the University of Rennes 2. Her thesis focuses on the normative regulatory effects of social lexical markers such as group labels on the expression of prejudice.

Benoît Testé is a full professor in the Department of Psychology at the University of Rennes 2. His research interests include ideology, social norms, intergroup relations, social cognition, and language.

Jessica Mange is an associate professor in the Department of Psychology at the University of Caen Normandie (France). Her research focuses on the way intergroup relations priming interfere in communication and aggressive responses processes.

Do I Shoot Faster Because I Am Thinking about an Outgroup or a Threatening Outgroup?

Shooter Bias, Perceived Threat, and Intergroup Processes

Jessica Mange,¹ Keren Sharvit,² Nicolas Margas,³ and Cécile Sénémeaud¹

¹Psychology Department, Normandie Université, UNICAEN, NIMEC, Caen, France,

²Peace and Conflict Studies Department, University of Haifa, Israel,

³STAPS Department, Normandie Université, UNICAEN, CESAMS, Caen, France

Abstract. This research examines if aggressive responses through a shooter bias are systematically generated by priming outgroups or if a threat stereotypically associated with the primed outgroup is required. First, a pilot study identified outgroups stereotypically associated and not associated with threat. Afterwards, the main study included a manipulation of target group accessibility – ingroup versus nonthreatening outgroup versus threatening outgroup. Following exposure to primes of the group categories, the participants in all conditions played a shooter game in which the targets were males and females with ambiguous ethnicity and religion. Results demonstrated that while only priming of an outgroup stereotypically associated with threat elicits aggressive responses, priming of both nonthreatening and threatening outgroups leads to an increase in the ability to distinguish between stimuli compared to ingroup priming. These effects are discussed in terms of priming effects, dimensions of threat, and possible interpretations of this ability increase.

Keywords: social categories priming, perceived threat, aggressive responses, shooter paradigm

The division of the social world in terms of “us” versus “them” has been shown to appear at least as early as the age of 11 months (Mahajan & Wynn, 2012), and preferences to similar others seem stable across cultures (Allport, 1954/1979). Studies on ethnocentrism classically presumed that positive regard toward one’s ingroup and negativity and hostility toward outgroups are reciprocally related. However, experimental findings support the idea that ingroup favoritism and outgroup derogation are separable phenomena (see Brewer, 1999 for a review). Whereas ingroup favoritism is “psychologically primary” (Allport, 1954), specific conditions are required for outgroup discrimination and intergroup aggression to occur (Struch & Schwartz, 1989). In the present research we investigate whether the priming of outgroups can elicit aggressive responses toward ambiguous targets. While previous research (Mange, Chun, Sharvit, & Belanger, 2012) found increased aggression following the priming of threatening outgroups, in the present research we compare the effects of priming a threatening and nonthreatening outgroup. Given the importance of threat perception in eliciting intergroup hostility (see Riek, Mania, & Gaertner, 2006; Stephan & Stephan, 1996, 2000, for a meta-analysis) or threat cues in eliciting intergroup

aggressive responses (e.g., Correll, Wittenbrink, Park, Judd, & Goyle, 2011), we anticipate greater aggression after priming a threatening outgroup.

Measuring Aggressive Responses Toward Outgroups Using the Shooter Bias

Aggressive responses toward outgroups can be studied through several methodological paradigms. For example, aggression can be assessed by a posteriori coding of behavioral responses (Bargh, Chen, & Burrows, 1996, Study 3; Chen & Bargh, 1997; Cesario, Plaks, Hagiwara, Navarrete, & Higgins, 2010, Study 2a), or by the amount of painful stimuli inflicted on someone (e.g., strength of electric shock administered, Berkowitz, 1964; amount of spicy sauce given, Mc Gregor et al., 1998; amount and duration of painful noise blasts diffused, Muller, Bushman, Subra, & Ceaux, 2012), or by accessibility of fight-related words (Cesario et al., 2010, Study 1). In the past decade, an original and intriguing method of exploring aggressive responses toward outgroups and the contexts producing such responses has been the shooter paradigm (Correll, Park, Judd, &

Wittenbrink, 2002). This paradigm relies on a videogame with armed and unarmed targets belonging to different groups. In most cases (e.g., Correll, Park, Judd, & Wittenbrink, 2007; Correll, Park, Judd, Wittenbrink, Sadler, et al., 2007; Correll et al., 2011; Plant, Goplen, & Kuntsman, 2011; Sim, Correll, & Sadler, 2013), the videogame presents Black and White targets embedded in an unpopulated background scene. Results typically reveal a shooter bias (i.e., faster decision to shoot armed targets and/or slower decision not to shoot unarmed targets) toward Black targets. Unkelbach, Forgas, and Denson (2008) extended these results to Muslim targets demonstrating the “turban effect”: targets presenting a Muslim appearance (a turban for men and a veil for women) generate a greater bias to shoot than targets without these headaddress attributes. This effect was reinforced by ethnicity and gender of the targets. Specifically, non-Caucasian men wearing a turban generated the greatest shooter bias observed. On the whole, all these studies demonstrate that exposure to an outgroup can increase aggressive responses. However, in most cases, the outgroups toward which aggressive responses were assessed using this paradigm were ones stereotypically perceived as threatening. This led us to wonder whether any outgroup would elicit aggressive responses in a shooter paradigm, or whether this process is unique to target outgroups stereotypically associated with threat.

Previous research points to the decisive role of threat in producing the shooter bias (Correll et al., 2011; Miller, Zielaskowski, & Plant, 2012). Several studies have focused on individual and contextual characteristics that produce aggressive responses. Correll et al. (2011) observed that primes of context threat lower the threshold to shoot. Focusing on individual differences, Miller et al. (2012) suggested that the shooter bias can be observed for any outgroups among individuals prone to seeing the world as dangerous and to assuming that all outgroups are threatening. They demonstrated that outgroups – whether threatening or not – generated more errors in the decision not to shoot unarmed targets, but only among individuals with a strong belief in interpersonal threat (Altemeyer, 1988). One study (Sadler, Correll, Park, & Judd, 2012) focused on characteristics of the targets and used a shooter game paradigm in which targets from four ethnic groups were included (Black, Latino, Asian, and White targets). Their results indicated that among non-experts (Study 1) only black targets elicited a shooter bias, as evidenced in response times, while both Black and Latino targets increased the accuracy of decisions to shoot compared to White and Asian targets.

In light of these previous findings, it seems that the next step in establishing the role of threat in producing the shooter bias is to investigate further the threat stereotypically associated with the target outgroup. In all the studies discussed previously, the social categories (either ethnic and/or religious) to which the targets belonged were clearly visible to the participants and the speed of the shooting responses was “influenced by negative associations triggered by the visible identity of the target” (Unkelbach et al., 2008, p. 1409). Mange et al. (2012) extended this research by introducing a variation of the shooter bias paradigm, which allowed exploration of the effect of social

category priming independently of the visible characteristics of the targets. They demonstrated that activating social categories such as “Arab” or “Muslim” prior to the videogame provoked a shooter bias toward targets whose group membership was ambiguous (i.e., had no visible cue of their group membership). The mere priming of these outgroups, compared to no activation, was sufficient to facilitate aggressive responses, even if the targets themselves did not necessarily belong to the primed groups. Yet, in the study by Mange et al. (2012), as in the case of most previous shooter game studies, the outgroups toward which aggressive responses were assessed was stereotypically perceived as threatening. Once again, the variable “outgroup” was confounded with threat priming.

Hence, relying both on Sadler et al. (2012) and Mange et al. (2012), the present research sought to determine whether the outgroup must be threatening for its priming to elicit aggressive responses in a shooter paradigm with ambiguous targets, or whether any outgroup priming would elicit similar responses. Hypothesizing a similar process for visible cues of target category (Correll et al., 2011; Miller et al., 2012; Sadler et al., 2012) and prior priming of the category, we expected that only the priming of outgroups stereotypically associated with threat would elicit aggressive responses to ambiguous targets, which would be reflected in an increased shooter bias.

The Present Research

The main purpose of this research is to establish that the mere priming of an outgroup is not sufficient to elicit aggressive responses to ambiguous targets through a shooter bias. Rather, we hypothesize that an increased shooter bias would be systematically observed only when the primed outgroup is associated with threat. In order to address this issue, we first conducted a pilot study to identify outgroups stereotypically associated versus not associated with threat. Next, the main study included a manipulation of target group accessibility – ingroup versus non-threatening outgroup versus threatening outgroup. Following Higgins, Rholes, and Jones (1977) and studies dealing with social categories primes (e.g., Bargh et al., 1996), target group accessibility was manipulated between conditions. Following exposure to primes of one category, the participants in all conditions played a shooter game (Mange et al., 2012) in which the targets were males and females with ambiguous ethnicity and religion.

Pilot Study

The pilot study aimed to identify ethnic outgroups associated or not associated with threat in our participants’ population. Because the main study used targets with ambiguous ethnicity, a methodological constraint was that to select outgroups whose stereotypical physical appearance was similar to the appearance of target persons in the videogame (i.e., dark hair and dark eyes). In line with this

objective, the perceived threat of Arab, Spanish, and Italian persons was tested among French participants.

To better understand the perceived threat from the three outgroups presented, in reference to Riek et al.'s (2006) meta-analysis, we relied on Integrated Threat Theory (ITT; Stephan & Stephan, 1996, 2000). ITT distinguishes realistic threat from symbolic threat and intergroup anxiety.¹ Realistic threats include threat to “the very existence of the ingroup (e.g., through warfare), threats to the political and economic power of the ingroup, and threats to the physical or material well-being of the ingroup (e.g., their health)” (Stephan et al., 2002, p. 1243). Symbolic threat involves “perceived group differences in morals, values, standards, beliefs, and attitudes” (Stephan et al., 2002, p. 1243). Finally, intergroup anxiety refers “to feelings of threat people experience during intergroup interactions because people are concerned about negative outcomes for the self, such as being embarrassed, rejected, or ridiculed” (Stephan et al., 2002, p. 1243). We assessed the perceptions of realistic threat, symbolic threat, and intergroup anxiety toward different groups among French participants in order to identify outgroups perceived as threatening versus nonthreatening in this population.

Method

Participants and Procedure

Forty-five French undergraduate students (15 men and 30 women; $M_{\text{age}} = 30.38$, $SD_{\text{age}} = 13.89$) participated in this study.² Participants were randomly exposed to one out of three versions of the questionnaire, which differed according to the target group: Arab people ($n = 15$), Spanish people ($n = 15$), or Italian people ($n = 15$). Participants completed the questionnaire alone in a quiet environment. They were instructed to complete the questionnaire as honestly as possible. Finally, the participants filled out several suspicion checks and demographics questions, and were thanked and debriefed.

Measures

Items referring to realistic threat, symbolic threat, and intergroup anxiety were all adapted from Stephan, Ybarra, Martínez, Schwarzwald, and Tur-Kaspa (1998). Participants responded to all items using a Likert-type scale ranging from 1 = not at all to 10 = totally/extremely.

Realistic Threat

Twelve items were used, focusing on political (e.g., “Arab/Spanish/Italian people dominate French politics more than

they should”), economic (e.g., “Arab/Spanish/Italian people have more economic power than they deserve in this country”), and security (e.g., “Insecurity is mostly due to Arab/Spanish/Italian people”) threats. A score was computed on the basis of these 12 items ($\alpha = .97$).

Symbolic Threat

Twelve items were used, measuring the perceived differences between French people and members of each outgroup in terms of values and worldviews (e.g., “Arab/Spanish/Italian people don't understand the way French people view the world,” or “Arab/Spanish/Italian people should not try to impose their values on French people”). A score was computed on the basis of these 12 items ($\alpha = .92$).

Intergroup Anxiety

Participants were instructed to rate the extent to which they experience different feelings when they interact with Arab/Spanish/Italian people. The feelings rated were nervous, friendly (*reverse scored*), uncertain, comfortable (*reverse scored*), worried, trusting (*reverse scored*), threatened, confident (*reverse scored*), awkward, safe (*reverse scored*), anxious, and at ease (*reverse scored*). A score was computed on the basis of these 12 adjectives ($\alpha = .90$).

Results and Discussion

Dependent measures were analyzed using Multivariate Analysis of Variance (MANOVA) with outgroup target as a between-subject variable. Significant effects of outgroup target emerged on realistic threat, $F(2, 42) = 9.77$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .32$, symbolic threat, $F(2, 42) = 9.45$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .31$, and intergroup anxiety, $F(2, 42) = 4.76$, $p < .02$, $\eta_p^2 = .19$. On all dimensions, the Arab group was perceived as the most threatening outgroup and Spanish group as the least threatening (Least Significant Difference, LSD tests, all $ps < .01$). The evaluations of the Italian outgroup were in between the others. Whereas Italians did not differ from the Spanish on realistic threat (LSD test, $p = .47$) and on intergroup anxiety (LSD test, $p = .72$), they were perceived as more threatening than Spanish people on the symbolic threat dimension (LSD test, $p < .03$). All details are presented in Table 1.

The results revealed that Arab people were perceived as the most threatening outgroup, while Spanish people were perceived as the least threatening outgroup on all dimensions of threat among French participants. Accordingly, we decided to use Arab people and Spanish people as the groups to be primed in our main study.

¹ Integrated Threat Theory originally considered negative stereotypes as another category of threat, but later theorizing suggested that stereotypes are more likely an antecedent of threat (Stephan et al., 2002).

² Because participants' gender did not moderate any of the effects we report (all $F_s < 1$), we will not discuss this variable.

Table 1. Target outgroup effect on perception of threat

Threat dimension	Arab people	Spanish people	Italian people
Realistic threat	3.60 (2.52)	1.29 (0.48)	1.69 (1.81)
Symbolic threat	4.92 (2.27)	2.42 (0.92)	3.78 (1.22)
Intergroup anxiety	4.18 (1.76)	2.79 (1.13)	2.97 (1.01)

Main Study

The main study aimed to demonstrate that an association of the primed outgroup with threat is necessary in order to elicit aggressive responses in the shooter paradigm. The study included a manipulation of target group accessibility and a shooter game. Following exposure to primes of the one group category, the participants in all conditions played a shooter game (Mange et al., 2012) in which the targets were males and females with ambiguous ethnicity and religion. Increased aggressive responses were expected only after priming an outgroup whose stereotype includes a threatening dimension (compared to nonthreatening outgroup and ingroup primes). Aggressive responses were measured through reaction times and shooter bias reflected in Signal Detection Theory (SDT) indicator c (Stanislaw & Todorov, 1999). Specifically, primes of an outgroup perceived as threatening were expected to elicit faster decisions to shoot when armed and/or lower decisions to not shoot (illustrated by difference in reaction times between gun and no-gun trials), and higher shooter bias (reflected in SDT indicator c) than primes of both a nonthreatening outgroup and the ingroup.

To complement the investigation of aggressive responses, we explored the potential effect different outgroup and ingroup primes on sensitivity (SDT indicator d' ; Stanislaw & Todorov, 1999), that is, the ability of participants to distinguish between ambiguous targets holding guns and similar targets without guns. This ability is estimated by taking into consideration correct (defined as "hits") and incorrect (defined as "false alarms") "shoot" decisions. Sadler et al. (2012) demonstrated that sensitivity was greater for Black and Latino targets compared to White and Asian targets, suggesting greater sensitivity in response to targets belonging to outgroups associated with threat. Accordingly, we explored whether threatening outgroup primes would generate greater sensitivity (SDT indicator d' ; Stanislaw & Todorov, 1999) than nonthreatening outgroup and ingroup primes.

Method

Participants

Fifty-five French students (24 men, 31 women; $M_{\text{age}} = 22.71$, $SD_{\text{age}} = 5.39$) participated in this experiment.³

Participants were randomly assigned to one of three priming conditions: French ($n = 15$), Arab ($n = 20$), or Spanish ($n = 20$). All participants identified themselves as White French people.

Material and Procedure

In the first part of the experiment the participants were told that they would complete a test of their French abilities, which actually served as a group priming procedure. Supraliminal priming by a "scrambled sentences" task (Bargh et al., 1996; Chartrand & Bargh, 1996) was used to prime the "French" versus "Arab" versus "Spanish" categories. Participants had to construct a correct grammatical four-word sentence out of a set of five words suggested (e.g., proposition: *watches recalls he occasionally people*; correct answer: *he occasionally watches people*). In each condition, 16 word sets were presented to participants in a random order. In each group priming condition, eight of the sets contained words associated with the target category: French (*cooking, Paris, wine, baguette, beret, cheese, chauvinistic, republic*), Arab (*belly dancing, Scheherazade, camel, Aladdin, calligraphy, couscous, Egypt, sun*), or Spanish (*sun, warm, flamenco, paella, holidays, bull, Barcelona, sea*). The words associated with each category were selected on the basis of a pretest, in which 98 participants (30 men, 68 women; $M_{\text{age}} = 24.09$; $SD_{\text{age}} = 11.07$) were asked to specify words that came to their mind when thinking about "French," "Arab," and "Spanish" people.⁴ A computerized lexical association program (Lexico 3, University La Sorbonne – France) was used to identify words statistically associated with each category ($p < .05$). Similarly to Mange et al. (2012), the other word sets in all priming conditions were taken from Bargh et al. (1996).

In the second phase, the participants played a shooter game identical to the one used by Mange et al. (2012). The targets were black and white photographs of eight men and eight women with an ambiguous ethnicity (dark hair, dark eyes). We conducted a pretest in order to ascertain that the ethnicity of the target persons was ambiguous and they were not clearly perceived as being members of any of the primed categories. In order to do so, we presented the photographs to 45 participants (4 male, 40 female, 1 did not specify gender; $M_{\text{age}} = 18.89$; $SD_{\text{age}} = 1.20$). Each photograph was followed by an open question regarding the ethnicity of the person shown, resulting in 720 spontaneous identifications. Results indicated that the targets were perceived as French in 19.31% of the cases, as Arab in 18.75% of cases, as Spanish in 11.67% of cases, as Romanian in 10.83% of cases, as African in 7.78% of cases, as Italian in 6.95% of cases, and as Greek in 5% of situations. We thus conclude that the targets could not be identified unequivocally as members of one of our primed groups and were therefore ambiguous. Each photograph was paired with an upraised

³ Participant gender did not moderate any of the effects we report.

⁴ In reference to Mange et al. (2012), the category "Muslim" was also added in order to disentangle the ethnic part from the religious dimension linked to Arab people.

hand holding a black or silver gun, or a similar sized innocuous object (black bottle or silver mug), resulting in 64 target images. These targets were embedded in a picture of a building with four windows (see Figure 1 in Mange et al., 2012). In each trial, a computer program (DirectRT and Medialab – Jarvis, 2006a, 2006b) randomly presented one of the target images in one of the windows. The participants' task was to press the "/" key on the keyboard, labeled "shoot," when an armed target appeared and the "x" key, labeled "don't shoot," when an unarmed target appeared. The computer program measured their response times. Following Correll et al. (2002), participants were instructed to make a decision as quickly as possible. We allowed a time window of 850 ms for a response. Even if this time window does not favor variability in errors, it does not preclude the analysis of errors that do occur (see Sadler et al., 2012 for an example) and allows analysis of reaction times. A warning appeared whenever a participant was too slow and/or made an incorrect decision. The game began with six training trials with targets randomly chosen by the computer. The actual test phase consisted of 64 trials. After completing the shooter game, the participants filled out several suspicion checks and a demographics questionnaire, and were then thanked and debriefed.

Measures

The shooter game paradigm is an interesting method of assessing aggressive responses because of the different ways in which responses can be analyzed. First, reaction times can be assessed (e.g., Correll et al., 2002 or Mange et al., 2012). In this procedure, only correct answers are processed and dangerousness and decision are taken into account. Reaction times contain information about aggressive responses (differences between reaction times to armed targets and unarmed targets as a function of target). Second, responses can be analyzed on the basis of SDT indicators (Stanislaw & Todorov, 1999). This last method (e.g., Correll, Park, Judd, Wittenbrink, Sadler, et al., 2007 or Unkelbach et al., 2008) relies exclusively on the analysis of the shoot decisions which are considered as "hits" if the decision is correct (i.e., shooting an armed target) and as "false alarms" if the decision is incorrect (i.e., shooting an unarmed target). This analysis yields two parameters. A shooter bias can be identified through SDT indicators such as β or c ,⁵ which reflect aggressive responses. In addition, sensitivity, that is, the ability to distinguish a gun from an innocuous object, can be measured through SDT indicator d' . We believe that a systematic approach encompassing these indicators will allow us to arrive at a more comprehensive and precise understanding of the relationship between group priming, perceived threat, and aggressive responses (see Correll et al., 2011 for an example of systematic approach).

Table 2. Mean (and standard deviations) for differences in reaction times for gun and no-gun trials, c and d' as a function of group priming condition and target gender

	French priming	Arab priming	Spanish priming
Differences in reaction times between gun and no-gun trials			
Male	-45.77 (39.27)	-67.23 (37.74)	-20.98 (42.15)
Female	-10.76 (34.16)	-61.73 (40.10)	-14.83 (38.93)
c			
Male	-0.12 (0.27)	-0.25* (0.27)	0.01 (0.31)
Female	0.08 (0.27)	-0.20* (0.24)	0.03 (0.33)
d'			
Male	1.32* (0.89)	2.48* (0.64)	2.01* (1.07)
Female	1.05* (0.78)	2.24* (0.58)	1.83* (0.86)

Note. *Indicates that the mean is significantly different from zero.

Results

Difference in Reaction Times Between Gun and No-Gun Trials

In keeping with Correll et al. (2002), all trials in which participants had timed-out (reaction times greater than 850 ms) were excluded from the data. All trials in which participants made an incorrect response (shooting an unarmed target or not to shoot an armed target) were also excluded from the data. This resulted in the exclusion of data from 3.13% of the trials across participants with a maximum of 9.38% of the trials for any one participant. Differences in response latencies between gun and no-gun trials on the remaining trials were entered into a mixed-model ANOVA, with group priming condition (French vs. Arab vs. Spanish) as a between-subject factor and target gender (male vs. female) as a repeated factor. The resulting cell means converted back to millisecond metric are presented in Table 2 (raw data of the Main Study are provided in ESM 1).

As expected, a main effect of group priming was observed on differences in reaction times between gun and no-gun trials, $F(2, 52) = 12.83$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .33$. To identify the source of the effect, we conducted two planned contrasts. First, we compared the ingroup to both outgroup priming conditions (French = -2, Arab = +1, Spanish = +1). This contrast was not significant ($p = .16$), indicating that the distinction ingroup versus outgroups do not explain the observed main effect. Next, we compared the threatening to the nonthreatening outgroup priming condition (French = 0, Arab = +1, Spanish = -1). This contrast was significant ($p < .01$), indicating that the difference in reaction times between gun and no-gun trials was significantly different between Spanish and Arab outgroup primes. Specifically,

⁵ As underlined by Stanislaw and Todorov (1999), whereas historically the response bias has been measured by the indicator β based on a likelihood ratio, authors (e.g., Snodgrass & Corwin, 1988) now recommend to use the indicator c directly based on the decision variable and not affected by changes in d' .

the threatening outgroup prime elicited higher differences between gun and no-gun trials compared to a nonthreatening outgroup prime. To go into depth in this effect, post hoc tests were conducted. These complementary analyses revealed that differences between gun and no-gun trials were more important in Arab condition ($M = -64.48$, $SD = 6.77$) compared to Spanish condition ($M = -17.91$, $SD = 6.77$; LSD test, $p < .01$)⁶ but also to French priming condition ($M = -28.26$, $SD = 7.82$; LSD test, $p < .01$). Interestingly, French priming condition did not differ significantly from Spanish condition (LSD test, $p = .32$).

Besides not moderating the main effect of group priming and in keeping with previous research (e.g., Plant et al., 2011), we found a significant effect of target gender, $F(1, 52) = 5.41$; $p < .05$; $\eta_p^2 = .09$, on this measure. Specifically, difference in reaction times between gun and no-gun trials was higher for male targets ($M = -45.56$, $SD = 43.85$) than for female targets ($M = -30.78$, $SD = 44.29$).

SDT Index c and d'

Indicators c and d' were computed considering shooting at an armed target as a “hit” and shooting at an unarmed target as a “false alarm.” A negative value of c indicates a bias to “shoot” whereas a positive value indicates a bias to “not shoot.” On the d' indicator, a value of 0 indicates an inability to distinguish guns from innocuous objects, and the higher the value, the greater the ability to distinguish between them. The c and d' scores were entered into a mixed-model MANOVA, with group priming condition (French vs. Arab vs. Spanish) as a between-subject factor and target gender (male vs. female) as a repeated factor. The detailed means and standard deviations are presented in Table 2.

As assumed, a main effect of group priming condition on indicator c was observed and confirmed the results based on difference in reaction times, $F(2, 52) = 6.298$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .21$. To decompose this effect, we again tested the same planned contrasts described earlier. The contrast comparing the ingroup to the outgroup priming conditions was not significant. However, the contrast comparing the threatening versus nonthreatening outgroup conditions was significant ($p < .01$), demonstrating that participants presented a bias after a threatening but not after a nonthreatening outgroup prime. A comparison of each c score for each group prime condition to zero score confirmed that c score differed significantly from 0 only in the Arab group priming condition (male targets: $t(19) = -4.14$, $p < .01$; female targets: $t(19) = -3.84$, $p < .01$). Finally, planned contrasts integrating also the target gender (coded -1 , $+1$ respectively associated to male and female targets) revealed no significant effects (all $ps < .10$).

Besides not moderating the main effect of group priming, a marginal effect of target gender was also observed on indicator c , $F(1, 52) = 3.49$, $p = .07$, $\eta_p^2 = .06$, revealing a

tendency to a greater bias toward shooting men ($M = -0.12$, $SD = 0.04$; significantly different from zero, $t(54) = -2.95$, $p < .01$) than toward shooting women ($M = -0.03$, $SD = 0.04$; not significantly different from zero, $t(54) = -0.99$, $p = .32$).

Regarding indicator d' , the main effect of group priming on indicator d' was also significant, $F(1, 50) = 9.54$, $p < .01$, $\eta_p^2 = .28$. We computed the same planned contrasts described previously. Interestingly, only the contrast comparing ingroup priming to outgroup priming was significant ($p < .01$) revealing that while d' significantly differed from zero in all conditions (all $ps < .01$), it was significantly lower after an ingroup prime ($M = 1.19$, $SD = 0.21$) than after an outgroup prime. The contrast comparing the threatening to the nonthreatening outgroup priming conditions was only marginally significant ($p = .09$), suggesting that d' after the Spanish group prime was somewhat lower than after the Arab group prime. Finally, planned contrasts integrating also the target gender (coded -1 , $+1$, respectively associated to male and female target) revealed no significant effects (all $ps < .10$). Besides not moderating the main effect of group priming, an effect of target gender was observed, $F(1, 50) = 6.56$, $p < .05$, $\eta_p^2 = .12$. Male targets ($M = 2.02$, $SD = 0.98$; significantly different from zero, $t(52) = 15.02$, $p < .01$) generated higher sensitivity than female targets ($M = 1.679$, $SD = 0.86$; significantly different from zero, $t(52) = 15.08$, $p < .01$).

Discussion

This research aimed to understand the intergroup processes underlying the effects of category priming on the shooter bias by manipulating the threat dimension associated with the primed groups. We replicated the findings of Mange et al. (2012), demonstrating that the mere priming of the Arab outgroup leads to a shooter bias toward targets whose category membership is ambiguous. These finding with a French sample are similar to those obtained by Mange et al. (2012) with an American sample. Moreover, in the present study we were able to show that only the priming of the Arab group, which is stereotypically associated with threat, generated the effect. The results were consistent across indicators of reaction times and bias indicator c . Interestingly, d' indicator revealed that both outgroup primes (whether associated with threat or not) significantly increased the ability to distinguish between a gun and an innocuous object compared to an ingroup prime. This effect tended to be stronger for the Arab outgroup prime compared to the Spanish outgroup prime. Hence, these results indicate that (1) an outgroup must be stereotypically associated with threat for its priming to increase aggressive responses; and (2) various outgroup stimuli, whether threatening or not, appear to instigate a need for careful consideration, therefore increasing the importance of distinguishing dangerous tools such as guns from innocuous tools.

⁶ This information was already given by the contrasts described above.

⁷ Two participants presenting a negative d' scores were excluded from the analysis.

Our findings demonstrate that increased aggressive responses in the shooter paradigm after priming of a threatening outgroup (vs. ingroup) are not merely a product of ingroup favoritism. These results affirm the distinction, made in previous research, between ingroup favoritism and outgroup derogation (Brewer, 1999). Although ingroup favoritism is quite ubiquitous, specific conditions are required for intergroup aggression to emerge (Brewer, 2007). Moreover, threat is an important factor in eliciting intergroup hostility (Riek et al., 2006). Consistent with these notions, our findings show that priming a nonthreatening outgroup did not elicit more aggressive responses than ingroup priming, but priming a threatening outgroup did increase aggressive responses.

The effects of temporary accessibility of constructs on subsequent behaviors have been studied extensively (see review in Higgins, 2011) and have been demonstrated with regard to judgments (Devine, 1989), recognition of objects (e.g., Eberhardt, Goff, Purdie, & Davies, 2004; Payne, 2001), personal attitudes (Kawakami, Dovidio, & Dijksterhuis, 2003), and behaviors (e.g., Bargh et al., 1996, Study 2). Research has also established that members of out-groups perceived as threatening (e.g., African Americans) elicit negative reactions (e.g., Devine & Elliot, 1995; Ford, 1997; Schmidt & Nosek, 2010). These new results complement and support previous results regarding the effect of social category priming on aggressive responses toward a computer (African-American outgroup priming; Bargh et al., 1996, Study 3; Cesario et al., 2010), toward ingroup targets during an interaction (African-American outgroup priming; Chen & Bargh, 1997), and toward ambiguous targets (Arab vs. Muslim outgroup priming; Mange et al., 2012). It should be noted that none of these effects require that the target of the aggressive behavior be identified as a member of the primed outgroup. Our findings are consistent with the notion that the mere priming of a threatening outgroup can affect responses even toward targets that are not necessarily related to the prime.

Although our findings demonstrate the necessity of threat in increasing aggressive responses when an outgroup is primed, they do not allow us to distinguish the effects of the different dimensions of threat, which were assessed in a separate pilot study. It is possible that different dimensions of threat are differentially related to aggressive responses. Previous studies that examined the effects of different dimensions of threat on intergroup attitudes or aggressive behavioral intentions have yielded inconclusive findings. Some reveal a stronger role of realistic (vs. symbolic) threat in the process (e.g., Stephan et al., 2002 for white participants) and others a stronger role of symbolic threat (e.g., Velasco González, Verkuyten, Weesie, & Poppe, 2008). Overall, studies suggest that both types of threat are related to negative attitudes toward outgroups (see Riek et al., 2006 for a meta-analysis). As underlined by Riek et al. (2006), although all dimensions of threat may result in negative attitudes toward outgroups, different dimensions may lead to different behavioral outcomes. Hence, including measures of the nature of the threat in future studies could give a more precise understanding of the underlying process of intergroup aggression on the behavioral side.

Our findings also reveal an increase in the ability of participants to distinguish between dangerous tools such as guns and innocuous tools after outgroup priming, whether the primed outgroup was threatening or not. What can we deduce from this increase and what does it represent? One possibility is that outgroups have a potential to be threatening, even if this potential does not always materialize. Hence, when an outgroup stimulus is present, attention and scrutiny are required in order to determine whether the outgroup constitutes a threat. This need to determine whether the outgroup constitutes a threat may have led to the development of an automatic tendency to increase vigilance when an outgroup stimulus is present which could subsequently increase the ability to distinguish between dangerous and innocuous stimuli. As no measure of vigilance was included in our research, no conclusion can be drawn on this point. However, research indicates that a tendency to increase vigilance in the presence of an outgroup can be found even among nonhuman species (Mahajan et al., 2011), indicating that it may be an adaptive response from an evolutionary perspective. Further, we may hypothesize that if increased vigilance leads to the conclusion that the outgroup constitutes a threat with high certainty, then vigilance could give rise to aggressive responses. This possibility is suggested by the findings showing that beyond the general increase in the ability to distinguish between dangerous and innocuous objects following outgroup priming, the threatening outgroup primes elicited even greater distinctive ability than the nonthreatening outgroup primes. Hence, if the increased distinctive ability is due to vigilance in response to outgroup primes, it could be considered as a first step toward potential outgroup derogation. One could imagine a sort of threshold in threat perception which, when reached and confirmed by various indicators of potential danger, may activate aggressive responses. Unfortunately, the literature on the shooter bias has rarely considered the issue of vigilance and its indicators. This limits our ability to interpret previous results in light of our reasoning on vigilance. In order to expand on our preliminary results and explore the issue of vigilance more systematically, future research may need to incorporate indicators of vigilance into studies using the shooter paradigm as well as other methodologies. Another possible interpretation of the increase in d' would be to consider it as an increase of accuracy in information processing. This second interpretation would suggest that people process information more superficially when primed with ingroup compared to outgroups, which may activate a more systematic scrutiny of the environment. However, both of these interpretations of the increase in d' after outgroup priming in our study, whether as an indicator of vigilance and/or of accuracy motivation – are not entirely consistent with one of the results of Sadler et al. (2012). Sadler et al. (2012) found that Asian targets elicited the same value of d' as White and that these d' s were lower than for Latino-Americans and Afro-American targets. However, the participants in Sadler et al.'s study belonged to diverse ethnic groups, and therefore the status of the targets as ingroup or outgroup members was inconsistent across participants. Hence, it is difficult to draw conclusions about the effects

of ingroup versus outgroup targets from their findings. Nonetheless, the combination of our findings with those of Sadler et al. (2012) suggests that factors other than threat may affect the ability to distinguish between guns and innocuous objects. One possibility is that other dimensions of stereotypes play a role in this effect. Future research could further clarify the issue.

Conclusion

The present study expands on previous research with the shooter paradigm by comparing the aggressive reactions that follow the priming of two different outgroups with distinct threat characteristics and by considering various indicators. This is the first replication of the “mere priming effect” demonstrated by Mange et al. (2012) on aggressive responses. Indeed, the mere priming of the threatening outgroup led to a shooter bias toward targets whose category membership is ambiguous. Importantly, the effect was observed only after the priming of the outgroup stereotypically associated with threat and not a nonthreatening outgroup. In addition to complementing previous studies regarding the effect of group priming studies on aggressive responses (e.g., Bargh et al., 1996, Study 3; Chen & Bargh, 1997; Cesario et al., 2010), the present research explored more precisely the role of group characteristics and intergroup relations in driving the shooter bias. From a social and civil perspective, it is reassuring to observe that although reminders of outgroups increase ability to distinguish between dangerous and innocuous stimuli, they do not automatically instigate aggressive responses. At the same time, the facts that any outgroup primes may be associated with a perceived potential threat (as indicated by increased ability to distinguish between dangerous and innocuous objects), that priming threatening outgroups can increase aggressive responses, and that all of this can happen even when the targets are ambiguous and not necessarily outgroup members, may be causes for social concern.

Electronic Supplementary Material

The electronic supplementary material is available with the online version of the article at <http://dx.doi.org/10.1027/1864-9335/a000255>

ESM I. Raw data (sav file).
Raw data of the Main Study.

References

Allport, G. W. (1954/1979). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
 Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
 Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 230–244. doi: 10.1037/0022-3514.71.2.230

Berkowitz, L. (1964). Aggressive cues in aggressive behavior and hostility catharsis. *Psychological Review*, *71*, 104–122.
 Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate? *Journal of Social Issues*, *55*, 429–444. doi: 10.1111/0022-4537.00126
 Brewer, M. B. (2007). The social psychology of intergroup relations: Social categorization, ingroup bias, and outgroup prejudice. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 695–715). New York, NY: Guilford Press.
 Cesario, J., Plaks, S., Hagiwara, N., Navarrete, C. D., & Higgins, T. (2010). The ecology of automaticity: How situational contingencies shape action semantics and social behavior. *Psychological Science*, *20*, 1311–1317. doi: 10.1177/0956797610378685
 Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of social information processing goals: Nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 464–478. doi: 10.1037/0022-3514.71.3.464
 Chen, M., & Bargh, J. A. (1997). Non conscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling consequences of automatic stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *33*, 541–560.
 Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 1314–1329. doi: 10.1037/0022-3514.83.6.1314
 Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2007). The influence of stereotypes on decisions to shoot. *European Journal of Social Psychology*, *37*, 1102–1117. doi: 10.1002/ejsp.450
 Correll, J., Park, B., Judd, C. M., Wittenbrink, B., Sadler, M. S., & Keesee, T. (2007). Across the thin blue line: Police officers and racial bias in the decision to shoot. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*, 1006–1023. doi: 10.1037/0022-3514.92.6.1006
 Correll, J., Wittenbrink, B., Park, B., Judd, C. M., & Goyle, A. (2011). Dangerous enough: Moderating racial bias with secondary threat cues. *Journal of Experimental Social Psychology*, *47*, 184–189. doi: 10.1016/j.jesp.2010.08.017
 Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 5–18. doi: 10.1037/0022-3514.56.1.5
 Devine, P. G., & Elliot, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 1139–1150. doi: 10.1177/01461672952111002
 Eberhardt, J. L., Goff, P. A., Purdie, V. J., & Davies, P. G. (2004). Seeing black: Race, crime, and visual processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *87*, 876.
 Ford, T. E. (1997). Effects of stereotypical television portrayals of African-Americans on person perception. *Social Psychology Quarterly*, *60*, 266–278. doi: 10.2307/2787086
 Higgins, E. T. (2011). Accessibility theory. In P. A. M. Van Lange, A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 75–96). London, UK: Sage.
 Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 141–154.
 Jarvis, B. G. (2006a). *DirectRT* (Version 2006.2.40) [Computer software]. New York, NY: Empirisoft.
 Jarvis, B. G. (2006b). *Medialab* (Version 2006.2.0.16) [Computer software]. New York, NY: Empirisoft.
 Kawakami, K., Dovidio, J. F., & Dijksterhuis, A. (2003). Effect of social category priming on personal attitudes. *Psychological Science*, *14*, 315–319. doi: 10.1111/1467-9280.14451

- Mc Gregor, H. A., Lieberman, J. D., Greenberg, J., Solomon, S., Arndt, J., Simon, L., & Pyszczynski, T. (1998). Terror management and aggression: Evidence that mortality salience motivates aggression against worldview-threatening others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 590–605. doi: 10.1037/0022-3514.74.3.590
- Mahajan, N., Martinez, M. A., Gutierrez, N. L., Diesendruck, G., Banaji, M. R., & Santos, L. R. (2011). The evolution of intergroup bias: Perceptions and attitudes in rhesus macaques. *Journal of Personality and Social Psychology*, *100*, 387–405. doi: 10.1037/a0022459
- Mahajan, N., & Wynn, K. (2012). Origins of “Us” versus “Them”: Prelinguistic infants prefer similar others. *Cognition*, *124*, 227–233.
- Mange, J., Chun, W. Y., Sharvit, K., & Belanger, J. J. (2012). Thinking about Arabs and Muslims makes Americans shoot faster: Effects of category accessibility on aggressive responses in a shooter paradigm. *European Journal of Social Psychology*, *42*, 552–556. doi: 10.1002/ejsp.1883
- Miller, S. L., Zielaskowski, K., & Plant, E. A. (2012). The basis of shooter biases: Beyond cultural stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *38*, 1358–1366. doi: 10.1177/0146167212450516
- Muller, D., Bushman, B. J., Subra, B., & Ceaux, E. (2012). Are people more aggressive when they are worse off or better off than others? *Social Psychological and Personality Science*, *3*, 754–759.
- 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*, 181.
- Plant, E. A., Goplen, J., & Kuntsman, J. W. (2011). Selective responses to threat: The role of race and gender in decisions to shoot. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *37*, 1274–1281. doi: 10.1177/0146167211408617
- Riek, B. M., Mania, E. W., & Gaertner, S. L. (2006). Intergroup threat and outgroup attitudes: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, *10*, 336–353.
- Sadler, M. S., Correll, J., Park, B., & Judd, C. M. (2012). The world is not black and white: Racial bias in the decision to shoot in a multiethnic context. *Journal of Social Issues*, *68*, 286–313.
- Schmidt, K., & Nosek, B. A. (2010). Implicit (and explicit) racial attitudes barely changed during Barack Obama’s presidential campaign and early presidency. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*, 308–314. doi: 10.1016/j.jesp.2009.12.003
- Sim, J. J., Correll, J., & Sadler, M. S. (2013). Understanding police and expert performance when training attenuates (vs. exacerbates) stereotypic bias in the decision to shoot. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *39*, 291–304.
- Snodgrass, J. G., & Corwin, J. (1988). Pragmatics of measuring recognition memory: Applications to dementia and amnesia. *Journal of Experimental Psychology: General*, *117*, 34–50.
- Stanislaw, H., & Todorov, N. (1999). Calculation of signal detection theory measures. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, *31*, 137–149.
- Stephan, W. G., Boniecki, K. A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K. S., Jackson, L. A., & Renfro, C. L. (2002). The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *28*, 1242–1254.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1996). Predicting prejudice. *International Journal of Intercultural Relations*, *20*, 409–426.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (2000). An integrated threat theory of prejudice. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing Prejudice and Discrimination* (pp. 23–45). London, UK: Routledge.
- Stephan, W. G., Ybarra, O., Martínez, C., Schwarzwald, J., & Tur-Kaspa, M. (1998). Prejudice towards immigrants to Spain and Israel: An integrated threat theory analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *29*, 559–576.
- Struch, N., & Schwartz, S. (1989). Intergroup aggression: Its predictors and distinctness from in-group bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 364–373.
- Unkelbach, C., Forgas, J. P., & Denson, T. F. (2008). The turban effect: The influence of Muslim headgear and induced affect on aggressive responses in the shooter bias paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*, 1409–1413. doi: 10.1016/j.jesp.2008.04.003
- Velasco González, K., Verkuyten, M., Weesie, J., & Poppe, E. (2008). Prejudice towards Muslims in the Netherlands: Testing integrated threat theory. *The British Journal of Social Psychology*, *47*, 667–685.

Received July 23, 2014

Revision received May 28, 2015

Accepted July 7, 2015

Published online December 30, 2015

Jessica Mange

Psychology Department
 University of Caen (NIMEC – EA 969)
 Esplanade de la paix
 14 032 Caen Cedex
 France
 Tel. +33 2 3156-5840
 Fax +33 2 3156-6693
 E-mail jessica.mange@unicaen.fr
