

Université Strasbourg 1 - Louis Pasteur
Faculté de Psychologie et des Sciences de
l'Éducation

N° attribué par la bibliothèque

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**REACTIONS EMOTIONNELLES ET JUGEMENT
SOCIAL
DES PERSONNES HANDICAPEES
PHYSIQUES :**
*DE LA PERCEPTION DU HANDICAP AUX COMPORTEMENTS
D'EMBAUCHE*

*Thèse de Doctorat en Psychologie
de l'Université Strasbourg 1*

Présentée et soutenue publiquement, par
Odile HIRSCHAUER – ROHMER

Directeur de Thèse : Professeur Pascale SALHANI

Jury : Monsieur Daniel ALAPHILIPPE, Université Tours – François Rabelais
Monsieur Thierry MEYER, Université Paris X – Nanterre
Madame Dominique WEIL, Université Strasbourg I – Louis Pasteur

On se représente souvent le chercheur comme un travailleur solitaire. Cette perception ne reflète pas ce que j'ai vécu pendant la préparation de ce doctorat. Cette thèse n'aurait sans doute jamais existé sans l'aide et le soutien de ceux qui m'ont entourée.

Je tiens à les remercier :

PASCAL SALHANI, qui a initié mes recherches, qui m'a accompagnée depuis mes premiers travaux en licence jusqu'aujourd'hui, qui a accepté de diriger cette thèse.

GUY RUDLOFF, parce qu'il m'a encouragée à me tourner vers la recherche et m'a détachée de mon service d'ergothérapeute.

ANDRE MIGAUD ET LE COMITE SCIENTIFIQUE DE LA FONDATION MAAF qui ont cru en mes recherches et ont apporté leur soutien financier.

EVA LOUVET pour avoir partagé avec beaucoup d'enthousiasme et de dynamisme mon intérêt pour la perception sociale des personnes handicapées, le traitement statistique des données et l'interprétation des résultats.

MOHAMED DERGHAL, toujours disponible pour des relectures attentives et constructives.

FLORENCE SPITZENSTETTER qui sait si bien allier recherche et amitié.

DAVID SCHWARTZ, LES CHERCHEURS DE LA FACULTE DE PSYCHOLOGIE, qu'ils soient psychologues sociaux, du développement, cliniciens ou cognitivistes, la richesse de leurs échanges et la complicité dans nos travaux m'ont souvent aidée et toujours soutenue.

GERARD KOUBI, LES COLLEGUES ET LES STAGIAIRES DU POLE REINSERTION-EMPLOI DU CENTRE ALBERT CAMUS DE MULHOUSE, pour avoir stimulé nos réflexions.

LES PARTICIPANTS ANONYMES de nos expérimentations, les associations de personnes handicapées, pour leur disponibilité et parce que, sans eux, toute recherche aurait été impossible.

Et aussi, parce que la recherche ne s'arrête pas à la porte du laboratoire,

Merci à JACQUES, AMELIE, LEO, TOM, LOU ET LINE.

*« Comment peut-il se faire qu'une
différence unique et de hasard dans le
corps d'un homme annule et fasse
disparaître toutes des autres qualités de
cœur et de fortune ? »*

Shakespeare

TABLE DES MATIERES

<i>INTRODUCTION</i>	8
 PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE	
1. PERCEPTION SOCIALE ET JUGEMENT SOCIAL	19
1.1. LA FORMATION DES IMPRESSIONS	20
1.2. LE PROCESSUS DE CATEGORISATION SOCIALE	22
1.3. LES CONSEQUENCES DU PROCESSUS DE CATEGORISATION SOCIAL SUR LE JUGEMENT SOCIAL	24
1.3.1. <i>Statut social et effet d'homogénéité</i>	
1.3.2. <i>Jugement stéréotypé</i>	
1.4. LES REGLES DE JUGEMENT SOCIAL	28
1.4.1. <i>La dilution des stéréotypes</i>	
1.4.2. <i>Le principe d'économie cognitive</i>	
1.4.3. <i>La théorie de la jugeabilité sociale</i>	
1.5. L'IMPACT DE L'ESSENTIALISME PSYCHOLOGIQUE SUR LE JUGEMENT SOCIAL	34
 2. PERCEPTION SOCIALE ET PROCESSUS AFFECTIFS	 38
2.1. LES AFFECTS : UN PHENOMENE SOCIAL	39
2.2. DEFINITIONS DES PROCESSUS AFFECTIFS	40
2.2.1. <i>L'affect est un processus multidimensionnel</i>	
2.2.2. <i>Humeurs, émotions, sentiments</i>	
2.3. AFFECT ET PROCESSUS COGNITIF	44
2.3.1. <i>L'affect précède la cognition</i>	
2.3.2. <i>La cognition peut déterminer l'affect</i>	
2.3.3. <i>Affect et cognition, deux pôles d'un même continuum</i>	
2.3.4. <i>Affect et cognition, deux systèmes indépendants</i>	

2.4.	LE ROLE DE L’AFFECT DANS LA PERCEPTION SOCIALE	53
2.4.1.	<i>L’impact de l’affect sur les stratégies de traitement de l’information</i>	
2.4.2.	<i>L’impact de l’affect sur le contenu du jugement social</i>	
2.4.3.	<i>Réactions émotionnelles et jugement social</i>	
2.5.	PERCEPTION SOCIALE EN FONCTION DE LA NATURE DE L’AFFECT	65

3. PERCEPTION SOCIALE ET FAMILIARITE 67

3.1.	FAMILIARITE PAR EFFET DE « SIMPLE EXPOSITION »	68
3.2.	FAMILIARITE ET CONTACTS INTER-PERSONNELS	70
3.3.	CONDITIONS FAVORISANT L’IMPACT POSITIF DE LA FAMILIARITE SUR LA PERCEPTION SOCIALE	73

4. PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESE GENERALE 79

SECONDE PARTIE : VERIFICATION EXPERIMENTALE

1. RECHERCHE EXPLORATOIRE 84

1.1.	OBJECTIFS	84
1.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	86
1.3.	VARIABLES ET PLAN EXPERIMENTAL	86
1.4.	RESULTATS	90
1.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	97

2.	<i>PREMIERE ENQUÊTE EXPERIMENTALE</i>	100
2.1.	OBJECTIFS ET HYPOTHESES THEORIQUES	100
2.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	102
2.3.	VARIABLES, PLAN EXPERIMENTAL ET HYPOTHESES OPERATIONNELLES	103
2.4.	RESULTATS	106
2.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	116
3.	<i>SECONDE ENQUÊTE EXPERIMENTALE</i>	119
3.1.	OBJECTIFS ET HYPOTHESES THEORIQUES	119
3.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	120
3.3.	VARIABLES, PLAN EXPERIMENTAL ET HYPOTHESES OPERATIONNELLES	121
3.4.	RESULTATS	123
3.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	135
4.	<i>PREMIERE EXPERIMENTATION</i>	138
4.1.	OBJECTIFS ET HYPOTHESES THEORIQUES	138
4.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	140
4.3.	VARIABLES, PLAN EXPERIMENTAL ET HYPOTHESES OPERATIONNELLES	141
4.4.	RESULTATS	143
4.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	148
5.	<i>SECONDE EXPERIMENTATION</i>	150
5.1.	OBJECTIFS ET HYPOTHESES THEORIQUES	150
5.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	152
5.3.	VARIABLES, PLAN EXPERIMENTAL ET HYPOTHESES OPERATIONNELLES	153
5.4.	RESULTATS	155
5.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	162
6.	<i>EXPERIMENTATION EN MILIEU NATUREL</i>	165
6.1.	OBJECTIFS ET HYPOTHESES THEORIQUES	165
6.2.	POPULATION ET DEROULEMENT DE LA RECHERCHE	166
6.3.	VARIABLES, PLAN EXPERIMENTAL ET HYPOTHESES OPERATIONNELLES	167

6.4.	RESULTATS	169
6.5.	DISCUSSION ET CONCLUSION	173

<i>CONCLUSION</i>	<i>176</i>
-------------------	------------

<i>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</i>	<i>186</i>
------------------------------------	------------

ANNEXES

<i>TABLE DES ANNEXES</i>	<i>202</i>
--------------------------	------------

INTRODUCTION

Si la perception sociale s'appuie sur une multitude d'indicateurs, les caractéristiques physiques de l'individu-cible restent néanmoins une information fondamentale. Ces caractéristiques sont particulièrement importantes lors de la formation des premières impressions fondées essentiellement sur des réactions émotionnelles d'attrait ou de rejet (Karli, 2000). Le physique est une information d'autant plus pertinente dans la perception d'autrui que notre société valorise le corps jeune, sain et beau (Le Breton, 1998). Dans cette perspective, la déficience physique peut constituer une source de discrimination importante pour la personne qui en est porteuse.

A travers cette thèse, nous désirons mettre en évidence des mécanismes socio-cognitifs spécifiques à la perception des personnes porteuses d'un handicap physique, qui permettraient de comprendre les comportements adoptés face à ces individus. En tentant d'évaluer les processus mis en œuvre dans la perception sociale d'une catégorie bien spécifique, nous contribuerons peut-être à améliorer l'insertion sociale et professionnelle de cette population.

Malgré des efforts législatifs, le travail reste un domaine encore difficilement accessible aux personnes handicapées. Ainsi, la loi de 1975 a imposé l'intégration des personnes handicapées dans la vie sociale comme une « obligation nationale », tandis que celle de 1987 a institué un quota d'embauche de personnes handicapées obligatoire et équivalent à 6 % de la main d'œuvre, pour les entreprises de plus de 20 salariés. Les pénalités que versent les chefs d'entreprise ne respectant pas ce quota servent à financer des actions de formation et d'accompagnement des personnes handicapées, dans le monde du travail. La législation française constitue ainsi souvent une référence en matière d'intégration. Cependant, l'effort financier important

accepté par la nation se solde par un constat d'échec : les employeurs préfèrent encore trop souvent s'acquitter de la taxe compensatrice plutôt que d'honorer l'obligation d'embaucher des travailleurs handicapés, même si ces embauches s'accompagnent de facilités financières. Ainsi, fin 2000, le nombre de demandeurs d'emploi handicapés reste particulièrement élevé (5 % du total des demandeurs d'emploi en France ; données ANPE) et cette main d'œuvre ne profite pas de la reprise économique. La solution qui paraît le plus séduire les entreprises, pour s'acquitter de cette obligation d'employer des travailleurs handicapés, est le recours à la sous-traitance ou aux centres d'aide par le travail. A notre sens, en réunissant les travailleurs handicapés dans un lieu différent de celui de l'entreprise « normale », cette solution est ségrégationniste et ne fait qu'éloigner davantage encore les personnes handicapées de notre réalité socio-professionnelle. Or, dans notre culture européenne, le travail est considéré comme un moyen privilégié d'insertion sociale : c'est une valeur importante pour sept européens sur dix (Riffault, 1995). Lorsque l'on mesure les valeurs attachées au travail, la majorité des personnes estime que c'est une source de réalisation de soi et de reconnaissance sociale. Ce résultat est d'autant plus marqué que les personnes interrogées sont handicapées (Ville, 1995). Ainsi, retrouver du travail pour une personne handicapée est la preuve qu'elle a retrouvé une vie normale. Il faut remarquer que le discours médical contribue à renforcer l'association entre travail et retour à la normalité : le programme de formation des établissements de réadaptation est encore très orienté sur la réinsertion professionnelle. Une rééducation est considérée comme réussie quand elle est suivie d'une reprise d'emploi. C'est bien parce que ce consensus sur l'idée qu'une personne handicapée doit pouvoir travailler, n'est pas suivi dans les faits, qu'un dispositif législatif a été mis en place pour remédier à la discrimination qui prévaut à l'embauche. Il s'agit de comprendre pourquoi les employeurs préfèrent s'acquitter de cette obligation par le règlement de taxes supplémentaires. Ils ont toujours évoqué comme frein à l'embauche des travailleurs handicapés la formation insuffisante et la difficulté de trouver la meilleure adéquation entre candidat handicapé et poste à pourvoir. Cependant, il apparaît que la qualification souvent effectivement médiocre des personnes handicapées (24 % sont illettrés, moins de 7% ont un

niveau égal ou supérieur au baccalauréat) n'est pas le réel frein à leur embauche. La discrimination à l'égard de candidats handicapés persiste même quand ceux-ci ont les mêmes compétences que les valides (Ravaud, 1998). Il est donc fondamental de s'interroger sur les mécanismes sociopsychologiques à l'origine de cette discrimination.

Pour cela, notre cadre théorique prend appui sur le courant pragmatique de la cognition sociale (Croizet & Fiske, 1998 ; Leyens & Dardenne, 1996 ; Rocher & Yzerbyt, 1998 ; Rocher, Yzerbyt et Coull, 2000). Selon cette perspective théorique, l'objectif du chercheur n'est pas d'analyser le fonctionnement cognitif des percevants en tant que tel, mais plutôt de comprendre comment ceux-ci sont capables de s'adapter de manière efficace à leur environnement. Ainsi, il apparaît que la perception sociale est déterminée non seulement par les informations dont dispose le percevant ou par ses capacités cognitives, mais aussi par ses motivations, ses valeurs sociales et ses objectifs d'interaction.

La question que nous pouvons dès lors nous poser et à laquelle nous tentons d'apporter des éléments de réponses dans une première partie théorique, est : pourquoi notre perception tend-elle à retenir certaines caractéristique de la cible et pas d'autres ? ou comment choisissons-nous les traits de similitude qui nous font rattacher cette cible à une catégorie d'appartenance ? Autrement dit, pour appliquer notre propos au sujet qui nous intéresse, pourquoi un homme handicapé est perçu comme handicapé avant d'être considéré comme un homme (Gardou, 2000 ; Scelles et Houssier, 2000 ; Simon, 2001) ? ou pourquoi le concept de travailleur ne paraît pas s'apparenter à la catégorie des personnes handicapées (Filpa, Jimenez, Masson, Saint-Guilain et Schleret, 2000) ?

De nombreuses recherches ont analysé la perception sociale en fonction de l'ethnie ou du sexe de la cible, (e.g. Dijker, Koomen et Frijda, 1996 ; Hurtig et Pichevin, 2000 ; Yabar et Philippot, 2000) car la saillance cognitive de ces traits catégoriels semble rendre inévitable la prise en compte du sexe et de la race dans le processus de perception sociale. Ainsi, la différence psychologique

entre « eux » et « nous » repose souvent, en premier lieu, sur des différences physiques. Cependant, pour la plupart des groupes sociaux, cette distance est justifiée par des arguments enracinés dans des spécificités culturelles, économiques ou historiques. On peut par exemple se rappeler que la forte croissance économique des années 1960 a conduit à une arrivée massive sur le marché de l'emploi de travailleurs étrangers et des femmes. Cette nouvelle main d'œuvre était généralement peu qualifiée donc peu rémunérée. Par voie de conséquences, elle formait une couche socio-économique défavorisée. Le droit français a par ailleurs mis du temps à considérer les femmes et les ressortissants étrangers comme des citoyens à part entière. Dans ce contexte, la différenciation des groupes majoritaires (par exemple, les français, les hommes) avec ces minorités sociales (par exemple, les ressortissants d'Afrique du nord, les femmes) est encouragée. A l'opposé, la situation des personnes handicapées est totalement différente : celles-ci sont issues de tous les milieux sociaux. De plus, le terme de handicap est né avec une volonté de réparation : puisque les conditions de travail puis de guerre ont conduit certains individus à payer de leur corps, la nation s'engage à compenser l'invalidité à travers un effort d'intégration et des droits nouveaux qui s'ajoutent à ceux des autres citoyens.

Par ailleurs, ce qui caractérise la majorité des minorités sociales, c'est une revendication de valeurs sociales différentes. Les personnes handicapées, par contre, ne s'opposent pas aussi clairement aux valides du point de vue des normes et des valeurs. Si certains groupes de personnes handicapées (en particulier les sourds) affirment leur volonté d'adopter une culture propre liée à leur expérience personnelle, ces spécificités restent tout à fait marginales et certainement peu perceptibles par les valides. De plus, sous l'effet des pressions normalisatrices que l'on retrouve au niveau du traitement social et médical du handicap, les personnes handicapées recherchent davantage l'assimilation aux valides que la différenciation généralement revendiquée par la plupart des groupes minoritaires (Ravaud & Stiker, 2000 ; Ville & Ravaud, 1994).

Ainsi, il nous semble que cette catégorie sociale ne peut être totalement assimilée aux autres minorités, même si elle a souvent été considérée comme

telle dans les recherches anglo-saxonnes en psychologie sociale (Giami, 1994). Parce que la différence entre valides et handicapés repose uniquement sur une différence physique, les personnes handicapées ne constituent peut-être pas une catégorie fondamentalement différente de celle des valides : ils ne sont pas exclus mais pas tout à fait intégrés ; ils ne sont pas malades, mais pas tout à fait en bonne santé (Murphy, 1990). Ce qui pourrait poser problème dans les rapports avec des personnes handicapées physiques, serait bien plus la ressemblance que la différence. Contrairement à la personne handicapée mentale qui représente communément l'image du « monstre » (Giami, Assouly-Piquet et Berthier, 1988), la personne handicapée physique est plus généralement perçue comme une image déformée de nous-même. Dans cette perspective, la déficience prend un sens particulier pour nous : il s'agirait en quelque sorte d'affronter une image de nous-mêmes défailante (Morvan, 1990). En effet, alors qu'on ne change généralement pas de sexe et encore moins de race, on ne peut rencontrer une personne handicapée sans penser que cette situation pourrait nous concerner. Ainsi, sans tenir compte de la diversité des déficiences motrices, le handicap pourrait être le symbole d'une menace toujours présente à l'esprit : ne plus être à la hauteur, être diminué. Notre société libérale exige que nous restions compétitifs et, quelles que soient nos difficultés, que nous surmontions notre handicap (Paicheler, 1990 ; Ville, 1995).

Parce qu'elles nous ressemblent, les personnes handicapées ne sont pas totalement rejetées, mais parce qu'elles symbolisent l'inacceptable qui nous angoisse, elles ne sont pas non plus totalement acceptées. Cette perception ambiguë se retrouve dans l'évaluation qui est faite des cibles handicapées : si elles sont systématiquement dévalorisées sur le marché de l'emploi, elles sont généralement sur-valorisées dans la plupart des recherches expérimentales (e.g. Bailey, 1991, Christman et Slaten, 1991 ; Rohmer, 1999). Cette étiquette catégorielle très particulière qu'est le handicap fait débat jusque dans le monde de la mode : des créateurs anglo-saxons font défiler des mannequins amputés ou en fauteuil roulant, d'autres créateurs jouent à transformer des jeunes femmes parfaitement constituées en handicapées ; une firme italienne affiche ses vêtements portés par des enfants déficients. On peut voir en cette mise en scène du handicap, soit une intégration des

« handicapés » dans le monde très fermé de la mode (c'est le discours des créateurs), soit une provocation (c'est la pensée la plus courante en France où ce type de publicité a été interdit). La norme sociale véhiculée par la mode étant la beauté physique, il semble qu'en refusant la possibilité à des individus handicapés d'être des « top models », on considère que le handicap est avant tout un écart à la norme. Plus précisément, si la déficience (*disability*) est un fait objectif résultant d'une lésion physiologique (*impairment*), le handicap (*handicap*) qui en résulte n'est lui, qu'une construction sociopsychologique qui dépend en grande partie, des comportements sociaux. Selon la nature de la déficience, le handicap apparaît dans certaines situations pour disparaître dans d'autres moins contraignantes (Marzouki, 2000 ; Ravaud, Hauet et Paicheler, 1993). La difficulté est que la langue française assimile les différentes notions sous le terme générique de handicap. Il devient alors très délicat de définir ce qu'est le handicap et de dénombrer qui sont les personnes handicapées. Doit-on se fier à l'incapacité mesurée au niveau médical ou à celle qui résulte des comportements limitant la pleine participation à la vie sociale ? Les experts de l'Organisation Mondiale de la Santé peinent à s'accorder sur les limites de concept du handicap. Il semble cependant que notre perception commune considère avant tout comme handicapé celui dont la déficience altère le physique (Merg et Resch, 1999 ; Gardou, 2001). La réduction de la personne handicapée à son apparence physique peut conduire à une perception biaisée : la personne handicapée semble totalement assimilée à sa déficience, voire disparaître derrière elle. C'est comme si la déficience définissait totalement l'individu, comme si le sujet devenait objet (Gardou, 1999 ; Stiker, 1999 ; Ville, 2000). Ainsi, la peur de la déficience physique risque d'être transférée sur la personne handicapée. La distance sociale et le processus de discrimination professionnelle pourrait être la conséquence de cette appréhension de la déficience et, par extension, de la personne handicapée (Altman, 1981 ; Giami, 1994 ; Sheehan et al., 1995).

Ainsi, si de manière générale, la perception d'autrui dépend autant (voire davantage) des réactions affectives du percevant vis-à-vis de la cible que de l'analyse rationnelle des informations disponibles (Damasio, 1999), ceci nous semble d'autant plus évident face à des personnes handicapées. Percevoir une

personne handicapée, c'est sans doute d'abord ressentir certaines réactions émotionnelles négatives vis-à-vis de cette personne qui pourraient, à leur tour, influencer sur le jugement social. Etant donné que l'intégrité et la performance du corps apparaissent comme une valeur bien établie dans notre société, les gens éprouvent sans doute des affects négatifs vis-à-vis des personnes handicapées aboutissant à une certaine réticence à interagir avec elles. Alors que les témoignages de chercheurs handicapés relatent effectivement de nombreuses situations où ils ont du faire face à la gêne et même à la répulsion de personnes rencontrées (Murphy, 1990 ; Simon, 2001), il semble qu'aucune étude n'ait cherché à clarifier le type d'affects déclenchés par la perception des personnes handicapées, ni à leur impact sur le jugement social.

L'objectif principal de ce travail est d'étudier la relation entre réactions affectives et jugement social dans la perception des personnes handicapées. L'intérêt théorique nous apparaît important puisque d'une part, nous tentons de mettre en évidence la nature des réactions émotionnelles provoquées par la perception des « handicapés » et que d'autre part, nous étudions les effets de ces réactions affectives sur l'évaluation de cette catégorie sociale.

Pour réaliser cet objectif, notre démarche théorique s'attachera à mettre en lumière comment est abordée la notion de perception sociale à partir de différents modèles théoriques et à travers des résultats expérimentaux. Dans un premier chapitre, nous aborderons la notion de jugement social et celle de catégorisation sociale qui lui est associée. Plus précisément, nous évaluerons ce qui conduit les percevants à retenir les informations concernant directement la cible ou plutôt à privilégier les croyances sur le groupe d'appartenance de celle-ci. Le jugement social peut être considéré comme un processus dynamique évoluant sur un continuum dont les deux pôles représenteraient deux types de jugement opposé : purement catégoriel ou strictement lié aux caractéristiques individuelles de l'individu-cible (Fiske et Neuberg, 1990). Pour comprendre ce qui détermine la position du jugement sur ce continuum, les chercheurs ont analysé les règles privilégiées par les percevants dans le jugement d'autrui. Les premières règles isolées par les chercheurs sont d'une part, la dilution des stéréotypes au milieu d'un flux d'informations plus riches

(Tversky et Kahneman, 1982) et, d'autre part, le principe d'économie cognitive (Fiske et Taylor, 1991). Plus récemment, une nouvelle approche prend en compte le rapport entre le percevant et son jugement. Dans cette nouvelle perspective théorique, le jugement est considéré comme adapté aux normes sociales. Alors que les premières règles de jugement sont fondées sur une analyse des capacités cognitives du percevant, cette nouvelle perspective valorise davantage l'aspect pragmatique du processus : le jugement est élaboré de manière à répondre à une validité sociale (Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1994 ; Schadron et Yzerbyt, 1999). Finalement, le jugement social pourrait être compris à travers le besoin social de chaque percevant de trouver une explication ou un sens psychologique associé aux différences qu'il remarque entre lui et la cible de son jugement (Morchain et Schadron, 1999). Ce premier versant théorique nous conduira à nous interroger sur ce qui fonde la construction catégorielle des personnes à partir de leur déficience physique. Nous avons évoqué au début de notre propos, qu'il était sans doute plus difficile de trouver un sens ou une explication à la distance sociale entre valides et handicapés, comparativement à d'autres minorités sociales. Il faut alors s'interroger sur la raison de la discrimination sociale dont souffrent ces personnes. Une des hypothèses, que nous proposons, est que la perception des personnes handicapées ne repose pas seulement sur une analyse des croyances ou de normes sociales à respecter, mais se construit également à partir des réactions émotionnelles provoquées par l'image du handicap.

Notre second chapitre théorique s'attachera donc à expliciter ce que sont les processus affectifs et leur rôle sur les cognitions. Plus particulièrement, nous envisagerons comment la perception sociale peut varier en fonction de l'état affectif du percevant. Cependant, dans la majorité des travaux qui nous permettent de comprendre l'impact de l'affect sur la perception d'une cible, il s'agit d'un affect induit indépendamment de la situation de jugement social. Or, concernant la perception de certaines catégories comme celle des personnes handicapées, il est sans doute pertinent d'étudier les réactions émotionnelles liées à l'image catégorielle. Pour une meilleure compréhension de la perception sociale à l'égard des personnes handicapées, il nous semble donc intéressant d'approfondir cet axe de recherches très peu exploité. Nous évoquerons les

quelques travaux qui s'intéressent aux affects provoqués par la perception des minorités sociales et qui indiquent que selon la nature de l'affect éveillé, l'impact sur les comportements sociaux varie (Dijker et Raejmaekers, 1999). Les réactions émotionnelles étant considérées comme déterminantes dans l'évaluation d'une cible, il paraît logique de considérer que moins les affects provoqués par une minorité sociale sont négatifs, plus les conduites sociales inter-catégorielles seront favorables. Autrement dit, pour diminuer la discrimination sociale dont souffrent les personnes handicapées, une solution consisterait à favoriser l'émergence de sentiments plus positifs à leur égard. Or, depuis les premiers travaux sur les affects, en psychologie sociale, il est apparu que la familiarité avec un stimulus augmente l'attirance pour celui-ci (Zajonc, 1984, 2000).

Notre troisième chapitre théorique sera donc consacré à étudier l'effet de la familiarité sur la perception sociale. Nous aborderons cette notion à partir des travaux réalisés sur l'hypothèse du contact (Corneille, 1994). Nous mettrons en évidence les facteurs favorisant un impact positif de la familiarité sur la perception sociale.

L'ensemble de ce cheminement théorique nous permettra de formuler notre hypothèse de recherche. Cette hypothèse sera testée et affinée dans la partie expérimentale de ce travail.

La spécificité de notre champ de recherches nous impose de jongler avec plusieurs méthodes. Ainsi, à travers différents niveaux d'échelles de mesures, nous pourrions tenter de mettre en évidence des liens causaux entre les variables qui nous intéressent et ainsi commencer à expliquer des phénomènes complexes tels que celui de la perception sociale des personnes porteuses de handicap.

Un travail exploratoire mené en milieu naturel, nous permettra de comparer la perception de candidats handicapés, comparativement à des valides, en fonction de l'affect du percevant. Les résultats de cette première recherche mettront en évidence la nécessité de décrire plus précisément sur quelles dimensions affectives et évaluatives se distinguent la perception des personnes handicapées de celle des valides. Nous réaliserons cet objectif à

travers une première enquête expérimentale. Celle-ci nous permettra de circonscrire notre problématique avec plus de précision et d'aborder ensuite le concept de familiarité à partir d'une seconde enquête expérimentale. Au terme de ces deux enquêtes, nous serons en mesure d'affiner et d'orienter nos hypothèses. Celles-ci seront ensuite testées dans deux expérimentations menées en laboratoire. Ces conditions de recherche particulières nous permettront d'analyser avec plus de précision, d'une part la notion de familiarité, d'autre part l'importance des variables relationnelles. Cependant, cette phase, indispensable dans notre démarche expérimentale, ne permet pas de reproduire les enjeux qui sous-tendent l'ensemble des interactions quotidiennes. Cette remarque pourrait, à elle seule, expliquer les résultats paradoxaux obtenus entre l'évaluation hypothétique de travailleurs handicapés dans une situation expérimentale et les comportements des chefs d'entreprise au moment de décider d'embaucher ou non ces mêmes travailleurs. Pour cette raison, nous ne pourrions faire l'économie d'une dernière étape plus pragmatique : il s'agit de tester la validité écologique de nos résultats dans une expérimentation en milieu naturel.

Ce cheminement méthodologique nous permettra finalement de clarifier la notion de familiarité et de comprendre comment différentes réactions émotionnelles et évaluations sont directement en relation avec la nature de la relation établie entre le percevant et la cible du jugement social. Nous serons alors en mesure de faire une première synthèse de notre travaux, tant au niveau des apports théoriques que des perspectives d'application à la réinsertion socioprofessionnelle des personnes handicapées.

Première partie : **CADRE THEORIQUE**

1. PERCEPTION SOCIALE ET JUGEMENT SOCIAL

Si la cognition sociale a longtemps privilégié le versant cognitif des recherches en s'intéressant particulièrement aux processus de traitement de l'information (Bodenhausen, 1990 ; Fiske et Taylor, 1991), une nouvelle tonalité est peu à peu donnée aux études : l'intérêt porte désormais préférentiellement sur les éléments qui structurent le rapport entre la cible et le percevant (Bourhis et Leyens, 1994 ; Morchain et Schadron, 1999 ; Schadron, Yzerbyt, Leyens et Rocher, 1994). Ainsi, les perspectives théoriques ont pu être reformulées ; d'un intérêt pour l'objet (Fiske et Taylor, 1984), on passe à un intérêt plus spécifique pour l'objet inséré socialement (Fiske et Taylor, 1991), pour finalement considérer la pensée comme « finalisée par l'action » (Fiske, 1993 ; Croizet et Fiske, 1998). Cette approche est plus pragmatique. Elle suppose que les cognitions des percevants (donc, en particulier, leurs jugements sociaux) ne peuvent être comprises qu'en tenant compte de leurs intentions, motivations et objectifs. Ces variables dépendent elles-mêmes, des actions et interactions envisagées par le percevant et respectent les caractéristiques sociales de la situation, en particulier les normes et valeurs sociales. Autrement dit, les cognitions du percevant sont déterminées par les interactions envisagées, tout en sachant que ses intentions ne sont pas celles d'un sujet autonome, mais celles d'un agent social respectant les rôles qui lui sont attribués et les normes sociales en vigueur dans une situation donnée. L'approche pragmatique suppose donc la prise en compte à la fois des objectifs du percevant et du contexte interpersonnel dans lequel se déroule la perception. Ainsi, si le percevant a longtemps été considéré par les chercheurs en cognition sociale comme un « scientifique intuitif » ou un « avare cognitif », qui introduirait un certain nombre de biais dans sa perception du monde, il est désormais plutôt présenté comme un « tacticien motivé » qui analyse son environnement dans la perspective d'interagir avec autrui, de la façon la plus adaptée et la plus utile possible (Fiske et Taylor, 1991 ; Leyens et Dardenne, 1996).

La perception des individus est forcément subjective car elle dépend de notre interprétation des situations sociales. Il ne s'agit pas de faire une synthèse d'informations éparses mais de les sélectionner, de les pondérer et de les organiser en fonction d'objectifs précis. La formation des impressions résulte donc d'un traitement construit de l'information. Mais cette construction reste propre à chacun. Or, dans les situations quotidiennes, notre perception des autres et l'impression qui en résulte reposent sur des informations de natures diverses. D'une part, nous percevons le lien entre une cible et sa catégorie sociale d'appartenance. Cette connaissance nous permet d'inférer certaines caractéristiques à la cible. D'autre part, nous acquérons des informations spécifiques sur cette personne..

1.1. La formation des impressions

Si plusieurs modèles théoriques sur la formation des impressions ont proposé d'étudier le compromis que le percevant opère entre privilégier des informations de nature catégorielle et choisir des informations individualisées (e.g. Brewer, 1988 ; Forgas, 1983 ; Forgas, 1995), le modèle proposé par Fiske et Neuberg (1990) semble aujourd'hui faire consensus. Celui-ci propose un processus de formation des impressions qui évolue sur un continuum entre un pôle axé sur une perception catégorielle et un pôle axé sur les informations individuelles. Les deux procédés extrêmes de formation des impressions (basés sur des informations catégorielles, versus individuelles) résultent d'une part, de la nature et de la présentation des informations, d'autre part, des motivations du percevant. Ainsi, la perception sociale sera d'autant plus affectée par les attributs catégoriels de la cible, que le percevant n'est pas impliqué personnellement dans le jugement social ou que l'information qui lui est fournie rende les éléments catégoriels saillants. Par exemple, le jugement catégoriel est facilité quand des participants pensent que cinq personnes représentées sur une photo partagent le même appartement, comparativement à une seconde condition expérimentale dans laquelle l'information fournie est

que ces personnes photographiées ont été recrutées au hasard dans la rue (Schadron et Yzerbyt, 1993). Partager un même appartement est une condition suffisante pour former une catégorie perceptible par autrui et constituer une information facilement accessible permettant d'élaborer rapidement un jugement social. La perspective théorique de Fiske (1988) s'écarte déjà des modèles purement cognitivistes (Brewer, 1988). Alors que jusqu'à présent, le processus de formation des impressions n'était pas considéré comme différent qu'il s'agisse d'objets sociaux ou non, Fiske n'assimile pas les personnes aux objets. Les enjeux sociaux justifient cette différence car, si au départ du processus, le percevant opère une catégorisation initiale basée sur les éléments saillants de la cible, le modèle prévoit que les buts du percevant sont susceptibles de modifier la position du jugement. La perception sociale est donc beaucoup plus flexible que celle d'un objet quelconque.

Cependant, même pour un objet social, il apparaît que l'information catégorielle reste très pertinente en amont du processus, pour l'élaboration de nos premières impressions. Dans Le modèle du continuum de Fiske et Neuberg, notre impression d'autrui se construit avant tout à partir d'une catégorisation primaire reposant sur des éléments saillants de la cible. Les informations les plus rapidement accessibles à cette étape du jugement social sont en rapport avec le physique de la cible (Christman et Slaten, 1991 ; Desrumaux-Zagrodnicki, Masclat, Poignet et Sterckeman, 2000). Or, ces premières impressions sont la base du jugement social et sont déterminantes pour l'évaluation et les interactions envisagées. Ainsi, quand des enfants d'une dizaine d'années voient un extrait vidéo représentant un de leur pair dont le visage est plus ou moins recouvert par un angiome disgracieux, ils manifestent d'autant moins le désir de s'asseoir à côté de la cible, de jouer avec elle et même de la regarder, que le handicap facial est important (Demellweek, Humphris, Hare et Brown, 1997).

1.2. Le processus de catégorisation sociale

La perception sociale se construit à partir des informations concernant le physique de la cible car ce sont ces dimensions qui sont le plus immédiatement accessibles. Plus précisément, les recherches indiquent qu'un individu est d'abord perçu à travers son âge, son sexe, son ethnie (Brewer et Lui, 1989 ; Doraï, 1990 ; Hurtig et Pichevin, 1998). De nombreuses études expérimentales (Taylor, Fiske, Etcoff et Rudermann, 1978 ; Hewstone, Hantzi et Johnston, 1991 ; Stangor, Lynch, Duan et Glass, 1992) montrent que le sexe et l'ethnie sont des critères de catégorisation si facilement accessibles qu'il est difficile de passer outre ces informations. Ainsi, les percevants distinguent généralement deux personnes de même sexe par leur race et deux personnes de sexe différents par leur sexe, quelle que soit leur race. Pour obtenir d'autres distinctions entre les cibles (comme le style d'habillement ou la classe sociale), il faut rendre cette information saillante de façon artificielle.

Au-delà de ces catégories de base, le handicap moteur pourrait constituer une étiquette toute aussi saillante que le sexe ou l'ethnie, voire davantage. Face à une personne handicapée, la déficience est certainement l'information la plus directement accessible, à tel point que derrière cette étiquette, risquent de s'effacer toutes les autres appartenances catégorielles. Même s'il n'existe pas, à notre connaissance, d'études empiriques en psychologie sociale mesurant la saillance de l'étiquette catégorielle « handicap » dans la formation des premières impressions, certains auteurs (Goffman, 1975 ; Hugues, 1971 ; Scelles et Houssier, 2000) postulent qu'une personne handicapée est d'abord perçue comme handicapée avant d'être identifiée comme un homme ou une femme, un noir ou un blanc. De façon volontairement provocante, Simon (2001) parle du handicap comme d'un « troisième sexe » et illustre son propos par l'exemple des toilettes publiques qui affichent des endroits réservés aux hommes, d'autres aux femmes et encore d'autres aux « handicapés ».

Par ailleurs, à l'intérieur des différents systèmes de classification, les catégories ne peuvent être considérées comme équivalentes. Nos références culturelles nous imposent une certaine hiérarchie en positionnant chaque

appartenance catégorielle sur une échelle de valeurs : certaines d'entre elles sont socialement plus valorisées que d'autres (Ravaud et Stiker, 2000 ; Zarate, Bonilla et Luevano, 1995). Dans nos sociétés contemporaines, les normes valorisées semblent être « homme, blanc, jeune, en bonne santé et hétérosexuel » (Zarate et Smith, 1990). Ces attributs conformes à la norme représentent des catégories non marquées, c'est à dire quelque chose d'automatique, d'inconscient et de naturel. A l'opposé, plus les caractéristiques s'éloignent de cette norme, plus elles deviennent prégnantes et conscientes, voire problématiques et négatives (Murphy, 1990) et plus elles sont retenues pour la définition de la personne. Ainsi, les deux catégories de sexe sont différentes quant à leur saillance cognitive et ceci est vrai que le percevant soit homme ou femme : quand des participants des deux sexes doivent faire deviner le plus rapidement possible à un partenaire, une cible précise parmi une série de photos, la description commence significativement plus souvent par la mention du sexe quand c'est une femme, plutôt qu'un homme qui est représenté sur la photo décrite (Hurtig et Pichevin, 1998). Les participants semblent considérer que la mention du sexe apporte plus d'informations quand la cible est féminine. L'appartenance catégorielle est donc plus importante pour identifier une femme qu'un homme (Hurtig et Pichevin, 1990). Etre une femme serait considéré comme un marqueur identitaire, alors que la référence au sexe n'est pas prioritaire pour les hommes : le féminin est situé par rapport au masculin alors que l'inverse n'est pas vrai. Généralement, les unités de mesure se font, pour les femmes en fonction du sexe masculin. Ainsi, si les enfants décrivent les garçons de leur âge dans l'absolu (par exemple, ils sont violents), les filles, quant à elles, sont explicitement comparées aux garçons (par exemple, elles sont moins agressives) (Hurtig, 1984). Le sexe féminin est désigné en termes de différence et d'écart par rapport à la norme que serait l'homme. Des études portant sur la description de personnes handicapées (Beaufils, 1990 ; Goldstein et Johnson, 1997) montrent que cette même asymétrie se retrouve dans la description des personnes handicapées : elles sont décrites par rapport aux valides comme plus courageuses, moins sûres d'elles, moins sportives, plus attentives aux autres, etc. Notons encore que l'asymétrie de la saillance cognitive pour la catégorie « handicapé » par rapport

à celle des valides est bien plus extrême que pour les autres catégories de base. Si les attributs conformes à la norme apparaissent comme des informations moins pertinentes pour le jugement social, la référence catégorielle des valides est particulièrement insignifiante. En effet, si se définir comme « homme », « jeune » ou « blanc » a encore un sens, se définir comme « valide » n'a, par contre, aucun sens.

Le processus de catégorisation apparaît comme une construction sociale et le jugement qui se construit à partir de cette étape dépend, au moins en partie, des normes et des valeurs auxquelles nous adhérons. Cependant, il apparaît que nous ne pouvons pas négliger les conséquences cognitives de ce processus.

1.3. Les conséquences du processus de catégorisation sociale sur le jugement social

1.3.1. Statut social et effet d'homogénéité

La perception sociale en fonction de systèmes catégoriels hiérarchiques (les femmes par rapport aux hommes, les noirs par rapport aux blancs, les handicapés par rapport aux valides) permet, certes d'intégrer les différences mais en dévalorisant ce qui s'éloigne de la norme et en le considérant comme un « moins » (Ravaud et Stiker, 2000). L'émergence de mouvements féministes ou antiracistes peut être la preuve que certaines catégories sociales se perçoivent traitées comme des groupes minoritaires (Ville, 2000). Dans la même perspective, apparaissent, dans les pays anglo-saxons, des mouvements de personnes handicapées qui, dans leurs positions extrêmes, désirent imposer une culture propre, reposant sur des valeurs différentes de celles prônées par les valides (Hahn, 1997 ; Peters, 2000).

On pourrait avancer que le statut numérique de certaines catégories sociales, en particulier celle des « handicapés », permet d'identifier plus facilement une cible : il est plus facile de distinguer quelqu'un en mettant en

avant des caractéristiques rares. Or, il est plus rare d'être handicapé que d'être un homme ; il est donc plus pertinent d'identifier une cible en fonction de son handicap que de son sexe. Cependant, les données expérimentales (Brewer, Manzi et Shaw, 1993 ; Hurtig et Pichevin, 1996) montrent que le rééquilibrage numérique n'empêche pas la référence à la norme dominante. Il s'établirait alors comme une confusion entre statut numérique et statut social. Hurtig et Pichevin (2000) vérifient ainsi que les femmes sont considérées comme appartenant à une catégorie de niveau inférieur par rapport aux hommes et que, de ce fait, elles sont davantage considérées à partir des caractéristiques de leur groupe d'appartenance qu'à partir de ce qui les distingue : des étudiants des deux sexes ont à imaginer qu'ils font un cadeau à un (ou une) de leur ami(e). Pour cela, ils vont choisir un livre sur son passe-temps favori. L'ami(e) est présenté(e) comme ayant deux passe-temps : le premier est typique du sexe de la personne, l'autre est atypique (donc distinctif de sa catégorie de sexe). Les auteurs ont par exemple retenu pour les femmes : cuisine-course automobile ou lecture de romans-boxe et, pour les hommes, pratique du piano-bricolage ou pratique de la poésie-football. Les résultats indiquent que les participants choisissent de manière significative des livres beaucoup plus typiques de leur catégorie d'appartenance pour les femmes que pour les hommes. Autrement dit, les choix distinctifs sont moins nombreux pour les femmes que pour les hommes. Elles sont plus considérées comme une entité homogène alors que la perception des hommes est plus individualisée. Ces effets de sexe correspondent aux effets obtenus quand on compare des groupes en fonction de leur statut social. Ainsi, on peut montrer que si l'on demande à des médecins et à des infirmières d'évaluer ces deux groupes professionnels, l'ensemble des descriptions repose sur des descriptions plus individualisées pour les médecins, représentant les supérieurs hiérarchiques, et plus homogènes pour les infirmières (Askevis, 1996). Même si la négligence des différences inter-individuelles s'observe surtout dans la perception des catégories sociales de faible statut, il n'en reste pas moins que c'est une conséquence stable de tout processus de catégorisation. Par exemple, des messages politiques de gauche (versus de droite) sont considérés comme plus semblables entre eux si l'on dit aux participants qu'ils sont écrits par un auteur

de gauche (versus de droite) que si l'on ne catégorise pas ces messages en fonction de tendances politiques (Mac Garty et Penny, 1988).

1.3.2. Jugement stéréotypé

Si la perception des membres composant une catégorie sociale est homogène, la conséquence observée et largement décrite dans les recherches socio-cognitives est l'attribution des stéréotypes (Fiske et Taylor, 1991 ; Krueger et Rothbart, 1988). Le stéréotype peut se définir comme l'ensemble des croyances, socialement partagées, relatives aux caractéristiques ou aux attributs d'un groupe. Le stéréotype serait donc une représentation cognitive associée aux catégories sociales. On considère souvent que les stéréotypes sont constitués de traits de personnalité et ils sont donc logiquement mesurés à partir d'échelles de personnalité. Les personnes handicapées sont ainsi classiquement décrites à travers les études expérimentales comme attentives aux autres (on comprend mieux les autres quand on a soi-même souffert) , volontaires et imaginatives (il en faut de la volonté pour dépasser les limites physiques du handicap) (e.g. Paicheler, Beaufile et Ravaud, 1987 ; Ravaud et Ville, 1986 ; Rohmer et Louvet, 2000). Cependant, les définitions des stéréotypes n'imposent pas de se limiter à ce contenu (De la Haye, 1998). Ainsi, quand des individus décrivent leur image de la personne handicapée, la mention d'un fauteuil roulant apparaît dans la majorité des descriptions (Olkin et Howson, 1994). Par ailleurs, une analyse sur trois années, de 2972 articles de presse française concernant le handicap, montre que près de 63 % des photos accompagnant les textes présentent des personnes en fauteuil roulant (Lachal, 2000). Il faut préciser que dans la réalité, les personnes en fauteuil roulant ne représentent pas plus de quatre pour cent de l'ensemble des personnes handicapées. C'est comme si la personne en fauteuil roulant servait d' « icône » ou de « grille de lecture » pour l'ensemble des handicaps (Paicheler et Morvan, 1990 ; Giami, 1994). Ainsi, les lieux publics spécialement aménagés pour faciliter les accès aux personnes handicapées sont toujours symbolisés par un fauteuil roulant.

L'idée que le stéréotype influence le jugement social paraît évidente. Cependant, la vérification expérimentale de cette pensée courante n'a guère plus de 25 ans : une bourrade est jugée plus agressive quand l'homme qui produit le geste est noir plutôt que blanc (Duncan, 1976). Par la suite, Devine (1989) s'attache à démontrer que l'activation des stéréotypes dans la formulation des jugements sociaux est tout à fait automatique et qu'il faut que l'individu fasse un effort pour s'en détacher. Elle présente à chaque participant, une centaine de mots. Ces mots défilent à une telle vitesse qu'aucune perception consciente n'en est possible. Les participants sont répartis en deux groupes ; dans le premier, 80 mots, sur les 100 qui défilent, sont associés au stéréotype des noirs (nègre, jazz, Harlem, ...) ; dans le second groupe, 20 mots seulement sont associés à cette image. Dans une deuxième étape, les participants évaluent l'hostilité d'une personne cible à partir de comportements ambigus. Cette mesure indique qu'un individu, qu'il soit raciste ou non, chez qui a été activé le stéréotype du Noir, juge le comportement de la cible plus hostile. Le stéréotype du Noir est donc largement utilisé même chez les participants non racistes. Cependant, quand les participants expriment ensuite leurs propres idées par rapport aux Noirs, les individus racistes se différencient alors des non racistes. Ainsi, de façon consciente, les premiers se détachent du stéréotype lié à la catégorie des noirs. La position de Devine mérite toutefois d'être précisée. En effet, l'idée d'un stéréotype rigide et similaire pour tous est peut-être trop restrictive. Il apparaît que seuls les attributs fortement associés au label catégoriel sont activés automatiquement (Lepore et Brown, 1997). Par ailleurs, il existerait aussi des différences liées aux valeurs sociales ou au contexte. L'activation du concept d'agressivité influence, par exemple, davantage les hommes que les femmes (Banaji, Hardin et Hixon, 1991). De la même façon, l'activation du stéréotype n'est pas automatique quand les individus sont affairés : une jeune femme asiatique (versus européenne) présente différents mots incomplets à des participants. La tâche est de compléter ces mots. Ceux-ci ont été choisis de manière à ce que la complétion offre plusieurs solutions, dont une en rapport avec le stéréotype de l'asiatique. Si les participants sont affairés à une tâche annexe en plus de celle de compléter les mots, les réponses ne diffèrent pas en fonction de l'origine ethnique de la

présentatrice. Par contre, s'ils sont uniquement occupés à la tâche principale, ils complètent significativement plus les mots en rapport avec le stéréotype asiatique quand la présentatrice est asiatique (Gilbert et Hixon, 1991). Dans cette recherche, les résultats ne sont pas dus à un manque d'attention : plus de 90 % des participants ont repéré la race de la jeune femme. Par conséquent, il est important de relativiser la position théorique selon laquelle l'activation des stéréotypes est automatique. Il s'agit de s'interroger sur les conditions qui déterminent l'activation du stéréotype et donc de préciser quelles conditions privilégient le recours aux attributs catégoriels dans le jugement social.

1.4. Les règles de jugement social

1.4.1. La dilution des stéréotypes

Alors que le jugement catégoriel est souvent considéré comme un biais cognitif permettant de juguler le flot d'informations (Fiske et Taylor, 1984), le courant d'étude sur l'utilisation du raisonnement probabiliste (Slovic et Tversky, 1982) considère que le recours aux stéréotypes n'est pas le résultat d'un traitement simplifié mais, au contraire, celui d'un traitement beaucoup plus élaboré, peu utilisé : les stéréotypes sont des informations « basales », c'est à dire qu'ils correspondent à la probabilité « à priori » (*base rate*) que la cible perçue possède les traits spécifiques de sa catégorie d'appartenance. Les croyances stéréotypées sont donc, dans cette perspective, à traiter suivant des normes bayésiennes. Le théorème de Bayes est un rapport mathématique selon lequel la probabilité qu'une cible appartienne à la catégorie envisagée est égale à la probabilité qu'un individu quelconque appartienne à cette même catégorie, multipliée par la probabilité que la cible possède les traits caractéristiques de cette catégorie, divisée par la probabilité qu'un individu quelconque soit décrit comme la cible. Les individus tendraient généralement à abandonner ce traitement mathématique complexe dès qu'ils disposent d'informations plus individualisantes sur lesquelles un raisonnement en terme

de probabilités ne s'impose pas. Ce phénomène s'appelle « effet de dilution » (pour une revue de synthèse, Rocher et Yzerbyt, 1998). Dans une série de travaux qui font référence, Tversky et Kahneman (1973, 1982) montrent qu'à partir du moment où les individus disposent d'une information individualisante à propos de la cible (comme une description de ses caractéristiques), que ses informations soient pertinentes ou non, ils ne reposent plus leur jugement que sur cette information et négligent totalement les niveaux de base. Dans leur paradigme expérimental princeps, des participants doivent évaluer la probabilité selon laquelle une cible décrite comme issue d'une population, constituée de 70 % (versus 30 %) d'ingénieurs et 30 % (versus 70 %) d'avocats, soit effectivement ingénieur ou avocat. Les résultats indiquent que lorsque la description de la cible correspond au stéréotype de l'ingénieur (versus de l'avocat), les participants considèrent qu'il s'agit très probablement d'un ingénieur (versus d'un avocat), indépendamment de la probabilité à priori que cette cible soit ingénieur (ou avocat). Dans le cas d'une description « neutre », la probabilité que la cible soit un ingénieur (versus un avocat) est évaluée à 50 %. Il n'y a que dans le cas où les participants ne reçoivent aucune information sur les cibles (condition contrôle) que les niveaux de base sont fidèlement reproduits. Ce paradigme princeps a inspiré de nombreuses recherches. Il permet de montrer que la principale condition pour que les individus privilégient l'information sur la probabilité à priori par rapport à l'information individualisante, est qu'ils méconnaissent la catégorie d'appartenance de la cible perçue. Ainsi, la description de « Jean » est proposée à des participants. Suivant les conditions expérimentales, Jean est présenté comme avocat, comme ingénieur, comme biologiste, comme physicien, comme maïeuticien, ou comme actuaire. La description de Jean (marié, deux enfants, s'exprime bien, aime la discussion, la compétition, s'occupe de politique locale, ...) le rattache stéréotypiquement à la catégorie des avocats. Or, les participants construisent leur évaluation de Jean en fonction des connaissances qu'ils ont sur sa catégorie socioprofessionnelle : quand ils ne connaissent pas les professions (maïeuticien et actuaire), les estimations sont proches des probabilités. Dans les autres cas, c'est toujours les éléments individualisants qui sont privilégiés dans la perception et le jugement de la cible (Drozda-Senkowska, 1997).

Pourtant certains chercheurs réfutent cette dilution des stéréotypes et estiment qu'il n'y a jamais abandon des niveaux de base (Koehler, 1996). Dans cette perspective, c'est le principe d'économie cognitive qui prime.

1.4.2. Le principe d'économie cognitive

Selon le modèle du continuum (Fiske, o.c. ; Fiske et Neuberg, o.c), les informations catégorielles ont toujours priorité sur les informations individuelles parce que le percevant tend à retenir préférentiellement les informations qui rattachent la cible à une catégorie d'appartenance. Ainsi, des cibles noires sont jugées uniquement à partir de leur catégorie sociale, même si les percevants disposent de descriptions sur les aspects psychologiques et physiques de la cible (Doraï, 1990). Pour de nombreux auteurs (Bodenhausen, 1990, Fiske et Taylor, 1991 ; Gilbert et Hixon, 1991), ce processus est basé sur un principe d'économie cognitive. Il est ainsi mis en évidence que plus les participants sont occupés à des tâches mentales ou physiques, plus leurs capacités cognitives sont réduites pour la tâche de jugement social et plus leur évaluation des cibles est inférée à partir de son appartenance catégorielle (Bodenhausen, 1993 ; Kim et Baron, 1988 ; Macrae, Hewstone et Griffith, 1993). Le principe d'économie cognitive semble si puissant que même si on fournit aux participants l'information selon laquelle la catégorie de la cible n'est pas une donnée pertinente, leur jugement social est, malgré tout, influencé par la catégorie d'appartenance de la cible. L'attirance pour le jugement catégoriel est mise en évidence en demandant à des participants de deviner le projet professionnel de 32 cibles photographiées. Les participants peuvent ainsi observer que les cibles sont des deux sexes. Ils doivent choisir entre deux projets professionnels : ingénieur (profession stéréotypiquement rattachée à la catégorie sociale des hommes) ou infirmier (e) (profession stéréotypiquement rattachée à la catégorie sociale des femmes). Par ailleurs, la moitié des participants dispose d'informations concernant les cibles (âge, ville d'origine, goûts). Enfin, dans une condition expérimentale, les participants sont informés que la proportion des

ingénieurs et des infirmiers est la même pour les deux sexes. Les résultats indiquent que malgré les informations individualisantes et l'information selon laquelle le sexe n'est pas une information pertinente, les participants font significativement plus souvent le pronostic que les cibles féminines ont choisi le métier d'infirmière et les cibles masculines celui d'ingénieur. Cet effet principal du sexe est constant quelles que soient les conditions expérimentales (Nelson, Acker et Manis, 1996)

On pourrait avancer que si le principe d'économie cognitive conduit à privilégier l'information catégorielle, le processus est favorisé par des situations expérimentales généralement peu impliquantes pour les participants. Dans le modèle théorique du continuum, la motivation des percevants occupe une place tout à fait centrale : la motivation à fournir une bonne réponse, grâce à la promesse d'une récompense, peut faire glisser le jugement vers le pôle axé sur les informations individualisantes. Ainsi, les temps de réponse des participants motivés sont plus longs et permettent de conclure qu'une analyse plus fine de la situation a été réalisée (Erber et Fiske, 1984). Pourtant, ce processus n'est pas stable. Il a par exemple été mis en évidence que plus des étudiants sont impliqués dans une situation de jugement social, plus leur évaluation des cibles s'appuie sur les attributs catégoriels de ces dernières : ces participants sont conduits à choisir un partenaire pour réaliser une tâche verbale (faire des anagrammes) ou une tâche mathématique (trouver le maximum de cercles dans une figure géométrique). Les trois partenaires possibles sont présentés sur une vidéo : ce sont des hommes jeunes, qui ont approximativement le même âge, ils sont blancs et ont un physique également attrayant. La vidéo précise également que les cibles ont préalablement passé des épreuves verbales et mathématiques et que leurs résultats correspondent à la moyenne généralement obtenue à ce type d'épreuves. Enfin, la dernière information ne concerne qu'un seul des trois partenaires potentiels : une cible est présentée comme dyslexique. Par ailleurs, la moitié des étudiants apprend qu'une récompense sera accordée au meilleur binôme, alors que l'autre moitié des participants pense que la récompense sera accordée en fonction de ses propres résultats. Dans la condition d'interdépendance, les participants sont

donc beaucoup plus impliqués dans l'évaluation des cibles que dans la condition d'indépendance. L'évaluation et le classement des trois candidats par les participants, révèlent que dans la condition d'interdépendance, la cible dyslexique est jugée plus négativement et n'est jamais choisie, que la tâche à réaliser soit verbale ou mathématique. L'implication a ainsi conduit les participants à négliger l'ensemble des informations disponibles (type de tâche et résultats obtenus) pour ne retenir que l'information selon laquelle le candidat présente une déficience et conclure qu'il est moins performant. Par contre, dans la condition d'indépendance, valides et handicapé sont également choisis (Colella et De Nisi, 1998).

Il semblerait donc que pour formuler un jugement social, l'individu se base sur n'importe quel type d'informations (individuelles ou catégorielles) pourvu que le recours à cette information lui apparaisse comme pertinent, étant donné la façon dont il se représente la situation. Dans le domaine du jugement social, cette pertinence de l'information se définit par rapport à des critères sociaux, l'objectif du percevant n'étant pas de formuler un jugement « exact » mais une évaluation « appropriée d'un point de vue social ». Tel est le postulat de la théorie de la « jugeabilité sociale ».

1.4.3. La théorie de la jugeabilité sociale

Le modèle théorique de la jugeabilité sociale (Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1994 ; Rocher et Yzerbyt, 1998 ; Rocher, Yzerbyt et Coull, 2000 ; Schadron et Yzerbyt, 1991 ; Shadron et Yzerbyt, 1999) considère que les gens ont à l'esprit un ensemble de règles leur indiquant la démarche à suivre pour élaborer un jugement dans telle ou telle situation spécifique. L'objectif de ces règles n'est pas la formulation d'un jugement rapide et simplifié (il ne s'agit donc pas de simples raccourcis mentaux permettant une « économie cognitive »), mais d'énoncer un jugement valide socialement et subjectivement. Cette perspective théorique permet de réinterpréter l'effet de dilution des stéréotypes : les informations individualisantes ne réduisent pas l'impact des informations catégorielles en raison d'un phénomène de dilution (ou diminution

de la ressemblance entre la cible et les attributs spécifiques de la catégorie d'appartenance), mais en raison d'une règle sociale de jugement qui prescrit de ne pas se limiter aux stéréotypes d'une catégorie sociale pour juger une cible (Rocher et Yzerbyt, 1998). Par ailleurs, le concept d'économie mentale qui fait du percevant un « avare cognitif » (Fiske et Taylor, 1991) montre comment l'utilisation de l'information catégorielle est souvent considérée comme un biais. Le « bon » jugement serait celui où le percevant privilégie l'information individuelle au dépend des données catégorielles. Il semble que le percevant partage ce point de vue avec le chercheur et refuse d'exprimer un jugement quand il ne dispose que d'informations catégorielles (Dardenne et Yzerbyt, 1998 ; Oberlé, 1999). Ainsi, des percevants refusent que leur jugement soit uniquement influencé par l'origine sociale d'une fillette et fournissent une appréciation des qualités intellectuelles de la cible équivalente quel que soit son milieu d'origine (Darley et Gross, 1983). De la même manière, des étudiants répondent significativement plus souvent « je ne sais pas » pour juger l'extraversion ou l'introversion d'une cible quand il leur a été uniquement dit qu'il s'agit soit d'un gérant de café, soit d'un archiviste, comparativement à la seconde condition expérimentale où ils pensent avoir reçu de façon subliminale des informations concernant la cible (Schadron, Yzerbyt, Leyens et Rocher, 1994). Il est intéressant de remarquer que, finalement, quand les percevants s'accordent le droit d'émettre un jugement parce qu'ils pensent avoir suffisamment d'informations individuelles sur la cible (mais que ces informations sont en réalité peu informatives), ce jugement s'appuie sur la catégorie d'appartenance de la cible. Ainsi, pour reprendre les exemples expérimentaux pré-cités, les participants qui ont eu à leur disposition les résultats particulièrement ambigus de tests d'intelligence concernant la cible, jugent la fillette moins intelligente quand elle est présentée comme issue de milieu social défavorisé, comparativement à la condition où elle est issue d'un milieu favorisé (Darley et Gross, o.c.). De même, les percevants qui croient avoir été informés de manière inconsciente jugent l'archiviste plus introverti que le garçon de café (Schadron et al., o.c.). Ces résultats, qui peuvent paraître étonnants, s'expliquent très bien grâce à l'apport du modèle théorique de la jugeabilité sociale : l'information individualisante fournie aux participants est

trop ambiguë, voire inexistante dans la seconde recherche, pour permettre aux participants de s'appuyer dessus pour élaborer leur jugement. Elle est donc non pertinente pour le jugement en question, mais habituellement pertinente dans les situations sociales analogues. Les participants se sentent ainsi en droit d'émettre un jugement. Pour cela, ils se baseront inconsciemment sur la seule information pertinente disponible, à savoir l'information catégorielle. Ainsi, les individus des deux recherches expriment un jugement stéréotypé en croyant l'avoir basé sur des données individualisantes (Dardenne et Yzerbyt, 2000 ; Rocher et Yzerbyt, o.c.). On ne peut cependant pas dire que les percevants ont eu recours à des raccourcis mentaux puisque le processus qui a conduit au jugement apparaît comme construit et complexe. Dans cette construction de la réalité sociale, l'information catégorielle fournit et organise les connaissances du percevant dans une direction qui a un sens pour lui (Sinaceur, 1999). Nous devons pouvoir justifier pourquoi deux individus appartiennent à la même catégorie sociale. Pour cela, nous établissons une co-occurrence entre des similitudes de surface (comme les traits physiques) et des caractéristiques sous-jacentes (comme les traits de personnalité). La catégorie sociale acquiert alors une dimension « essentialiste » très stable qui permet au percevant de prédire les comportements des cibles (Medin, Goldstone et Gentner, 1993 ; Tarquinio, 1999 ; Yzerbyt, Rocher et Schadron, 1997).

1.5. L'impact de l'essentialisme psychologique sur le jugement social

Bien que les notions de groupe et de catégorie sociale soient largement confondues dans la littérature, la catégorie sociale se définit plutôt comme un ensemble regroupant des individus sur des similitudes de surface, alors que, pour constituer un groupe, les membres doivent être conscients de l'interdépendance de leur destin dans un contexte donné (Rabbie, 1991). Le groupe se définit alors grâce à un ancrage social. Dans cette perspective, les enjeux symboliques sont très importants. Si dans notre propos, nous ne

distinguons pas les deux notions, il n'en reste pas moins que la nécessité de recherche d'une explication et l'utilisation d'un raisonnement causal sont des facteurs qui cimentent un groupe ou une catégorie sociale. Ainsi, la recherche d'explications est d'autant plus grande que les individus ne perçoivent pas immédiatement la consistance d'une catégorie sociale. Plus des cibles répondent à une double appartenance catégorielle surprenante et apparemment conflictuelle, plus la recherche d'explications est systématique : Quand des participants jugent un juriste, un marathonnier, ou encore un aveugle, ils attribuent sans difficulté un certain nombre de caractéristiques à chaque profil ; quand ils jugent un juriste aveugle ou un marathonnier aveugle, ils mentionnent alors des traits nouveaux qui révèlent leur besoin d'expliquer cette situation inhabituelle. Ainsi, apparaît par exemple, le qualificatif « déterminé » pour le juriste aveugle, alors que celui-ci ne décrit ni le juriste, ni l'aveugle (Kunda, Millard et Claire, 1990). Les participants semblent aller au-delà des informations qu'ils ont sur l'une ou l'autre catégorie et font appel à des connaissances et des valeurs plus larges. Dans cette perspective, le rôle primordial d'une construction catégorielle est de donner sens à l'environnement. Les percevants ne se contentent pas d'observer et de constater les événements, leur objectif est de les expliquer pour pouvoir anticiper les comportements et organiser les interactions sociales. Or, selon la théorie de la jugeabilité sociale, une perception catégorielle d'une cible n'est acceptable que si nous pouvons la justifier donc lui donner du sens ou une « essence psychologique » (Morchain et Schadrin, 1999). La catégorisation apparaît alors comme le résultat d'une interaction entre similitudes objectives et théories subjectives : le groupe acquiert une définition « essentialiste » (Yzerbyt, Rogier et Rocher, 1998) qui conduit les percevants à négliger les variables situationnelles. Ainsi, l'affirmation de différences entre les hommes et les femmes est très corrélée à la croyance que les facteurs biologiques jouent un rôle important dans les différences entre les deux sexes. Plus les individus croient en cette différence biologique, moins ils pensent possible que les différences de statut social puissent s'atténuer (Martin et Packer, 1995). Autrement dit, à partir du moment où nous catégorisons des individus, la conséquence immédiate est que nous figeons notre perception sur une

imaginable. La catégorie sociale perd alors son aspect arbitraire pour le percevant car elle a acquis une « essence » qui la légitime en révélant la « véritable » nature des êtres. De catégorie sociale, le groupe devient « catégorie naturelle » (Rothbart et Taylor, 1992). Or, les catégories sociales sont d'autant plus facilement considérées comme naturelles que l'appartenance groupale est rendue saillante par des traits physiques : n'est-on pas souvent tenté d'expliquer la chaleur, la patience, l'attention des femmes pour leur famille par leur « instinct maternel » donc par une cause biologique et naturelle ? (Rocher, Yzerbyt et Coull, 2000). Les conséquences de l'essentialisme psychologique n'ont pas échappé aux scientifiques. Depuis quelques années, Le Bras, (2000) reproche aux économistes et aux démographes d'oublier que les catégories sociales comme celle des « français de souche » ou celle « des personnes de plus de 60 ans » sont des constructions arbitraires et de les transformer en « réalités physiques inaltérables » et immuables. En naturalisant ainsi les catégories sociales, on les enferme définitivement dans une logique imaginaire qui pourrait être assez proche de celle de certains partis extrémistes. Le fait de croire que des individus forment un groupe homogène mène des percevants à juger de telles personnes de façon qui justifie le sort qui leur est assigné. Ce résultat apparaît dans une recherche dans laquelle il est demandé à des participants de se faire une première impression sur des étudiants. Ceux-ci sont filmés, alors que, soi-disant, ils participent à une autre recherche sur les bénéfices du suivi pédagogique pendant les études universitaires. Suivant la condition expérimentale, il est précisé aux participants que les étudiants filmés sont soit regroupés aléatoirement en deux groupes (condition « agrégat »), soit les deux groupes sont constitués à partir de critères psychologiques et socio-culturels pour que les étudiants qui se ressemblent soient ensemble (condition groupe « entitatif »). Puis, la vidéo montre aux participants un expérimentateur qui tire dans un chapeau la condition expérimentale assignée à chaque groupe d'étudiants filmés : le hasard décidera donc quel groupe bénéficiera de conditions pédagogiques privilégiées (soutien des professeurs, ressources informatiques, ...) et lequel ne bénéficiera d'aucun suivi particulier. Les participants donnent finalement leur impression du groupe ayant bénéficié d'un sort favorable (versus défavorable) : ils jugent un groupe moins favorablement

qu'un agrégat, et ceci d'autant plus que son sort est défavorable (Morchain et Schadron, 1999). Cette recherche confirme que plus des individus sont clairement perçus comme formant un groupe avec une « essence », plus le jugement social à leur égard pourra prendre des dimensions extrémistes. Les auteurs de cette recherche se demandent alors si des percevants mis en situation de devoir justifier le sort d'un groupe ne vont pas spontanément lui donner une « essence » pour le rendre jugeable. Cette question nous paraît pertinente face à la problématique des personnes handicapées. Si l'on prend l'exemple du domaine professionnel, comment justifier l'exclusion systématique des travailleurs handicapés ? Les employeurs expliquent cette discrimination à l'embauche par la crainte de l'absentéisme, par des difficultés d'aménagement du poste de travail, par la mauvaise qualification des personnes handicapées. La perception des employeurs fait des travailleurs handicapés une catégorie homogène statistiquement moins productive que le reste de la population. Cette perception acquiert une telle rigidité qu'elle est difficilement remise en question et le jugement du candidat handicapé semble déterminé par avance : à compétence égale, il a deux à trois fois moins de chance d'être embauché (Ravaud, 1998). Dans cette perspective, la déficience n'indique pas seulement une caractéristique de la personne, elle la définit socialement. Elle lui assigne une identité, une essence qui la sépare des autres hommes (Vial, 1999). Le véritable handicap d'un individu porteur d'une déficience découle donc d'attitudes négatives (Sheehan, Boisvert, Pépin et Fougeyrollas, 1995). Dans cette perspective, expliciter le processus qui conduit à la mauvaise intégration sociale et professionnelle des personnes handicapées, c'est prévenir le handicap. Or, si la distance entre personnes valides et handicapées repose sur des croyances stéréotypées qui placent la personne handicapée en position de « moins capable » que les valides, la déficience personnifie aussi certainement le hasard « malheureux ». Nous faisons l'hypothèse que la personne handicapée symbolise les risques inhérents à la vie : accident, maladie, vieillesse. Cette crainte peut, au même titre que les croyances, contribuer à l'élaboration du label catégoriel « handicapé » et à ses conséquences sociales. Ainsi, si l'essence d'une catégorie sociale se construit à partir d'une recherche active d'explications, on peut penser que la perception sociale est aussi le reflet

de processus affectifs. Alors, qu'il est souvent difficile d'expliquer et de trouver un sens au hasard qui a provoqué le handicap, les affects provoqués par cette situation injustifiable pourraient être l'information la plus saillante pour former l'étiquette catégorielle « handicapé ».

2. PERCEPTION SOCIALE ET PROCESSUS AFFECTIFS

Le courant cognitif de la psychologie sociale a sans doute contribué au façonnement de l'image de l'être social en tant qu'individu rationnel dont les comportements résultent simplement des informations traitées. Pourtant, tout ce que nous voyons, touchons, sentons, relève de processus automatiques et souvent inconscients qui tendent à affecter nos comportements. Alors que nous aimons croire que nous maîtrisons et planifions nos actions à partir de nos savoirs et de nos cognitions, la réalité semble différente : la pensée consciente et rationnelle ne semble apparaître que secondairement à des processus plus primaires, tels que, notamment les réactions émotionnelles (Bargh, 1997 ; Bless et Forgas, 2000 ; Damasio et Damasio, 2000). La simple observation des rapports sociaux quotidiens révèle que même là où les interactions ont à se dérouler sur un plan strictement fonctionnel, la dimension émotionnelle tend à envahir la situation sociale (Rimé, 1993). Ainsi, il semble que nous ayons moins de contrôle sur nos pensées et nos actions que nous ne le supposons.

Les techniques d'imagerie cérébrale utilisées en neurosciences ont permis de confirmer une position théorique aujourd'hui largement défendue par les psychologues sociaux : les affects occupent une place intermédiaire primordiale entre perception et action ; tout affect signifie quelque chose, signale quelque chose, oriente l'attention et l'action, optimise les chances de s'engager dans des interactions adaptées en fonction des objectifs. Les affects

contribuent ainsi à la planification des actes intentionnels pour maximiser les effets positifs (Forgas, 2000 ; Karli, 2000 ; Zajonc, 2000). Toutefois, cette perspective est extrêmement récente et constitue l'aboutissement d'une longue réflexion sur la place des affects dans notre réalité sociale.

2.1. Les affects : un phénomène social

Si les chercheurs ont largement étudié les affects dans le cadre de la psychologie sociale, il faut quand même noter, que, paradoxalement, de nombreuses études ont négligé l'aspect social du phénomène : les processus affectifs sont alors surtout envisagés d'un point de vue individuel. Cette position paraît contestable car les réactions émotionnelles ne dépendent pas d'épisodes privés de notre vie. Bien au contraire, ce sont les relations sociales qui apparaissent, dans notre vie quotidienne, comme les plus liées aux affects (Dumouchel, 1995 ; Parkinson, 1996 ; Rimé, 1989). Que ce soit dans le cadre de relations interindividuelles ou plus collectives, les interactions sociales induisent constamment des réactions affectives : dans notre vie conjugale, sur notre lieu de travail, quand nous retrouvons nos amis mais aussi lors de manifestations où nous ne sommes pas directement impliqués, comme les campagnes de publicité pour la sécurité routière ou celles visant à récolter des fonds en faveur des malades du Sida ou des myopathes. Par ailleurs, certaines émotions comme la culpabilité ou l'anxiété sont inconcevables sans un apprentissage de la vie en société (Azoulaï, 1996). La majorité des individus fait ainsi référence à autrui pour expliquer ses peurs, ses joies, sa tristesse, ... (Shaver, Wu et Schwartz, 1992).

Par ailleurs, les manifestations affectives varient en fonction des circonstances sociales, parce qu'elles résultent de la signification d'un événement pour un individu, dans un contexte donné. Ainsi, des participants visionnent un film décrivant une cérémonie de circoncision en Australie. La bande sonore de ce film varie en fonction de trois conditions expérimentales, alors que les images restent les mêmes pour tous les participants. Dans la

première condition, le message insiste sur le côté festif de l'événement. Dans la seconde condition, on présente l'acte d'un point de vue technique, alors que dans la troisième condition, on met en avant l'horreur de ce rite. Seuls les participants soumis au dernier message relatent des réactions émotionnelles négatives (Lazarus, Kanner et Folkman, 1980). Il apparaît alors impossible de comprendre les phénomènes affectifs, indépendamment d'un contexte social.

Enfin, pour argumenter davantage sur la dimension sociale des phénomènes affectifs, on pourrait simplement évoquer le phénomène contagieux de certaines réactions affectives comme le rire ou la panique.

2.2. Définitions des processus affectifs

2.2.1. L'affect est un processus multidimensionnel

Depuis plus d'un demi siècle, la psychologie sociale joue un rôle important dans la tentative de définition des processus affectifs. Dans les premières recherches, les affects ont surtout été conceptualisés à travers la notion d'émotion. Ainsi, les émotions ont tout d'abord été considérées comme de simples manifestations physiologiques (e.g. Cannon, 1927). Cette perspective est rapidement apparue comme non satisfaisante (Schachter et Singer, 1962 ; Vallins, 1966) et, dès lors, les processus cognitifs ont occupé une place déterminante dans la définition des processus affectifs. Deux positions théoriques sont classiquement envisagées : soit la cognition se situe en amont du processus affectif et ainsi détermine les réactions émotionnelles (Frijda, 1986 ; Lazarus, 1991), soit l'affect est considéré comme antérieur au processus cognitif (Zajonc, 1984, 2000). Dans cette seconde perspective, affect et cognition sont deux processus indépendants qui peuvent interagir, alors que selon la première position théorique, les deux processus évoluent simultanément : la cognition est constitutive de l'affect.

Indépendamment des controverses théoriques, la richesse des travaux qui accordent une place aux affects dans le processus perceptif permet de

progresser dans une tentative de définition. On peut, en effet, considérer que la place du processus affectif, par rapport au processus cognitif, dépend du type d'affect que l'on évoque. Dans cette perspective, le concept d'affect est plus large que celui d'émotion. Cela nécessite de s'interroger sur ce que sont les affects.

Si l'imagerie cérébrale permet désormais de décrire les affects comme un ensemble de dispositions neuronales inhérentes à des régions cérébrales précises et délimitées (tronc cérébral, hypothalamus, amygdale, télencéphale) (Damasio, 1999), il n'apparaît cependant pas de consensus sur ce qu'est un état affectif. Les définitions sont avant tout des définitions de travail, opératoires, en fonction des recherches envisagées.

Les processus affectifs peuvent cependant se caractériser par un ensemble d'états correspondant plutôt à des émotions, ou à des sentiments, ou encore à des humeurs, ressentis et exprimés avec plus ou moins de précision. Il semble donc qu'il n'y ait pas d'unités stables caractérisant un affect. Ce serait plutôt un processus multidimensionnel accompagnant des sensations de plaisir, déplaisir (Cacioppo et Bernston, 1999). Alors qu'un grand nombre d'auteurs utilisent émotions, humeurs, affects comme synonymes, ou que d'autres postulent que l'affect est un terme générique regroupant l'ensemble des états affectifs (Forgas, 1995), il semble plus pertinent de distinguer les différents affects en fonction de la nature des manifestations d'ordre physiologique, expressive ou cognitive qui accompagnent leur composante subjective. Cette composante subjective apparaît comme le seul élément stable du processus affectif : quel que soit l'affect, qu'il soit induit, évoqué ou imaginé, il s'en suit une sensation positive de plaisir, de gratification, d'appétence ou, au contraire, une sensation négative de déplaisir, de frustration, d'aversion (Higgins et Bargh, 1992 ; Watson et Tellegen, 1985). La valence de l'affect apparaît d'une importance considérable dans les interactions sociales : elle détermine immédiatement si la réponse adéquate au stimulus responsable de la réaction affective est l'approche ou le retrait. C'est à partir de la qualité subjective que chaque situation prend pour l'individu, de la valeur positive ou négative qu'il lui attribue, que sont déterminées les autres composantes du processus affectif.

En fonction de l'importance des manifestations physiologiques, de l'effet sur le déroulement des activités cognitives, du contrôle de ces dernières sur les manifestations expressives, on peut définir les différents états affectifs (Garcia, Azorin et Blin, 1997). Le processus apparaît trop complexe pour en faire une synthèse exhaustive et il semble que les différents travaux aient, soit négligé cette complexité en s'attachant principalement à montrer l'impact de la valence des affects sur les processus cognitifs (attention, mémoire, traitement de l'information, formation des impressions), soit analysé l'une ou l'autre des composantes de l'affect. Nous allons cependant tenter de décrire différentes facettes recouvertes par la notion d'affect, en différenciant notamment les notions d'humeur, d'émotion et de sentiment, pour ensuite nous attacher plus spécifiquement à la fonction des affects dans le cadre de la perception sociale.

2.2.2. Humeurs, émotions, sentiments

Les humeurs peuvent être décrites comme installées dans la durée et modulées : elles n'ont, en général, pas de cause déterminée, sont plutôt diffuses et ne semblent pas liées à un contenu cognitif précis. Elles sont de faible intensité et s'étendent généralement sur une période variable, sans qu'on ait une conscience claire de leur origine ou de leur extinction. Plutôt tournées vers notre for intérieur, elles pourraient contribuer à donner une tonalité à notre vie. (Damasio, 1999 ; Forgas, 1995 ; Garcia et al., 1997). Elles s'organisent principalement autour d'une dimension polarisée (être de bonne ou mauvaise humeur, se sentir bien ou mal). De ce fait, les humeurs semblent correspondre à l'affect tel qu'il est induit dans de nombreuses recherches empiriques (Westerman, Spies et Stahl, 1996) : Il s'agit de réactions affectives diffuses, peu précises, positives ou négatives, dont l'origine ne peut pas clairement se rattacher à une cible précise (Murphy, Monahan et Zajonc, 1995). Classiquement d'ailleurs, la source de l'affect est totalement indépendante de la tâche qui permet de mesurer l'impact de cet affect sur les processus socio-cognitifs.

L'émotion est un concept très largement utilisé autant par les psychologues que dans le langage courant. Il a le mérite d'être facilement compris : chacun d'entre nous en a fait l'expérience de nombreuses fois. Nous savons l'identifier à posteriori, car l'émotion correspond à un trouble important par rapport à un niveau de base. On lui reconnaît généralement un commencement précis, lié à un objet précis. Sa durée est souvent brève mais induit des modifications physiologiques, cognitives et expressives importantes (Ekman, 1992 ; Garcia et al., 1997). Certains chercheurs ont tenté de déterminer quelles pouvaient être les émotions de base (e.g. : Ekman, 1982 ; Izard, 1977 ; Plutchik, 1980 ; Tomkins, 1980). Malgré des positions divergentes, cinq émotions de base émergent des différentes théories : la colère, le dégoût, la joie, la peur et la surprise. Chacune de ces cinq émotions est considérée comme en étroite relation avec une configuration expressive faciale universelle, accompagnée de réponses corporelles, musculo-squelettiques, vestibulaires, viscérales et de modulations vocales. L'ensemble de ces manifestations rendrait l'émotion « lisible » de l'extérieur.

D'un point de vue sémantique, émotion et mouvement sont liés : l'émotion serait ainsi l'affect dirigé vers l'extérieur. Les émotions peuvent alors être décrites comme des ensembles de réponses chimiques et neuronales permettant une adaptation avantageuse à l'environnement. Elles sont considérées comme des processus innés, automatiques, régulés et finalisés (Damasio, 1999). Enfin, il faut souligner que vivre une émotion, ce n'est pas seulement avoir peur des serpents mais c'est aussi être embarrassé, jaloux, coupable, gêné. Ces émotions entraînent des réactions de bien-être ou de malaise, de calme ou de tension, de fatigue ou d'énergie mais ne mobilisent pas toute la sphère mentale.

Le phénomène émotionnel est décrit comme échappant à notre conscience. A partir du moment où nous donnons sens à l'accélération ou au ralentissement des processus mentaux induits par les modifications neuronales et chimiques provoquées par le stimulus émotionnel, nous acquérons le sentiment de l'émotion. Nous savons donc que nous éprouvons une émotion, quand nous ressentons ces différentes manifestations et que nous tentons de

leur donner sens. Le sentiment se définit, dans cette perspective, comme une représentation cérébrale de l'émotion. Il nécessite une part de conscience : éprouver un sentiment, c'est permettre aux émotions d'exercer un impact sur l'esprit, c'est diriger un affect d'abord extérieur et public vers la sphère intérieure et privée (Damasio, o.c.).

La définition des sentiments proposée par Damasio (o.c.) implique un continuum dans le processus affectif. Si le processus s'achève par une analyse partiellement consciente du stimulus et des réponses les mieux adaptées à fournir, dans une première étape, il semble que le phénomène affectif échappe à tout contrôle cognitif. Cette position conforte celle adoptée par Zajonc depuis plus de vingt ans (Zajonc, 1984) mais s'oppose radicalement à la position théorique selon laquelle les processus affectifs ne peuvent se comprendre indépendamment des processus cognitifs (Lazarus, 1991).

2.3. Affect et processus cognitif

2.3.1. L'affect précède la cognition

Pour mettre en évidence que le processus affectif contribue à l'acheminement de signaux inconscients servant ensuite à la prise de décision finale, des participants sont invités à jouer aux cartes. Dans le jeu proposé, les joueurs piochent des cartes sans connaître, au préalable, les valeurs des combinaisons. C'est au fur et à mesure des pioches, qu'ils apprennent ce que sont les bonnes et mauvaises mains. Ils savent par contre, que les bonnes mains entraînent des gains financiers, alors que les mauvaises mains impliquent des pertes. Les résultats montrent qu'avant même que les participants aient pu apprendre consciemment la composition des bonnes mains, ils manifestent une préférence pour celles-ci et cherchent à éviter les mauvaises mains. A cette étape de l'apprentissage du jeu, le cerveau manifeste déjà une variation du degré de conductivité de la peau au moment où le joueur s'apprête à piocher une mauvaise carte. Cette réaction semble indiquer

l'existence d'une préférence inconsciente en rapport avec la valeur des cartes : le joueur tendrait au bien-être lié à la récompense financière ; il préférerait ainsi les bonnes mains. A l'opposé, il chercherait à éviter le malaise engendré par les pertes dues aux mauvaises mains (Damasio, 1999). A ce stade, le processus est assuré au moyen de configurations neuronales, échappant à toute analyse objective. Cependant, le joueur peut prendre conscience de ces phénomènes et s'en servir pour éviter de prendre des décisions fâcheuses. C'est ce qui pourrait se passer quand les joueurs d'échec disent qu'ils ont l'« intuition » d'un mauvais coup : on peut imaginer que ce sont des émotions subliminales qui leur rappellent que par le passé une situation similaire les a déjà conduits à l'erreur (Damasio, o.c.). Il s'agit là d'une conception fonctionnelle : ce qui est mis en avant, c'est la cohérence dynamique et évolutive du processus affectif. Les réactions émotionnelles peuvent être considérées comme un « commentaire permanent » sur ce qui nous entoure (Damasio et Damasio, 1998), indépendamment des processus cognitifs

Dans cette même perspective, Zajonc (1984) montre empiriquement que des réactions affectives peuvent être suscitées sans évaluation cognitive possible : ainsi, des préférences pour certains stimuli tels que des notes de musique ou des formes géométriques apparaissent de façon claire à partir d'une exposition répétée à ces images, alors même que les participants sont incapables de reconnaître ces stimuli. De la même manière, des individus, souffrant d'importants troubles de la mémoire suite à des lésions cérébrales, peuvent manifester des préférences et des aversions envers certaines personnes, alors même qu'il leur est impossible de reconnaître ces personnes. Pour mettre en évidence que le processus émotionnel peut échapper à notre conscience, un patient cérébro-lésé est confronté à trois types d'interaction sociale. Dans la première interaction, dite condition du « bon garçon », il interagit avec une personne extrêmement agréable et chaleureuse. Dans la seconde interaction, des échanges neutres lui sont proposés (condition : « garçon neutre »). Enfin, dans la condition « mauvais garçon », le patient réalise des tâches fastidieuses dictées par une personne particulièrement désagréable. Ces rencontres ont lieu régulièrement pendant cinq jours. Suite à cette période d'entraînement, huit photos représentant, entre autre, le « bon

garçon », le « garçon neutre » et le « mauvais garçon », sont présentées au patient. La tâche de celui-ci est d'indiquer avec quelle personne il aimerait être ami. Cette opération est répétée plusieurs fois afin de s'assurer des résultats : plus de huit fois sur dix, le « bon garçon » est choisi alors que le « mauvais garçon » n'est jamais indiqué comme pouvant être un ami. Enfin, dans une dernière phase, le patient doit dire ce qu'il sait des personnes photographiées. Cette étape permet de vérifier que le sujet n'a aucun souvenir conscient des personnes ; il dit ne pas les connaître. Il n'y a donc rien dans l'esprit conscient de cette personne qui lui donne une raison explicite de choisir comme ami le « bon garçon » et de rejeter systématiquement le « mauvais garçon ». Il s'agirait d'une préférence non consciente, uniquement liée aux émotions induites durant la phase expérimentale (Damasio, 1999). Il a également été démontré que des patients amnésiques suite à des dégénérescences neurologiques (maladie d'Alzheimer, démence de Korsakoff) préfèrent, au même titre que les individus sans trouble de la conscience, les mélodies qu'ils ont l'occasion d'entendre fréquemment (Johnson, 1994). Le fait que des préférences soient tout à fait possibles alors que les capacités cognitives sont gravement troublées pourrait indiquer un lien étroit entre certains de nos comportements et les valeurs émotionnelles liées à la situation. Le processus affectif peut alors être considéré comme un élément déterminant de l'évaluation positive ou négative de ce qui nous entoure (Damasio et Damasio, 2000). A ce titre, il a une importance vitale. On ne peut pas le réduire à un épiphénomène du processus cognitif. Sans les processus affectifs, l'existence humaine est amputée d'une dimension majeure : ce sont les affects qui animent et orientent la pensée, qui permettent de faire des choix et de se fixer des priorités (Karli, 2000). Il sont fondamentaux dans la prise de décision et ceci d'autant plus qu'il s'agit de questions personnelles impliquant risques et conflits (Damasio, o.c.).

Si, à la lumière des travaux précédemment cités, nous considérons qu'avant toute élaboration cognitive, la formation des premières impressions se fonde d'abord sur des réactions d'attrait ou de rejet, il s'en suit que le jugement social sera coloré par la nature des réactions affectives provoquées par cette première interaction. C'est ainsi que nous pouvons être attiré ou repoussé par un individu sans savoir pourquoi. Cet affect peut même nous apparaître comme

immotivé ; nous chercherons alors à le dissimuler car il ne nous semble pas socialement correct, mais nous ne pourrions pas agir sur les changements automatiques qui se produisent inmanquablement au niveau viscéral : la réaction affective continuera donc son action, malgré nous (Damasio, 1999). L'affect apparaît ici comme un phénomène échappant à la conscience et déterminant dans le processus de formation des impressions sans que la conscience puisse agir (Bargh, 1997).

2.3.2. La cognition peut déterminer l'affect

Le débat entre affect avec ou sans cognition est aujourd'hui dépassé (pour une revue de la question, voir De Bonis, 1996), si chacun reconnaît que « les préférences ne nécessitent pas d'inférence » (Zajonc, 1984), ce processus n'est certainement pas généralisable à l'ensemble des expériences affectives. Des sentiments comme la honte, la jalousie, le mépris nécessitent sans aucun doute une élaboration cognitive. Ceci a conduit à envisager la notion « d'émotion complexe » : il s'agit d'affects qui peuvent se décomposer en plusieurs unités et dont les éléments constitutifs ne sont pas tous des émotions. Ainsi, les émotions complexes se constituent souvent autour de représentations associées à quelque chose ou à quelqu'un (De Bonis, 1996 ; Leary, 2000). Par exemple, si la tristesse est une émotion de base, le découragement est une association de cet affect négatif avec la représentation d'une cause ; le découragement ne peut s'expliquer qu'en référence à une situation qui le justifie. De même, une émotion complexe peut se référer à un but que l'on n'a pas atteint : la tristesse se transforme alors en désappointement. Ce désappointement peut se transformer en ressentiment si l'échec induit une représentation du soi négative. Dans les exemples décrits, la représentation cognitive participe directement à la production de l'affect. Autrement dit, l'affect est ici lié à l'opération cognitive. A travers cette perspective, on peut considérer que la construction des réactions émotionnelles résulte de la perception que nous avons des événements par rapport à notre vécu (Frijda, 1986). Des affects négatifs, comme la peur et l'irritation, exprimés

par des adultes hollandais quand on leur demande de penser à des Turcs et à des Marocains, sont expliqués par ces participants comme résultant du fait que ces derniers ont une culture et une religion différentes, qu'ils ne font pas d'effort pour s'intégrer en Hollande, qu'ils sont là uniquement parce que les entreprises ont besoin de main d'œuvre (Dijker, Koomen, Van Den Heuvel et Frijda, 1996).

2.3.3. *Affect et cognition, deux pôles d'un même continuum*

Si les différentes situations sociales déterminent des rôles respectifs différents aux affects et aux cognitions, on peut considérer qu'il n'y a pas de dichotomie entre les deux processus, mais qu'affect et cognition déterminent tous deux les conduites sociales, mais à des degrés différents. Celles-ci sont alors considérées comme évoluant le long d'un continuum entre le pôle affectif et le pôle cognitif (Edwards, 1990 ; Edwards et Von Hippel, 1995).

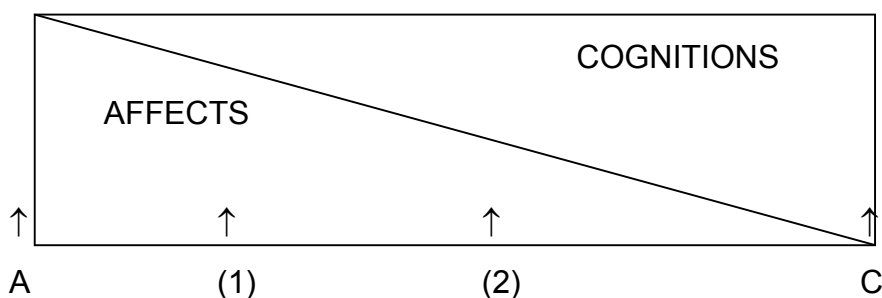


Figure 1 : Description schématique du continuum entre contribution affective et contribution cognitive dans le processus comportemental (d'après Edwards et Von Hippel, 1995 ; traduction libre)

Le modèle proposé indique que les conduites peuvent résulter uniquement de dimensions affectives (position A) ou de dimensions cognitives (position C). Il semble, cependant, que ces extrêmes soient des cas rares. On peut cependant citer les préférences décrites par Zajonc (1984) ou Damasio (1999) où les processus mentaux supérieurs n'interviennent pas dans la formation des impressions. Plus généralement, les processus affectifs contribuent à la formation des impressions tout en étant médiatisés par

différents niveaux de cognition. La contribution cognitive peut être faible (position (1)), c'est par exemple le cas d'un simple phénomène de catégorisation, qui, associé à un affect, peut produire un jugement évaluatif positif ou négatif (Clore et Ketelaar, 1997 ; Stangor, Sullivan et Ford, 1991). La contribution cognitive peut être plus importante (position (2)). Il peut par exemple s'agir de comprendre ses réactions affectives et de tenter de les contrôler (Lazarus, 1991). Dans ce cas, l'affect n'est qu'un élément informatif qui contribue à déterminer une position par rapport à une cible.

Les auteurs de ce modèle considèrent qu'une conduite sociale n'est qu'exceptionnellement compatible avec une analyse purement cognitive de la situation. Toute interaction induit en premier lieu une évaluation affective rapide. Ils postulent par exemple que mieux vaut craindre un danger et s'enfuir que réfléchir au degré de risque encouru. L'évaluation affective est, dans ce cas, envisagée comme répondant à une fonction adaptative (Armony, Cohen, Servan-Schreiber et Ledoux, 1995 ; Bargh, 1997 ; Karli, 2000). Puisque les premières impressions sont fondamentales (Asch, 1946) et que notre première impression dans le processus de perception sociale est affective, notre comportement pourra préférentiellement résulter de notre perception affective plutôt que cognitive de la situation (Edwards, 1990 ; Lavine, Thomson, Zanna et Borgida, 1998).

Nous pouvons également nous interroger sur l'impact des processus affectifs sur les conduites sociales quand il ne s'agit plus de réactions automatiques, directement provoquées par les propriétés du stimulus. Il est envisageable, qu'à partir du moment où les réactions affectives sont plus complexes et nécessitent une part de cognition, alors leur effet est davantage contrôlable par les individus. Cette hypothèse est testée à travers une recherche conduite auprès de 42 étudiants de sexe masculin (Edwards et Von Hippel, 1995). Chaque participant est convoqué individuellement et il lui est demandé d'amener une photo le représentant. A son arrivée, un expérimentateur lui explique qu'il devra réaliser une tâche avec une autre personne qui attend dans une pièce voisine. Cette tâche est décrite comme un interview où l'un sera le recruteur et l'autre le candidat à un emploi ; l'expérimentation est présentée comme une recherche sur la formation des

impressions au moment de l'embauche. L'expérimentateur sort quelques minutes afin, dit-il, de procéder à un tirage aléatoire entre les deux participants pour définir qui sera candidat et qui jouera le recruteur. En revenant, il explique au participant qu'il est désigné pour être le recruteur et que, dans un premier temps, on va lui soumettre la photo de la personne à interviewer. En réalité, tous les participants sont recruteurs et le candidat n'existe pas. Le but de cette affabulation est de soumettre aux participants la photo d'une jeune femme particulièrement jolie. La perspective de réaliser la recherche avec cette personne attrayante induira un affect positif chez les participants qui sont tous des hommes jeunes. Cependant, pour les auteurs, l'affect induit est plus complexe qu'une simple attraction : une photographie contient une multitude de détails (cadre de la photo, tenue vestimentaire, position de la cible, ...) qui peuvent interférer avec la première impression ; par ailleurs, les participants se préparent à interagir avec la personne photographiée. Observés à travers une glace sans tain, les jeunes hommes se montrent excités et nerveux (ils réajustent leur tenue, ils s'exclament, ils bougent sur leur chaise). Dans un second temps, les participants découvrent des renseignements sur la jeune femme photographiée (son âge, son sexe, son expérience professionnelle, sa personnalité). Il s'agit de la manipulation cognitive. Les informations dévoilées par ce questionnaire sont, soit neutres, soit positives. Ainsi, les participants subissent d'abord une induction affective puis reçoivent des renseignements sur la cible. Cet ordre est inversé pour la moitié des participants : à ceux-ci, on fournit l'information cognitive avant l'induction de l'affect. Enfin, dans une dernière phase, les participants sont interrogés sur leur impression du candidat et sur le degré de confiance qu'ils accordent à cette impression. Dans cette recherche, les participants affichent une confiance en leur impression bien plus importante quand l'affect est induit en première phase et ceci, quel que soit le type d'informations fourni par la suite. Ainsi, alors que l'affect induit dépasse la simple attraction, son impact reste déterminant sur la formation des impressions, et ceci quelle que soit la nature des informations cognitives. Les auteurs concluent en insistant sur le fait que l'on ne peut pas comprendre les conduites sociales en se limitant à l'étude des valeurs et des croyances. La perspective cognitive, considérée isolément, n'est pas satisfaisante : l'amour

parental ou les haines raciales ne sont pas le résultat d'une analyse logique et déductive des situations sociales. Notons cependant, que dans cette recherche affects et cognitions ne s'opposent pas : soit les cognitions n'apportent rien à l'information affective (message neutre), soit elles complètent l'affect positif (informations positives sur la jeune femme).

2.3.4. Affect et cognition, deux systèmes indépendants

Si les travaux précédemment cités limitent l'information cognitive à un renforcement de l'impression affective, il existe cependant des situations où affect et cognition s'opposent : la peine de mort me dégoûte mais je pense que c'est une solution valable contre la montée de la violence (Lavine, Thomsen, Zanna et Borgida, 1998). C'est ce type de situation qui, nous semble-t-il, permet le mieux de mesurer l'impact respectif de chaque dimension sur le comportement. Il apparaît alors que quand les préférences s'opposent aux croyances, les comportements sont adoptés en fonction des préférences (Lavine et al., o.c.). Ces résultats pourraient indiquer que les processus affectifs évoluent, au moins en partie, indépendamment des processus cognitifs. Les techniques d'imagerie cérébrale permettent effectivement de confirmer qu'avant de se retrouver au niveau de l'hypothalamus, dans une partie qui apparaît comme très liée aux comportements sociaux, les processus affectifs et cognitifs évoluent le long de voies anatomiques différentes (Karli, 2000). Cette position théorique est modélisée par Bodur, Brinberg et Coupey (2000) (cf. Figure 2).

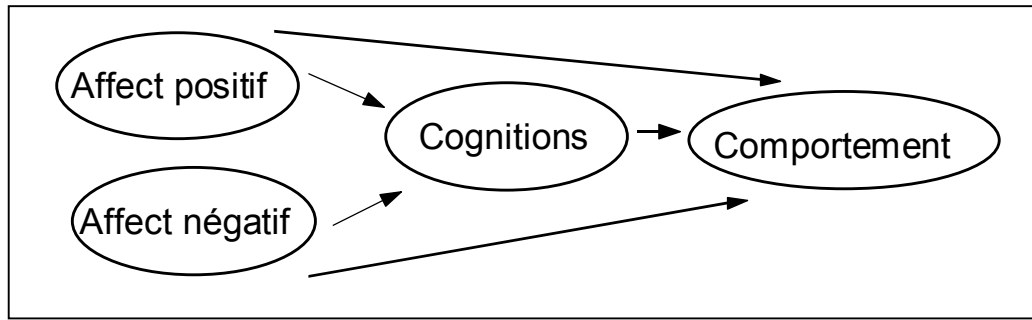


Figure 2 : Modèle de formation des impressions avec influence indépendante des affects sur le comportement (d'après : Bodur, Brinberg et Coupey, 2000, Traduction libre)

La perspective ouverte grâce à ce modèle permettrait d'expliquer des résultats contradictoires entre croyances sociales et conduites sociales : si l'affect a un impact significatif indépendant des processus cognitifs, il pourrait, à lui seul expliquer certaines attitudes incompréhensibles lorsque le niveau d'analyse ne tient compte que des cognitions. Cette hypothèse théorique est testée en interrogeant 95 collégiens sur trois types de conduite de prévention et de détection du virus du Sida. Les trois comportements analysés sont : faire un test sanguin, pratiquer l'abstinence sexuelle, utiliser des préservatifs. Pour chacun, les réactions affectives, les croyances et l'attitude générale (être favorable ou non, estimer que c'est bien ou nul, en ressentir du plaisir ou de la peine) sont mesurées. Les résultats indiquent que les différentes mesures sont corrélées entre elles et que leur ordre de présentation n'influence pas significativement les résultats. Une analyse statistique structurale permet de calculer la validité du modèle de Bodur et ses collaborateurs, comparativement à un modèle plus classique où l'impact de l'affect est médiatisé par les cognitions. Ce test montre clairement que le modèle décrit est le meilleur prédicteur des résultats. Il permet de mettre en évidence que l'affect joue un rôle direct sur deux des trois comportements : si les participants se disent plutôt favorables à l'abstinence sexuelle et très favorable au dépistage du virus par test sanguin, ils réagissent négativement à ces deux conduites et notent une attitude défavorable. Cette attitude est bien le reflet de comportements réels puisque le dépistage par test sanguin est encore un moyen de prévention peu pratiqué. Alors que les campagnes d'information ont jusqu'ici beaucoup insisté pour divulguer des connaissances sur le Sida, il apparaît que l'impact sur les

comportements pourrait être amélioré si l'on travaillait à modifier les réactions affectives. Cette conclusion permet d'entrevoir qu'au delà de l'aspect structurel des affects, comprendre leur mode de fonctionnement permet de mieux comprendre leur rôle dans les interactions sociales.

2.4. Le rôle de l'affect dans la perception sociale

Que l'affect soit considéré comme directement lié au système cognitif ou indépendant de ce système, l'intérêt est avant tout de comprendre comment ce processus peut influencer nos pensées, nos impressions, nos jugements sociaux. Nous avons évoqué quelques uns des nombreux travaux mesurant l'impact des affects sur les processus socio-cognitifs et plus particulièrement sur la perception sociale. La plupart de ces recherches considère l'affect en tant que variable indépendante. Plus précisément, dans la majorité d'entre elles, l'affect est induit dans une situation indépendante de celle qui permet d'en mesurer les effets : on induit, par exemple, l'état affectif positif ou négatif de participants grâce au visionnement de séquences vidéo gaies ou tristes, et, dans un second temps, présenté comme une étude indépendante, on leur demande d'évaluer des portraits (Forgas, 1995). Parallèlement, à cet ensemble de travaux, quelques études s'attachent à étudier l'affect comme variable dépendante ou intermédiaire (e.g. : Dijker et Raejmaekers, 1999 ; Murphy, Monahan et Zajonc, 1995 ; Yabar et Philippot, 2000). Il s'agit alors de mesurer quels affects sont directement provoqués par la perception d'un objet. Cette approche apparaît comme particulièrement pertinente dans le cadre de la perception sociale et plus précisément dans la perception de certaines catégories sociales comme celle des personnes handicapées.

2.4.1. L'impact de l'affect sur les stratégies de traitement de l'information

Que l'affect soit induit ou inhérent à la situation, il joue un rôle primordial sur la façon dont les individus interprètent une question, sur la nature des informations retenues, sur le type de processus adopté. L'impact de l'affect apparaît comme d'autant plus important que le problème à résoudre est complexe : choisir ou évaluer un partenaire, expliquer un conflit, accorder une récompense à un groupe (Forgas, 1998).

De nombreux résultats expérimentaux ont mis en évidence que l'affect influence les individus dans le choix d'un traitement de l'information, soit simplifié, soit plus approfondi (Forgas, 1992). Ainsi, en offrant tout simplement à des individus de menues récompenses (biscuit, bonbon), on induit chez eux un affect positif. Dès lors, leur façon de traiter l'information est différente de celle de participants en affect neutre ou négatif. Sur le plan intellectuel, leur approche est plus superficielle, moins organisée, plus vague, plus heuristique : ils devinent des solutions à des problèmes, plutôt qu'ils ne les déduisent (Isen, 1990). Au niveau du jugement social, l'impact des affects est, par exemple, mesuré en mettant des étudiants face à une situation ambiguë de « mauvaise conduite » d'un des leurs. Quand les participants sont en affect positif, ils jugent l'agresseur plus coupable s'il se nomme « Juan Garcia », plutôt que « John Garner ». Le comportement de l'agresseur est déduit à partir de son origine ethnique : En Amérique du Nord, les hispaniques sont stéréotypiquement perçus comme violents. Par contre, en affect neutre, le comportement de l'agresseur n'est pas jugé en fonction de son appartenance ethnique (Bodenhausen, Kramer et Susser, 1994). Une réplique de cette recherche montre que le jugement catégoriel, observé chez les étudiants en affect positif, ne se produit pas si les participants sont en affect négatif (Bodenhausen, Sheppard et Kramer, 1994). Ces résultats permettent d'envisager qu'un affect positif conduit les individus à un traitement de l'information plus superficiel, à un jugement plus catégoriel et stéréotypé qu'un affect neutre ou négatif. Ainsi,

l'affect positif favoriserait la confiance que l'on accorde aux informations catégorielles et aux connaissances stéréotypées qu'elles dévoilent (Bless, Schwarz et Wieland, 1996). Cette hypothèse est vérifiée dans une étude où 58 étudiants américains se prononcent sur l'appartenance catégorielle d'individus à partir de leur patronyme. Les noms proposés sont à connotation raciale (américains blancs ou américains noirs) et les participants doivent préciser pour chacun d'entre eux, s'il s'agit plutôt du nom d'un criminel ou celui d'un politicien. Il apparaît que les noms de noirs sont plus souvent signalés comme étant des noms de criminel. Cet effet est d'autant plus significatif que les étudiants sont en affect positif plutôt que neutre. De même, plus l'affect est positif, plus les noms de blancs sont associés à la catégorie sociale des hommes politiques (Park et Banaji, 2000). L'affect positif facilite le rattachement d'une cible à une catégorie d'appartenance. Il s'agit de comprendre par quels mécanismes ce processus de jugement social est favorisé par un affect positif. Dans une seconde recherche, les auteurs désirent vérifier que des états affectifs transitoires modifient le recours aux heuristiques. Ils mesurent la facilité avec laquelle les participants attribuent des traits stéréotypés d'une catégorie sociale à un individu isolé et repèrent sur quels critères s'appuient leur jugement social vis-à-vis de cette cible. Ces deux variables dépendantes traduisent le recours aux heuristiques de jugement (Banaji et Greenwald, 1995). En utilisant des noms à consonance ethnique (américains blancs et américains noirs) dont certains sont ceux de basketteurs connus, les auteurs mettent en évidence, sur une population de 90 étudiants américains des deux sexes et de différentes origines ethniques, que l'affect positif diminue la capacité de discriminer, dans les noms de noirs, ceux de joueurs de basket de ceux des non-joueurs. Cet effet est la conséquence du fait que la catégorie sociale des noirs américains est stéréotypiquement associée à la performance sportive (effet d'homogénéité). Par ailleurs, comme les qualités athlétiques sont plus facilement associées aux noirs qu'aux blancs, les auteurs vérifient qu'en affect positif, il est plus facile de décider pour un noir que pour un blanc que son nom est celui d'un sportif. Ainsi, l'affect positif renforce la confiance dans les croyances sur les informations catégorielles pour juger un individu. La probabilité de juger une cible comme étant un criminel, un politicien ou un

basketteur est favorisée en affect positif si les caractéristiques de cette cible permettent de la rattacher à une catégorie sociale à laquelle on peut attribuer ce trait. Enfin, les résultats de cette recherche indiquent également que les stéréotypes sont aussi accessibles aux participants en affect négatif qu'aux autres participants : tous jugent les noirs comme plus sportifs. Par contre, l'affect négatif rend les étudiants plus prudents : ils hésitent davantage à attribuer le trait visé à un individu en particulier.

Différentes hypothèses ont été formulées afin d'expliquer la relation entre affects et stratégies de traitement de l'information. Ces explications se situent à plusieurs niveaux : motivationnel, cognitif et physiologique. Sur le plan motivationnel, Schwarz (1990) suggère que les individus en affect positif se sentent dans un monde sûr et sécurisant ; aucune prudence ne leur est donc nécessaire pour poser un jugement. Il en va autrement pour ceux en affect négatif, plus scrupuleux, dans un environnement plus hostile. D'autre part, les personnes en affect négatif sont motivées pour réguler leur affect : elles s'engagent dans une analyse plus systématique de la situation dans l'espoir d'y trouver la cause de leur affect (Erber et Erber, 1994 ; Forgas, 1995).

Une explication cognitive peut également éclairer la différence de traitement de l'information en fonction de la valence affective. L'affect positif pourrait nous conduire à penser à plus de choses à la fois que l'affect négatif. Cela a pour effet de limiter les capacités cognitives restant disponibles et nous serions ainsi conduits à simplifier le problème et à recourir à des stratégies heuristiques (Mackie et Worth, 1989).

Les progrès dans les techniques d'imagerie cérébrale permettent de proposer une explication de nature physiologique aux différences de traitement de l'information suivant l'affect des individus. Quand on induit expérimentalement un affect négatif, on mesure une augmentation bilatérale du flux sanguin dans plusieurs zones cérébrales. A l'opposé, quand l'individu est en affect positif, ce flux diminue. L'augmentation du flux chez les sujets en affect négatif apparaît dans des parties du cerveau (structures pré-limbiques, cortex temporal et surtout cortex pré-frontal) plus particulièrement spécialisées dans les fonctions cognitives complexes (de Bonis, 1997). Conformément à

certains résultats expérimentaux (Adaman et Blaney, 1995 ; Isen, 1987), l'induction des affects positif et négatif ne se fait pas en « simple miroir » et ne résulte pas simplement de stimulations opposées d'une même région corticale, mais affecte des aires distinctes. Forgas (1998) montre que l'affect positif induit des stratégies de négociation de nature différente par rapport à l'affect négatif. L'auteur propose à des étudiants de défendre un nouveau type d'enseignement et de convaincre leurs pairs de l'utilité de ces nouveaux cours. Pour défendre leur position, les participants utilisent plus de stratégies de coopération et sont prêts à faire plus de concessions que les participants en affect négatif. Ces derniers ont plus tendance à utiliser des stratégies de compétition. Cependant Forgas introduit une limite importante à ses conclusions : si l'on tient compte de certaines caractéristiques personnelles des participants, en particulier leur besoin de respecter les règles sociales, alors on montre que la désirabilité sociale conduit les participants à être plus coopérants, moins compétitifs et à faire plus de concessions quel que soit l'affect induit. Le rôle de l'affect tendrait donc à diminuer quand l'appréciation du sujet est motivée ou guidée par des impératifs comme le respect des normes sociales. Ainsi, de nombreux facteurs peuvent interférer avec le processus affectif et moduler l'impact de cet affect sur le traitement de l'information. Si les caractéristiques du percevant, et en particulier son état affectif, peuvent être déterminantes dans la façon de juger une cible, il n'en reste pas moins que les facteurs liés au contexte, les caractéristiques de la cible jugée, peuvent également influencer le choix de la stratégie de traitement de l'information. Comme les affects positifs, les affects négatifs peuvent donc conduire à une accentuation des distinctions entre catégories sociales, mais dans des circonstances différentes : en affect positif, l'individu recourt plus volontiers à de l'information catégorielle et à une accentuation des différences entre sa catégorie sociale et celle d'autrui, quand son implication dans la situation est faible. En affect négatif, le sujet tend à différencier et à favoriser son propre groupe d'appartenance si il est très impliqué dans la situation. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'un traitement systématique de l'information, car ce type d'analyse ne prévoit pas de favoritisme pour sa propre catégorie, mais d'une motivation à restaurer un affect par la valorisation du groupe auquel l'individu appartient (Forgas et

Fiedler, 1996). Dans une série d'expérimentations, Esses, Hadock et Zanna (1993) montrent comment l'affect négatif conduit des sujets canadiens à s'efforcer de décrire leur propre catégorie en termes favorables et à dénigrer des minorités comme les pakistanais ou les indiens. Ainsi, si l'affect négatif rend les individus plus prudents pour assimiler un individu à une catégorie sociale, quand il s'agit de juger cette catégorie sociale, les individus en affect négatif tendront à mettre en avant tous les stéréotypes caractérisant la catégorie visée (Park et Banaji, 2000). Pour tester les rôles respectifs de l'affect et de l'implication des individus dans le choix d'une stratégie de traitement de l'information, Forgas et Fiedler (o.c.) manipulent l'implication personnelle des participants, répartis en deux groupes, en promettant une récompense financière en fonction des réponses de chacun à une épreuve d'association de mots. Les deux groupes expérimentaux sont constitués à partir d'une question sur l'estimation de la taille des participants : un groupe est formé de ceux qui surestiment la taille des autres, tandis que l'autre groupe est constitué de ceux qui la sous-estiment. Pour renforcer l'implication personnelle, la moitié des participants dispose de résultats d'études montrant que les individus qui sous-estiment la taille d'autrui sont réellement différents sur les plans personnel et social de ceux qui surestiment cette dimension. Il leur est précisé que cela dénote de caractéristiques psychologiques fondamentalement opposées. L'induction de l'affect est ensuite réalisée grâce au rappel biographique d'événements gais ou tristes. L'expérience se poursuit par l'épreuve d'association de mots. La moitié des participants obtient une récompense par sa simple participation alors que l'autre moitié est récompensée sur la base des bonnes réponses. Les résultats montrent que dans la condition où les participants obtiennent une récompense en fonction de leurs réponses, la dévalorisation de l'autre groupe est plus faible que dans l'autre condition : les critères mesurables tendent à diminuer le phénomène de discrimination. Les auteurs notent également un effet d'interaction entre les variables affect et implication : comme prévu, la discrimination est maximale en implication faible et affect positif et implication forte et affect négatif. Ce résultat confirme que l'implication des individus dans une situation joue un rôle important de médiation entre affect et jugement social. Grâce à un contrôle informatisé, les

chercheurs mesurent qu' en affect négatif, les temps de réaction pour émettre un jugement sont plus longs qu'en affect positif ; les participants sont plus motivés à chercher les meilleures réponses aux épreuves pour valoriser le groupe dans lequel ils sont placés. Enfin, les participants donnent leur impression des autres et s'auto évaluent. Cette dernière mesure met en évidence que les deux conditions qui favorisent une forte reconnaissance dans le groupe d'appartenance sont l'affect positif associé à une implication faible et, surtout, l'affect négatif associé à une implication forte.

Ainsi, des états affectifs, même faibles et temporaires, peuvent avoir des effets majeurs sur la perception et l'évaluation d'autrui. A la lumière de ces conclusions, Forgas et Fiedler proposent une nouvelle analyse des problèmes discriminatoires de notre société : jusqu'ici, le phénomène a été essentiellement mesuré à travers des aspects purement cognitifs, en négligeant le fait qu'un affect négatif et une motivation particulière peuvent conduire des individus à des jugements extrémistes. Selon ces auteurs, c'est contre cette motivation à se distinguer à travers des appartenances raciales ou ethniques qu'il faut lutter, pour que les phénomènes discriminatoires s'atténuent.

Au regard de ces recherches, nous ne pouvons pas conclure que tel affect conduit à tel jugement. La perception est plus flexible. Forgas (1995) propose un modèle plus nuancé avec différents modes d'appréhension de l'information disponible. A travers ce modèle, le degré d'intervention des affects dans le jugement social varie sur un continuum. Quatre étapes successives sont identifiées dans la façon de traiter l'information : la stratégie d'accès direct propose des évaluations pré-construites à partir d'informations mémorisées. Cette stratégie de traitement de l'information apparaît comme la plus simple et la plus fréquente. L'étape suivante est celle motivée par l'atteinte d'un objectif prédéterminé ou la restauration d'un affect positif. Dans cette seconde stratégie, l'évaluation dépend davantage des motivations du percevant que des caractéristiques de la cible. Enfin, les deux dernières stratégies, plus construites, se réfèrent directement à ce que nous avons défini comme traitements simplifié (stratégie heuristique) et approfondi (stratégie centrale) de l'information.

Le choix d'une stratégie, et donc la position sur le continuum, est déterminé par une série de facteurs où se combinent, caractéristiques de la cible (saillance de l'appartenance catégorielle ou typicalité, complexité, familiarité), particularités du juge (état affectif, capacités cognitives, objectifs, intérêts) et de la situation (désirabilité sociale, disponibilité de critères objectifs). Quand une cible apparaît comme typique et familière au sujet, que ce dernier n'a pas de motivation particulière à s'engager dans un traitement coûteux, qu'aucune pression sociale ne l'oblige à analyser l'information de manière détaillée, il utilisera un mode de traitement de l'information heuristique. Ce type de traitement sera renforcé par un affect positif. Par contre, quand la cible apparaît au sujet comme atypique et peu familière, le sujet aura davantage tendance à s'engager dans un traitement détaillé de l'information à condition qu'il soit motivé et qu'il dispose de capacités cognitives suffisantes. Ce type de traitement de l'information sera renforcé par un affect négatif.

Un schéma simplifié du modèle proposé par Forgas est proposé dans la figure n°3. Ce schéma ne retient que les deux dernières stratégies.

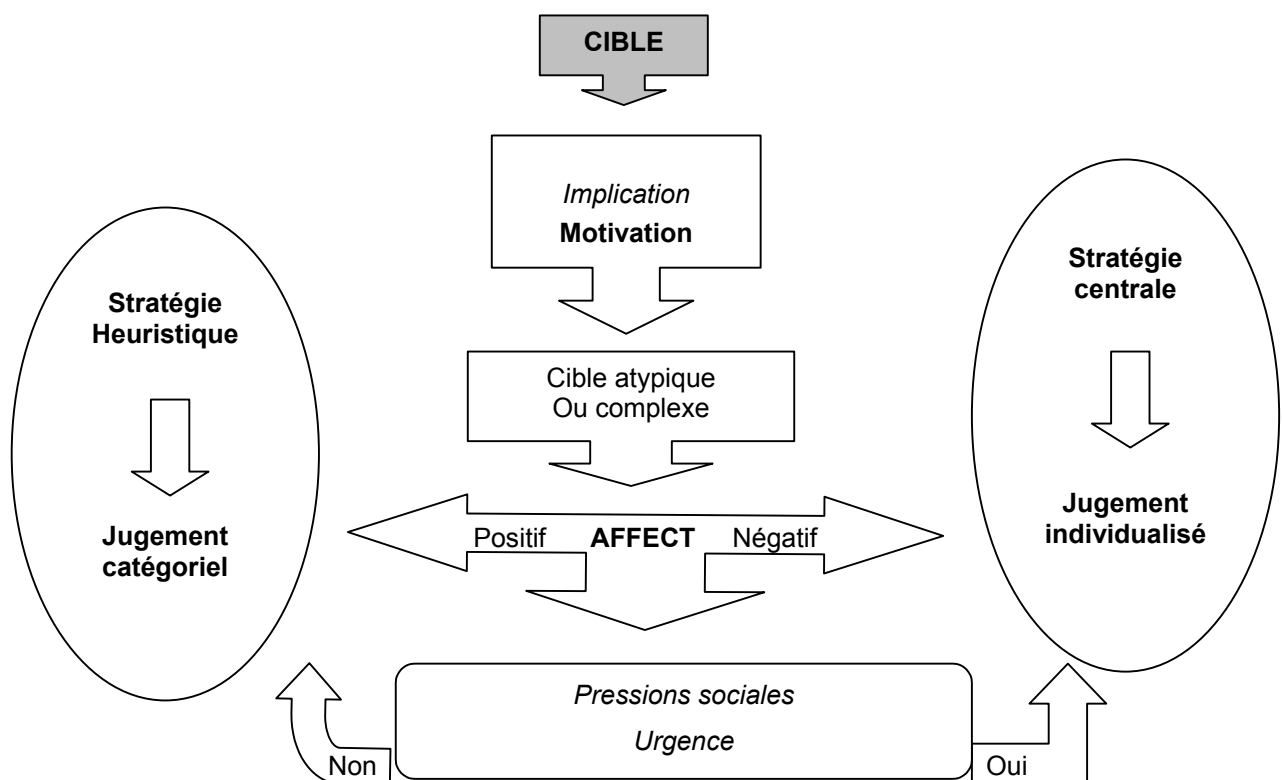


Figure 3 : Affect Infusion Model - AIM - (Forgas, 1995) ; Schéma simplifié (traduction libre)

Le modèle AIM part du principe que le juge minimise à la fois ses efforts et formule un jugement adapté au contexte. Autrement dit, le percevant choisit la stratégie la moins coûteuse sur le plan cognitif, tant que cette stratégie répond aux exigences des normes sociales. Le jugement doit donc, avant tout, apparaître approprié d'un point de vue subjectif et social. Il ne peut donc être réduit à une série de variables testées séparément les unes des autres. Dans ce modèle, l'acte de juger conserve toute sa complexité et l'ancrage social de la perception est respecté. La perspective de Forgas nous paraît pertinente pour étudier la perception des personnes handicapées : celle-ci respecte sans aucun doute les règles sociales de jugement qui nous imposent, entre autre, de ne pas mal juger une catégorie socialement « défavorisée » (Bailey, 1991 ; Christman et Slaten, 1991). Cependant, nous faisons l'hypothèse que l'implication peut modifier le recours à ces règles de jugement social (Colella et de Nisi, 1998 ; Stone et Colella, 1996) : par exemple, si les personnes handicapées sont évaluées positivement en tant que collègues de travail, ils ne sont pas souhaités comme partenaires conjugaux (Sheehan et al., 1995). Une étude sur l'évaluation des personnes handicapées doit donc respecter l'interaction des variables affect, implication et normes sociales pour prétendre comprendre et expliquer les conduites sociales face à cette catégorie.

2.4.2. L'impact de l'affect sur le contenu du jugement social

Forgas (1994, 1995) montre également que dans le cadre de stratégies heuristiques ou systématiques, l'affect n'influence pas seulement les processus de traitement de l'information mais, également, le contenu du jugement lui-même, à travers le mécanisme de l'amorçage. L'hypothèse de l'amorçage par l'affect stipule que l'affect influence sélectivement l'attention, la mémorisation, l'interprétation des informations. Par exemple, en affect positif, le sujet prête plus d'attention aux informations positives, il les mémorise mieux et il interprète plus positivement des informations ambiguës. Par conséquent, par effet de congruence, son jugement global sera plus positif.

Ainsi, au delà de l'impact de l'affect sur les stratégies de traitement de l'information, il est important de mesurer comment les processus émotionnels peuvent influencer le contenu du jugement social. Monahan (1998) met en évidence que l'affect positif induit plus facilement des impressions globales de sympathie et d'attractivité envers la cible, plutôt que des jugements construits comme l'évaluation des compétences : Des étudiants en communication sont sollicités pour évaluer les compétences de deux cibles particulièrement attrayantes sur le plan physique. La beauté des cibles induit un affect positif chez les participants, sans qu'ils aient conscience de la source de leur état. Les compétences des cibles sont présentées aux participants de façon ambiguë : dans un court métrage, ils peuvent observer qu'elles sont hésitantes, que leurs réponses sont brèves, etc. Quand les participants doivent finalement juger les cibles, il apparaît que la cible la plus attrayante est celle qui a été la source d'induction de l'affect. Par ailleurs, les deux cibles sont toujours considérées comme plus attrayantes et plus sympathiques quand les participants sont en affect positif, comparativement à un groupe contrôle n'ayant pas subi la phase d'induction des affects. L'effet de l'affect positif semble donc se diffuser à l'ensemble de la situation. Par contre, aucun effet significatif n'est relevé quant à l'évaluation des compétences des cibles : l'affect ne déterminerait donc pas fondamentalement le contenu des évaluations. Ce résultat est en accord avec le fait que l'affect positif réduit les capacités cognitives et l'attention de l'individu : il permet d'émettre un jugement rapide congruent avec la valence de l'affect (la personne est sympathique) mais dès lors qu'il faut émettre une évaluation plus fine (est-elle compétente ?), l'affect induit n'est plus une information suffisante pour influencer le contenu du jugement. Nous pouvons cependant émettre quelques réserves quant aux conclusions de cette recherche : d'une part, la méthode d'induction des affects, tout en étant très originale, n'est pas une technique validée (Westermann, Spies et Stahl, 1996). Il est légitime de se demander si la beauté induit un réel affect positif. L'auteur de cette recherche semble le montrer. Par ailleurs, il paraît difficile de généraliser les effets de l'affect induit sur le contenu du jugement social, en se limitant à l'étude de l'affect positif.

Toutefois, les affects induits expérimentalement correspondent à des états transitoires, de faible intensité et, dans la plupart des cas, indépendants de la cible du jugement, qu'il est légitime de ne pas assimiler à ceux de réactions affectives directement liées à l'objet évalué.

2.4.3. Réactions émotionnelles et jugement social

Les auteurs différencient effectivement l'impact des réactions émotionnelles directement liées à la perception d'un stimulus de celui des humeurs telles que nous les avons décrites comme des phénomènes plus diffus. Si l'affect induit influence principalement les stratégies de traitement de l'information, les réactions affectives constitutives de la formation des premières impressions à l'égard d'une cible pourraient, quant à elles, déterminer plus directement le contenu des évaluations sur ce groupe (Murphy, Monahan et Zajonc, 1995 ; Yabar et Philippot, 2000). Les effets des deux types d'affect semblent alors suivre des voies opposées : un affect négatif induit indépendamment de la situation de jugement social conduirait préférentiellement à un traitement approfondi de l'information. Les informations catégorielles pourraient être abandonnées au profit d'éléments plus individualisés. Ainsi, une perception de la cible plus positive est favorisée par un affect plutôt négatif que positif. Par contre, si l'affect négatif est lié à la perception d'un groupe social, il pourrait impliquer de façon plus radicale des stéréotypes négatifs et des comportements de retrait ou d'opposition (Dijker et al., 1996 ; Dijker et Raejmaekers, 1999). Il apparaît alors que l'évaluation sociale est étroitement liée à la polarité affective : aux cibles catégorisées sont inférées des réactions émotionnelles déterminantes telles que le plaisir, le déplaisir, le sentiment d'aimer ou de ne pas aimer, d'être attiré ou dégoûté, etc. Dans une recherche portant sur la perception des homosexuels, des étudiants canadiens sont invités à décrire leurs perceptions des qualités et des défauts de différents groupes sociaux dont celui des homosexuels. Ces descriptions mettent en évidence que l'attitude vis-à-vis de ce groupe social particulier est

moins favorable que vis-à-vis d'autres cibles (canadiens de langue anglaise, canadiens de langue française, pakistanais, indiens). Une étude des dimensions qui pourraient expliquer les comportements négatifs à l'égard des homosexuels, montre que les affects ont un poids déterminant et particulièrement significatif : les participants se disent dégoûtés, gênés et expriment un sentiment de curiosité à l'égard des homosexuels. Par contre, les représentations stéréotypées (être efféminé, être amical, être cultivé) n'ont pas, à elles seules, un impact significatif dans la perception des cibles considérées (Haddock, Zanna et Esses, 1993). Mettre en évidence la dimension cognitive d'une attitude pour expliquer des comportements sociaux n'est donc pas satisfaisant. Il apparaît que seul un niveau d'analyse qui prend en considération la dimension affective et la valeur positive ou négative liée au stéréotype, donne des corrélations significatives avec les comportements à l'égard de la cible. Ainsi, des étudiants belges émettent des jugements stéréotypés concernant les jeunes hommes maghrébins mais aussi concernant les jeunes hommes belges. Cependant, pour les cibles belges, l'évaluation est positive (les belges sont courageux, travailleurs, ...), alors que pour les cibles maghrébines, elle est essentiellement négative (les maghrébins sont machistes, susceptibles, pratiquants, ...). Or, l'analyse des réactions émotionnelles associées à chaque cible indique que les affects respectent la valence évaluative : les Belges inspirent joie, admiration, bonheur, tristesse, attirance et curiosité alors que les affects liés à la perception des Maghrébins sont la colère, le dégoût, l'anxiété et le mépris. Enfin, les réactions comportementales sont plus de l'ordre du rapprochement et d'une recherche de contacts pour les Belges, alors que les Maghrébins suscitent l'envie de s'éloigner, de se protéger de tout contact, de garder ses distances mais aussi de les reconforter. En d'autres termes, les réactions affectives liées à la perception qu'ont les Belges sur les Maghrébins ont un impact significatif tant sur le contenu des évaluations que sur les comportements adoptés (Yabar et Philippot, 2000).

2.5. Perception sociale en fonction de la nature des affects

L'analyse de l'impact des affects sur les comportements sociaux est généralement basée sur la structure de la dimension affective. Or, le seul élément stable de cette structure est sa valence. Ainsi, les affects positifs sont opposés aux affectifs négatifs (ou neutres). Cependant, au delà de la valence, un niveau d'analyse qui tient compte de la nature des affects, permet de mieux comprendre certaines conduites sociales. Ainsi, la prise de risques dans des situations liées à la santé ou au jeu est favorisée par un état affectif précis : le sentiment de sécurité (Spitzenstetter et Salhani, 1998). Dans le domaine de la perception sociale, la valence des réactions émotionnelles ne permet pas de comprendre pourquoi les hollandais considèrent les Maghrébins comme plus ethnocentriques et moins spontanés que les ressortissants d'Afrique noire. Ces minorités sociales, exilées en Hollande pour des raisons économiques, inspirent, toutes les deux, des affects plutôt négatifs aux habitants de leur pays d'accueil. Cependant, une analyse de la nature des réactions émotionnelles exprimées par les hollandais, permet de préciser que seuls les Maghrébins inquiètent (Dijker et al., 1996). C'est la présence de cet affect précis qui pourrait expliquer des conduites sociales différentes face aux deux minorités. De la même manière, on ne peut comprendre le rejet social dont souffrent certains malades, sans s'attacher à la nature des affects qu'induit la perception de la maladie : plus la maladie est grave et contagieuse, plus elle provoque des réactions émotionnelles précises : ainsi l'appendicite ne suscite que très peu de réactions, par contre l'hépatite éveille des sentiments de pitié, de tristesse, d'impuissance. Si l'on évoque le sida, ces réactions s'accompagnent d'anxiété. Cet affect précis apparaît comme particulièrement lié aux risques inhérents aux maladies contagieuses et constitue un frein important au désir de s'occuper de ces patients (Dijker et Raejmaekers, 1999).

Ainsi, certaines conduites sociales semblent directement dépendre des réactions émotionnelles provoquées par les particularités d'une cible. Ce phénomène est, sans doute, particulièrement évident dans le domaine

spécifique de la perception des personnes handicapées : percevoir une personne handicapée, c'est peut-être d'abord ressentir certains affects spécifiques vis-à-vis de cette personne qui pourraient, à leur tour, influencer sur le jugement social. Tout comme nous craignons la maladie, nous craignons la déchéance physique : Etant donné que l'intégrité et la performance du corps apparaissent comme des valeurs bien établies dans notre société, les gens éprouvent des affects négatifs tels que la pitié et la gêne vis-à-vis des personnes handicapées et par conséquent une certaine réticence à interagir avec elles. Murphy (1990), anthropologue souffrant d'une pathologie évolutive et très invalidante, relève qu'avec l'évolution de sa déficience motrice, ses collègues s'éloignent progressivement de lui. Il font un détour pour ne pas être obligés de le saluer. Il conclut que nous craignons autant la contamination du handicap que celle de la maladie. Le déficit moteur, comme la maladie, nous rappelle notre fragilité humaine et l'on se sent menacé par toutes les affections qui mettent en péril notre potentiel humain. S'il peut paraître normal de se sentir angoissé face à une maladie ou à une déficience, la difficulté est que cette réaction est facilement transférée sur l'individu qui en porte les symptômes. Ainsi, les affects provoqués par l'image du handicap sont éveillés face à une personne handicapée. Si un handicap peu visible peut susciter de l'étonnement quand il est révélé, par contre, une déficience importante provoque des réactions affectives qui peuvent atteindre l'horreur. La mise à distance est alors bien réelle (Le Breton, 1998). Dans le domaine professionnel, les résultats d'une enquête menée au niveau européen par la Fondation pour l'Amélioration des Conditions de Vie et de Travail montrent, dans la même perspective, que la peur du risque et les sentiments liés à l'image de la déficience et de ses conséquences dans les relations de travail sont des freins importants à l'embauche des travailleurs handicapés. Par contre, il apparaît que si l'employeur a un proche handicapé, ou s'il en a déjà embauché un, il ne manifeste plus de tels affects et se montre beaucoup plus ouvert quant à l'intégration des travailleurs handicapés au sein de l'entreprise (Velche, 1998).

3. PERCEPTION SOCIALE ET FAMILIARITE

Une recherche, menée auprès de jeunes diplômés des deux sexes, met en évidence que des individus présentant un handicap moteur ou sensoriel ont significativement plus de difficultés dans le processus d'insertion professionnelle que des valides. Par contre, une fois embauchées, ces mêmes personnes handicapées ne signalent pas plus de phénomènes discriminatoires que les valides (Perry, Hendricks et Broadbent, 2000). Ces résultats peuvent, sans doute, en partie s'expliquer par les lois américaines de lutte contre les discriminations : si il est encore possible de refuser un candidat handicapé en évoquant les risques d'absentéisme ou de manque de productivité, il est par contre beaucoup plus préjudiciable pour l'employeur, de ne pas proposer aux travailleurs handicapés embauchés les mêmes conditions de carrière que les valides.

Cependant, nous proposons une explication complémentaire à ces résultats : Au moment de l'embauche, le recruteur n'est pas préparé à rencontrer une personne handicapée pour un entretien. Cette interaction peu familière le conduit à une analyse de la situation totalement imprégnée de réactions émotionnelles telles que la peur. En effet, en règle générale, la rencontre avec un individu handicapé n'est pas une situation courante ; nous n'avons donc pas de modèle de référence. De ce fait, il est impossible de prévoir et d'anticiper les faits et les gestes utiles au bon déroulement de l'échange (Canavero, 1999). Il s'en suit une appréhension d'une situation peu familière. Cette crainte pourrait être augmentée par le fait que l'on sait que les personnes handicapées ont souvent vécu des événements très traumatisants et que ces mêmes événements peuvent, un jour nous arriver. Nous préférons ne pas penser à cette éventualité que nous redoutons et tendons donc à éviter les interactions avec des individus handicapés. C'est sans doute de ces

situations particulières que nous ne maîtrisons pas et des réactions émotionnelles qu'elles induisent, que naît la discrimination sociale. A l'opposé de cette discrimination à l'embauche, une fois recrutés, les travailleurs handicapés ne relatent pas plus de phénomènes discriminatoires que leurs homologues valides dans le déroulement de leur carrière. Ainsi, nous proposons que le fait de connaître des personnes handicapées, et d'interagir avec elles, estompe les phénomènes discriminatoires dont elles souffrent habituellement : Cette catégorie sociale devient « familière », les échanges sont facilités par les contacts quotidiens. La perception est alors moins influencée par des réactions émotionnelles négatives et permet le jugement des compétences réelles du travailleur. Nous considérons donc que la notion de familiarité est une variable importante qui peut affecter la perception sociale.

3.1. Familiarité par « effet de simple exposition »

Les nombreuses recherches expérimentales menées par Zajonc (1980, 1984, 1997), visant à mettre en évidence la primauté de l'affect sur les cognitions et l'indépendance des deux processus, apportent des éléments de réflexion tout à fait pertinents à notre sujet de recherche. En effet, les protocoles expérimentaux utilisés dans ces différents travaux respectent le même paradigme : il s'agit d'exposer des participants à des stimuli qui ne leur sont pas familiers. Ce peut être des idéogrammes japonais, des associations de syllabes, des images, etc. Dans toutes les expérimentations, le stimulus choisi est présenté une fois, deux fois, cinq fois, dix fois ou vingt cinq fois, selon les conditions expérimentales. Puis, l'objet choisi est à nouveau exposé, au milieu d'autres objets de même nature. La tâche des participants est simplement de dire s'ils aiment ou non chaque objet de la série. Les résultats montrent de manière stable que l'objet préféré est celui qui a servi de stimulus. Cet objet est d'autant plus apprécié que les participants y ont été confrontés de nombreuses fois. La courbe des résultats suit une progression logarithmique. Ce type de recherches sur « l'effet de la simple exposition » a été reproduit avec des nouveaux-nés, des personnes amnésiques, différents animaux comme les

singes ou les rats (pour une revue de synthèse, Zajonc, 2000) et montre de façon constante qu'alors que le traitement cognitif de la situation est impossible, les stimuli devenus familiers sont préférés. Sur le plan comportemental, cela se traduit par une attirance plus grande pour l'objet-stimulus. Ainsi, des rats activent de façon préférentielle l'écoute d'un morceau de Mozart plutôt que de Schoenberg, quand ils ont été préalablement familiarisés avec la première pièce musicale durant quatre semaines (Cross, Halcomb et Matter, 1967). Il apparaît clairement à travers l'ensemble de ces travaux que l'on préfère ce que l'on connaît.

Ces recherches constituent ainsi une base de réflexion tout à fait adéquate pour des travaux sur la perception sociale à l'égard de groupes sociaux qui nous peu familiers. L'idée est de favoriser l'émergence d'affects positifs chez le percevant en le familiarisant avec la cible, afin de permettre des interactions plus positives. Cependant, nous pouvons poser quelques limites à l'application des travaux de Zajonc à notre propre problématique. D'une part, dans les recherches sur l'effet de « simple exposition », le choix des participants est forcé entre « j'aime » ou « j'aime pas ». Aucune étude ne s'est intéressée à la nature de l'affect produit. Zajonc (2000) postule qu'il s'agit d'un affect diffus et très peu spécifique puisque les phénomènes conscients n'interviennent pas. Cela est sans doute facilité par la nature même des objets référents : il s'agit de cibles neutres, pour lesquelles les participants n'ont sans doute pas d'a priori. Il paraît cependant important de s'intéresser au statut du stimulus pour le percevant. Ainsi, est-il possible d'obtenir un effet aussi favorable de la « simple exposition » avec des cibles humaines ? Les recherches menées par Zajonc n'ont, semble-t-il, pas accordé un statut particulier aux cibles humaines. Pourtant, la relation à l'objet devient une relation sociale régie par des objectifs, des normes, des règles qui lui sont propres (Beauvois, 2001). Ce type de familiarité nécessite un champ d'investigation propre, principalement orienté autour de « l'hypothèse du contact ».

3.2. *Familiarité et contacts interpersonnels*

Le fait de mieux connaître des personnes et d'interagir avec elles pourrait permettre une perception plus hétérogène, plus individualisée et donc moins catégorielle et moins stéréotypée de celles-ci. C'est « l'hypothèse du contact » (Corneille, 1994 ; Linville, Fisher et Salovey, 1989) dont un des postulats est que la rencontre entre individus est l'occasion d'accéder à une perception individualisée et donc moins stéréotypée des cibles. La diminution des préjugés résulterait d'un jugement basé sur des informations plus individualisées et moins catégorielles. Cependant, un changement au niveau de la perception des individus familiers ne se généralise pas forcément à l'ensemble de la catégorie. Au contraire, l'individu de notre connaissance est souvent perçu comme atypique de sa catégorie d'appartenance. Ainsi, par exemple, des cibles handicapées, présentées individuellement à travers des Curriculum Vitae, sont jugées particulièrement dynamiques, actives et motivées (Rohmer & Louvet, 2000). Mais, rien ne nous assure que tous les individus appartenant à la catégorie sociale « handicapé » sont assimilés à ceux décrits aux participants lors de cette recherche. Autrement dit, ces individus qui nous sont plus familiers sont des exceptions qui confirment la règle : « *Je déteste les Juifs, ... sauf ceux que je connais* », chante le groupe toulousain Zebda.

Pour favoriser la familiarité entre individus répondant à des appartenances catégorielles différentes, une seconde approche consiste à modifier l'image de la catégorie de l'autre : au lieu de gommer les saillances catégorielles, il s'agit alors de modifier la perception d'autrui en l'enrichissant. Cette stratégie peut prendre plusieurs formes. La catégorisation croisée (Deschamps et Doise, 1978) est un des aspects de cette stratégie qui consiste à recouvrir partiellement différentes catégories. Ainsi, si Michel Petrucciani appartient à la catégorie sociale des nains, il est aussi un musicien de jazz mondialement connu. Cette distinction favorise l'hétérogénéité au sein d'une catégorie sociale et la diminue au niveau inter catégoriel. Il semble, cependant, que le préjugé soit augmenté pour ceux qui sont exclus du recouvrement : on est prêt à se rapprocher des personnes atteintes de nanisme et musiciennes talentueuses mais qu'en est-il des autres nains ?

Des modifications de la perception catégorielle peuvent également être observées en proposant des sous-catégorisations de la catégorie sociale considérée. Dans cette perspective, des participants observent des photos représentant des personnes handicapées et répondent à une série de questions sur chaque photo. Dans une condition expérimentale, les participants donnent une réponse par question, alors que dans une autre condition, ils doivent proposer plusieurs réponses pour chacune. En conduisant les participants de la seconde condition, à une réflexion plus poussée sur chaque photo observée, l'objectif est de les familiariser avec les cibles photographiées. De cette manière, ils sont en mesure de différencier les cibles en fonction de leur handicap. Ainsi, ces participants sont les seuls capables de distinguer les photos de cibles handicapées entre elles. Ils peuvent également percevoir que différentes déficiences ne conduisent pas au même handicap : si certains gestes sont rendus plus difficiles pour certaines personnes handicapées par rapport aux valides, par contre, réaliser des tâches dans l'obscurité sera plus facile pour un aveugle que pour des personnes valides ou présentant des déficiences motrices. Enfin, seuls ces participants familiarisés avec le handicap se disent enclins à interagir avec des personnes handicapées (Langer, Bashner et Chanowitz, 1985). Ainsi, prendre conscience de la diversité des déficiences et de la variabilité du handicap qui en résulte en fonction des situations, semble entraîner une diminution des préjugés. Cette conception reste assez proche de celle qui vise à favoriser les rapports interindividuels. Il reste donc à démontrer que cette perception positive de certaines formes de handicap, est généralisable à l'ensemble des membres de la catégorie « handicapé » et se transpose à d'autres situations que la situation expérimentale. Nous pouvons rappeler que si les cibles handicapées sont décrites en termes élogieux dans les recherches expérimentales, elles ne sont ni souhaitées comme collaborateurs dans les entreprises (Ravaud, 1998), ni comme partenaires conjugaux (Sheehan et al., 1995).

Enfin, une perspective idéaliste propose de réduire la distance intercatégorielle en modifiant les frontières de la catégorie en question. Il s'agit de regrouper différentes catégories dans une même entité, en fournissant aux juges un tel éventail d'informations que seul un traitement individualisé est

possible ; on arriverait ainsi à percevoir dans la cible un semblable : « nous sommes tous des humains » (Dovidio, Gaertner et Loux, 2000). Cette supra-catégorisation a, par exemple, émergé lors du « Mondial de football » en 1998 avec le slogan « Blacks, Blancs, Beurs » : au delà, des différences physiques, les joueurs se reconnaissent comme semblables dans leur titre de champions du monde. Cependant, il apparaît que la fusion des groupes n'est pas toujours envisageable : Les travaux de Tajfel (1981), ont mis en évidence que le percevant est généralement motivé à maintenir une image positive de sa catégorie d'appartenance ; cela le contraint à avoir une perception homogène et stéréotypée des autres catégories. Par ailleurs, comme la perception catégorielle est ancrée dans les rapports sociaux, il y a de nombreuses conditions liées à une situation qui nécessitent de penser à la catégorie d'appartenance de l'individu, plutôt qu'à l'individu lui-même . Ainsi, dans une expérimentation réalisée auprès d'étudiants, trois tâches très faciles sont proposées à chaque participant. Ces tâches sont à réaliser à deux, les résultats du binôme seront évalués et le meilleur sera récompensé. En fait, le collaborateur proposé aux participants est un compère, dans la moitié des cas, assis sur une chaise, dans l'autre moitié des cas, dans un fauteuil roulant. Les participants sont conduits à juger le compère, suivant que celui-ci ait permis au binôme de réussir ou ait causé l'échec aux tâches proposées. Si le binôme est récompensé, le compère valide est jugé de façon équivalente au compère en fauteuil roulant. Par contre, s'il échoue, le compère valide est jugé significativement moins compétent, moins intelligent, moins travailleur, moins motivé que dans la condition « réussite » , alors que le compère handicapé est perçu de façon quasi-équivalente qu'il ait réussi ou échoué (Bailey, 1991). Dans le cas d'une cible handicapée, on ne tient pas compte des performances de l'individu mais uniquement de son étiquette catégorielle « handicapé ». La déficience semble constituer une information si saillante que les autres informations disponibles sont négligées. Or, les règles de désirabilité sociale nous impose de ne pas mal juger les minorités sociales (Bodenhausen et Moreno, 2000). Enfin, si l'étiquette catégorielle « handicapé » réduit la personne à sa déficience et oblige le percevant à adapter ses règles de jugement à cette situation précise, le désir de normalisation et donc de supra-catégorisation des

« handicapés » à l'entité « nous sommes tous des semblables » pourrait aussi avoir des effets pervers : ne pas nommer n'est pas équivalent à ne pas discriminer. Nier la différence pourrait conduire à un plus grand isolement encore quand les limitations physiques ne permettent pas de suivre le train « des autres » (Ville, 2000).

Ainsi, si la familiarisation entre individus répondant à différentes appartenances catégorielles peut constituer un atout pour réduire la distance inter catégorielle, il faut, néanmoins, préciser les conditions qui permettront effectivement de transformer la perception sociale des « autres ».

3.3. Les conditions favorisant l'impact positif de la familiarité sur la perception sociale

Il ne semble pas que l'on puisse assimiler la perception d'un individu à celle de son groupe d'appartenance. Des enfants valides scolarisés avec des enfants handicapés conservent une perception catégorielle des individus handicapés ; par contre, quand il s'agit de décrire un bon camarade handicapé, ils ne lui attribuent pas les caractéristiques des « handicapés » tels qu'ils se les représentent. Ce résultat est mis en évidence en interrogeant 430 enfants de la sixième à la terminale. La moitié d'entre eux fréquentent un établissement où sont scolarisés ensemble des enfants valides et des enfants handicapés. Quand ces jeunes participants décrivent comment ils se représentent les jeunes handicapés (versus valides) de leur âge, il apparaît que l'image des jeunes handicapés, telle qu'elle est dépeinte par des enfants qui ne côtoient pas de pairs handicapés, est à l'opposé de celle des valides (les enfants handicapés sont calmes, timides, consciencieux ; les enfants valides sont plus bavards, moins timides, plus audacieux). Pour les enfants qui sont en classe avec des pairs handicapés, l'image des « handicapés » n'est pas le contre modèle de celle des valides mais se construit à partir d'autres dimensions : l'enfant handicapé est alors plutôt celui qui comprend les autres, qui a de la volonté, de l'imagination et qui est intelligent. Toutefois, lorsque ces participants décrivent

un enfant réel (un copain), la perception est équivalente que le copain soit valide ou handicapé. La description d'un enfant handicapé est alors très proche de celle d'un valide ; le camarade handicapé perd en quelque sorte l'étiquette handicapée plus prestigieuse, à priori, mais plus éloignée de la réalité et du copain idéal (Ravaud, Beaufile et Paicheler, 1986). Ainsi, être familier avec des personnes handicapées conduit à considérer de manière équivalente compagnon valide ou handicapé mais n'élimine pas une perception catégorielle des « handicapés ». La familiarité modifie cependant le contenu du stéréotype lié à la catégorie sociale.

Conserver une perception stéréotypée d'une catégorie qui nous est pourtant familière pourrait traduire le souhait de garder une distance sociale avec les membres de cette catégorie. Ainsi, quand des italiens décrivent différents exogroupes tels que « les juifs », « les noirs », « les homosexuels », ils privilégient une terminologie plus abstraite (reposant sur des traits de personnalité) que concrète (par exemple, des attributs physiques) qu'ils connaissent bien la catégorie en question. Or, il apparaît que les descriptions abstraites sont difficilement réfutables car peu vérifiables et tendent donc à perdurer (Maas et Arcuri, 1996). Dans cette recherche, ce sont les juifs qui sont le plus décrits en termes abstraits : ils sont spéculateurs, intelligents, religieux, ... Ainsi, en décrivant la catégorie qui leur est la plus familière en termes abstraits, les participants indiquent sans doute une volonté de garder une distance avec les juifs (Maas, Montalcini et Biciotti, 1998). Il est notable dans cette recherche, que les dimensions abstraites ou concrètes sont indépendantes de la valence du jugement : la distance peut être réelle même si le jugement est plutôt positif. Cependant, Askevis et Bastounis (1999) démontrent que ce qui différencie la description de son propre pays de celle d'un pays qui nous est familier parce qu'on y passe de nombreuses vacances est le nombre, la variété et le caractère très positif des termes abstraits utilisés pour les descriptions. On réserve ainsi à son propre pays des vocables qui traduisent des valeurs particulièrement importantes en tant que citoyens (par exemple, le libéralisme ou l'écologisme). Il est vraisemblable que même si l'on connaît bien un pays, il ne nous ait pas aussi proche (affectivement, culturellement, ...) que notre propre nation.

A partir des recherches précédentes, il apparaît que ce n'est pas tant le contact en soi que la nature de la relation qui influence la perception sociale. Ainsi, par exemple, seuls les participants belges qui ont eu des contacts positifs avec des maghrébins ont une perception de la catégorie sociale « maghrébin » différente de la majorité des belges. En effet, le jugement évaluatif et les réactions affectives provoquées par l'image des maghrébins, indiquent que si la qualité des contacts influe significativement sur la perception sociale (les participants attribuent moins de traits de personnalité spécifiques aux cibles et les réactions émotionnelles sont moins négatives), la fréquence des contacts intergroupes, quant à elle, n'a aucun effet sur les processus mesurés (Yabar et Philippot, 2000). Négliger le type de familiarité entre individus peut donc priver le chercheur d'une source d'informations importante. C'est seulement en s'attachant à comprendre quelle est la nature des contacts qui lient différents individus ou différents groupes entre eux que l'on comprendra les comportements d'acceptation ou de rejet social et que l'on trouvera la stratégie la plus adéquate à mettre en œuvre pour éviter les discriminations. Pour valider cette position théorique, Dijker et Raeijmaekers (1999) s'intéressent à la relation entre la nature des contacts entre soignants et malades et la perception de la maladie. Des participants, étudiants infirmiers, imaginent qu'ils s'occupent d'un patient atteint d'une maladie particulière qui varie en gravité et en degré de contagion : le malade souffre, soit d'une appendicite (pathologie ni grave, ni contagieuse), soit d'une hépatite (pathologie pas grave mais contagieuse), soit d'un cancer (pathologie grave mais non contagieuse), soit du Sida (pathologie grave et contagieuse). Les étudiants doivent s'imaginer dans une des trois relations suivantes avec le patient : ils ont des contacts personnels qui se traduisent par des échanges verbaux pour faire mieux connaissance ; ils pratiquent un examen médical en prenant la tension et la température buccale du patient ; ils soumettent le patient à un soin infirmier, tel qu'une injection médicamenteuse. Les mesures concernent le niveau d'anxiété qui va naître de la situation envisagée et montrent que cet affect est particulièrement marqué quand les participants s'imaginent dans une relation personnelle avec un patient souffrant d'une

maladie sérieuse. Le degré de contagion n'intervient pas dans la relation personnelle, c'est la crainte des maladies graves qui semble dominer. D'ailleurs, il apparaît également que les participants désirent moins comme amis ou collègues les patients atteints de cancer ou de sida. Quand le contact est impersonnel (pratique d'un examen médical ou infirmier), l'anxiété diminue. Dans cette étude, la nature du contact est simplement imaginée par les participants ; la situation est purement hypothétique. Or, cela suffit à influencer l'intensité des réactions affectives et les intentions de conduites sociales. Certainement qu'en situation réelle, la nature et la fréquence des contacts influencent davantage encore la perception des cibles. Une enquête de terrain permet de valider cette affirmation : trois groupes de professionnels sont sollicités pour décrire leurs réactions affectives et leur perception de particularités entre différentes déficiences mentales. Le premier groupe est constitué de commerçants vivant à proximité d'un centre hospitalier spécialisé ; ces participants n'ont qu'un contact superficiel et très épisodique avec les pensionnaires du centre. Ils produisent un jugement très stéréotypé des personnes handicapées mentales (elles sont confuses, insensées, elles ont une expression bizarre, elles ont une hygiène douteuse, etc.) qu'ils ne différencient pas entre elles et expriment des affects négatifs tels que le dégoût et l'agacement. Le second groupe est constitué de participants qui apportent une aide ponctuelle aux personnes handicapées pour les aider à retrouver une vie normale. En créant des conditions de vie meilleure et en faisant appliquer la politique sociale italienne qui favorise l'insertion des malades mentaux dans la société, ces professionnels travaillent davantage pour le handicap qu'avec les personnes handicapées. Les contacts qu'ils ont avec ces dernières sont ponctuels donc peu fréquents mais de nature très favorable et très individualisée. Enfin, le dernier groupe est constitué du personnel vivant à l'intérieur de l'institution et partageant une grande partie du quotidien des pensionnaires. Ce sont bien sûr ces participants qui ont les contacts les plus fréquents mais pas les meilleurs en qualité car leur travail est plus routinier et moins gratifiant que celui du précédent groupe. La perception qu'ont ces deux groupes ayant une familiarité de nature différente avec les personnes handicapées mentales n'est pas similaire : la qualité du contact des participants

du second groupe induit une diminution des affects négatifs mais, seule la fréquence des contacts induite par un travail au quotidien avec les personnes handicapées permet une perception plus hétérogène et moins stéréotypée des cibles handicapées. Par contre, dans ce cas les réactions affectives négatives restent vives (Calzolari et Maass, 1998). Ainsi la qualité et la quantité des contacts influent soit sur la composante affective soit sur la composante cognitive de la perception. En ne favorisant qu'une des dimensions de la perception, le préjugé pour la cible peut rester intact. Ce que nous pouvons noter dans les recherches évoquées, c'est qu'il s'agit principalement de relations soignants-soignés. Or, ce type de familiarité nous apparaît comme très asymétrique. Les protagonistes partagent certes l'objectif de mieux-être mais les conséquences ne sont pas les mêmes selon que l'on soit thérapeute ou patient. A l'opposé, on peut envisager que lorsque la relation est symétrique (réseau familial ou amical), l'impact de la familiarité est différent. Goldstein & Johnson (1997) proposent que la familiarité réduit d'autant plus la discrimination qu'elle est associée, bien sûr, à des valeurs communes et à des objectifs communs, mais surtout, à un sort commun. Ils demandent à des étudiants de décrire une cible selon quatre conditions expérimentales : la cible est le conjoint (homme ou femme) d'un(e) handicapé(e) ou d'un(e) valide. Les résultats indiquent que les partenaires de personnes handicapées sont significativement plus décrits comme bons, patients, compréhensifs, attentifs que les partenaires de valides ; ils apparaissent également comme plus introvertis, timides et moins sportifs. Ces caractéristiques sont celles qui sont classiquement retrouvées dans la littérature quand des sujets ont à décrire les individus handicapés eux-mêmes (e.g. Paicheler, 1990). Westbrook, Legge et Pennay (1993) montrent que plus la cible est familière avec une personne handicapée, plus elle est perçue à travers la déficience de son proche : la perception est beaucoup moins négative quand la cible est un collègue de travail d'une personne handicapée que quand elle est conjoint de celui-ci. Gordon, Minnes et Holden (1990) mesurent que l'époux d'une femme handicapée évoque autant la pitié que l'épouse elle-même. En partageant la vie d'une personne handicapée, il apparaît que le proche en partage le sort. Il est envisageable, que dans ce cas particulier, non seulement la distance entre la personne handicapée et son

proche sera logiquement amoindrie, mais, également, ce type de familiarité sera bénéfique à l'ensemble de la catégorie handicapée. Ainsi, les familles ont une perception positive de l'époux, du frère, de l'ami proche handicapé mais, de plus, leur perception de la catégorie « handicapé » pourrait reposer sur des dimensions équivalentes.

4. PROBLEMATIQUE

ET HYPOTHESE GENERALE

L'objectif de nos recherches est de mettre en évidence des mécanismes socio-cognitifs, pouvant expliquer certaines conduites sociales adoptées à l'égard des personnes handicapées. La difficulté d'un tel travail réside dans le fait que les nombreuses études, menées dans le cadre de la perception sociale, se sont essentiellement centrées sur la compréhension des cognitions des percevants. Effectivement, l'étiquette catégorielle « handicapé » semble si saillante qu'il est vraisemblable que l'information catégorielle oriente le jugement des percevants. Cependant, l'étude des cognitions ne permet pas une totale compréhension du processus perceptif : quand il s'agit de juger autrui, il n'existe pas de « bonnes » ou « mauvaises » réponses. Les connaissances que les percevants ont de leur cible ne suffisent généralement pas à guider les différentes évaluations dans un sens univoque. En prenant en compte la relation entre le percevant et son jugement, l'approche pragmatique permet de comprendre comment se construit la perception sociale. Si nous ne mesurons pas directement des comportements, ceux-ci conservent néanmoins une place considérable dans notre approche et ne peuvent, en aucun cas, être négligés si le jugement social veut conserver un sens. Il faut, en effet, garder à l'esprit que le processus de perception est utilitaire : il est au service des interactions sociales et il est donc orienté vers celles-ci. C'est autant en envisageant la relations aux autres, qu'en se basant sur ce que l'on connaît de ces relations, que se construit le jugement social.

La perception sociale des personnes handicapées ne peut donc être comprise qu'à partir d'une approche qui tient compte d'un ancrage social. Cet ancrage se fait à partir de croyances, de connaissances, de normes, de motivations, du vécu de situations perçues comme familières. La perception sociale ne dépend pas d'une analyse rationnelle d'informations disponibles, mais d'une construction subjective. Dans ce processus, les affects trouvent une

place prépondérante. Il est sans doute difficile d'affirmer que les affects du percevant influencent le jugement et les conduites sociales dans un mouvement unidirectionnel. Il paraît plutôt envisageable qu'affects, cognitions et comportements sociaux interagissent de façon plus circulaire : Est-ce que la crainte du handicap conduit à juger les personnes handicapées comme peu compétitives et aboutit à une discrimination intentionnelle et à une exclusion de cette main d'œuvre des entreprises ? Ou, est-ce que les connaissances des données sur les travailleurs handicapés permettent de les considérer comme statistiquement moins productifs que des valides et font craindre une baisse de rentabilité à l'entreprise obligée d'embaucher ? Ou encore, est-ce que les interactions avec des personnes handicapées ont fait émerger des affects négatifs qui conduiront à éviter de renouveler cette expérience désagréable ?

La place des affects dans le processus de perception sociale, dépend, sans doute, de la définition des affects que nous retenons. Au delà du terme générique, nous différencions les états affectifs induits expérimentalement et mesurés indépendamment de la situation sociale de ceux directement provoqués par cette situation. Dans le second cas, il devient nécessaire de préciser la nature de ces réactions émotionnelles. En considérant leur spécificité, il sera alors envisageable d'établir des relations entre dimensions affectives et dimensions évaluatives. Plus particulièrement, si les personnes handicapées relatent qu'elles suscitent des affects négatifs tels que la gêne ou l'angoisse (Murphy, 1990 ; Simon, 2001), les évaluations de ces cibles semblent correspondre à un stéréotype plutôt positif, en adéquation avec les normes sociales : elles sont volontaires, créatives et ouvertes aux autres. Affects négatifs et évaluations positives conduisent à des conduites ambivalentes : on évoque pour les personnes handicapées une discrimination, tantôt positive, tantôt négative. A notre sens, la distance sociale entre valides et handicapés persiste dans les deux cas. Il paraît donc intéressant de s'attacher à comprendre pourquoi et comment la discrimination bascule d'un pôle qui peut être favorable aux personnes handicapées, à un pôle totalement à leur désavantage. Seule une analyse de la relation entre différentes dimensions émotionnelles et évaluatives, en fonction des situations sociales, peut

permettre de comprendre certaines conduites sociales à l'égard des « handicapés physiques ».

Enfin, notre perspective pragmatique permet d'appréhender le processus perceptif comme flexible. De ce point de vue, les réactions émotionnelles et le jugement évaluatif des personnes handicapées n'est ni rigide, ni fixé définitivement. Si la majorité des individus considère les personnes handicapées comme moins productives que l'ensemble de la population, ce jugement ne repose pas sur une analyse rationnelle des compétences de ces dernières. Par ailleurs, il est légitime de se demander si l'origine des réactions émotionnelles négatives à l'égard des personnes handicapées ne repose pas davantage sur l'image du handicap que sur la rencontre réelle avec des personnes handicapées. Rencontrer et interagir avec une personne handicapée n'est pas une situation courante. Peu d'individus sont familiers avec ces personnes. Mettre à l'épreuve des impressions stéréotypées, en les confrontant à des situations de « contacts » entre valides et handicapés, pourrait permettre de remettre en question certains a priori. Ainsi, la familiarisation avec des personnes handicapées peut, sans doute, contribuer à transformer la perception de ces cibles. Au delà des avantages pour les personnes handicapées qu'il est possible de tirer d'une transformation des conduites sociales, comprendre comment la familiarité influence la perception sociale pourrait également contribuer à comprendre l'impact respectif des affects et des cognitions sur les conduites sociales. Dans le cas particulier qui nous intéresse, la familiarité transforme-t-elle les réactions émotionnelles ou le jugement des percevants ? on peut alors s'interroger sur la nature des dimensions affectives et évaluatives les plus mouvantes et sur les situations sociales qui favorisent ces transformations.

Il est encore nécessaire de souligner que dans la plupart des recherches présentées dans cette thèse, nous présentons les cibles handicapées comme paraplégiques car cela semble constituer l'image commune des personnes handicapées. Par ailleurs, nous comparons la perception des personnes handicapées à celle des valides. Cependant, nous sommes conscients qu'il

est impossible d'étudier la perception sociale des personnes handicapées en considérant ces dernières indépendamment de la nature de leur déficience. Ainsi, cette thèse ne constitue que le premier maillon d'un ensemble de recherches plus large, qui s'attache à mesurer la perception des personnes handicapées en fonction du type de déficience dont celles-ci sont porteuses.

Au regard de nos objectifs et avec les limites que nous nous sommes imposées, nous posons comme hypothèse générale à notre travail que la perception des personnes handicapées provoque des réactions affectives spécifiques, en relation avec un jugement évaluatif induit par l'étiquette catégorielle « handicapé ». La perception sociale des personnes handicapées est flexible : affects et cognitions sont influencés par le degré de familiarité entre le percevant et la cible.

Seconde partie :
VERIFICATION EXPERIMENTALE

1. RECHERCHE EXPLORATOIRE

IMPACT DE L'AFFECT DU PERCEVANT SUR LE JUGEMENT SOCIAL DE CIBLES VALIDES OU HANDICAPEES

1.1. Objectifs

Nos premières recherches, dans le champs de la perception sociale des personnes handicapées, mesuraient l'évaluation de personnes cibles, selon que celles-ci soient photographiées en fauteuil roulant ou non. Un de nos objectifs étaient de comprendre l'impact de l'affect du percevant sur le jugement social. Nos résultats ont montré que les personnes handicapées, photographiées dans des situations précises (pratiquant un sport ou utilisant un ordinateur), étaient perçues significativement plus positivement qu'un valide exerçant la même activité. Ce résultat ne dépend pas de l'affect du percevant. Seules les situations ambiguës, ne montrant pas les cibles dans un contexte valorisant, conduisent à une perception moins positive des personnes handicapées, et ceci d'autant plus que les participants sont induits en affect neutre ou négatif (Rohmer, Salhani et Louvet, 2000). Ces résultats confirment ceux d'autres recherches (Bailey, 1991 ; Christman et Slaten, 1991) : le poids des normes sociales, liées au jugement des personnes handicapées, est si important qu'il masque l'influence de l'affect sur la façon de traiter les informations disponibles. L'information catégorielle est d'autant plus facilement retenue que la situation expérimentale proposée aux participants est peu impliquante et que les cibles sont présentées dans des activités où elles prouvent qu'elles sont capables de « dépasser » leur déficience. Autrement dit, les règles sociales de jugement favorisent un jugement positif des personnes handicapées (déjà défavorisées par le sort et montrant pourtant qu'elles veulent « s'en sortir »), surtout dans une situation où un jugement positif ne « coûte »

rien. Il est facile de trouver les personnes handicapées formidables quand on est sûr qu'on n'aura pas à interagir avec elles.

Les résultats des recherches qui affichent une survalorisation des personnes handicapées apparaissent en décalage avec la réalité quotidienne de celles-ci. L'exploration de notre sujet d'étude exige la prise en compte de situations plus impliquantes pour les percevants, afin de comprendre comment se construit leur perception des personnes handicapées. En effet, dans une perspective pragmatique, le processus de perception est utilitaire, au service des objectifs du percevant et orienté vers l'optimisation des relations sociales. Dans les situations expérimentales, le jugement des participants est généralement hypothétique, sans objectif d'interaction avec les cibles. Dans ce contexte, la perception se détache de l'action pour se mettre au service des règles sociales prohibant toute forme de discrimination. Par contre, dans la perspective d'une éventuelle rencontre ou collaboration, la perception est sans doute davantage guidée par l'idée de l'interaction et peut devenir bien plus négative.

Nous choisissons de nous intéresser aux situations de recrutement, puisque la réinsertion professionnelle des personnes handicapées apparaît comme une barrière particulièrement délicate à franchir dans le processus de réadaptation (Boulinier, 2000 ; Perry et al., 2000). Notre objectif est de comparer les premières impressions de recruteurs selon que les candidats à un travail sont valides ou handicapés. Une enquête expérimentale réalisée auprès de 2228 entreprises Françaises indique qu'une personne présentée comme handicapée a deux fois moins de chance qu'un valide d'être convoquée à un entretien d'embauche suite à une candidature spontanée si elle prétend à un poste de cadre. Si le candidat handicapé est ouvrier, alors ses chances de voir une suite accordée à sa candidature est trois fois moindre que celle d'un valide (Ravaud, Madiot, Ville, 1992).

En créant une situation quasi-expérimentale, nous souhaitons mesurer comment se construit le jugement social de cibles handicapées, en fonction de leur niveau de formation. Nous désirons vérifier quel est l'impact de l'état affectif

du percevant au moment de juger les candidats, sur le traitement des informations mises à sa disposition et sur le contenu de ses évaluations.

Cette recherche est à visée exploratoire. Son principal objectif est de mettre en évidence comment la dimension affective interfère avec les processus cognitifs dans la perception des personnes handicapées. Elle doit nous permettre de formuler des hypothèses de travail pour la suite de nos travaux.

1.2. Population et déroulement de la recherche

44 cadres dirigeants d'une multinationale, au sein de son siège de Meurthe-et-Moselle, se sont portés volontaires pour participer à cette étude. Ce sont en grande majorité des hommes (86,5 %), dont la moyenne d'âge est de 37,5 ans. Tous les participants sont naturellement impliqués dans le processus de recrutement de l'entreprise. Le choix de cette population nous permettra ainsi de vérifier si la connaissance des enjeux économiques qui prévalent généralement à l'embauche de nouveaux partenaires dans une entreprise, diminue l'impact de la désirabilité sociale.

Les participants sont sollicités à la suite d'une réunion de travail réservée aux cadres et encouragés à participer à notre recherche par l'animateur de cette séance de travail. Nous nous présentons comme membres du Groupe de Recherches Sociopsychologiques de Strasbourg, s'intéressant à la formation des impressions dans le domaine du recrutement. Nous distribuons l'ensemble du matériel expérimental composé d'un feuillet d'identification, de différents *Curriculum Vitae* et d'échelles pour le recueil des données.

1.3. Variables et plan expérimental

Nous désirons mesurer le jugement des participants, en fonction de leur affect, en fonction de la catégorie sociale de la cible et en fonction de son niveau de formation.

Plutôt qu'induire expérimentalement un affect, nous préférons, pour ce travail de terrain, mesurer l'état affectif des participants au moment où débute l'étude. Nous leur demandons de noter comment ils se sentent à partir d'une série de 10 adjectifs issus de l'échelle de PANAS, accompagnés chacun d'une échelle en cinq points (0 : pas du tout 5 : tout à fait). Le choix de ces adjectifs, parmi les 26 items de l'échelle originale, se justifie par différents pré-tests qui nous ont permis de dégager ceux discriminant le mieux les différents états affectifs en fonction de leur valence. Cinq adjectifs mesurant un affect positif ont ainsi été retenus : *enthousiaste, inspiré, intéressé, résolu, satisfait* et cinq autres, un affect négatif : *contrarié, énervé, inquiet, stressé, tendu*.

Pour opérationnaliser la catégorie sociale de la cible (valide, versus handicapé), nous choisissons de réaliser des *Curriculum Vitae* présentant des candidats fictifs valides ou handicapés. Il s'agit des mêmes CV, que le candidat soit valide ou non ; pour faire mention du handicap, certains CV portent simplement une information supplémentaire : « *Suite à un accident de la circulation, je suis paralysé des deux jambes ; je me déplace en fauteuil roulant* ».

Enfin, les CV sont conçus de manière à ce qu'ils émanent de candidats diplômés d'études supérieures (les professions retenues sont celles de comptable, informaticien et d'interprète) ou de personnes n'ayant pas mené d'études au-delà du secondaire (employé de bureau, hôtesse d'accueil, secrétaire). Dans les professions retenues, le fait de se déplacer en fauteuil roulant ne constitue pas une barrière objective dans la réalisation des tâches liées au travail.

Tous les CV sont construits selon le même modèle : les candidats ont moins de 30 ans, sont célibataires, sans enfant ; la présentation des CV est simple et « standard » : sont exposés, l'expérience professionnelle, les compétences, la formation, les atouts personnels, les loisirs. Par souci de véracité, les polices et les mises en page des différents CV varient de l'un à l'autre (pour exemple, cf. annexe 1.1., pages 204 et 205). Chaque profil propose deux expériences professionnelles dans deux établissements différents, situés dans deux villes différentes de l'Est de la France. La première

expérience est moins qualifiante que la seconde. L'interprète est, par exemple, tout d'abord secrétaire multilingue dans une société d'exportation à Belfort (90) ; elle a en charge le standard, les correspondances et certains travaux de gestion. Elle est ensuite interprète de direction dans une société internationale à Besançon (25). Pour chaque candidat, nous avons fait varier les compétences en langues et en informatique. Ainsi, le comptable est dialectophone et parle couramment l'anglais. Il utilise les logiciels Word, Excel et dBase avec aisance. Nous avons également inséré une rubrique « atouts personnels » comprenant quelques caractéristiques du candidat stéréotypiquement liées au profil présenté. Nous émettons l'hypothèse que ces renseignements peu informatifs peuvent être préférentiellement retenus si l'information est traitée de façon superficielle. Ainsi, l'employé de bureau est sérieux, méthodique, travailleur et l'hôtesse d'accueil active, ouverte, aimant les contacts. Nous avons finalement proposé trois passe-temps pour chaque candidat ; une fois encore, cette information est peu diagnostique dans la mesure où nous proposons des loisirs largement pratiqués. Notons que nous avons veillé à ce que toutes les occupations proposées soient facilement réalisables par une personne handicapée. Par exemple, l'informaticien pratique du sport, aime le cinéma et les jeux vidéo.

Nous mesurons le jugement social à partir de plusieurs variables dépendantes. Tout d'abord, nous demandons aux participants de se prononcer sur l'embauche effective du candidat : « *Votre entreprise a besoin d'un tel profil ; elle recrute. Notez votre avis par rapport à cette candidature.* ». Chaque participant inscrit sa décision en sur une échelle en six points (0 : pas du tout favorable5 : tout à fait favorable). Les recruteurs décrivent ensuite leur perception des qualités et des défauts du candidat qui leur est présenté: « *A partir de la première impression que vous laisse ce Curriculum Vitae, le candidat vous paraît : ...* ». Nous proposons douze adjectifs : *brouillon, dynamique, flexible, instable, lent, motivé, organisé, ouvert, passif, prétentieux, standard, volontaire*. Cette liste d'adjectifs a été constituée en demandant à des personnes travaillant dans le recrutement, de qualifier des bons et des mauvais candidats. Pour chacun des items retenus, les participants se prononcent sur

une échelle en quatre points (0 : pas du tout, 1 : modérément, 2 : assez, 3 : tout à fait). Enfin, pour appréhender comment les participants traitent l'information contenue dans le CV, nous leur demandons de noter : « *quels sont les éléments qui ont principalement déterminé (leur) impression.* ».

En résumé, la tâche de chaque participant est, tout d'abord, de décrire, sur une première échelle de mesure, l'état affectif dans lequel il se trouve au moment où débute la recherche ; de prendre ensuite connaissance d'un premier profil et de noter spontanément ses impressions grâce à une seconde échelle de mesure, puis de faire de même pour deux autres CV. Chaque participant note ainsi ses impressions concernant trois candidats de qualification élevée pour la moitié des participants et pour l'autre moitié, trois candidats de qualification modeste. Sur chaque série de trois CV, un profil est aléatoirement choisi pour présenter un candidat handicapé. Nous avons volontairement introduit la proportion de deux candidats valides pour un candidat handicapé pour rendre moins saillant notre objectif de comparer valide et handicapé.

Ainsi, nos mesures se font en fonction de trois variables indépendantes à deux modalités chacune : Tout d'abord l'affect des percevants (de valence positive ou négative), ensuite la catégorie sociale de la cible (valide ou handicapée), enfin le niveau de qualification de cette cible (modeste ou élevé). A partir de la description des différentes variables et du déroulement de cette recherche, nous pouvons expliciter le plan expérimental tel qu'il sera soumis aux analyses statistiques : $S < A_2 * Q_2 > * C_2$ avec « S » représentant les participants, « A » leur état affectif (positif ou négatif), « Q » le niveau de qualification des cibles (élevé, versus modeste) et « C » leur catégorie d'appartenance (valide, versus handicapé).

1.4. Résultats

Mesure de l'affect des participants

Pour chaque participant, nous établissons un « indice d'affect », à partir de la note qu'il s'est attribué pour chaque adjectif (de 0 à 4) ; l'indice d'affect correspond au rapport suivant : $(\sum \text{adjectifs positifs} - \sum \text{adjectifs négatifs}) / (\sum \text{adjectifs positifs} + \sum \text{adjectifs négatifs})$. Cet indice varie de -1 pour un affect très négatif à $+1$ pour un affect très positif.

Les valeurs obtenues de l'indice d'affect varient de $-0,17$ à $0,58$. La moyenne générale est positive ($m=0,21$ avec un écart-type $\sigma=0,22$). Nous ne pouvons donc pas constituer deux groupes de participants, en considérant que la valeur « 0 » sépare ces deux groupes. Par conséquent, nous partageons la population à partir de la médiane de la distribution qui se situe à $0,22$. Nous obtenons un groupe en affect positif ($m=0,31$; $\sigma=.19$) et un autre groupe en affect quasi neutre ($m=0,11$; $\sigma=.20$). Ces deux groupes ainsi partagés sont d'affect significativement différent ($t=3,55$; $p<.0009$). Remarquons que nous n'avons pas de groupe en affect négatif, ni en affect neutre au sens strict du terme, puisque la moyenne obtenue pour ce second groupe est encore légèrement positive. Ce résultat est logique : nous n'avons pas manipulé l'état affectif des participants, mais mesuré leur affect naturel pour, ensuite, observer si celui-ci a un impact sur le jugement des cibles. Or, ces participants sont volontaires pour participer à cette recherche, ils sont naturellement plutôt de bonne humeur par cette perspective.

Mesure de la « décision d'embauche » en fonction de l'affect du percevant, de la catégorie sociale de la cible et de son niveau de formation

Les participants notent leur avis par rapport à l'embauche du candidat sur une échelle en six niveaux. Nous retenons le chiffre coché pour constituer

un « score d'embauche », variant de 0 à 5 : plus ce score tend vers 5, plus le percevant est favorable à l'embauche du candidat.

Rappelons que nous présentons trois *Curriculum Vitae* à chaque participant : deux candidats valides et un candidat handicapé. Dans cette recherche, notre principal objectif est de comparer la perception d'une cible valide par rapport à une cible handicapée. Nous désirons donc ne retenir que l'un des deux CV de valide pour travailler sur des échantillons de taille équivalente. Pour ce faire, nous devons commencer par vérifier que les participants ont jugé de façon équivalente les deux candidats valides dont on leur avait soumis les CV : nous observons que, indépendamment du profil présenté, le score moyen d'embauche pour le premier CV de valide est $m=2.40$ ($\sigma=1.16$) et pour le second CV de valide, $m=2,37$ ($\sigma=1,17$). Ces scores sont équivalents : Les participants n'ont pas jugé les candidats valides en fonction de leur profession, ni en fonction de l'ordre de présentation des documents ($F(1,29)=0,01$; N.S.). Dans la suite de nos travaux, nous considérons donc le second des deux profils de valide présenté à chaque participant, comme un leurre.

Notons qu'à cette première question 14 des 44 participants n'ont pas répondu. Nous pouvons faire l'hypothèse que débiter le questionnaire en demandant aux participants de se prononcer sur la possibilité d'embauche des candidats est sans doute critiquable. Cette question aurait sans doute été plus pertinente, placée en dernier lieu.

Les résultats, sur les 30 réponses exploitables, montrent que le fait que le CV provienne d'un valide ($m=2,42$; $\sigma=1,07$) ou d'un individu handicapé ($m=3,23$; $\sigma=1,25$) discrimine significativement l'avis des recruteurs quant à l'embauche des candidats ($F(1,26)=10,07$; $p<.004$). Ce sont les candidats handicapés qui obtiennent les scores d'embauche les plus élevés. Ni l'affect des percevants, ni la qualification des cibles n'ont influencé l'avis des participants sur la possibilité de recruter les candidats. Les participants ont donc formulé leur avis en fondant leur décision sur l'information catégorielle.

Mesure de « l'impression » en fonction de l'affect du percevant, de la catégorie sociale de la cible et de son niveau de formation

Les réponses des 44 participants sur ces échelles sont soumises à une analyse factorielle afin d'en dégager une structure et les dimensions pertinentes à retenir pour mesurer le jugement social. La validité de cette échelle est vérifiée statistiquement : α de Cronbach est égal à .64. Nous réalisons une analyse en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax Normalisée, considérant comme variables actives les 12 adjectifs mesurant la perception des participants. Cette analyse fait apparaître deux facteurs principaux qui expliquent respectivement, après rotation, 41% et 21% de la variance (cf. annexe 2.1., tableau 1.1., page 223). Le premier facteur regroupe les items volontaire (coefficient de saturation =.87), motivé (.85), organisé (.85), dynamique (.83), ouvert (.83) et flexible (.71). Ce sont en fait les traits positifs de l'échelle. Nous nommons ce premier facteur, « facteur qualités ». Le second facteur est constitué des items lent (coefficient de saturation =.69), instable (.68), brouillon (.64), standard (.52), passif (.49), et prétentieux (.48). C'est le « facteur défauts ».

En ce qui concerne l'appréciation des qualités des candidats, une analyse de variance, réalisée sur les scores factoriels, montre que les percevants différencient les profils en fonction de la catégorie d'appartenance : les candidats valides font significativement moins bonne impression que les candidats handicapés ($F(1,40)=31,85$; $p<.000001$). Une étude des effets spécifiques de chaque item permet de préciser que les candidats handicapés sont perçus comme particulièrement volontaires et motivés. Cette perception positive des candidats handicapés n'est influencée ni par le niveau de qualification de la cible, ni par l'affect du juge. Parallèlement, les analyses sur le second facteur indiquent que les défauts des candidats sont bien plus mis en avant quand il s'agit de juger un profil de valide qu'un profil de personne handicapée ($F(1,40)=13,56$ ($p<.0007$)). Les valides sont perçus comme particulièrement lents et passifs. Comme les impressions des participants se construisent à partir des mêmes CV pour les candidats, qu'ils soient valides ou

handicapés, nous pouvons constater à travers nos résultats que ce qui est considéré comme une qualité dès lors qu'il s'agit d'une personne handicapée, est plus généralement envisagé comme un défaut pour le reste de la population. Ainsi, un profil qui peut paraître banal pour un valide, apparaît exceptionnel pour un candidat handicapé. Ce phénomène est certainement dû au fait que nous avons des attentes différentes à l'égard des personnes handicapées par rapport aux valides. Autrement dit, un candidat handicapé ayant un parcours professionnel correct (une vie sociale et professionnelle « normale »), n'est peut-être pas perçu comme représentatif de son groupe d'appartenance. Pour arriver aux mêmes compétences qu'un valide, il doit certainement posséder un ensemble de qualités hors du commun. Par effet « rebond », il est alors considéré comme exceptionnel et jugé très positivement (Beaufils et Paicheler, 1988).

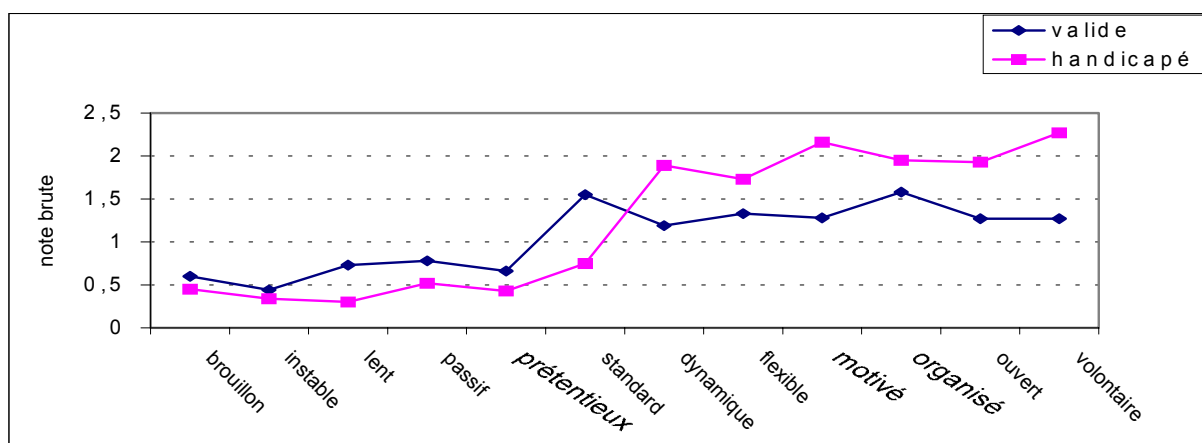


Figure 1.1. : Note à chaque adjectif d'appréciation en fonction de la catégorie de la cible

L'ensemble des résultats que nous obtenons indique que l'impact de l'information catégorielle est tellement saillante, que le percevant construit son impression principalement à partir de cette information. Les autres particularités de la cible ou de la situation semblent s'effacer derrière l'étiquette « être handicapé ». Nous montrons ici comment la déficience peut totalement définir la personne qui en est porteuse.

Cependant, les résultats des analyses de variance sur les deux facteurs fournissent des éléments intéressants quant à l'étude de l'affect. Il apparaît que l'affect du percevant et le niveau de qualification de la cible interagissent sur l'appréciation des candidats : cette tendance observée sur la dimension mesurant les qualités se confirme de façon significative sur la dimension mesurant les défauts ($F(1,40)=7,24$; $p<.01$) : Quand les percevants sont en affect positif, l'impression ne varie pas significativement, que la cible soit de qualification élevée ou non. Par contre, en affect plutôt neutre, les percevants sont plus sévères avec les candidats de qualification élevée qu'avec les autres.

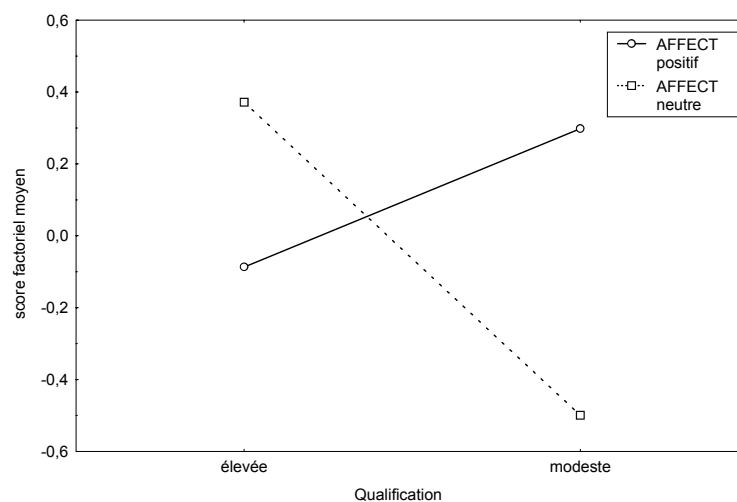


Figure 1.2. : Effet interactif des variables « qualification » et « affect » sur l'impression des défauts des candidats.

Un test de comparaisons des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme une différence de jugement selon le niveau de qualification pour les percevants en affect neutre ($p<.05$). Nous vérifions sans doute ici que les percevants en affect positif réalisent un traitement plutôt heuristique de l'information en ne différenciant pas le niveau de qualification de la cible. A l'opposé, les participants en affect neutre, sont d'autant plus exigeants avec les candidats que leur formation les conduit à des postes à responsabilités (Bodenhausen et al., 1994 ; Park et Banaji, 2000). D'autre part, il apparaît à travers ces résultats, que l'affect est une information dont le percevant se sert dans les situations les plus complexes (Forgas, 1995 ; Rohmer, Salhani et Louvet, 2000) : quand il dispose d'une information saillante (comme le fait d'être

un travailleur handicapé), le percevant construit son impression à partir de ses connaissances sur cette information. Par contre, s'il juge sur d'autres critères moins « évidents », alors la variable affect peut interagir avec d'autres informations.

Les différents résultats des analyses de variance, réalisées dans cette recherche, sont résumés en annexe 2.2., tableau 2.1., page 230.

Analyse de la question ouverte

Un traitement plus qualitatif est réalisé sur les réponses des participants à la dernière question qui leur est posée : « *Quels sont les éléments qui ont principalement déterminé votre impression.* ». Dans le cadre d'une recherche exploratoire, il nous paraît utile de comprendre comment les recruteurs ont construit leur évaluation des CV. Cette analyse nous permet de mettre en évidence que, très souvent, l'appréciation du candidat présenté comme handicapé est à l'opposé des deux autres candidats présentés comme valides : alors que l'individu handicapé est perçu comme dynamique et joyeux, les valides sont décrits comme glaciaux et passifs ; alors que les profils de valides apparaissent comme brefs, vagues, trop standards pour être appréciés, celui du candidat handicapé est perçu comme simple et cohérent ; alors que les valides ne savent pas mettre en valeur leurs compétences, la personne handicapée met en avant ses points forts... Or, rappelons-le, tous les CV sont construits sur le même modèle et ce sont les mêmes profils qui décrivent tour à tour les candidats valides et handicapés.

Quand à la fin de l'étude, nous expliquons cette manipulation aux participants, ils sont stupéfaits : ils ont réellement perçu les candidats handicapés comme de meilleurs professionnels que les valides ; ils ont trouvé leurs CV mieux faits. Or, cette différence d'appréciation ne paraît pas relever d'un traitement heuristique de l'information. Il semble, au contraire, que les recruteurs prennent en compte beaucoup d'éléments contenus dans le CV pour construire leur impression. Certes, la mention du handicap est capitale dans l'analyse des documents et plusieurs recruteurs disent avoir apprécié la

franchise des candidats mais ils affirment également que leur impression s'est nourrie autant des compétences que des loisirs et des atouts personnels.

Si nous nous intéressons au nombre d'arguments avancés par les participants, nous remarquons une différence entre le nombre d'arguments négatifs utilisés pour décrire le candidat valide et le candidat handicapé : pour les valides, le juge note en moyenne plus de deux arguments négatifs alors qu'il n'en note qu'un quand le candidat est handicapé ($F(1,40)=4,58$, $p<.04$). Pour mettre en avant les raisons qui les font défavoriser les valides, les recruteurs mettent trois fois plus souvent en avant la construction du CV que quand il s'agit de personnes handicapées ($F(1,40)=5,51$; $p<.02$). Par contre, quand il s'agit d'argumenter un choix positif, les participants utilisent neuf fois sur dix des qualités relevant de la personnalité du candidat quand il s'agit d'un individu handicapé, alors qu'il n'utilise ce type d'argument qu'une fois sur dix quand il s'agit d'un valide ($F(1,40)=7,88$; $p<.008$). Ces qualités ne pouvant être directement déduites d'un CV bref et standard, nous pouvons réitérer l'hypothèse selon laquelle les recruteurs perçoivent les candidats, réussissant à exercer une activité professionnelle malgré leur déficience, comme exceptionnels.

Nous remarquons également que ce sont les recruteurs en affect neutre qui recherchent le plus les atouts du CV pour justifier leur choix ($F(1,40)=6,01$; $p<.02$). Ils en utilisent cinq fois plus que les autres participants. Il est intéressant de noter que c'est seulement à travers la question ouverte qu'apparaît un effet majeur significatif de l'affect des recruteurs dans leur façon d'apprécier les candidats : il y a une valorisation des candidats en affect neutre plutôt qu'en affect positif. Nous pouvons expliquer ce résultat en avançant que les recruteurs dont l'affect est le plus positif sont moins enclins à rechercher et à énoncer les arguments justifiant leur impression. Ainsi, ils évitent un effort cognitif pouvant réduire leur affect positif (Forgas, 1995).

1.5. Discussion et conclusion

Nos résultats empiriques confirment que le respect des normes sociales impose aux percevants une survalorisation des candidats à partir du moment où ils sont présentés comme étant des personnes handicapées. On aurait pu cependant s'attendre à ce que des spécialistes du recrutement ne construisent pas un jugement si différencié entre cibles valides et handicapées et s'appuient davantage sur l'analyse objective des compétences décrites. En fait, une analyse des arguments avancés par les recruteurs pour justifier leur impression indique que les compétences ne représentent que 10 % de leur justification. Par contre, les éléments de personnalité représentent plus de 60 % des arguments. Il est évident que les éléments contenus dans les profils que nous avons construits sont peu informatifs. Or, dans la perspective théorique pragmatique de la jugeabilité sociale (Rocher et Yzerbyt, 1998), les percevants auraient refusé de formuler un jugement en ne tenant compte que de la véritable information qui leur est fournie : la catégorie sociale de la cible. Ils ont au contraire, cherché à inférer de nouvelles connaissances de la cible, particulièrement au niveau de sa personnalité, pour justifier la différence entre les candidats. Bien évidemment, la seule information pertinente pour le jugement social étant de nature catégorielle, leur perception repose finalement sur une différenciation entre candidats valides et handicapés et conduit à une survalorisation de ces derniers. Ainsi, en croyant formuler un jugement individualisé, les percevants émettent un jugement catégoriel, mais dans le respect des règles de désirabilité sociale.

Cependant, si les travailleurs handicapés présentés dans cette recherche, sont jugés particulièrement dynamiques et actifs, c'est peut-être aussi considérer qu'il s'agit d'individus atypiques de leur catégorie d'appartenance ; les « handicapés » ne présentant pas habituellement de tels traits. Autrement dit, pour expliquer que le candidat handicapé a le même profil de compétences que le valide, on lui attribue une motivation et un dynamisme exceptionnels. On peut penser que les recruteurs ne sont pas habitués à voir de tels profils émanant de personnes handicapées ou qu'ils n'imaginent pas les personnes handicapées capables d'un tel CV : ce qui est normal, voir

critiquable pour un valide, apparaît comme exceptionnel pour un individu handicapé.

Cette recherche met en évidence un jugement social clairement opposé entre cibles valides et cibles handicapées alors que les cibles sont strictement semblables sur toutes les caractéristiques autres que la catégorie sociale « valide » ou « handicapée ». Il apparaît que la perception des personnes handicapées n'est pas superposable à celle des valides. Au contraire, les personnes handicapées sont perçues comme une catégorie sociale qui se positionne en « miroir » par rapport aux valides. Il nous paraît donc important de mettre plus clairement en évidence ce qui définit l'étiquette catégorielle « handicapée », particulièrement saillante et pertinente pour le jugement social.

En choisissant une situation expérimentale proche de leur travail quotidien, nous espérons impliquer suffisamment les recruteurs dans l'acte de jugement des cibles, il faut cependant admettre que, par définition, toute situation expérimentale est hypothétique. Les participants savaient ne pas devoir rencontrer les personnes que nous leur présentions. Conformément au modèle théorique de Forgas (1995), nos résultats montrent que les pressions sociales suffisent à orienter le jugement, sans recours à l'affect comme information potentielle. En effet, si nous avons mis en évidence un impact de l'affect sur les stratégies de traitement de l'information, cet effet ne se traduit pas au niveau du jugement social. Conformément à d'autres résultats expérimentaux (Monahan, 1998), il apparaît que l'affect, en tant que variable indépendante de la cible du jugement, peut modifier l'accès à l'information. Cependant, ce type d'affect n'influence pas significativement un jugement construit comme l'évaluation des compétences d'un candidat. Dans le cadre de recherches sur la perception sociale de personnes handicapées, il semble important de dissocier les effets d'humeurs diffuses et indépendantes des cibles du jugement, de réactions émotionnelles directement provoquées par celles-ci. En effet, les premières impressions étant déterminantes pour nos comportements futurs, on peut envisager que les réactions affectives constitutives de ces premières impressions influencent directement nos conduites.

Pour interpréter les conduites sociales vis-à-vis des personnes handicapées, nous devons donc nous attacher à mettre en évidence les réactions affectives qu'elles provoquent. Ainsi, alors que, jusqu'ici, nous considérons la variable affect en tant que variable indépendante, il nous paraît pertinent, pour la suite de nos travaux, de mesurer les réactions émotionnelles en tant que variables dépendantes. Pour comprendre comment se construit la perception sociale des personnes handicapées, nous proposons de mettre en évidence la nature des affects provoqués par ces cibles et de mesurer la relation qu'ils entretiennent avec les processus cognitifs.

2. PREMIERE ENQUETE EXPERIMENTALE

PERCEPTION SOCIALE DES PERSONNES HANDICAPEES : REACTION AFFECTIVES ET JUGEMENT EVALUATIF

2.1. Objectifs et hypothèses théoriques

Nos premiers résultats ont confirmé que les personnes handicapées en fauteuil roulant se voient attribuer un stéréotype positif : elles sont courageuses, motivées, attentives aux autres, etc. Cette survalorisation s'explique sans doute par un « effet rebond », lié à une norme sociale qui nous impose de ne pas juger négativement une catégorie sociale défavorisée. Dans le jugement des personnes handicapées, on tient moins compte du comportement réel de l'individu que du besoin de formuler un jugement en adéquation avec les règles sociales en vigueur. Ainsi, le jugement social ne peut être considéré comme le simple résultat d'un traitement cognitif de l'information ; il ne peut être isolé de la situation sociale dans laquelle le sujet est inséré. L'individu formule ses jugements en fonction de ses buts et de ses valeurs. Dans cette perspective pragmatique, la perception des personnes handicapées ne peut être réduite à la seule dimension évaluative. Pour comprendre le décalage entre une image positive des personnes handicapées et des conduites socio-professionnelles discriminatoires, il nous semble indispensable d'appréhender les réactions affectives du percevant vis-à-vis de la cible. Le premier objectif de cette recherche est donc de mettre en évidence l'existence des réactions affectives liées à la perception des personnes handicapées, d'en préciser la nature et d'étudier sur quelles dimensions spécifiques ces affects sont liés au jugement social. En partant du postulat de la primauté de l'affect sur les cognitions (Damasio, 1999 ; Zajonc, 2000), nous cherchons à mettre en évidence quelles réactions affectives sont susceptibles d'orienter le jugement social.

Notre second objectif est d'étudier si la perception des personnes handicapées physiques repose sur des dimensions évaluatives qui les

distinguent des valides. Des résultats expérimentaux montrent que des chargés de recrutements conduits à évaluer des postulants à un emploi, valides et handicapés, sur différentes dimensions (personnalité, facultés intellectuelles, compétences, professionnalisme) distinguent les deux groupes de travailleurs uniquement sur les items appréciant la personnalité (Christman et Slaten, 1991). Si nous confirmons que la catégorie sociale « handicapée » se caractérise par des traits de personnalité spécifiques et différents de ceux des valides, nous mettrons en évidence qu'au delà des particularités physiques, cette catégorie se voit attribuer une essence psychologique qui légitimise la distance sociale entre valides et handicapés (Morchain et Schadron, 1999 ; Yzerbyt, Rogier et Rocher, 1998).

Enfin, pour affiner le stéréotype particulier attribué à la catégorie sociale « handicapé », il nous semble intéressant de comparer la perception du groupe à celle d'un membre particulier de ce groupe. En effet, la perception d'un individu en particulier n'est généralement pas assimilable à celle de son groupe d'appartenance (Corneille, 1994 ; Ravaud et al., 1986). Nous désirons vérifier si la différence entre la perception des personnes handicapées et celle des valides s'atténue quand il s'agit de juger un individu particulier de notre connaissance.

Nous proposons que la perception de la catégorie sociale « handicapé » se différencie de celle des valides tant sur les dimensions affectives qu'évaluatives. Nous faisons l'hypothèse qu'il existe des réactions affectives directement provoquées par les « handicapés » et que ces affects orientent l'évaluation de cette catégorie de personnes. Par ailleurs, les réactions affectives provoquées par le groupe des personnes handicapées et le jugement évaluatif qui en résulte ne sont pas exprimés au niveau de la perception d'un individu handicapé de notre connaissance : un individu en particulier est décrit de manière équivalente, qu'il soit valide ou handicapé.

2.2. Population et déroulement de la recherche

Nous menons notre étude auprès de 82 adultes valides des deux sexes (13 hommes et 69 femmes) dont la moyenne d'âge est de 38 ans. Cette population est répartie en quatre groupes répondant à des consignes différentes : 21 personnes décrivent leur perception de la catégorie des « personnes handicapées physiques », alors que 23 autres décrivent leur perception d'un « individu handicapé de leur connaissance » ; de même, 19 personnes décrivent leur perception des valides en général, alors que 19 autres expliquent celle d'une personne valide de leur connaissance. Pour les personnes décrivant un individu handicapé en particulier, nous sollicitons par réseau associatif des proches de personnes handicapées (parents, époux, frères et sœurs). Pour les autres groupes, nous interrogeons des personnes ne côtoyant pas habituellement des individus handicapés physiques. Nous choisissons délibérément ce type de population car il nous semble que la discrimination vis-à-vis des personnes handicapées physiques s'explique par une perception spécifique due à un manque de familiarité avec la situation du handicap moteur (Velche, 1998). Pour ce faire, nous interrogeons le personnel d'une maternité, en éliminant de cet échantillon toute personne familiarisée avec des personnes handicapées.

Nous rencontrons les participants sur leur lieu de travail, dans la salle de repos, pour le personnel de la maternité et au cours de réunions associatives auxquelles nous nous sommes fait inviter pour les proches de personnes handicapées. Nous nous présentons comme membres du Groupe de Recherches Sociopsychologiques de l'Université Louis Pasteur de Strasbourg, s'intéressant à la formation des impressions.

Nous sollicitons quelques minutes du temps des participants pour remplir le questionnaire que nous leur soumettons.

Contrairement à nos attentes, il est apparu beaucoup plus aisé d'obtenir la participation des familles de personnes handicapées que celle des autres participants. Les premières se sont dites « concernées » par la recherche et ayant tout intérêt à collaborer à ce type de démarche susceptible, selon elles, d'améliorer le sort des personnes handicapées. Ces participants ont également

largement contribué à élargir le réseau de personnes que l'on pouvait solliciter pour nos recherches.

2.3. Variables, plan expérimental et hypothèses opérationnelles

Pour vérifier nos hypothèses théoriques, nous choisissons de réaliser une enquête expérimentale. Nous concevons à cet effet un questionnaire composé de deux rubriques principales : La première comporte huit échelles bipolaires en sept niveaux concernant les réactions affectives des participants vis-à-vis des personnes handicapées physiques ou des valides. Ces échelles sont constituées à partir d'études préliminaires qui nous ont permis de définir les dimensions les plus pertinentes pour mesurer les affects spécifiques suscités par le handicap moteur. Nous avons finalement retenu les huit dimensions qui étaient le plus fréquemment exprimées : *angoisse*, opposée à *calme*, *inspire de la compassion* versus *laisse indifférent*, *gêne* versus *met à l'aise*, *dégoûte* versus *attire*, *révolte* versus *apaise*, *inquiète* versus *rassure*, *inspire la pitié* versus *force l'admiration*, *déprime* versus *donne du courage*.

La deuxième rubrique de cette recherche se réfère au jugement social. Elle est composée de 14 échelles bipolaires en sept niveaux, portant sur des traits de personnalité. Pour ce matériel, nous nous sommes appuyés sur la dernière version Française du test de personnalité de Cattell (Cattell, 1974) ainsi que sur les dimensions classiquement retrouvées dans les études sur la perception des personnes handicapées physiques. Nous avons sélectionné les dimensions à retenir en procédant, comme précédemment, à un pré-test d'un grand nombre d'items pour ne retenir que les dimensions suivantes : *très intelligent*, opposé à *peu intelligent*, *ouvert* versus *réservé*, *attentif aux autres* versus *égoïste*, *chaleureux* versus *distant*, *plein d'humour* versus *morose*, *conscientieux* versus *insouciant*, *serein* versus *anxieux*, *autonome* versus *influençable*, *sûr de soi* versus *peu confiant*, *prudent* versus *impulsif*, *volontaire*

versus *peu courageux, entreprenant* versus *timoré, créatif* versus *conventionnel, optimiste* versus *pessimiste*.

Notre objectif étant de comparer la perception des personnes handicapées à celle des valides, nous devons introduire pour ces derniers une étiquette catégorielle ayant un sens, puisque se définir comme valide n'en a aucun. Dans les recherches sur la perception des personnes handicapées, le groupe des valides est toujours désigné par un autre attribut (par exemple « les jeunes de ton âge », Ravaud, Beaufiles et Paicheler, 1986 ; « une personne de votre connaissance », Beaufiles & Paicheler, 1988), même si cette nouvelle étiquette introduit inévitablement des informations supplémentaires. Après avoir testé différentes étiquettes catégorielles (telles que « les gens de votre entourage » ou « les jeunes adultes ») nous avons finalement choisi de demander la description du groupe des Français. En effet, cette dernière catégorie, bien qu'inévitablement imparfaite, est apparue comme celle induisant le moins de réactions affectives et de stéréotypes spécifiques, sans doute parce qu'il s'agit pour notre population d'un endogroupe. Par ailleurs, nous pouvons considérer que l'attribut « Français » englobe les deux catégories considérées (« valide » et « handicapé »), même si nous faisons l'hypothèse que pour la catégorie des personnes handicapées, l'appartenance au groupe des Français s'efface derrière l'étiquette du handicap.

Les participants sont donc invités à se positionner sur l'ensemble des échelles. La moitié d'entre eux explicite sa perception de la catégorie sociale « handicapée », ou de celle des « Français », en répondant à la consigne : « *Quand vous pensez aux personnes handicapées physiques* (versus : « *aux Français* ») *que ressentez-vous* » ? « *Comment percevez-vous les personnes handicapées physiques* » (versus : « *les Français* ») ? La seconde moitié des participants exprime la perception d'une personne de son entourage, handicapée ou non : « *Quand vous pensez à une personne handicapée physique de votre entourage* (versus « *à une personne de votre entourage* ») *que ressentez-vous* » ? « *Comment percevez-vous cette personne* » ? .

Nous manipulons ainsi deux variables indépendantes à deux modalités chacune : d'une part, nous faisons varier la catégorie sociale de la cible (valide ou handicapée) ; d'autre part, nous comparons la perception d'un individu en particulier à celle de son groupe d'appartenance. Les variables dépendantes concernent les réactions affectives et le jugement évaluatif. Ces mesures sont obtenues à partir des échelles décrites précédemment. Leur structure respective sera dégagée à l'aide d'analyses factorielles.

Enfin, au delà de ces deux échelles, une série de questions nous permet de vérifier si les participants connaissent personnellement des personnes handicapées, si tel est le cas, la nature du handicap (ce qui permet de ne retenir que les personnes côtoyant des individus souffrant de lésions physiques uniquement), la nature du lien avec la personne handicapée et la fréquence des contacts. Enfin, nous laissons la possibilité aux participants de s'exprimer librement sur leurs rapports avec les personnes handicapées et sur leur perception du handicap physique. L'ensemble du matériel expérimental est présenté en annexe 1.2., page 207.

A partir de la description des variables, nous pouvons expliciter le plan expérimental tel qu'il sera soumis aux analyses statistiques : $S < C_2 * N_2 >$ avec « S » représentant les participants, « C » la catégorie sociale de la cible (valide ou handicapée) et « N » la nature de la cible (individu en particulier ou groupe social).

Nous proposons les hypothèses opérationnelles suivantes :

- Les scores factoriels sur les différentes dimensions des réactions affectives et du jugement social diffèrent significativement suivant que la cible de la perception soit la catégorie sociale des valides (les Français) ou celle des personnes handicapées.

- Les scores factoriels sur les différentes dimensions des réactions affectives et du jugement social sont similaires quand la cible de la perception est une personne de la connaissance des participants, valide ou handicapée.

- Les facteurs dégagés par l'analyse factorielle sur l'échelle des réactions affectives sont corrélés avec ceux dégagés par l'analyse factorielle sur l'échelle des jugements sociaux.

Notons que si nous acceptons l'hypothèse théorique selon laquelle les réactions affectives peuvent déterminer les cognitions, d'un point de vue opérationnel, nous ne pouvons mettre en évidence que des relations entre les deux variables.

2.4. Résultats

Nous commençons par vérifier la fiabilité de nos échelles : celle-ci est assurée autant pour les dimensions affectives (alpha de Cronbach = 0.83), que pour les dimensions évaluatives (alpha de Cronbach = 0.89).

Les réactions affectives

Pour la lisibilité de nos résultats, nous avons saisi les données en choisissant comme affect de référence un des deux pôles de chaque échelle bipolaire d'affect. Ainsi, les dimensions soumises aux différentes analyses sont l'angoisse, la compassion, la gêne, le dégoût, la révolte, l'inquiétude, la pitié et la déprime. En fait, nous avons conservé le pôle qui traduit la valence la plus souvent exprimée par les participants des pré-tests. Par exemple, pour la dimension « inquiète-rassurance », les participants qui nous ont permis d'élaborer les dimensions pertinentes ont souvent cité l'inquiétude comme affect provoqué par la perception des personnes handicapées. Nous cotons donc cette dimension en fonction du pôle « inquiétude » : plus le percevant se situe à proximité de ce pôle, plus sa note sera proche de « 7 ». A l'opposé, plus il place sa réponse près du pôle « assurance », plus la cote de celle-ci est proche de « 1 ».

Nous réalisons dans un premier temps une analyse en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée considérant comme variables

actives les réactions affectives des participants. Cette analyse fait apparaître deux facteurs principaux qui expliquent respectivement 38 % et 17 % de la variance après rotation Varimax Normalisée (cf. annexe 2.1., tableau 1.2.1., page 224). Le premier facteur regroupe des affects négatifs, que l'on ressent au fond de soi, quand on pense aux personnes handicapées : le dégoût (coefficient de saturation = .88), la gêne (.82), la révolte (.78), la pitié (.75) et la déprime (.75). Ces affects nous apparaissent comme « intrinsèques ». Le second facteur est défini par des affects plus « relationnels ». Contrairement à la première dimension, ce sont des réactions émotionnelles plus dirigées vers autrui comme la compassion (.80), l'angoisse (.64) et l'inquiétude (.62). Même si l'angoisse et l'inquiétude peuvent traduire des affects que l'on ressent aussi bien pour soi que pour autrui, la structure de l'analyse factorielle les situe plutôt sur un plan relationnel en les associant à la compassion. Par ailleurs, il est intéressant de noter que la pitié et la compassion se positionnent sur des dimensions indépendantes et ne peuvent donc en aucun cas être superposées : La pitié traduirait plutôt un sentiment négatif, alors que la compassion serait plutôt liée à un sentiment d'altruisme et au désir d'aller vers l'autre. A travers son expérience d'écrivain handicapé, Nuss (1999) témoigne que la pitié traduit une distance sociale et, contrairement à la compassion, n'engage pas le percevant vers l'autre mais le ferme à toute relation humanisante.

Sur l'espace factoriel défini par ces deux dimensions (figure 2.1.), nous pouvons positionner les sous-groupes construits à partir des variables qui nous intéressent : perception d'un individu valide (VAL-Ind.), de la catégorie « valide » (VAL-Gr.), d'un individu handicapé (HAND-Ind.), de la catégorie « handicapé » (HAND-Gr.). Pour cela, nous calculons leurs scores factoriels moyens.

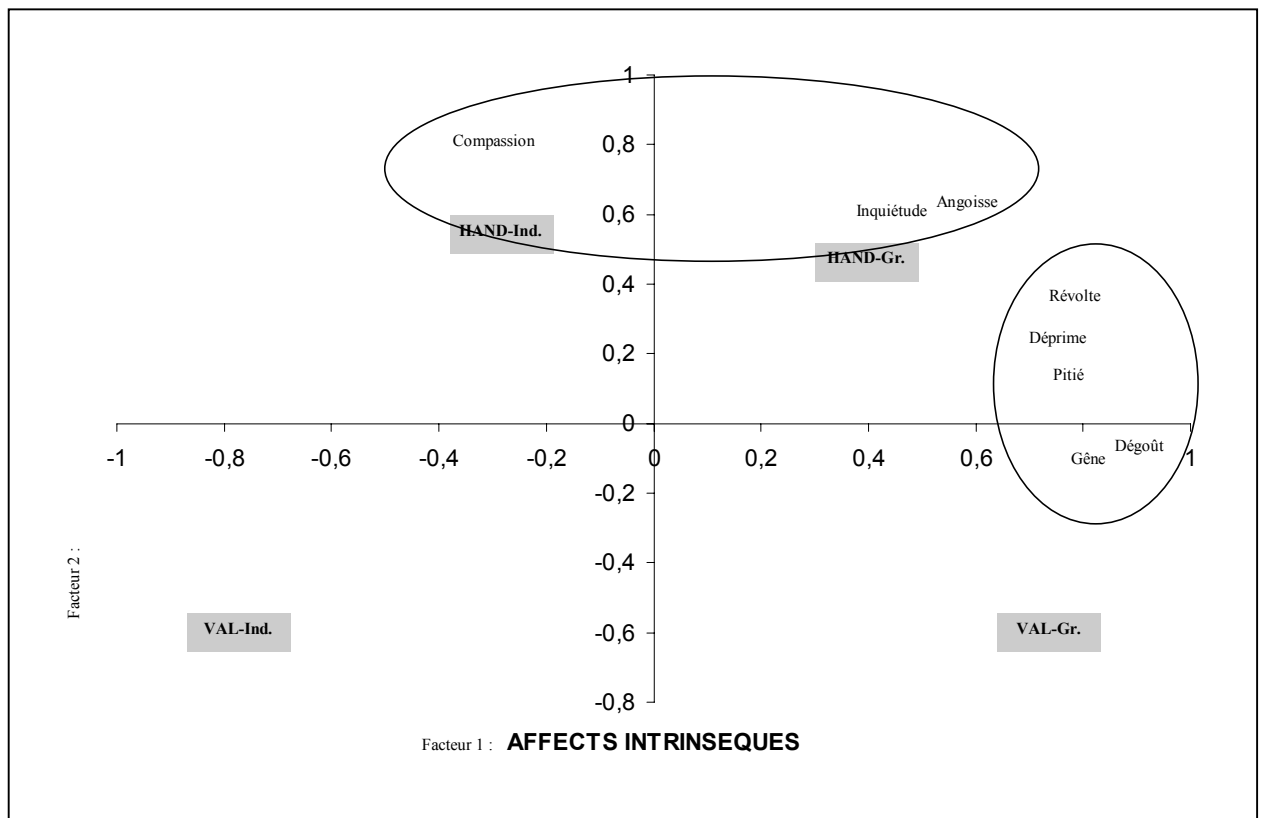


Figure 2.1. : Plan F1 X F2 avec rotation Varimax Normalisée sur les affects

Le premier facteur (affects intrinsèques) oppose la perception d'un groupe à celle d'un individu. Les sentiments négatifs caractérisent plutôt la perception du groupe et, à l'opposé, leurs contraires positifs sont suscités par un individu proche. Le deuxième facteur (affects relationnels) oppose la perception des « handicapés », (considérés en tant qu'individu en particulier ou en tant que groupe social), à celle des « valides ». Ainsi, la compassion, l'inquiétude et l'angoisse seraient des affects spécifiques face aux personnes handicapées. Remarquons encore que la compassion semble particulièrement ressentie face à un individu handicapé, alors que l'inquiétude et l'angoisse seraient plus induites par la perception du groupe des « handicapés ».

Ces observations sont confirmées par des analyses de variance réalisées sur les scores factoriels obtenus pour chaque participant sur les deux

facteurs. En ce qui concerne le premier facteur, le groupe suscite en effet plus d'affects négatifs que l'individu ($F(1,78)=35,14$; $p<.0000$). Cette différence est encore plus marquée pour les valides que pour les handicapés ($F(1,78)=4,52$; $p<.04$). Par ailleurs, une analyse des effets spécifiques de chaque item révèle un statut particulier du sentiment de révolte.

Tableau 2.1. : Moyennes et Ecart-types sur l'item révolte

	Valide	Handicapé	
Individu	m=2.26 $\sigma=1.56$	m=4.90 $\sigma=1.94$	m=3.58 $\sigma=1.75$
Groupe	m=4.32 $\sigma=1.00$	m=4.13 $\sigma=1.37$	m=4.23 $\sigma=1.19$
	m=3.29 $\sigma=1.28$	m=4.52 $\sigma=1.66$	

Au delà de l'opposition individu-groupe, c'est le seul affect de ce facteur qui différencie la perception des personnes handicapées de celle des valides ($F(1,78)=12,86$; $p<.0001$). En effet, les personnes handicapées, considérées en tant que catégorie ou en tant qu'individu, suscitent plus de révolte que les valides. Par ailleurs, Le tableau des moyennes montre que l'individu valide suscite moins de révolte que les autres cibles. L'analyse de variance confirme cette tendance ($F(1,78)=3,51$; $p<.06$). Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme la position particulière de l'individu valide : il suscite moins de révolte que le groupe des valides ($p<.0003$), que le groupe des handicapés ($p<.0002$) et que l'individu handicapé ($p<.0003$). En se rappelant que la situation « valide » a été opérationnalisée en introduisant l'étiquette catégorielle « Français », on peut faire l'hypothèse que la révolte est ressentie face à une situation particulière : situation de handicap en tant que déficience (les « handicapés ») ou situation de fragilité économique (celle des Français). Nous envisageons ici que la catégorie sociale « les Français » éveille plutôt l'image de la fragilité socio-économique d'un pays plutôt qu'un ensemble de personnes. On parle d'ailleurs de handicap autant pour la personne déficiente que pour la personne marginalisée d'un point de vue social

ou économique : le « handicapé social » (Maudinet, 1999). A l'opposé, percevoir un individu valide ne serait pas percevoir une situation particulière : l'individu de notre connaissance qui n'est pas porteur de particularités saillantes, ne se voit pas attribuer d'étiquette particulière le rattachant à une catégorie sociale.

En ce qui concerne le second facteur, les personnes handicapées suscitent davantage d'affects de nature relationnelle, donc plus de compassion, d'angoisse et d'inquiétude ($F(1,78)=34,41$; $p<.0000$). Cependant, une étude des corrélations montre que le sentiment de compassion n'est pas corrélé aux sentiments d'inquiétude ($r=.17$; N.S.) et d'angoisse ($r=.20$; N.S.) très liés entre eux ($r=.62$; $p<.000$). Ces corrélations imparfaites entre les items contribuant à la définition du facteur nous conduisent à porter notre attention sur les effets spécifiques de chaque item. Les analyses de variance confirment tout d'abord que les personnes handicapées suscitent davantage de compassion ($F(1,78)=26,22$; $p<.0000$), d'angoisse ($F(1,78)=19,00$ $p<.0000$) et d'inquiétude ($F(1,78)=8.84$ $p<.004$) que les valides. Ensuite, la compassion apparaît effectivement comme un sentiment lié à l'individu ($m=4,63$; $\sigma=1,42$) plutôt qu'au groupe ($m=3,91$; $\sigma=1,24$) : $F(1,78)=5,55$; $p<.02$. A l'opposé, l'inquiétude et l'angoisse sont des affects davantage dirigés vers le groupe (inquiétude : $m=4,28$; $\sigma=0,96$; angoisse : $m=4,38$; $\sigma=0,65$) que vers l'individu (inquiétude : $m=3,57$; $\sigma=1,6$; angoisse : $m=3,17$; $\sigma=1,45$). Ces différences ont une validité statistique : pour l'inquiétude, $F(1,78)= 5,55$; $p<.02$ et pour l'angoisse, $F(1,78)=22,00$; $p<.0000$). Enfin, des interactions significatives apparaissent pour ces trois affects : Si les personnes handicapées provoquent compassion, inquiétude et angoisse, qu'elles soient considérées en tant qu'individu ou en tant que groupe, la perception du groupe des valides diffère significativement de celle de l'individu valide. Ainsi, l'individu valide, contrairement au groupe des valides, suscite presque autant de compassion que les personnes handicapées ($F(1,78)=7,22$; $p<.008$), mais nettement moins d'angoisse ($F(1,78)=9,28$ $p<.003$) et sensiblement moins d'inquiétude ($F(1,78)=3,35$ $p<.07$).

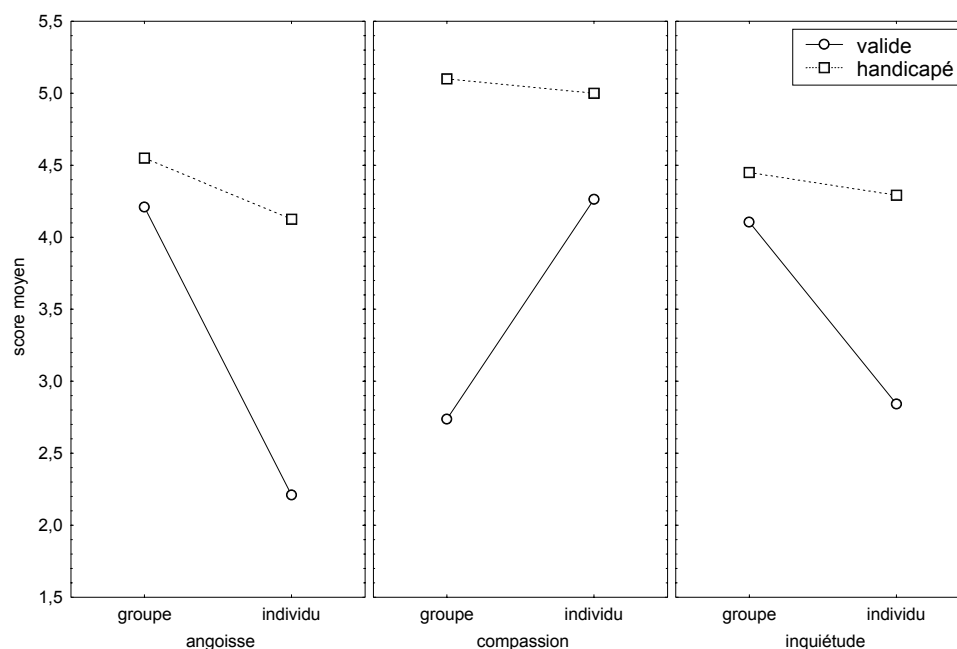


Figure 2.2. : Effet interactif des variables indépendantes sur les affects relationnels

Par les réactions affectives qu'elles provoquent, les personnes handicapées semblent toujours perçues à partir de leur étiquette catégorielle, alors qu'un individu valide de notre connaissance provoque des affects particuliers et différents de ceux de la catégorie des « français ». L'appartenance catégorielle n'est généralement pas une information significative pour la perception d'une personne de notre entourage.

L'ensemble des résultats statistiques obtenus sur les affects sont synthétisés en annexe 2.2., tableau 2.2.1., page 231.

Le jugement social

De manière analogue au traitement de l'échelle d'affect, nous saisissons les données en nous référant à l'un des deux pôles de chaque échelle bipolaire d'évaluation. Ainsi, les dimensions soumises aux différentes analyses sont : être intelligent, être ouvert, être attentif, être chaleureux, avoir de l'humour, être consciencieux, être serein, être autonome, être sûr de soi, être prudent, être volontaire, être entreprenant, être créatif, être optimiste. Rappelons que plus les

réponses des participants sont proches du pôle exprimant le terme retenu, plus la note obtenue est proche de « 7 ». A l'inverse, plus elles s'éloignent de ce pôle, plus leur cote avoisine « 1 ».

De même que pour les affects, nous réalisons une analyse en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax Normalisée considérant comme variables actives les 14 items de l'échelle de jugement. Cette analyse fait apparaître 3 facteurs principaux, dont les contributions respectives sont de 33%, 25% et 30% après rotation Varimax Normalisée (cf. annexe 2.1., tableau 1.2.2., page 224). Le premier facteur exprime la dimension « assurance » ; il regroupe les items sûr de soi (.83), autonome (.74), créatif (.67) et intelligent (.53). Le second facteur se définit par la dimension « sociabilité » avec comme principales contributions, les items chaleureux (.85), ouvert (.80) et plein d'humour (.74). A travers le troisième facteur, on retrouve la dimension « sérieux » avec les items consciencieux (.80), attentif (.78), optimiste (.67) et serein (.66). Il faut encore noter que les items « volontaire » et « entreprenant », contribuent à part égale aux premier et troisième facteur.

Comme précédemment, sur les espaces factoriels définis respectivement par le facteur 1 x le facteur 2 et par le facteur 1 x le facteur 3, nous pouvons positionner les différents groupes : perception d'un individu valide (VAL-Ind.), de la catégorie « valide » (VAL-Gr.), d'un individu handicapé (HAND-Ind.), de la catégorie « handicapé » (HAND-Gr.).

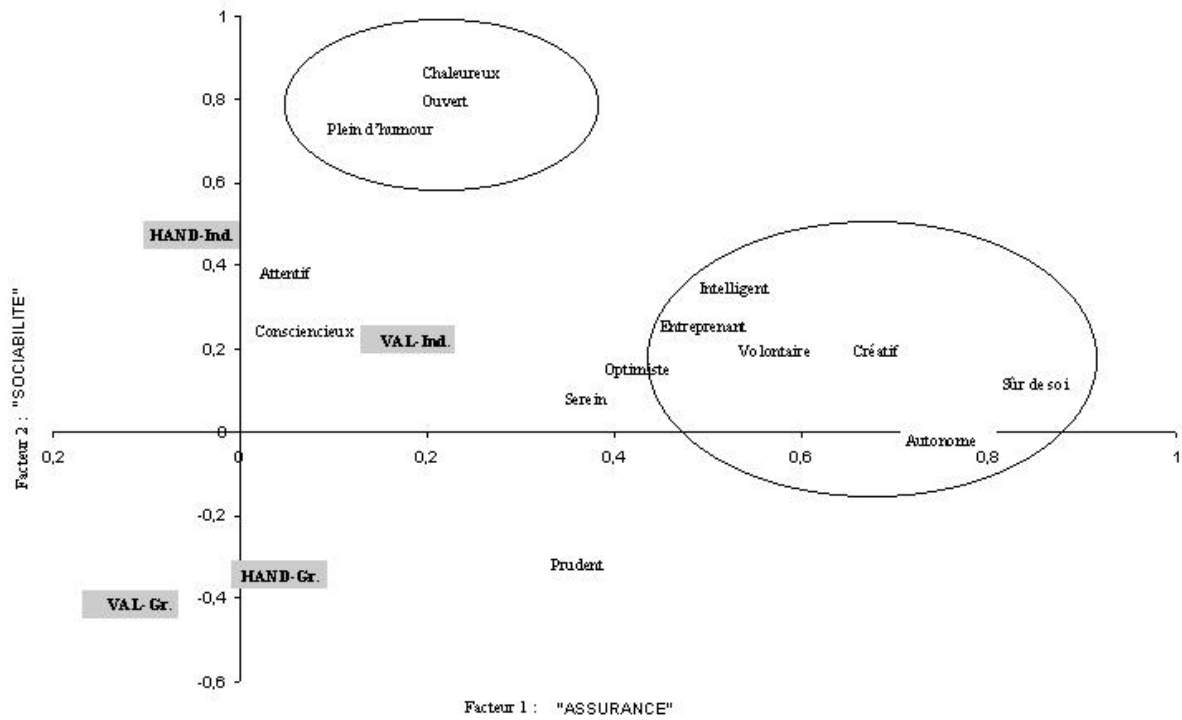


Figure 2.3. : Plan F1 X F2 avec rotation Varimax Normalisée sur le jugement social

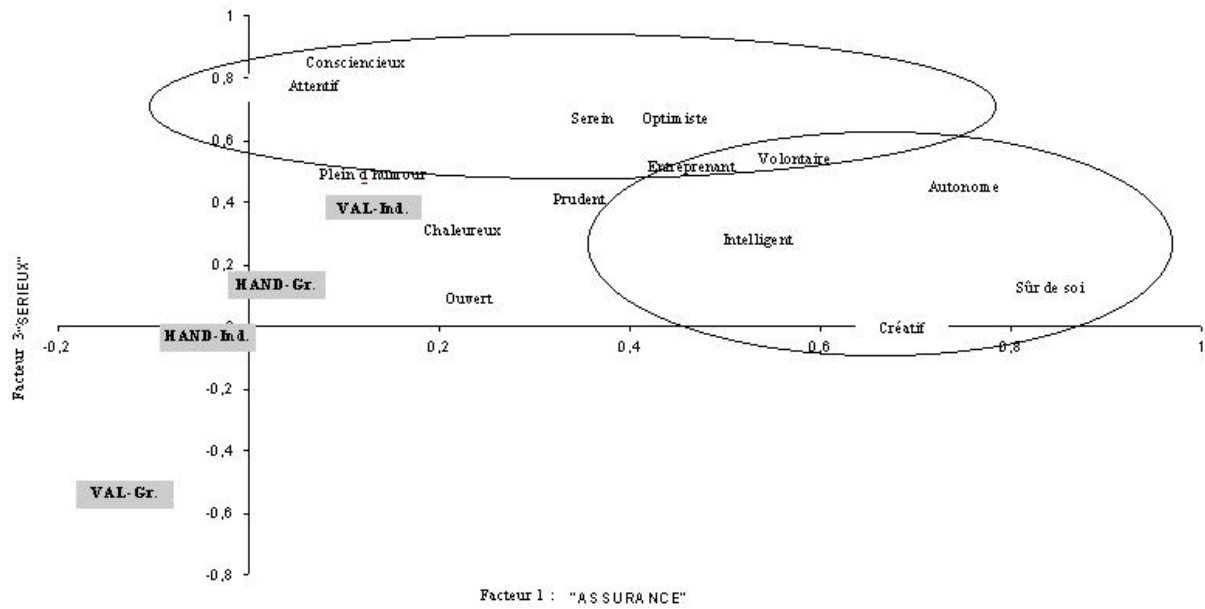


Figure 2.4. : Plan F1 X F3 avec rotation Varimax Normalisée sur le jugement social

Sur la dimension « assurance », les différents groupes ne semblent pas s'opposer. Par contre, sur la dimension « sociabilité », une opposition nette apparaît entre la perception d'un individu et celle d'un groupe (cf. figure 2.3.) : Qu'il soit valide ou handicapé, l'individu semble jugé plus sociable que le groupe. Par contre, sur cette dimension, aucune différence n'apparaît entre personnes handicapées et valides. Enfin, sur la dimension « sérieux », le groupe des valides apparaît comme le seul à être évalué négativement (cf. figure 2.4.). Plus précisément, les personnes handicapées semblent jugées de manière équivalente qu'elles soient considérées individuellement ou collectivement, alors que pour les valides, le groupe est visiblement déprécié par rapport à l'individu.

Ces observations sont dans l'ensemble confirmées par les analyses de variance sur les scores factoriels. En effet, l'individu est perçu comme plus sociable ($F(1,78)=12,35$; $p<.0008$) mais aussi plus sérieux ($F(1,78)=4,05$; $p<.05$) que son groupe d'appartenance. Nous confirmons également l'interaction entre les variables « catégorie sociale » (valide-handicapé) et « type de perception » (individu-groupe) sur la dimension « sérieux » ($F(1,78)=7,98$; $p<.006$) : le groupe des valides est jugé significativement moins sérieux que les trois autres cibles.

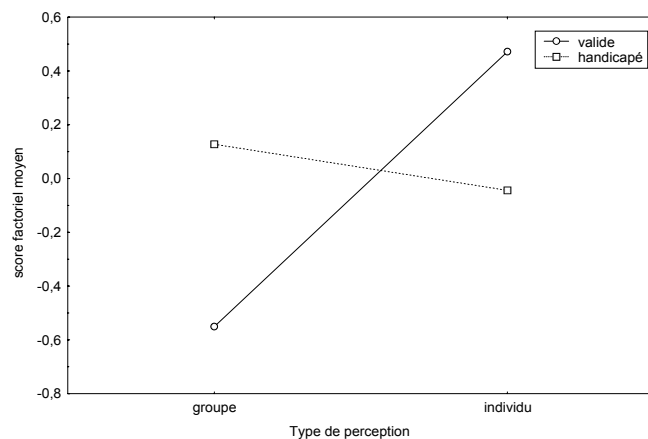


Figure 2.5. : Effet interactif des variables indépendantes sur le facteur « sérieux »

Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) permet de confirmer que le groupe des valides est perçu moins « sérieux » que

l'individu valide ($p < .005$), que le groupe des personnes handicapées ($p < .05$) et, de façon tendancielle, que l'individu handicapé ($p < .08$).

Enfin, vu la position particulière des items « volontaire » et « entreprenant », il paraît intéressant de procéder à l'étude de leurs effets spécifiques. Ces analyses montrent que les personnes handicapées sont jugées plus volontaires que les valides ($F(1,78)=5,27$; $p < .02$). Toutefois, comme précédemment, un effet interactif apparaît ($F(1,78)=8,38$; $p < .005$) : La différence entre personnes handicapées et valides repose uniquement sur la perception du groupe, l'individu handicapé et l'individu valide étant évalués de manière comparable.

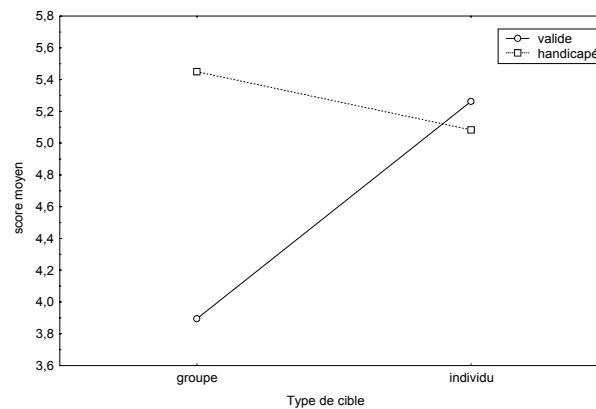


Figure 2.6. : Effet interactif des variables indépendantes sur l'item « volontaire »

Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme des différences particulièrement significatives entre le groupe des valides et les autres groupes. Il se différencie du groupe des personnes handicapées ($p < .0006$), de l'individu valide ($p < .003$) et de l'individu handicapé ($p < .003$). Ainsi, seule la catégorie sociale « les Français » n'est pas définie par l'item « volontaire ». Cette caractéristique spécifique oppose donc handicapés et valides, et ceci d'autant plus qu'il s'agit de juger la catégorie dans sa globalité.

De même que pour les réactions émotionnelles, les résultats statistiques pour le jugement social sont résumées en annexe 2.2., tableau 2.2.2., page 231.

Relation entre réactions affectives et jugement social

Des corrélations très significatives apparaissent entre les dimensions structurant les affects et celles structurant le jugement social. Les affects négatifs intrinsèques sont inversement corrélés à la sociabilité ($r = -.44$; $p < .000$) et au sérieux ($r = -.50$; $p < .000$). Autrement dit, plus on éprouve de la pitié, de la déprime, de la gêne et du dégoût face à autrui, moins on le juge sociable et sérieux. Les affects relationnels sont, quant à eux, inversement corrélés à l'assurance ($r = -.33$; $p < .003$) ; c'est-à-dire, plus on est inquiet pour autrui, moins on le juge autonome, créatif et sûr de lui.

Conformément à notre hypothèse, ces résultats rappellent que la perception sociale associe les processus affectifs à la dimension cognitive. Il est illusoire de penser que l'on peut juger autrui uniquement selon des critères rationnels puisque l'interprétation des caractéristiques de l'autre repose en grande partie sur la nature des affects éveillés. Par contre, nous ne sommes pas en mesure d'affirmer la primauté de l'affect sur la cognition. Par exemple, la gêne conduit-elle à considérer les personnes handicapées comme peu sociables ou les difficultés de communication générées par certaines déficiences entraînent-elles de la gêne dans les interactions sociales ?

2.5. Discussion et conclusion

Conformément à nos hypothèses, les résultats de cette recherche font apparaître un jugement différencié selon que la cible soit valide ou handicapée. La défaillance physique constitue une information pertinente dans la perception des personnes handicapées. Les personnes handicapées physiques sont considérées comme particulièrement sérieuses et volontaires. Ces traits de personnalité différencient spécifiquement la perception du groupe des personnes handicapées de celle du groupe des valides, alors que la perception d'un individu de notre connaissance est similaire qu'il soit valide ou handicapé. Nous vérifions ainsi notre seconde hypothèse et nous montrons que l'on attribue aux personnes handicapées physiques des caractéristiques spécifiques

qui confèrent à cette catégorie sociale une essence psychologique (Yzerbyt et al, 1998) : sur la base d'une différence purement physique, nous construisons une différenciation psychologique.

Par ailleurs, notre étude montre également que cette perception spécifique à l'égard des personnes handicapées provoque des réactions affectives particulières. Nos analyses font apparaître que celles-ci se regroupent autour de deux dimensions principales : des affects de nature intrinsèque (que l'on ressent pour soi tels que la déprime ou le dégoût), et des affects plus relationnels (que l'on ressent envers les autres telle que la compassion), voire situationnels (qui seraient provoqué par notre propre vulnérabilité face à la situation de handicap). Ainsi, Les personnes handicapées suscitent surtout de la compassion, de la révolte, de l'inquiétude et de l'angoisse. Cependant, parmi ces réactions, la compassion est plus liée à la perception d'un individu en particulier, alors que les autres affects sont provoqués par la perception du groupe. Il semblerait que ce soit plus la situation dans laquelle est perçue la catégorie sociale présentée qui angoisse, inquiète et révolte plutôt que les personnes qui constituent cette catégorie. Autrement dit, en nous imaginant des situations difficiles sur lesquelles nous n'avons aucune emprise, telles que le handicap moteur, nous pouvons ressentir de la révolte et une certaine angoisse liées à un sentiment d'injustice et d'impuissance face au sort. Ce raisonnement peut s'élargir à d'autres situations, en particulier la situation de chômage qui constitue un handicap social, ce qui pourrait expliquer des sentiments similaires face au groupe des Français. Cette observation nous conduit à penser que l'étiquette catégorielle « les Français » pour opérationnaliser les cibles valides n'est pas idéale puisqu'elle provoque des réactions affectives liées à une situation spécifique. Nos résultats montrent que seul l'individu valide (une personne de votre connaissance) ne suscite pas ce type d'affects. C'est la seule cible qui n'est pas associée à une appartenance catégorielle précise.

La plupart des réactions affectives que nous avons relevées vis-à-vis des personnes handicapées physiques semblent être orientées vers la perception du handicap en tant que situation difficile à vivre et inquiétante plutôt que vers la perception d'individus porteurs d'une déficience. Nous retrouvons ici

l'assimilation courante entre la déficience et l'individu qui en est porteur. Cette assimilation explique certainement, pour les personnes handicapées, la perception indifférenciée entre l'individu et le groupe sur la majorité des dimensions, alors que pour les valides, la perception de l'individu se distingue clairement de celle du groupe. La déficience est une information pertinente pour définir une cible handicapée par contre, pour une personne valide de notre entourage, aucune étiquette catégorielle n'est particulièrement saillante : ni celle qui la définirait en tant que « français » et encore moins celle qui la caractériserait comme « valide ».

Ainsi, des affects provoqués par la situation de handicap retentissent sur l'évaluation de la personne handicapée. Nous montrons que plus ces réactions affectives sont vives, plus l'évaluation d'autrui est négative.

Cette relation entre affects négatifs et évaluation défavorable nous conduit à émettre l'hypothèse qu'en réduisant les affects négatifs provoqués par la situation de handicap, il est sans doute possible de réduire la distance sociale entre individus valides et handicapés. Une solution pour favoriser l'émergence d'affects plus positifs vis-à-vis des personnes handicapées pourrait être de familiariser la population valide avec la population handicapée. L'objectif de notre prochaine recherche est donc de comparer la perception sociale d'individus côtoyant plus ou moins régulièrement des personnes handicapées et de mesurer leur perception sociale de ces cibles, en fonction de la familiarité qu'elles entretiennent avec elles.

3. SECONDE ENQUETE EXPERIMENTALE

PERCEPTION DES PERSONNES HANDICAPEES, EN FONCTION DE LA FAMILIARITE AVEC LE HANDICAP

3.1. Objectifs et hypothèses théoriques

Dans notre précédente recherche, nous avons montré que la déficience n'indique pas seulement une caractéristique de la personne, elle lui assigne une identité, une essence qui la sépare des valides. Nos résultats semblent indiquer que cette perception particulière provoque des affects spécifiques liés à la situation de handicap (par exemple, l'inquiétude, l'angoisse ou la révolte). Ces réactions sont corrélées au jugement social et nous les avons interprétées comme pouvant conduire à des évaluations négatives.

Cependant, la perception d'un groupe social n'est pas quelque chose de figé. Elle évolue, notamment en fonction de la fréquence des contacts qu'établit le percevant avec des individus appartenant à la catégorie en question : ainsi, les rapports inter-catégorielles peuvent être favorisés si des membres de chaque catégorie envisagée sont amenés à se côtoyer (Leyens et al., 1996). Zajonc (2000) rappelle que la perception d'une cible quelconque est améliorée par effet de familiarité. Selon cette perspective, le changement de perception opéré par la familiarité repose essentiellement sur un effet d'attirance donc sur le processus affectif.

Le premier objectif de cette recherche est d'évaluer comment les réactions affectives et le jugement évaluatif des cibles handicapées évoluent, en fonction du degré de familiarité du percevant avec le handicap ou les personnes porteuses de handicap.

Par ailleurs, notre second objectif est à nouveau de comparer la perception de la catégorie sociale « handicapé » à la perception d'un individu handicapé en particulier. Il s'agit d'analyser si des interactions régulières avec des individus handicapés transforment non seulement la perception de ces

individus, mais également celle de leur groupe d'appartenance. Les recherches expérimentant l'hypothèse du contact montrent que si la familiarité a un effet positif sur les rapports inter-individuels, les conditions pour que cette perception soit également positive pour tous les membres de la catégorie sociale visée sont extrêmement restrictives (Corneille, 1994).

Enfin, notre dernier objectif est de vérifier si les relations entre réactions affectives et jugement social se confirment dans cette étude.

Nous formulons les hypothèses selon lesquelles la perception des personnes handicapées évolue en fonction du degré de familiarité du percevant avec le handicap : plus les percevants côtoient régulièrement des individus handicapés, moins ils manifestent de réactions affectives liées à la situation de handicap et par conséquent, plus la perception de la catégorie « handicapée » est positive. Chez tous les percevants, la perception d'un individu handicapé particulier est plus positive que celle de sa catégorie d'appartenance en général.

3.2. Population et déroulement de la recherche

88 personnes valides, 24 hommes et 64 femmes (moyenne d'âge : 41 ans) constituent la population de cette étude. Pour former cet échantillon en fonction de degré de familiarité des percevants avec des personnes handicapées, nous interrogeons par réseau associatif 24 personnes ayant un proche handicapé moteur (conjoint, enfant, frère ou sœur). Dans deux centres de réadaptation fonctionnelle, nous rencontrons 24 soignants (médecins, infirmiers, rééducateurs) animateurs et formateurs ; ces personnes travaillent au quotidien avec des individus handicapés physiques dans le cadre d'une relation thérapeutique : suivi médical, soins infirmiers, ergothérapie, kinésithérapie, orthophonie, formation professionnelle. Il paraît important de préciser que ce personnel ne travaille pas avec des personnes souffrant de lésions cérébrales associées à leur déficience motrice, dans la mesure où ces patients bénéficient d'un suivi particulier dans un autre service plus spécialisé.

Nous interrogeons également, dans les mêmes centres, 20 personnes dont la profession ne les conduit pas à un contact aussi direct et permanent avec les individus handicapés : personnel administratif, personnel de cuisine et agents de service. Ces personnes, sur leur lieu de travail, ont l'occasion de rencontrer des individus handicapés et d'échanger avec eux dans le cadre d'un contact informel. Enfin, nous sollicitons 20 personnes n'ayant aucune relation individualisée avec des personnes handicapées. Afin d'obtenir une population sensiblement équivalente à celle des centres de rééducation, nous retenons, pour ce groupe, le personnel d'un service de maternité. Nous éliminons bien sûr de ce dernier échantillon les quelques personnes qui connaissent personnellement un individu handicapé.

Cette recherche se déroule dans des conditions similaires à la précédente.

3.3. Variables, plan expérimental et hypothèses opérationnelles

Nous réalisons une enquête expérimentale en utilisant les mêmes échelles mesurant les réactions affectives et le jugement que dans la précédente recherche.

Nos mesures concernent donc la perception sociale de la catégorie sociale « handicapé », tant sur les dimensions affectives, qu'évaluatives. Par ailleurs, pour les personnes côtoyant des individus handicapés, nous mesurons également leur perception d'une personne handicapée de leur connaissance. Ainsi, les personnes sollicitées répondent successivement aux consignes suivantes : « *Quand vous pensez aux personnes handicapées physiques que ressentez-vous ?* » ; puis, « *Comment vous représentez-vous les personnes handicapées physiques ?* ». Ensuite, deux questions complémentaires sont soumises aux participants connaissant effectivement une personne handicapée : « *Pensez à une personne handicapée de votre connaissance .*

Que ressentez-vous? » ; puis, « Comment vous représentez-vous cette personne ? ».

Notons qu'entre ces questions, nous en intercalons d'autres afin de vérifier le type de déficience présentée par les familiers des participants (pour ne retenir que les participants côtoyant des personnes porteuses de déficiences physiques), la nature du lien qui unit participants et personnes handicapées, la fréquence des contacts. Enfin, nous laissons à nouveau la possibilité aux participants de s'exprimer librement sur leurs rapports avec les personnes handicapées et sur leur perception du handicap.

Ainsi, par le choix de notre population, nous manipulons une variable différentielle à quatre modalités : la familiarité du percevant avec la cible (aucun contact, contacts épisodiques, contacts réguliers de nature professionnelle, contacts réguliers de nature intime). Nous utilisons également une variable intra-sujet à deux modalités qui est la nature de perception (individu, groupe). Les variables dépendantes sont représentées par la mesure des réactions affectives et du jugement social à partir des réponses des participants sur les échelles bipolaires décrites dans notre précédente recherches. Les différentes dimensions affectives et cognitives seront structurées par des analyses factorielles.

A partir de la description des différentes variables, nous pouvons expliciter le plan expérimental tel qu'il sera soumis aux analyses statistiques : $S < F_4 > * N_2$ avec « S » représentant les participants, « F » la familiarité de la cible avec le handicap, en fonction du type de contact établi entre les percevants et des personnes handicapées (pas de contact, contacts épisodiques, relation thérapeutique, relation intime) et « N » la nature de la perception (individu en particulier ou catégorie sociale).

Rappelons que nous cotons nos résultats en attribuant une valeur entre 1 et 7 pour chaque item, en prenant comme référence le pôle de l'échelle traduisant l'affect ou l'évaluation les plus souvent exprimés à l'égard des personnes handicapées. Notre première enquête et les pré-expérimentations

qui l'ont précédée ont confirmé que les percevants expriment généralement des affects plutôt négatifs et des évaluations plutôt positives envers les personnes handicapées. Ainsi, un score élevé sur les affects correspond à des réactions négatives, alors qu'un score élevé sur le jugement social traduit une évaluation positive. En considérant cette remarque, nous pouvons proposer les hypothèses opérationnelles suivantes :

- Quand des percevants entretenant des contacts réguliers avec des personnes handicapées décrivent leur perception sociale de la catégorie « handicapée », ils expriment des valeurs moins élevées sur les échelles d'affects (traduisant des affects plus positifs) et des valeurs plus élevées sur les échelles de jugement (traduisant des évaluations plus positives), comparativement aux autres participants.

- Tous les percevants, expriment des valeurs moins élevées sur les échelles d'affects (traduisant des affects plus positifs) et des valeurs plus élevées sur les échelles de jugement (traduisant des évaluations plus positives) quand il leur est demandé de décrire la perception d'un individu handicapé, comparativement à la description de la catégorie sociale « handicapée ».

- les différentes dimensions des réactions affectives sont corrélées négativement aux différentes dimensions évaluatives.

3.4. Résultats

Tout d'abord, nous nous assurons de la validité des deux échelles sur ce nouvel échantillon de population : Pour les affects, α de Cronbach est égal à .71. Pour le jugement social, α de Cronbach est égal à .91.

Les réactions affectives

Pour dégager la structure de l'échelle d'affect, nous procédons à une analyse factorielle en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax Normalisée, considérant comme variables actives, les items « angoisse », « compassion », « gêne », « dégoût », « révolte », « inquiétude », « pitié » et « déprime ». Cette analyse fait apparaître deux facteurs principaux qui expliquent respectivement, après rotation, 24% et 21% de la variance (cf. annexe 2.1., tableau 1.3.1., page 225). Le premier facteur regroupe la gêne (coefficient de saturation = .75), le dégoût (.70), la déprime (.70) et la pitié (.63). Le second facteur est défini par l'inquiétude (.85), la compassion (.72) et l'angoisse (.68). Le dernier item de notre échelle, la révolte, contribue à part égale aux deux facteurs (.50 et .53).

De manière analogue à notre précédente recherche, il apparaît que le premier facteur exprime des affects négatifs, plutôt de nature intrinsèque que l'on ressent pour soi lorsqu'on pense à des personnes handicapées. Par contre, le deuxième facteur rassemble des affects plus relationnels que l'on ressent pour les autres, c'est à dire envers les personnes handicapées. Associés à la compassion, les sentiments d'angoisse et d'inquiétude sont ici à interpréter comme se référant à autrui (être inquiet pour l'autre, être angoissé quant à son avenir). Les commentaires de certains participants, notamment des parents de personnes handicapées, confirment cette interprétation. Par ailleurs, notons une nouvelle fois que la pitié et la compassion se positionnent sur des dimensions indépendantes. Rappelons que la pitié semble plutôt exprimer un affect négatif, alors que la compassion serait plutôt liée à un sentiment d'altruisme et au désir d'aller vers l'autre. Enfin, il faut considérer la position particulière de la révolte qui traduirait un sentiment d'injustice et d'impuissance face au sort. Cet affect particulier nous semble plus lié à la situation de handicap qu'à la perception de personnes handicapées.

Sur l'espace factoriel défini par ces deux dimensions, nous pouvons positionner les différents sous-groupes de familiarité (fam.0 = aucun contact avec des personnes handicapées ; fam.1= personnel non-soignant ; fam.2 = personnel soignant ; fam.3 = proches de personnes handicapées), le sous-

groupe « individu » (Ind.) et le sous-groupe « groupe » (Gr.) en calculant pour chacun d'eux les scores factoriels moyens.

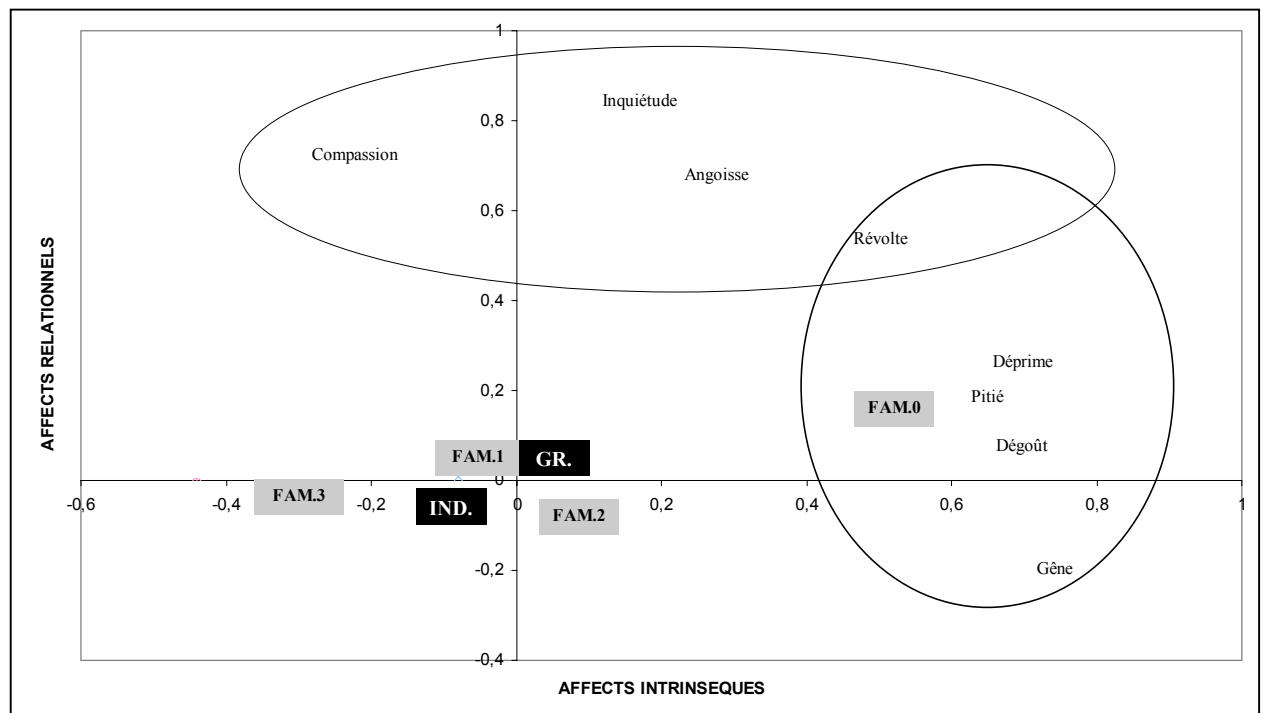


Figure 3.1. : Plan F1 X F2 avec rotation Varimax sur les affects

Nous observons que les groupes se différencient principalement sur le premier facteur : Les affects intrinsèques plutôt négatifs tels que la déprime, la pitié, le dégoût et la gêne caractérisent surtout les participants n'ayant aucun contact avec des personnes handicapées (fam.0) et s'oppose plus particulièrement au groupe des proches (fam.3). Par contre, les participants ne semblent pas ressentir des affects différents selon que leur perception est dirigée vers la catégorie « handicapé » (Gr.) ou vers un individu handicapé de leur connaissance (Ind.).

Cette analyse descriptive doit maintenant être validée par des tests inférentiels. Cependant, avant de poursuivre l'analyse de nos résultats, il nous faut faire une remarque méthodologique : le plan expérimental considère, entre autre, le sous-groupe « Fam.0 », constitué des participants n'ayant pas de

relation individualisée avec une personne handicapée et ne pouvant répondre à la consigne visant à mesurer la perception d'un individu handicapé de leur connaissance. Par conséquent, la modalité « Fam.0 », soumise à une seule condition expérimentale (perception du groupe des personnes handicapées), est de ce fait considérée dans nos analyses comme un « groupe contrôle ». Pour ce faire, le logiciel statistique nous contraint de transformer artificiellement la variable intra-groupe « N » (individu-groupe) en variable inter-groupe. La logique des calculs reste la même et les tests gagnent en robustesse : le plan inter-groupe rejette moins facilement l'hypothèse nulle que le plan intra-groupe. Ceci est dû au fait que les calculs donnent un carré moyen de l'erreur plus important dans le cas des plans inter-groupe, alors que, bien évidemment, les carrés moyens des effets restent sensiblement les mêmes. Or, l'exposition aux modalités expérimentales n'est significative que si la variance de l'effet est supérieure à la variance de l'erreur.

L'analyse de variance réalisée sur le facteur des affects intrinsèques ne révèle pas d'effet global des deux variables étudiées (familiarité et nature de la perception : individu-groupe). Par contre, une analyse de comparaisons planifiées, opposant le jugement d'une personne handicapée par un proche, et celui des « handicapés » en général par le groupe de non familiers, confirment les effets observés dans l'analyse descriptive ($F(1,149)=10,45$; $p<.002$) : Les affects négatifs de nature intrinsèque sont essentiellement manifestés par les participants qui ne côtoient jamais de personnes handicapées. Ces résultats vont dans le sens de nos hypothèses : Les affects mis en évidence pourraient être le résultat d'une situation d'interaction peu familière que l'on redoute. Ils constituent ainsi un obstacle à l'engagement dans une relation avec des personnes handicapées physiques. Par contre, ces sentiments s'estompent à partir du moment où l'on est amené à côtoyer des personnes handicapées. Cette interprétation trouve une confirmation à travers les résultats d'enquêtes de terrain (Velche, 1998) qui montrent que si le chef d'entreprise a un proche handicapé dans sa famille, où s'il en a déjà embauché un, il se montre beaucoup plus ouvert face à l'intégration des travailleurs handicapés dans les entreprises. Bien évidemment, les affects négatifs intrinsèques s'expriment

d'autant moins que l'on pense à un proche handicapé avec lequel on partage la vie quotidienne. Dans ce cas, on n'éprouve pas des sentiments par rapport au handicap, mais par rapport à un individu en tant que personne avec une multitude de caractéristiques.

Par ailleurs, comme les principaux items constitutifs du facteur des affects intrinsèques sont imparfaitement corrélés entre eux, une analyse des effets spécifiques permet de mieux comprendre comment sont exprimés ces réactions affectives négatives en fonction des conditions expérimentales. Nous observons des effets majeurs de la variable « type de familiarité » sur la déprime ($F(3,152)=2,71$; $p<.05$), le dégoût ($F(3,152)=8,70$; $p<.0000$) la gêne ($F(3,152)=3,81$; $p<.01$) et, dans une moindre mesure sur la pitié ($F(3,152)=2,11$; $p<.1$).

Tableau 3.1. : moyennes et écart-types sur les affects intrinsèques.

	Gêne	Dégoût	Pitié	Déprime
Fam 0	m=4.10 σ=1.41	m=3.45 σ=.88	m=3.75 σ=1.77	m=3.80 σ=1.64
Fam 1	m=3.23 σ=1.36	m=3.53 σ=1.13	m=2.78 σ=1.38	m=2.95 σ=1.39
Fam 2	m=3.98 σ=1.06	m=3.52 σ=.77	m=2.81 σ=1.19	m=2.81 σ=.95
Fam 3	m=3.33 σ=1.56	m=2.58 σ=1.25	m=3.02 σ=1.83	m=3.10 σ=1.46

Ainsi, les sentiments de pitié et de déprime caractérisent essentiellement les personnes ne côtoyant pas de personnes handicapées. Par contre, le dégoût ne décroît, et donc l'attirance n'apparaît (pôle opposé sur l'échelle de mesure) que lorsqu'on vit une relation intime avec une personne handicapée. On peut supposer que l'évocation des « handicapés » suscite l'image du proche (enfant, conjoint, etc.) plutôt que celle du handicap. Enfin, la gêne est exprimée par les participants ne côtoyant jamais de personnes handicapées et par le personnel soignant. On peut faire l'hypothèse que les non-familiers sont certainement gênés par une situation qui leur est peu familière ; ils ne savent pas comment aborder une personne handicapée. Le personnel soignant est

peut-être gêné par la nécessité de procurer des soins qui impliquent une violation de l'espace intime.

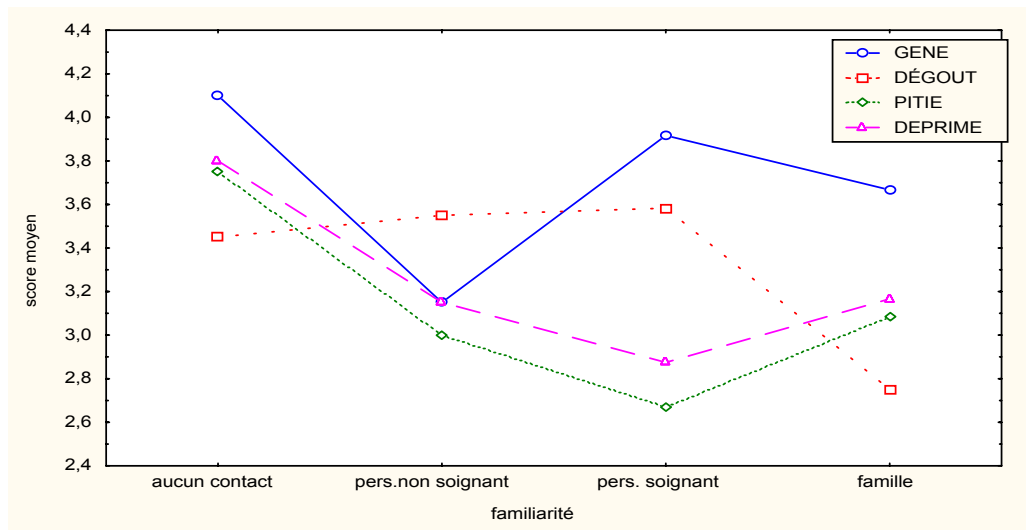


Figure 3.1. : Effet de la variable « familiarité » sur les affects intrinsèques

Un test de comparaison de moyennes (test de Newman-Keuls) confirme que la pitié et la déprime opposent les non familiers à l'ensemble des autres groupes (pour chaque item, $p < .09$) ; le dégoût oppose les familles aux autres participants ($p < .03$) ; enfin, la gêne oppose, d'une part, les non-familiers au personnel non-soignant ($p < .04$) et aux proches ($p < .05$), d'autre part, le personnel soignant au personnel non-soignant ($p < .06$) et aux proches ($p < .05$).

Enfin, en ce qui concerne les autres réactions affectives, les participants expriment tous sensiblement le même degré de révolte, d'angoisse, d'inquiétude et de compassion. Au delà de la perception des familles qui nous ont dit être inquiets quant à l'avenir de leurs proches, nous pouvons penser que la situation de handicap suscite de la révolte car la déficience est généralement vécue comme injuste, mais aussi des affects tels que l'angoisse et l'inquiétude car « cela pourrait nous arriver ».

Le jugement social

De même que pour les affects, nous réalisons une analyse en composantes principales (ACP) sur les 14 items de l'échelle de jugement : « intelligent », « ouvert », « attentif », « chaleureux », « plein d'humour », « consciencieux », « serein », « autonome », « sûr de soi », « prudent », « volontaire », « entreprenant », « créatif » et « optimiste ». Cette analyse fait apparaître 3 facteurs principaux, dont les contributions respectives après rotation Varimax Normalisée sont de 31%, 30% et 29% (cf. annexe 2.1., tableau 1.3.2., page 225). Comme dans notre précédente recherche, le premier facteur exprime la dimension « assurance » ; il regroupe les items autonome (coefficient de saturation :.75), créatif (.75), sûr de soi (.74), intelligent (.62) et serein (.56). Sur le second facteur, nous retrouvons la dimension « sociabilité » avec comme principales contributions, les items chaleureux (.86), plein d'humour (.84) et ouvert (.80). Le troisième facteur se définit par la dimension « sérieux » avec les items consciencieux (.78), attentif (.69), optimiste (.54) et prudent (.50). De manière analogue à la précédente enquête, les deux derniers items de notre échelle, volontaire et entreprenant, contribuent à part égale aux premier et troisième facteur. D'une part, l'assurance d'une personne handicapée est classiquement perçue à travers ses possibilités de se montrer volontaire et entreprenante ; d'autre part, la personne handicapée est stéréotypiquement décrite comme sérieuse (e.g. Ravaud et al., 1986 ; Beaufilet et Paicheler, 1988). Or, cette perception stéréotypée se nourrit également de l'image du « handicapé » volontaire et entreprenant.

Comme précédemment, sur l'espace factoriel défini par ces trois dimensions, nous pouvons positionner les différents sous groupes en calculant pour chacun d'eux les scores factoriels moyens.

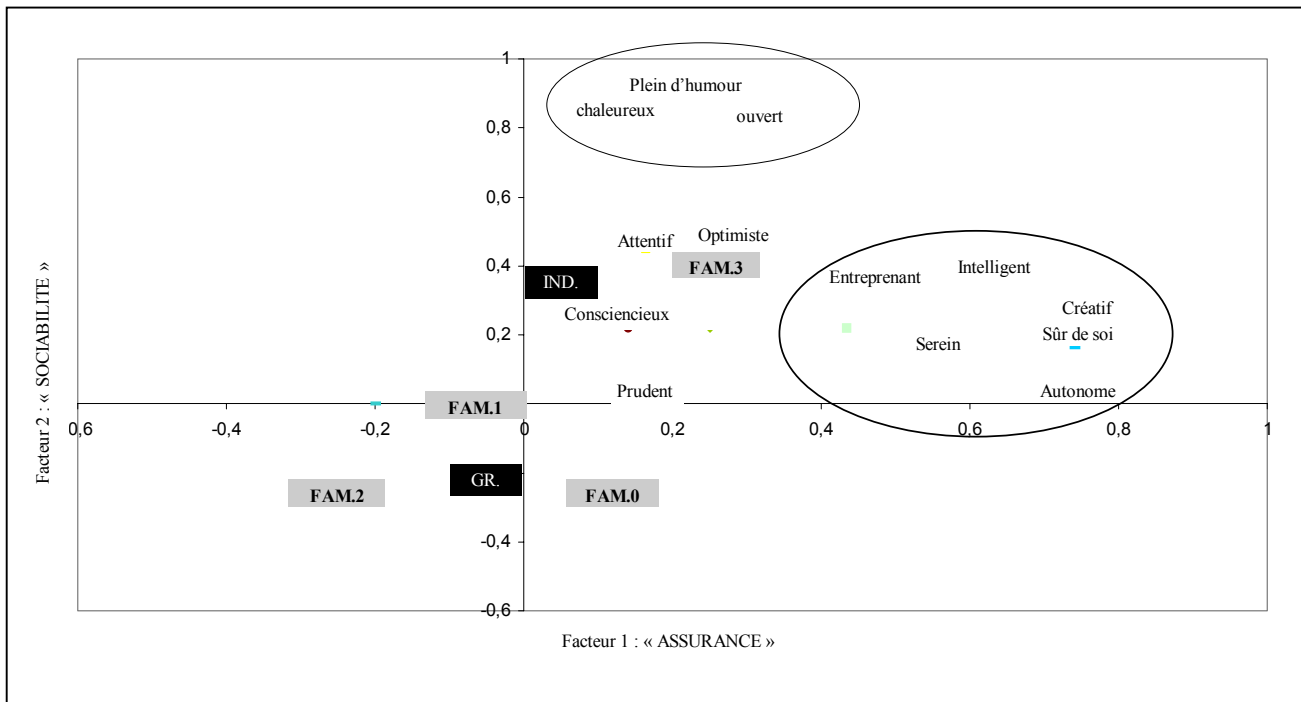


Figure 3.3. : Plan F1 X F2 avec rotation Varimax sur le jugement social

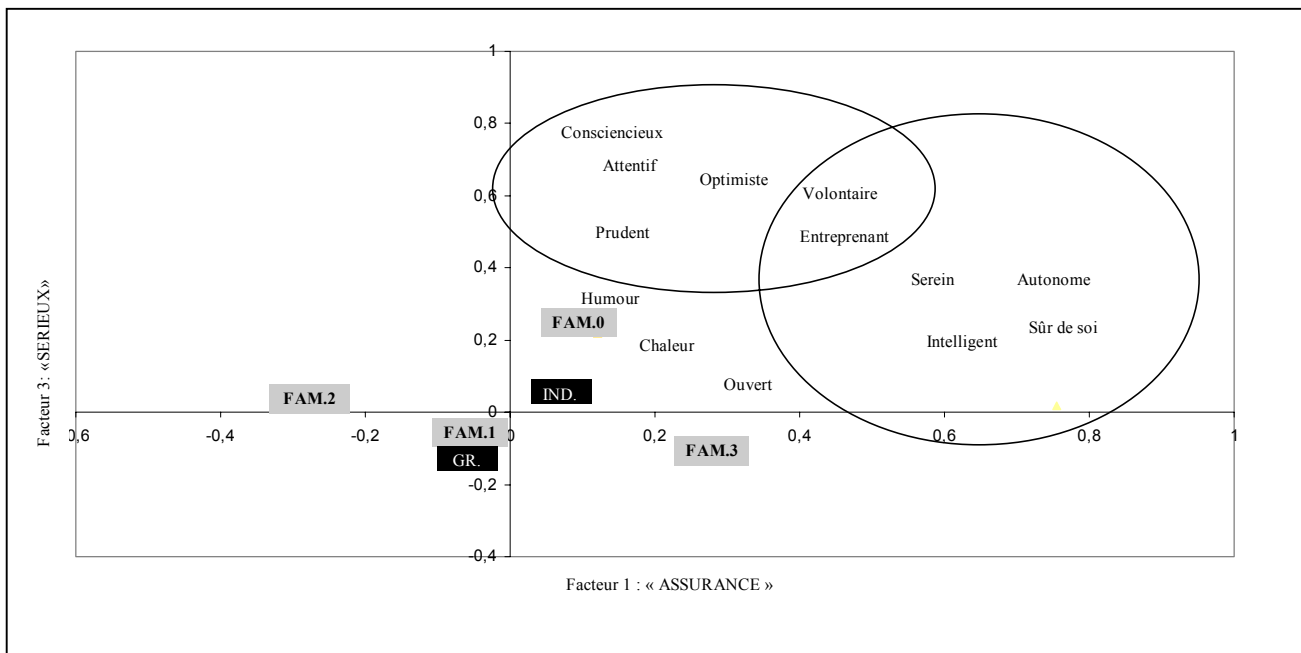


Figure 3.4. : Plan F1 X F3 avec rotation Varimax sur le jugement social

Si la dimension « sérieux » ne semble pas opposer les groupes en fonction de la familiarité, sur les dimensions « assurance » et « sociabilité », le groupe des familles paraît s'opposer aux trois autres groupes. Par ailleurs, on peut constater sur la dimension « assurance » une certaine proximité entre le jugement des familles et celui des personnes sans contact avec des individus handicapés. Enfin, les représentations graphiques montrent que c'est la dimension « sociabilité » qui, logiquement, oppose le plus visiblement l'évaluation d'un individu à celle du groupe : la sociabilité est une valeur indispensable pour le bon déroulement des relations interindividuelles.

Pour valider statistiquement ces observations, nous réalisons des analyses de variance sur les différents facteurs du jugement social.

Effets principaux de la variable « nature de la perception » (individu / groupe) sur le jugement social :

La perception de l'individu diffère de celle de son groupe d'appartenance, principalement sur la dimension « sociabilité » $F(1,149)=12,01$ ($p<.0007$). Ainsi, la personne handicapée de notre connaissance est perçue comme plus chaleureuse, plus ouverte, ayant plus d'humour que les personnes handicapées en général. Si les analyses de variance ne montrent pas d'effets majeurs de cette variable sur les deux autres facteurs du jugement social, il est cependant intéressant de noter que l'individu est perçu comme plus serein ($F(1,149)=4,19$; $p<.04$), plus sûr de lui ($F(1,149)=7,58$; $p<.007$) et plus attentif aux autres ($F(1,149)=5,08$; $p<.007$) que son groupe d'appartenance.

Effets principaux de la variable « familiarité » sur le jugement social :

Les résultats indiquent que le groupe des soignants (Fam. 2) évalue significativement moins positivement les personnes handicapées que les autres participants. Ce résultat se vérifie, d'une part, sur le facteur assurance ($F(1,149)=3,54$; $p<.03$), d'autre part, sur la dimension de la sociabilité ($F(1,149)=6,58$; $p<.002$). L'étude des effets spécifiques nous permet alors de préciser que ce groupe des soignants perçoit les « handicapés » comme

particulièrement peu créatifs ($F(1,149)=9,82$; $p<.0000$), peu chaleureux ($F(1,149)=5,97$; $p<.0007$) et sans humour ($F(1,149)=3,34$; $p<.02$). Il semble que le fait de côtoyer quotidiennement les personnes handicapées dans le cadre d'une relation thérapeutique transforme l'image positive stéréotypée des personnes handicapées.

Par ailleurs, il est intéressant de noter que tous les percevants jugent les personnes handicapées comme sérieuses. Ainsi, si les soignants émettent un jugement plus négatif que les autres groupes de participants, cette différence d'évaluation n'apparaît pas sur le facteur le plus lié au stéréotype des personnes handicapées.

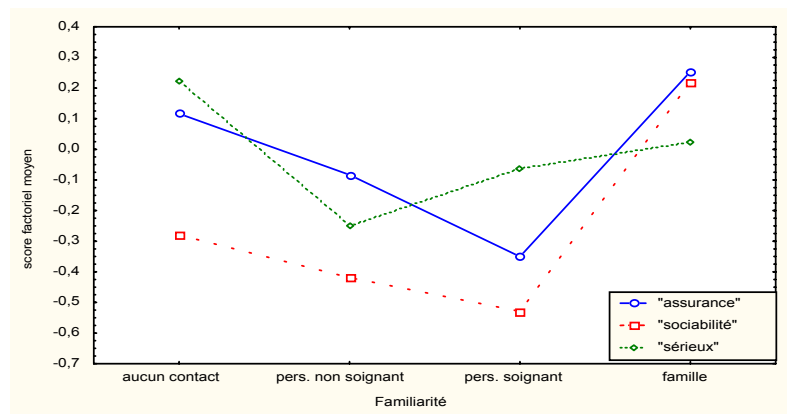


Figure 3.5. : Effet de la variable familiarité sur le jugement social

Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme une différence particulièrement significative entre l'évaluation des familles et celle du groupe des soignants sur les dimensions « assurance » ($p<.009$) et « sociabilité » ($p<.009$). Ce résultat souligne sans doute plus l'impact de la nature de la relation entre individus valides et handicapés sur le jugement que la fréquence des rencontres. En effet, on peut penser que le personnel soignant a des contacts au moins aussi fréquents avec des personnes handicapées que les familles ; or, le jugement émis par ces deux sous-groupes de participants est en totale discordance. Ainsi, l'évaluation des familles est plus proche de celle des personnes n'ayant aucun contact individualisé avec des personnes handicapées que de ceux en ayant le plus. Nous montrons ici que le contact régulier avec des membres d'un exo-groupe ne favorise pas obligatoirement la

perception positive de toute sa catégorie sociale. Nous confirmons que les conditions dans lesquelles se réalisent les échanges sont primordiales pour que la perception inter-catégorielle soit améliorée. Il semble que le contact quotidien avec des personnes handicapées dans le cadre d'une relation thérapeutique soit plus préjudiciable à l'image positive des « handicapés » que n'avoir aucun contact avec ces personnes.

Effet interactif des deux variables indépendantes sur le jugement social :

Sur la dimension « sérieux », le personnel des centres de rééducation (soignants et non-soignants) tend à différencier la perception de l'individu, de celle de son groupe d'appartenance, alors que les familles n'opèrent pas cette distinction ($F(2,65)=2,67$; $p<.08$). Cette tendance mesurée sur l'ensemble du facteur, apparaît de façon significative sur les items « consciencieux » ($F(2,65)=3,67$; $p<.03$) et « attentif » ($F(6,60)=2,67$; $p<.003$). Par ailleurs, si sur l'ensemble du facteur sociabilité, le même effet interactif apparaît mais sans validité statistique, par contre, l'item « avoir de l'humour » différencie très significativement les professionnels des familles ($F(2,65)=5,46$; $p<.006$).

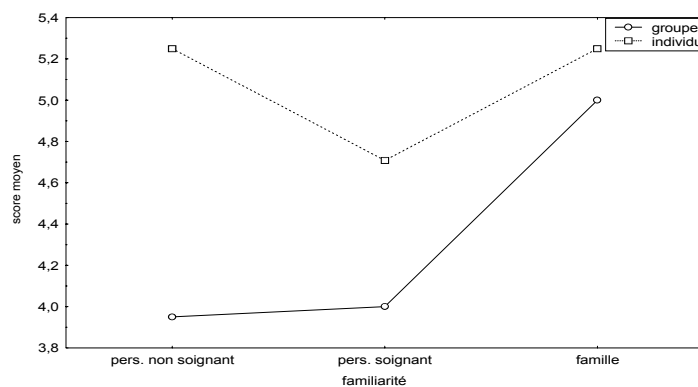


Figure 3.6. : Jugement social des professionnels et des familles sur l'item « humour » en fonction de la nature de la perception (jugement de la catégorie sociale ou de l'individu)

Le personnel de centre de rééducation (soignants et non soignants) juge plus positivement l'individu par rapport au groupe, alors que nous ne retrouvons pas cette différence pour les familles de personnes handicapées. Celles-ci semblent assimiler la perception du groupe à celle de leur proche. En vivant

quotidiennement avec une personne handicapée, les familles partagent un sort commun : il s'agit alors presque pour elles de juger leur propre groupe d'appartenance plutôt qu'un exogroupe. Il s'en suit un jugement tout aussi positif du proche que de sa catégorie d'appartenance.

Les différents résultats obtenus sur le jugement social sont synthétisés en annexe 2.2., tableau 2.3., page 232.

Relation entre affect et jugement social

Des corrélations très significatives apparaissent entre les dimensions structurant les affects et celles structurant le jugement social. Les affects négatifs intrinsèques sont inversement corrélés à la sociabilité ($r = -.34$; $p < .000$) et au sérieux ($r = -.39$; $p < .000$). Autrement dit, plus on éprouve de la pitié, de la déprime, de la gêne et du dégoût face aux individus handicapés, moins on les juge sociables et sérieux. Les affects relationnels sont, quant à eux, inversement corrélés à l'assurance ($r = -.33$; $p < .000$) ; c'est-à-dire, plus on ressent de l'angoisse, de l'inquiétude et de la compassion, moins on juge les personnes handicapées comme autonomes, créatives et sûres d'elles. Ces résultats, conformes à notre hypothèse, soulignent qu'affects et cognitions interagissent dans le processus perceptif. En considérant que l'évaluation d'autrui repose essentiellement sur la nature des affects éveillés, il est envisageable que certains affects négatifs ressentis vis-à-vis des personnes handicapées, sont un frein pour une perception positive, favorable aux relations interindividuelles. Cependant, comme dans notre précédente recherche, il nous semble que la relation de cause à effet entre affect et cognition peut être bilatérale. Non seulement, les affects peuvent influencer le jugement social, mais l'évaluation d'autrui peut également provoquer certaines réactions affectives. Ainsi, juger les personnes handicapées comme peu autonomes peut induire des sentiments d'angoisse et d'inquiétude pour l'avenir. Ceci correspond au discours que l'on peut observer chez les proches, et plus particulièrement chez les parents de personnes handicapées (« Que deviendra-t-il quand je ne serai plus là ? »).

3.5. Discussion et conclusion

Dans cette recherche, comme dans la précédente, nous mettons en évidence une évaluation des personnes handicapées étroitement liée aux réactions affectives provoquées par l'image de celles-ci. Des affects négatifs intenses comme le dégoût, la pitié ou l'angoisse ne permettent pas de considérer une personne handicapée comme active et capable d'autonomie. Rappelons que la personne handicapée n'est valorisée que dans un contexte dans lequel elle peut démontrer ses capacités ; un contexte particulièrement propice à cette valorisation est le contexte professionnel (Rohmer, Salhani & Louvet, 2000). D'ailleurs, les traits de personnalité sur lesquels les percevants s'appuient pour valoriser une personne handicapée correspondent aux caractéristiques mises en avant pour réussir professionnellement : être volontaire, entreprenant, sûr de soi, créatif et intelligent. Ce sont ces traits qui saturent le premier facteur (facteur « assurance ») de notre étude. Ainsi, le travail apparaît comme une valeur essentielle, non seulement dans l'évaluation des capacités d'insertion sociale d'une personne (particulièrement quand elle est handicapée), mais également pour la définition même de son identité (Riffault, 1995).

Notre recherche montre également que les réactions affectives tout comme le jugement social évoluent en fonction de la relation entre le percevant et la cible du jugement. Cependant, il apparaît que ce n'est pas tant la fréquence des contacts qui importe, que la nature de la relation. Ainsi, si les sentiments de pitié et de déprime s'estompent dès que l'on côtoie des personnes handicapées quel qu'en soit le contexte, par contre, l'attirance n'est exprimée que par les participants ayant un proche handicapé. On remarque que les familles ne dissocient pas vraiment le proche handicapé du groupe social « handicapé » ; elles ne pourraient penser aux personnes handicapées sans se référer à la personne qui leur est chère. Par ailleurs, la gêne est éprouvée par l'ensemble des participants, même si l'origine de cet affect s'explique sans doute par des raisons différentes, en fonction des relations

établies entre percevants et personnes handicapées. Au niveau du jugement social, la position du personnel soignant s'oppose d'une part à celle des familles et d'autre part aux participants qui n'ont aucun contact avec des personnes handicapées. Nous remarquons que le jugement de ces derniers est tout aussi positif que celui des familles. Ce résultat, à première vue surprenant, peut trouver une explication. Dans le cas des personnes ne côtoyant pas de personnes handicapées, la perception sociale traduit la surévaluation habituellement observée. En effet, les individus handicapés sont généralement considérés comme particulièrement intelligents, créatifs, ouverts aux autres, attentifs et consciencieux. Ce jugement apparaît avec une telle constance que l'on peut imaginer que se dessine là un véritable stéréotype propre aux personnes handicapées physiques. Logiquement, cette représentation stéréotypée s'estompe à partir du moment où l'on côtoie des personnes handicapées qui ne correspondent pas forcément à l'image qu'on leur attribue : ils perdent en quelque sorte le « prestige » lié à leur étiquette catégorielle. Ceci est d'autant plus vrai que le contexte d'un centre de rééducation ne permet pas à la personne handicapée de mettre en relief toutes les facettes de sa personnalité et montrer sa capacité à dépasser le handicap né de sa déficience récemment acquise. C'est principalement à travers cette déficience, que le thérapeute connaît la personne à réadapter ; c'est comme s'il percevait uniquement ce qui « ne va pas ». La relation est très asymétrique. A l'opposé, en famille, la relation est plus symétrique. La déficience n'est qu'un des aspects d'un individu que l'on connaît dans la multitude de ses caractéristiques. Par ailleurs, vivre avec une personne handicapée, c'est partager un sort commun : il s'agit donc presque de juger son propre groupe d'appartenance plutôt qu'un exogroupe. Au delà du caractère plus ou moins symétrique de la relation, il paraît également évident que les soignants n'ont pas une implication de même nature face aux personnes handicapées que les familles. Partager la vie d'une personne handicapée exige un engagement personnel et une réorganisation de la vie quotidienne que n'impose pas le travail avec des personnes handicapées.

De cette différence au niveau de la nature de la relation découle une différence au niveau de la définition même de la notion de familiarité : Les familles connaissent plutôt l'individu handicapé en tant que personne alors que

les soignants sont davantage familiarisés avec la déficience difficile à dépasser.

Nous désirons comprendre les origines d'une perception si négative des spécialistes de la réadaptation à l'encontre des patients souffrant de lésions motrices. Dans cet objectif, Il nous paraît maintenant important de vérifier l'hypothèse selon laquelle être familier avec la déficience n'a pas les mêmes conséquences psychosociales qu'être familier avec des personnes porteuses de cette déficience.

4. PREMIERE EXPERIMENTATION

FAMILIARITE AVEC LE HANDICAP, FAMILIARITE AVEC LA PERSONNE HANDICAPEE

4.1. Objectifs et hypothèses théoriques

Dans la précédente recherche, nous avons montré que le contact régulier avec des personnes handicapées ne réduit pas obligatoirement les réactions affectives négatives. Les affects liés à la crainte du handicap persistent et l'attirance pour les individus handicapés n'apparaît que chez leurs proches. Par ailleurs, alors que le jugement social des personnes handicapées est généralement positif, les évaluations des professionnels du handicap, est, lui, plutôt négatif. La notion de familiarité mérite d'être précisée. En effet, il semble que ce n'est pas tant le contact en soi que la nature de la relation qui influence la perception des personnes handicapées. On observe une perception plus positive quand des membres de catégories sociales différentes ont le même statut et sont engagés dans la poursuite d'un objectif commun (Corneille, 1994). Ainsi, quand valides et handicapés partagent leur vie, il ne semble pas exister de perception différenciée en fonction de la déficience de l'un ou de l'autre. La déficience deviendrait alors une des caractéristiques de l'individu qui en est porteur sans que cela le définisse totalement et constitue un handicap. Par contre, le personnel soignant, travaillant dans le cadre de services qui accueillent des individus handicapés, a une perception de ceux-ci beaucoup plus négative, alors qu'il entretient des contacts aussi répétés et prolongés avec les individus handicapés que les familles. On peut penser que sa formation a objectivé la déficience : elle est leur centre d'intérêt puisque le but de leur profession les conduit à fixer leur attention sur la déficience qui constitue un handicap à la reprise d'une vie normale. On peut faire l'hypothèse que ce type de familiarité induit une image rigide des personnes handicapées. A l'opposé,

les familles de ces dernières, en partageant un sort commun, sont plus proches des « handicapés » en tant qu'individus singuliers. Leur perception est plus orientée vers les personnes que vers la déficience ; elle pourrait donc être plus flexible.

Le principal objectif de notre recherche est de vérifier que la familiarité avec la déficience n'est pas équivalente à la familiarité avec des personnes porteuses de cette déficience. Nous proposons que le second type de familiarité est le seul à favoriser l'émergence de réactions affectives positives, en relation avec des évaluations positives. C'est donc le seul qui puisse être bénéfique à la perception des personnes handicapées, et cela pour des raisons qui dépassent l'existence de liens affectifs unissant des proches. Nous pensons que ce type de familiarité permet au percevant de recueillir un éventail d'informations larges et diversifiées facilitant la reconnaissance de la personne handicapée comme un individu semblable à soi (Dovidio, Gaertner et Loux, 2000).

Par ailleurs, alors que jusqu'ici, nous n'avons considéré que les personnes présentant un handicap moteur (nous avons utilisé la paraplégie comme symbole de ces déficiences), il nous paraît pertinent de différencier les perceptions en fonction de la nature du handicap. En effet, il paraît abusif de restreindre la perception sociale des personnes handicapées à celle des personnes en fauteuil roulant (Lachal, 2000). Nous proposons que l'effet de la familiarité est modulé en fonction de la déficience présentée par la cible. En effet, de nombreuses recherches attestent que les réactions négatives, vis-à-vis des personnes handicapées, varient considérablement suivant la nature de la déficience. Si aucune recherche ne semble en mesure d'avancer des éléments théoriques susceptibles d'expliquer pourquoi l'évaluation d'une personne handicapée dépend de la nature de sa déficience, il apparaît que les percevants n'ont pas une seule image de la personne handicapée, mais des perceptions différenciées selon le type de handicap. Ainsi, les individus souffrant de handicaps sensoriels sont évalués plus négativement que les personnes handicapées physiques (Johnson et Baldwin, 1993 ; Perry et al., 2000).

Nous formulons l'hypothèse selon laquelle la perception à l'égard des personnes handicapées est plus positive, tant sur le plan des réactions affectives que du jugement social, quand la familiarité repose sur des connaissances de la personne porteuse du handicap, comparativement à des connaissances sur la déficience. Nous proposons, en outre, que la perception des personnes handicapées motrices est plus positive que celle des personnes handicapées sensorielles.

4.2. Population et déroulement de la recherche

Les participants sollicités pour cette étude sont 52 étudiantes de DEUG de psychologie, âgées en moyenne de 19,5 ans. Notre choix d'une population féminine s'explique par le fait que les cibles présentées sont elles aussi de sexe féminin. Ce dispositif permet de contrôler les effets d'attraction entre personnes de sexe opposé observés dans nos pré-tests, qui s'appuie sans doute sur des dimensions particulières plus axées sur le physique et négligeant les informations complémentaires. Cette population est répartie aléatoirement dans les différentes conditions expérimentales.

La recherche est proposée aux étudiantes dans le cadre d'un enseignement (travail dirigé) en psychologie sociale comme s'intéressant à la formation des impressions chez les psychologues et les étudiants en psychologie : *« Dans l'exercice de votre profession, vous êtes (ou serez) conduits à rencontrer de nombreuses personnes. Les situations dans lesquelles ces interactions sociales ont lieu sont si variées qu'elles nécessitent de votre part une attention particulière pour percevoir la singularité de chaque rencontre. Pouvoir étudier comment se forment vos premières impressions face à une personne encore inconnue est un enjeu fondamental pour les chercheurs : cela permet de mettre en lumière les dimensions qui priment dans la perception d'autrui.*

Ainsi, afin d'étudier la formation des impressions dans des situations sociales spécifiques, nous vous proposons le petit exercice qui suit en vous demandant d'imaginer que vous rencontrez réellement la personne qui vous est

présentée. Nous vous demandons ensuite de transcrire le plus fidèlement possible vos réactions à l'aide du questionnaire proposé. »

Les étudiantes sont libres de participer ou non à la recherche. L'anonymat des réponses leur est garanti afin qu'elles ne se sentent pas évaluées sur ce travail.

A la fin des passations, les objectifs réels de cette étude sont exposés en détail aux étudiantes.

4.3. Variables, plan expérimental et hypothèses opérationnelles

Nous opérationnalisons deux variables indépendantes à deux modalités chacune : d'une part le type de familiarité (déficience-personne) et, d'autre part, la nature du handicap (moteur-sensoriel). Pour cela, nous élaborons le portrait d'une femme à partir d'une photographie et d'une petite description, présentés aux percevants. Cette femme est atteinte d'une déficience de naissance qui, suivant le cas, se traduit par une cécité ou par une paraplégie. La photographie présente donc la cible, soit assise dans un fauteuil roulant, soit debout avec des lunettes noires et une canne blanche. Ces deux photographies sont extraites de magazines et retravaillées sur un logiciel informatique afin de rendre comparable ces cibles sur le plan vestimentaire. Un pré-test a permis de vérifier l'équivalence des photos quant à l'attractivité et à la saillance du handicap. Dans la présentation qui accompagne les photos, les informations fournies sont équivalentes et comportent environ 1400 signes. Elles permettent, tout d'abord, de préciser que la déficience dont sont porteuses les cibles n'est pas évolutive. Puis, la moitié des descriptions est destinée à la familiarisation avec le handicap : la nature de la déficience est décrite avec ce qu'elle impose comme limites, mais aussi ce qu'elle offre comme potentialités. L'autre moitié des descriptions vise à la familiarisation avec la personne porteuse du handicap ; elle comporte les mêmes informations mais traduites différemment : est expliqué comment vit cette personne. Les portraits se terminent dans toutes les

conditions en précisant qu'au delà d'une vie associative, la personne désire retrouver du travail dans le domaine de l'informatique où elle a reçu une formation niveau brevet professionnel. La similarité des informations contenues dans les différents portraits a été vérifiée grâce à une recherche préliminaire. Ce matériel expérimental est présenté en annexe 1.3., pages 211 à 214.

Concernant les variables dépendantes, nos mesures portent à la fois sur la dimension affective et la dimension évaluative de la perception sociale. Les réactions affectives et le jugement social sont appréhendés à travers les échelles bipolaires en sept niveaux utilisées dans les recherches précédentes. Pour cela, nous demandons aux participantes de prendre connaissance du portrait de Madame A., et de répondre aux questions suivantes : « *Quand vous pensez à Madame A , que ressentez vous ?* » et « *Comment vous représentez-vous Madame A ?* ».

Compte tenu de la description des variables, le plan expérimental soumis aux analyses statistiques peut se résumer à : $S < F_2 \times H_2 >$ avec « S » représentant les participantes, « F », le type de familiarisation proposé aux participantes (avec le handicap, versus avec la personne handicapée) et « H » le type de handicap de la cible (moteur, versus sensoriel).

Nous pouvons finalement proposer les hypothèses opérationnelles suivantes :

- Les participants expriment des valeurs moins élevées sur les échelles d'affects (traduisant des affects plus positifs) et des valeurs plus élevées sur les échelles de jugement (traduisant des évaluations plus positives) quand on leur présente une description de la personne plutôt qu'une description de la déficience.

- Les participants expriment des valeurs moins élevées sur les échelles d'affects (traduisant des affects plus positifs) et des valeurs plus élevées sur les échelles de jugement (traduisant des évaluations plus positives) quand ils sont confrontés à une personne paraplégique comparativement à une personne malvoyante.

4.4. Résultats

Nous vérifions la validité de ces échelles sur ce nouvel échantillon de population, à partir du calcul de l'alpha de Cronbach. En ce qui concerne l'échelle d'affects, cette analyse statistique nous permet de mesurer que la compassion n'est pas du tout corrélée aux autres items dans cette recherche. Cet item est donc éliminé de notre échelle qui obtient alors une valeur de l' α égale à .64. L'échelle de jugement sociale est quand à elle fiable ($\alpha=.78$).

Structure des échelles d'affect et de jugement

Nous réalisons des analyses factorielles en composantes principales pour dégager les principales dimensions recouvertes par nos échelles, tant sur le plan des réactions affectives qu'au niveau du jugement social.

L'analyse des affects permet de dégager trois facteurs principaux (cf. annexe 2.1., tableau 1.4.1., page 226). Le premier facteur, qui représente 19% de la variance expliquée après rotation Varimax Normalisée, regroupe la pitié (coefficient de saturation : .81), la déprime (.80) et le dégoût (.77). Ce sont des affects négatifs de nature intrinsèque, que l'on ressent pour soi lorsqu'on pense aux personnes handicapées. Le second facteur (18% de la variance expliquée après rotation) renvoie aux affects que l'on pourrait qualifier de « situationnels » : Ces affects sont plus provoqués par la crainte de la situation de handicap que par les personnes handicapées : la révolte (.86), la panique (.83), l'angoisse (.58). Le troisième facteur (13% de la variance expliquée) structure les affects relationnels que l'on ressent envers les personnes handicapées. Il s'agit principalement de la gêne (.85) et de l'angoisse (.59). Il est intéressant de noter la position particulière de l'angoisse : il s'agit autant d'un affect situationnel (provoqué par la crainte de se retrouver soi-même un jour dans une situation de handicap) qu'un affect relationnel (lié à la peur d'interagir avec une personne handicapée).

Pour les échelles de jugement social, l'analyse factorielle permet de définir trois dimensions principales (cf. annexe 2.1., tableau 1.4.2., page 226). La première exprime l'ouverture aux autres (28.5% de la variance expliquée après rotation Varimax Normalisée) avec comme principales contributions les items ouvert (coefficient de saturation : .81), chaleureux (.79), entreprenant (.76) et attentif aux autres (.74). La seconde dimension (23% de la variance expliquée) regroupe les items liés à l'assurance : sûr de soi (.84), autonome (.77), serein (.64) et avoir de l'humour (.55). La troisième dimension (19% de la variance) renvoie au sérieux avec les items consciencieux (.80), volontaire (.68) et intelligent (.54). Notons que cette dernière dimension exprime une nouvelle fois l'image stéréotypée des personnes handicapées.

Pour étudier la perception sociale des participants en fonction des deux variables indépendantes (type de familiarité et type de déficience), nous procédons à des analyses de variances sur les scores factoriels, que nous enrichissons par l'analyse des effets spécifiques de certains items.

Effet de la variable « type de familiarisation »

La nature de l'information (présentation de la personne ou de la déficience) n'influence pas les réactions affectives des participants. Par contre, au niveau du jugement évaluatif, la familiarisation avec la personne permet une perception plus positive sur la dimension « ouverture », comparativement à la familiarisation avec la déficience ($F(1,48)=4,17$; $p<.05$). Logiquement, sur une dimension qui traduit l'aspect relationnel, les participants jugent les cibles plus positivement quand on leur présente un individu concret plutôt qu'une pathologie abstraite. Cet effet est particulièrement marqué pour les items attentif aux autres, ouvert et entreprenant. L'analyse des effets spécifiques met également en évidence que la présentation d'une cible à partir de la description de l'individu permet de le percevoir comme particulièrement sûr de lui ($F(1,48)=3,50$; $p<.07$) et volontaire ($F(1,48)=3,17$; $p<.08$).

Effet de la variable « type de déficience »

Si les réactions affectives ne sont globalement pas différentes en fonction du type de déficience présenté par la cible, un effet spécifique de l'item « pitié » apparaît : la personne porteuse d'un handicap sensoriel tend à inspirer davantage la pitié que la personne porteuse d'un handicap moteur ($F(1,48)=3,73$; $p<.06$). On peut imaginer que si la déficience sensorielle inspire davantage de pitié que la déficience motrice, c'est qu'elle est perçue comme plus handicapante. Cette interprétation est confirmée par un effet de la variable « type de déficience » sur le jugement social. Ainsi, la cible paraplégique est perçue comme ayant plus d'assurance que la cible malvoyante ($F(1,48)=4,83$; $p<.03$). L'étude des effets spécifiques nous permet de préciser que la différence de perception entre les deux cibles, en fonction de la nature de leur déficience, repose essentiellement sur l'autonomie. Par ailleurs, si la personne paraplégique est perçue comme relativement plus optimiste ($F(1,48)=3,83$; $p<.06$), c'est la personne malvoyante qu'on juge comme ayant plus de courage ($F(1,48)=4,34$; $p<.04$). Dans la mesure où le handicap sensoriel est perçu comme plus lourd, il faut davantage de courage aux personnes malvoyantes qu'aux personnes paraplégiques pour surmonter leur déficience. Par ailleurs, plus on perçoit un handicap comme difficile à vivre, moins on considère la personne porteuse de ce handicap comme optimiste.

Effets interactifs des variables « type de familiarité » et « type de déficience »

Au niveau des réactions affectives, un résultat tout à fait intéressant est à souligner : Dans cette recherche, les scores obtenus aux différents affects intrinsèques sont relativement faibles. Sur l'ensemble des principales contributions à ce facteur, la moyenne exprimée sur une échelle variant de 1 à 7 est de 2,99 ($\sigma=1,31$). Par contre, les affects situationnels (l'angoisse, la révolte et la panique) sont eux clairement exprimés. Sur l'ensemble des principales contributions à ce facteur, la moyenne est égale à 4,80 ($\sigma=1,14$) et ceci indépendamment des conditions expérimentales ($F(1,48)=0,00$; $p=1$). Cette tendance, relevée également dans d'autres recherches, s'explique sans

doute par le fait qu'il est socialement plus acceptable d'exprimer des affects négatifs en réaction à une situation, plutôt que face à une catégorie de personnes (Bodenhausen et Moreno, 2000). Plus précisément, s'il est « normal » d'être angoissé à l'idée du handicap et révolté face à l'injustice de cette situation, il est par contre socialement indésirable de se dire dégoûté et déprimé par les personnes handicapées.

Enfin, sur les affects relationnels, un effet interactif apparaît avec un effet spécifique de la gêne ($F(1,48)=4,39$; $p<.04$).

Tableau 4.1. : Moyennes et écart-types obtenus sur l'item « gêne »

	personne	déficiance	
H. sensoriel	m=3,69 $\sigma=1,32$	m=4,69 $\sigma=0,75$	m=4,19 $\sigma=1,04$
H. moteur	m=4,23 $\sigma=1,24$	m=3,92 $\sigma=1,12$	m=4,08 $\sigma=1,18$
	m=3,96 $\sigma=1,28$	m=4,31 $\sigma=0,94$	

Alors que la gêne exprimée face à la personne paraplégique ne présente pas de différence significative en fonction des informations fournies, la personne malvoyante provoque moins de gêne quand la présentation insiste sur la personne, plutôt que sur la déficiance.

Cet effet est représenté graphiquement pour l'ensemble du facteur mesurant les affects relationnels dans la figure suivante.

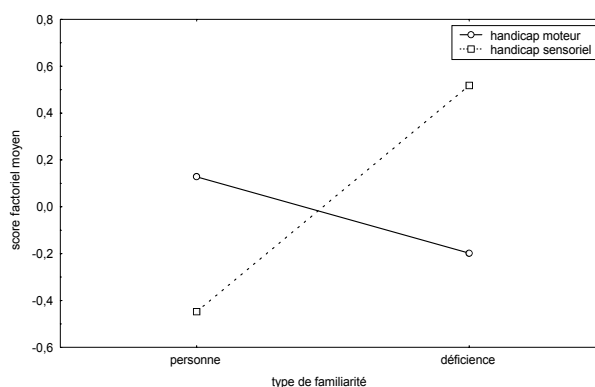


Figure 4.1. : Effet interactif des variables « type de familiarité » et « type de déficience » sur le facteur des affects relationnels

Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme que la seule différence significative se situe entre les deux types d'informations concernant la personne malvoyante ($p < .06$).

Par ailleurs, au niveau du jugement social, une interaction similaire apparaît sur la dimension mesurant le sérieux des cibles ($F(1,48)=4,15$; $p < .05$). La personne paraplégique fait l'objet d'un jugement très positif quel que soit le type d'informations la présentant. Par contre, la cible malvoyante est jugée nettement moins sérieuse lorsque l'information porte sur la personne plutôt que sur la déficience. Une fois encore, un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme que la nature des informations n'influe que sur la perception de la cible porteuse d'un handicap sensoriel ($p < .06$).

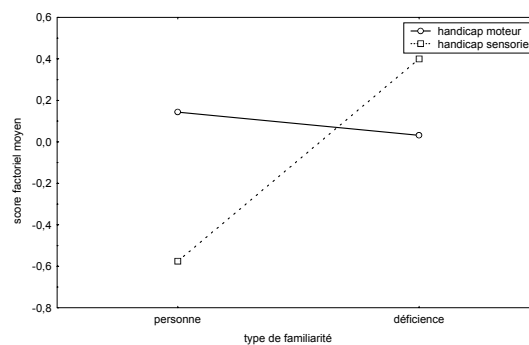


Figure 4.2. : Effet interactif des variables « type de familiarité » et « type de déficience » sur le facteur « sérieux »

Ce résultat s'explique sans doute par le fait que l'individu en fauteuil roulant constitue « l'icône » du « handicapé » (Giami, 1994), ce qui limite l'impact du type d'informations présenté. Au niveau du jugement social, le stéréotype lié à cette image apparaît comme très résistant : il se maintient même si l'on familiarise le participant avec la personne plutôt qu'avec le handicap, alors qu'il s'estompe pour la personne malvoyante. Ceci permet également de comprendre, au niveau des réactions affectives, pourquoi la gêne occasionnée par la perception d'une personne paraplégique est constante : le maintien d'une perception stéréotypée malgré une familiarisation avec la personne ne permet pas de réduire la gêne. Ceci confirme qu'un stéréotype, même apparemment positif, peut traduire la volonté de garder une

distance sociale. A cause de la gêne, les percevants seront tentés de limiter les interactions avec les personnes handicapées. Une étude des corrélations entre affects et jugement social permet de confirmer cette interprétation : Plus les participants expriment des affects relationnels, donc en particulier, plus ils se sentent gênés par le handicap, plus ils perçoivent la cible comme sérieuse, donc plus ils en ont une perception stéréotypée ($r=.33$; $p<.02$).

Les principaux résultats statistiques de cette recherche sont résumés en annexe 2.2., tableau 2.4., page 232.

4.5. Discussion et conclusion

Nos résultats confirment nos hypothèses sur deux dimensions du jugement social : D'une part, c'est sur la dimension assurance, dimension valorisée au travail, que la personne paraplégique est mieux perçue que la personne malvoyante. Ce résultat pourrait contribuer à expliquer pourquoi les personnes présentant un handicap sensoriel, et en particulier les personnes malvoyantes, sont toujours les plus discriminées sur le marché de l'emploi (Johnson et Baldwin, 1993 ; Perry et al., 2000). D'autre part, la présentation de la personne permet une meilleure évaluation que celle de la déficience, en particulier sur des dimensions relationnelles. Ainsi, connaître la personne nous conduit à la juger plus sympathique, ce qui contribue à réduire la distance sociale et la gêne à l'idée d'une interaction. Pourtant, quand une entreprise décide d'ouvrir certains de ses secteurs d'activité à de la main d'œuvre handicapée, elle ne mise pas sur l'accueil d'une personne mais elle met en place des procédures visant à familiariser le personnel avec la déficience (qu'est-ce que la surdité ? quels sont les moyens techniques offerts aux malvoyants ? faut-il craindre l'épilepsie ?). La personne handicapée accueillie n'est donc connue qu'à travers sa déficience et cela semble préjudiciable, car elle apparaît alors, selon nos résultats, comme moins ouverte et moins entreprenante.

Nous confirmons dans cette recherche que la familiarité influence la perception sociale en fonction de la qualité, plutôt que de la quantité des contacts entre valides et handicapés. Cependant, au moins en ce qui concerne la perception des personnes paraplégiques, il apparaît que la nature des informations fournies au percevant n'influence pas la gêne qu'ils expriment. Or, ce sentiment est très lié à la distance sociale entre valides et handicapés. Appliqué au domaine professionnel, la gêne, provoquée par l'idée d'interagir avec des personnes handicapées, pourrait constituer un frein important à l'embauche de ces personnes. Ainsi, tout poste impliquant de nombreuses relations sociales (avec les collègues ou la clientèle) pourrait ne pas être perçu comme adéquat pour un travailleur handicapé : les employeurs peuvent craindre que les réactions négatives déclenchées par un handicap trop « visible » entravent le bon fonctionnement de l'entreprise. C'est ce que nous désirons vérifier dans la suite de nos travaux, plus spécifiquement orientés vers l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés.

5. SECONDE EXPERIMENTATION

EXIGENCES VIS A VIS DE CANDIDATS VALIDES ET HANDICAPES, EN FONCTION DE LA NATURE DU POSTE A POURVOIR

5.1. Objectifs et hypothèses théoriques

Plusieurs hypothèses peuvent être avancées pour expliquer le décalage entre des comportements d'embauche défavorables aux travailleurs handicapés et une perception positive des « handicapés physiques », telle qu'elle est mesurée dans de nombreuses expérimentations. Dans une perspective pragmatique, le processus de perception est toujours utilitaire, au service des objectifs du percevant et orienté vers l'optimisation des relations sociales. Dans les situations expérimentales, le jugement des participants est généralement hypothétique, sans objectif d'interaction réelle avec les cibles. Dans ce contexte, la perception se détache de l'action pour se mettre au service des règles sociales prohibant toute forme de discrimination. Par contre, dans la perspective d'une éventuelle rencontre ou collaboration, la perception est guidée par l'idée de l'interaction et peut devenir bien plus négative.

Une explication complémentaire à la survalorisation des personnes handicapées est liée au contexte spécifique dans lequel s'insère le jugement. Par exemple, une personne handicapée présentée à un poste informatique est perçue plus positivement qu'une personne valide dans la même situation. Par contre, dans un contexte plus ambigu, où aucune activité n'apparaît clairement, l'image de la personne handicapée est particulièrement négative (Rohmer, Salhani & Louvet, 2000). Dans les recherches expérimentales, les chercheurs contribuent sans doute implicitement à l'image positive du travailleur handicapé en le présentant à des postes « faits pour lui ». Il est envisageable que la

perception du travailleur handicapé ne réponde pas à un stéréotype rigide, mais varie en fonction de l'adéquation perçue entre handicap et travail : une personne en fauteuil roulant est facilement acceptée à un travail de saisie informatique et une personne aveugle à un standard téléphonique. A ces postes, le handicap n'apparaît pas aux yeux d'autrui. Par contre, il n'est imaginable, ni pour l'une ni pour l'autre, un travail dans le domaine commercial impliquant de nombreuses relations sociales. Cela pourrait signifier qu'il existe des attentes quasi stéréotypées quant aux tâches que peuvent réaliser les personnes handicapées. Dans cette perspective, le jugement social n'est positif que lorsque la situation est conforme à ces stéréotypes. Le principal objectif de cette recherche est ainsi de mesurer la perception de l'adéquation entre le handicap et certains types de postes.

Notre second objectif est plus méthodologique : nous cherchons à contourner l'impact des normes sociales afin de mettre en place des situations expérimentales davantage en adéquation avec les comportements observés sur le terrain. Pour ce faire, plutôt que d'étudier l'évaluation d'un candidat valide ou handicapé à partir de son parcours, nous nous proposons d'analyser les exigences exprimées par les recruteurs pour des travailleurs handicapés en général comparativement aux travailleurs valides. Le niveau d'exigences peut être utilisé comme un indicateur de sélectivité et de tolérance, donc d'évaluation (Lévy-Leboyer, 2001). Nous considérons que des exigences élevées à l'égard d'un groupe social traduisent une évaluation plutôt négative des compétences moyennes de ce groupe et le désir de le mettre à l'écart. Cependant, il nous semble socialement plus acceptable d'exprimer des exigences élevées par rapport à un ensemble de personnes en général que d'évaluer négativement un candidat en particulier, surtout quand celui-ci est handicapé.

Nous faisons l'hypothèse qu'en situation de recrutement, les exigences à l'égard des travailleurs handicapés sont moins élevées que celles à l'égard des valides, à condition que le poste à pourvoir soit perçu comme adéquat au handicap (poste non relationnel). A l'opposé, quand il s'agit d'un poste pour lequel on « attend » moins des travailleurs handicapés (poste relationnel), la

relation s'inverse : les exigences des recruteurs à l'égard des travailleurs handicapés seront plus élevées que celles à l'égard des valides.

5.2. Population et déroulement de la recherche

Nous menons notre recherche auprès de 85 étudiants des deux sexes en IUT « gestion et économie des entreprises » (moyenne d'âge : 19 ans). Le choix de cette population s'explique par l'implication de ces étudiants dans la problématique du recrutement. Cette population est répartie aléatoirement dans les différentes conditions expérimentales.

La recherche est présentée aux étudiants dans le cadre d'un enseignement (travail dirigé) en psychologie sociale comme un exercice facultatif, simulant une facette de leur future activité professionnelle : *« Vous êtes Stagiaire au service des ressources Humaines de cette entreprise. Votre tâche consiste à définir des profils de poste afin d'aider le D.R.H. dans la rédaction de l'annonce d'offre d'emploi. Pour cela, vous vous appuyez bien sûr, sur la définition du poste telle qu'elle est rédigée par le D.R.H., mais aussi sur votre connaissance du monde du travail qui vous fait pressentir le type de « candidat idéal ». La qualité du travail que vous réalisez sera déterminante pour l'obtention d'un Contrat à Durée Indéterminée à l'issue de votre stage. »*

Nous présentons aux étudiants une entreprise à la recherche de nouveaux collaborateurs et nous leur demandons de rédiger un profil de candidat, en fonction de la description du poste à pourvoir qui leur est fournie.

L'anonymat des réponses est garanti afin que les étudiants ne se sentent pas évalués sur ce travail. A la suite des passations, les objectifs réels de cette étude sont exposés. Puis, dans un second temps, les résultats leur sont restitués et sont l'occasion d'un échange sur les « règles d'embauche ».

5.2. *Variables, plan expérimental et hypothèses opérationnelles*

Nous opérationnalisons deux variables indépendantes à deux modalités chacune : d'une part le type d'emploi (relationnel, non relationnel), d'autre part la catégorie sociale de la cible (handicapée, valide).

Pour ce faire, nous présentons aux participants une entreprise, qui dans sa politique d'extension, embauche du personnel supplémentaire, soit dans le secteur du marketing, soit dans celui du tri du courrier. Le marketing constitue un secteur dans lequel les travailleurs handicapés sont très peu représentés (Filpa et al., 2000). Ceci s'explique sans doute par le fait que cette profession nécessite de nombreuses relations sociales. En conséquence, les recruteurs peuvent craindre qu'un individu handicapé à ce type d'emploi provoque, chez les clients, des réactions de gêne, voire même d'aversion et d'évitement ; ceci pourrait entraver la productivité du service et donc la rentabilité de l'entreprise. Par contre, dans un service de tri de courrier, les employés travaillent plutôt seuls et les contacts éventuels avec les collègues ou la clientèle se limitent généralement à des messages téléphoniques ou électroniques. Dans cette situation, le handicap est moins « gênant » car il n'apparaît pas. Le service « courrier » des entreprises représente des opportunités réelles d'embauche pour les travailleurs handicapés. Pour les deux postes, nous choisissons des emplois à responsabilités, en faisant l'hypothèse que la différence entre emploi relationnel et non relationnel sera alors accentué. En conséquence, comparativement au poste de responsable courrier, le poste de responsable marketing est un poste où l'on attend bien moins les travailleurs handicapés. Dans les descriptions des postes, nous mettons en avant les aspects relationnels pour le poste de responsable marketing (sa mission est *d'animer son service, d'étudier les marchés et la concurrence, de faire des prévisions*), et les aspects techniques pour le poste de responsable courrier (sa mission est *d'organiser l'ouverture et la ventilation des plis, de transmettre des notes et d'organiser des opérations de mailing*). Alors que le responsable marketing

travaille *en étroite collaboration avec ses collègues du département commercial*, le responsable courrier travaille *seul*. L'ensemble des tâches énoncées est équivalente pour les deux profils (cf. annexe 1.5, page 216).

Par ailleurs, nous précisons à la moitié des participants que le poste à pourvoir est réservé à un travailleur handicapé dans un souci de mise en conformité avec la loi.

Comme variables dépendantes, nous considérons les exigences des participants en fonction des quatre conditions expérimentales. Ces exigences portent à la fois sur les compétences requises (*maîtriser l'informatique et les statistiques, parler trois langues étrangères, avoir un diplôme d'une grande école, posséder de l'expérience professionnelle*) la personnalité (*être autonome, chaleureux, consciencieux, créatif, entreprenant, attentif aux autres, organisé, ouvert, sûr de soi, volontaire et avoir de l'humour*) et la présentation physique (*être beau, être jeune, être un homme*). Ces caractéristiques ont été retenues à partir d'études exploratoires réalisées auprès d'étudiants de différentes filières concernées par le recrutement. Elles seront structurées à partir d'analyses factorielles.

La tâche des participants est de prendre connaissance des informations relatives à l'entreprise (quelques informations générales sur la taille de l'entreprise, son secteur d'activité et sa politique d'expansion – cf. annexe 1.4., page 215) et au poste à pourvoir puis « *d'imaginer le candidat idéal pour cette entreprise* », en notant pour chaque caractéristique présentée, le degré d'importance accordé sur une échelle allant de 1 (pas du tout important) à 7 (très important).

Compte tenu de la description de nos variables et du déroulement de l'expérimentation, nous pouvons formuler le plan expérimental de cette recherche comme suit : $S < C_2 * E_2 >$ avec « S » représentant les participants, « C » la catégorie de la cible (valide, versus handicapée) et « E » le type d'emploi (avec relations sociales, versus sans relations sociales).

Nous proposons les hypothèses opérationnelles suivantes :

- Les participants expriment des valeurs moins élevées sur les échelles d'exigences (tant au niveau des compétences que de la personnalité et des caractéristiques physiques) à l'égard des travailleurs handicapés, comparativement aux valides, quand le poste à pourvoir concerne le domaine du courrier.

- Les participants expriment des valeurs d'autant plus élevées sur les échelles d'exigences (tant au niveau des compétences que de la personnalité et des caractéristiques physiques) à l'égard des travailleurs handicapés, comparativement aux valides, quand le poste à pourvoir concerne le domaine du marketing.

5.4. Résultats

Nous commençons par vérifier que les items sont cohérents entre eux à travers le calcul de l'alpha de Cronbach. Cette première analyse nous oblige à éliminer l'item « autonome », très peu corrélé aux autres items de l'échelle. Nous pensons que le sens de cet item a sans doute plus été perçu comme synonyme d'une « (in)dépendance motrice liée au handicap », plutôt que comme un trait de personnalité. Sur l'ensemble de l'échelle finalement constitué, $\alpha=.79$.

Structure de l'échelle d'exigences

Une analyse factorielle en composantes principales nous permet de dégager les principales dimensions recouvertes par notre échelle (cf. annexe 2.1, tableau 1.5., page 227). Un premier facteur qui explique 24% de la variance (après rotation Varimax Normalisée) exprime la dimension « compétences ». Il renvoie aux items : avoir de l'expérience professionnelle (.81), être diplômé (.78), et maîtriser les statistiques (.69). Le second facteur (24% de la variance) regroupe les items associés au management : volontaire (.72), entreprenant (.69), sûr de soi (.63), attentif aux

autres (.60) et ouvert (.56). Le troisième facteur (20% de la variance) implique la sociabilité et intègre les items être chaleureux (.80), avoir de l'humour (.72) et posséder un physique agréable (.58). Enfin, un dernier facteur (17% de la variance) renvoie aux connaissances techniques et à la rigueur dans le travail avec, comme principales contributions, maîtriser l'informatique (.74), maîtriser les langues (.57), être consciencieux (.51) et organisé (.46).

Pour étudier les exigences exprimées par les participants en fonction des deux variables indépendantes (type de poste et catégorie de la cible), nous procédons à des analyses de variances sur les scores factoriels, que nous enrichissons par l'analyse des effets spécifiques de certains items.

Effets principaux du type de poste (marketing / courrier)

Les exigences exprimées par les participants se différencient très significativement en fonction du poste à pourvoir. Les différences apparaissent sur l'ensemble des dimensions dégagées. Ainsi, il est demandé à un responsable marketing d'être particulièrement compétent ($F(1,81)=11,48$; $p<.001$), d'avoir des capacités dans le domaine du management ($F(1,81)=11,10$; $p<.001$) et des qualités relationnelles ($F(1,81)=4,30$; $p<.04$). Comparativement à un responsable courrier, sont exigés d'un responsable marketing un niveau de formation plus élevé, davantage d'expérience professionnelle et une meilleure maîtrise des statistiques. Sur le plan de la personnalité, il est attendu de lui qu'il soit particulièrement volontaire, entreprenant, sûr de lui, ouvert et attentif aux autres. Sont également préférés à ce poste des candidats au physique agréable, chaleureux et pleins d'humour. Par ailleurs, ces effets se confirment également pour les items créatif ($F(1,81)=10,14$; $p<.002$) et jeune ($F(1,81)=4,89$; $p<.03$), qui, sans contribuer directement à la définition des facteurs, expriment des dimensions similaires. Par contre, la dimension des compétences techniques et de la rigueur dans le travail est privilégiée pour le responsable courrier ($F(1,81)=11,48$; $p<.001$). Ce résultat s'explique essentiellement par un effet spécifique de l'informatique : la

maîtrise de cet outil paraît particulièrement importante pour assurer des tâches liées à la gestion du service courrier.

Ces résultats nous paraissent traduire des perceptions quasi-stéréotypées liées aux deux postes : le responsable marketing doit posséder une personnalité extravertie alors que le responsable courrier est surtout perçu comme un technicien utilisant l'informatique. Nous confirmons que notre variable « type de poste » est correctement opérationnalisée : le poste de responsable marketing est perçu comme davantage axé sur la dimension relationnelle, que le poste de responsable courrier .

Effets principaux de la catégorie sociale de la cible (valide / handicapée)

Si pour la plupart des dimensions, les exigences exprimées à l'égard des personnes handicapées sont équivalentes à celles à l'égard des valides, il apparaît cependant un effet majeur de la catégorie sociale sur le niveau de compétences exigé ($F(1,81)=7,42$; $p<.008$) : on demande à un travailleur handicapé moins d'expérience professionnelle et moins de connaissances en statistiques. A priori, nous aurions pu attendre un niveau d'exigences plus élevé pour les candidats handicapés : la « sur-qualification » leur permettant d'égaliser la compétitivité d'un valide sur le marché de l'emploi. Autrement dit, un niveau de qualification plus élevé que celui d'un valide peut permettre au travailleur handicapé de se faire embaucher. C'est le raisonnement adopté par les organismes de formation professionnelle pour personnes handicapées. Nous pouvons néanmoins proposer une explication à notre résultat. Nous pensons qu'il traduit un ajustement entre ce que l'on attend et ce que l'on peut exiger. En effet, on ne conçoit généralement pas qu'une personne handicapée ait beaucoup d'expérience professionnelle. Par conséquent, un niveau d'exigence moindre dans l'absolu peut néanmoins traduire des exigences relatives plus importantes pour les personnes handicapées que pour les valides (exiger une expérience d'un an de la part du travailleur handicapé peut traduire une exigence plus forte que demander trois ans à un valide). Nous retrouvons à travers ce résultat la question relative à la perception de l'adéquation entre travail et handicap : un travailleur compétent peut-il être handicapé ?

Effets interactifs de la catégorie sociale de la cible (valide / handicapée) et du type de poste (responsable marketing / responsable courrier)

Les exigences à l'égard des personnes handicapées diffèrent de celles à l'égard des valides en fonction du poste à pourvoir. Globalement, on est plus exigeant à l'égard d'un candidat handicapé, comparativement au valide, lorsque le poste à pourvoir est celui de responsable marketing. A l'opposé, pour le poste de responsable courrier, le niveau d'exigences est moindre lorsque le candidat est handicapé. Cet effet interactif apparaît sur le facteur « compétences » ($F(1,81)=8,73$; $p<.004$) et sur le facteur « sérieux » ($F(1,81)=3,72$; $p<.05$). Nous observons également une tendance similaire sur le facteur « management » ($F(1,81)=2,98$; $p<.09$).

Sur le facteur mesurant les compétences, le niveau d'exigences exprimé pour un poste de responsable marketing est élevé quelle que soit la catégorie de la cible ; par contre, pour le poste de responsable courrier, les percevants sont moins exigeants à l'égard des candidats handicapés. Ce résultat est validé par un test de comparaison des moyennes (Test de Newman-Keuls : $p<.0002$). Autrement dit, les candidats valides doivent être compétents quel que soit le poste, alors que les exigences vis-à-vis des candidats handicapés varient en fonction du poste à pourvoir ($p<.0001$). Cette interaction s'explique particulièrement par la contribution des items « avoir de l'expérience professionnelle » et « maîtriser les statistiques ».

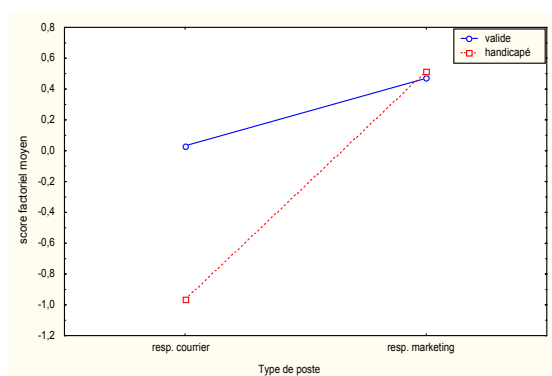


Figure 5.1. : Exigences sur le facteur « compétences » en fonction du poste et de la catégorie de la cible

Si, généralement, le niveau d'exigences est fixé en fonction du niveau de responsabilités du poste, plutôt qu'en fonction de la nature de l'emploi (relationnel, non relationnel), cette règle n'est plus valable pour les travailleurs handicapés. Le niveau de responsabilité n'est plus prioritaire ; c'est alors le type de tâche qui prime dans la définition des exigences. Les percevants sont particulièrement indulgents à l'égard des candidats handicapés, à condition que les tâches à accomplir paraissent en adéquation avec le handicap.

Au niveau des exigences sur les capacités de management, on retrouve des tendances très similaires à celles observées pour les compétences. En effet, pour un emploi de responsable courrier, les exigences sont moindres à l'égard d'un travailleur handicapé comparativement à un valide. De plus, pour un poste de responsable marketing, cette tendance s'inverse : on est particulièrement exigeant quand ce poste est ouvert à une personne handicapée.

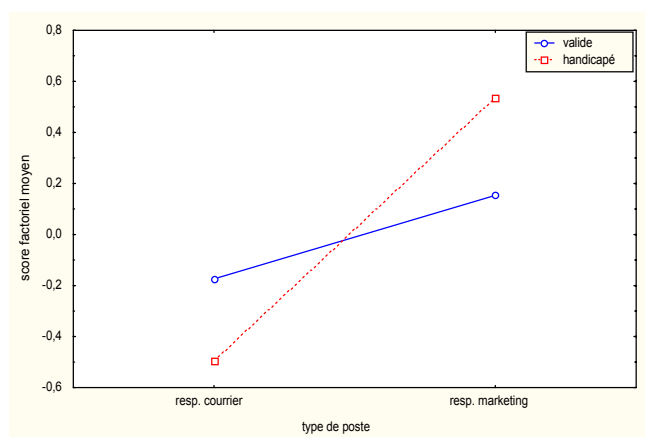


Figure 5.2. : Exigences sur le facteur « management » en fonction du poste et de la catégorie de la cible

Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) confirme que quand une personne handicapée postule à un emploi qui n'est pas « prévu » pour elle, elle doit faire preuve de bien plus de qualités, comparativement à un poste où elle est plus « attendue » ($p < .0003$) : plus spécifiquement, on lui demande d'être particulièrement entreprenante.

En ce qui concerne la dimension « sérieux », une nouvelle fois se confirment les effets observés précédemment : les exigences sont plus élevées à l'égard du travailleur handicapé qu'à l'égard du valide pour le poste de responsable marketing, alors que l'effet inverse s'observe pour le poste de responsable courrier. Cependant, contrairement aux dimensions précédentes, la différence d'exigences en fonction du poste apparaît pour le valide. On lui demande d'être plus sérieux lorsqu'il postule pour un emploi de responsable courrier plutôt que de responsable marketing. Ce résultat est validé par un test de Newman-Keuls ($p < .002$).

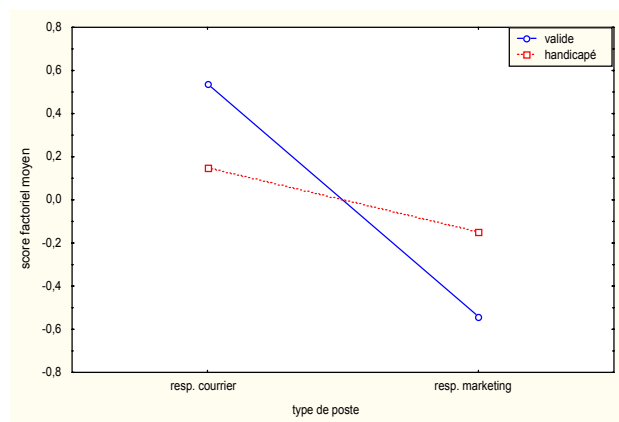


Figure 5.3. : Exigences sur le facteur « sérieux » en fonction du poste et de la catégorie de la cible

Si le niveau d'exigences envers les postulants handicapés est ici équivalent quel que soit le poste, c'est sans doute que le sérieux est un trait de personnalité stéréotypiquement associé aux personnes handicapées. On attend donc d'un travailleur handicapé qu'il soit sérieux et il semble inutile de formuler des exigences particulières sur cette dimension. A l'opposé, pour le valide, on exige du sérieux dans le cas où cette qualité est une caractéristique inhérente à l'emploi.

Au delà des effets dégagés sur les dimensions de l'analyse factorielle, nous pouvons signaler des effets interactifs pour les items « jeune » ($F(1,81)=6,03$; $p < .02$) et, dans une moindre mesure, « célibataire »

($F(1.81)=3.52$; $p<.06$). Ces effets confirment que, généralement, on ne peut pas définir un niveau d'exigences spécifique aux cibles handicapées, car ces exigences varient en fonction du poste à pourvoir. Plus précisément, on demande plus à un travailleur handicapé qu'à un valide d'être jeune et célibataire, uniquement s'il veut prétendre à un poste de responsable marketing.

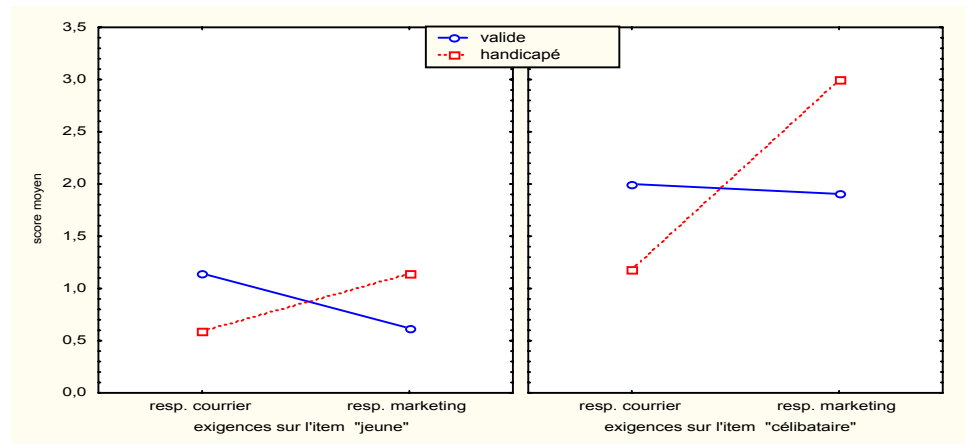


Figure 5.4.: Exigences sur les items « jeune » et « célibataire » en fonction du poste et de la catégorie de la cible

Il est intéressant de noter que les effets interactifs apparaissent même pour des items qui ne traduisent ni des compétences professionnelles, ni des qualités personnelles. Cependant, la jeunesse et le célibat sont des caractéristiques valorisées dans le cadre du recrutement car associées à la disponibilité donc à la flexibilité et à la mobilité . On imagine que ces caractéristiques sont particulièrement mises en avant quand le poste ouvert aux personnes handicapées est celui de responsable marketing. En effet, la flexibilité et la mobilité sont importantes pour ce type de poste et ne sont généralement pas perçues comme caractérisant les personnes handicapées.

Les principaux résultats obtenus dans cette recherche sont résumés en annexe 2.2., tableau 2.5, page 233.

5.5. Discussion et conclusion

En premier lieu, nos résultats valident l'opérationnalisation de notre variable « type de poste » : Les exigences exprimées pour un poste de responsable marketing diffèrent très significativement de celles définies pour un poste de responsable courrier. En effet, conformément à nos attentes, les qualités relationnelles (management et sociabilité) sont mises en avant pour le responsable marketing, alors que le caractère sérieux est privilégié pour le responsable courrier. Toutefois, les exigences définies pour ces deux postes diffèrent également sur la dimension des compétences professionnelles : il est demandé au responsable marketing un diplôme plus élevé, plus d'expérience professionnelle et une meilleure connaissance des statistiques. Ce résultat pourrait suggérer que les deux postes ne sont pas perçus comme strictement équivalents en ce qui concerne la catégorie socio-professionnelle. Autant dans le domaine du marketing, les tâches d'encadrement et de prise de décision apparaissent clairement, autant pour la gestion du service courrier, il est plus difficile d'imaginer un niveau de responsabilités élevé impliquant une réelle prise de risques. Les participants ont sans doute associé la fonction de responsable courrier à celle d'un vaguemestre, même si nous avons précisé dans la définition du poste que les tâches allaient bien au delà du tri et de la distribution du courrier.

Par ailleurs, nos résultats confirment des différences d'exigences importantes à l'égard de cibles valides et handicapées en fonction du poste à pourvoir. Conformément à nos hypothèses, les exigences sont plus élevées à l'égard des travailleurs handicapés qu'à l'égard des valides pour un poste de responsable marketing. Ainsi, un poste impliquant de nombreuses relations sociales est moins accessible à des personnes handicapées. Cependant, le facteur « niveau de responsabilités » peut également contribuer à expliquer les résultats. En effet, comme nous l'avons expliqué précédemment, nos participants ont évalué le poste de responsable marketing comme relevant d'un niveau de qualification plus élevé. Or, il est probable que l'on attend moins les personnes handicapées à un poste relevant d'une qualification élevée et impliquant des responsabilités importantes. Il a cependant été vérifié dans la

suite de ces travaux que c'est bien le niveau relationnel impliqué par le poste qui différencie les exigences entre valides et handicapés. Ainsi, pour des postes d'employés, présentés comme relevant de qualification socio-professionnelle faible, les exigences à l'égard du vendeur sont plus élevées que celles exprimées face à un aide-comptable, quand le poste à pourvoir doit être réservé à un travailleur handicapé (Louvet, Rohmer et Salhani, 2001).

Dans cette étude, la personne handicapée ne fait plus l'objet de la survalorisation systématique habituellement observée dans les recherches. Nous pouvons proposer deux explications. Tout d'abord, les participants ne jugent pas un candidat concret ayant déjà travaillé dans le domaine, mais doivent exprimer des exigences dans l'absolu face à un candidat potentiel dont on ne connaît pas la valeur. Ils jugent donc plus les personnes handicapées en général qu'une personne en particulier qui peut être perçue comme une exception par rapport à sa catégorie d'appartenance. Ensuite, exprimer des exigences « en général » est moins sujet à la désirabilité sociale que porter un jugement sur une personne précise : il est socialement plus « correct » d'avoir des exigences élevées que d'exprimer un jugement négatif.

Par ailleurs, nous pouvons observer que les exigences à l'égard des valides correspondent aux compétences requises pour le poste. Par exemple, les candidats à un poste de responsable courrier doivent être particulièrement sérieux, consciencieux et rigoureux dans le travail, alors que ces exigences sont moins exprimées à l'égard d'un responsable marketing. Par contre, pour les personnes handicapées, les exigences dépendent moins du profil du poste que de l'adéquation perçue entre type de travail et handicap. Lorsque le candidat handicapé postule à un emploi relationnel (auquel on l'attend moins), les exigences sont élevées, non seulement sur les dimensions importantes pour le poste en question, mais aussi sur des caractéristiques sans lien apparent avec les tâches à accomplir. Ainsi, on demande à un responsable marketing handicapé non seulement d'être particulièrement dynamique et d'avoir des compétences de management hors du commun, mais aussi de maîtriser l'informatique, d'être sérieux, jeune et célibataire. Compte tenu de ces exigences, on peut envisager que les recruteurs n'utilisent pas les mêmes

règles d'embauche selon que les candidats soient valides ou handicapés. Autrement dit, alors que les percevants distinguent clairement les qualités requises en fonction de chaque poste, quand il s'agit de main d'œuvre handicapée, leur raisonnement est transformé et leur perception retient avant tout la notion de déficience à dépasser. A travers l'utilisation de critères de sélection plus sévères, les personnes handicapées sont, bien sûr, désavantagées sur le marché de l'emploi. La seule dimension sur laquelle les exigences à l'égard des personnes handicapées ne sont pas plus élevées pour le poste relationnel, est celle qui mesure le sérieux. Cette caractéristique semble tellement associée à la catégorie des personnes handicapées, que les percevants ne différencient pas leur niveau d'exigences sur cette dimension, en fonction du poste : on attend d'une personne handicapée qu'elle soit sérieuse ; on n'imagine pas qu'elle puisse être insouciant !

Enfin, si nous mesurons des exigences différentes face aux travailleurs handicapés en fonction du type d'emploi, nous observons peu d'effets majeurs de la catégorie sociale sur la perception. Autrement dit, les percevants n'expriment pas, dans l'absolu, des exigences particulières face à des cibles handicapées, comparativement aux cibles valides. De façon pragmatique, les participants modulent leurs exigences en fonction du contexte.

Il nous reste finalement à analyser l'effet de la familiarité sur la perception des travailleurs handicapés. En nous intéressant à des professionnels habitués à recruter des personnes handicapées, nous désirons mesurer si les attentes face à cette main d'œuvre évoluent. Plus précisément, nous allons vérifier si les personnes familiarisées avec le handicap perçoivent les postes relationnels comme accessibles aux travailleurs handicapés.

6. EXPERIMENTATION EN MILIEU NATUREL

FAMILIARITE AVEC LE HANDICAP ET EXIGENCES VIS A VIS DE CANDIDATS HANDICAPES, EN FONCTION DE LA NATURE DU POSTE

6.1. Objectifs et hypothèses théoriques

si les situations expérimentales proposées dans nos précédentes recherches nous ont permis d'isoler les variables pertinentes pour notre problématique, elles sont, par contre, dépourvues des enjeux qui prévalent généralement dans toute interaction de la vie quotidienne. Dans un souci pragmatique et pour assurer une validité écologique à nos résultats, il nous paraît donc fondamental de poursuivre notre analyse en mesurant la perception de professionnels, en condition de recrutement. Notre premier objectif est donc de créer une situation expérimentale proche de la précédente mais en adaptant notre matériel à une étude en milieu naturel. Nous désirons mesurer si au moment de recruter des travailleurs handicapés, les exigences de professionnels du recrutement dépendent encore, avant tout, du niveau relationnel du poste à pourvoir.

Par ailleurs, nous avons mis en évidence l'impact de la familiarité sur la perception des personnes handicapées. Nous pensons que parmi ces professionnels, il faut distinguer ceux qui rencontrent habituellement des travailleurs handicapés de ceux qui travaillent plus généralement avec des valides. Il est probable que les recruteurs habitués à « placer » des travailleurs handicapés dans les entreprises et à les suivre dans leur parcours d'insertion professionnelle, ont acquis une perception des compétences de ces personnes, au-delà de leur déficience. La familiarité acquise avec le handicap peut donc leur permettre d'émettre des exigences de compétences plus précises que celles exprimées par des percevants non familiarisés. Notre second objectif est de vérifier si la perception des recruteurs familiarisés avec le travail des

personnes handicapées les conduit à formuler des critères de sélection directement liés aux compétences requises pour le poste. Dans cette perspective, pour des postes relevant de qualification équivalente, le niveau d'exigence exprimé ne varie pas en fonction du niveau d'interaction sociale imposé par ces postes. La sélection des travailleurs handicapés devient alors comparable à celle des valides.

Nous formulons l'hypothèse selon laquelle les recruteurs non familiarisés avec la situation de handicap, sont plus exigeants à l'égard des travailleurs handicapés, comparativement aux valides, quand le poste à pourvoir exige des relations sociales. Par contre, les exigences des recruteurs habitués à travailler avec des individus handicapés ne varient pas en fonction du niveau relationnel de ce poste.

6.2. Population et déroulement de la recherche

56 participants, 16 hommes et 40 femmes, dont l'âge moyen est de 36 ans prennent part à cette recherche. Ces personnes sont des chargés de mission, consultants ou conseillers d'insertion. 28 participants non familiers avec le handicap sont issus du personnel de l'ANPE et d'Agences intérimaires ; les 28 autres travaillent à Cap Emploi, organisme dont la vocation est d'accueillir les personnes en situation de handicap et de les accompagner dans leur recherche d'emploi (bilan professionnel, techniques de recherche d'emploi, mise en relation employeur-demandeur d'emploi, aide sociale).

Les participants sont sollicités par un responsable d'une session de formation continue à laquelle ils participent. Le formateur leur demande d'apporter leur contribution de professionnels du recrutement à une étude anonyme, conduite par le Groupe de Recherches Sociopsychologiques de l'Université Louis Pasteur de Strasbourg : « *C'est parce que vous êtes considérés comme des spécialistes, que ces chercheurs aimeraient analyser vos exigences en matière d'embauche.* » Cependant, peu de participants

acceptent spontanément de participer à cette étude. Malgré l'anonymat garanti, les recruteurs craignent le jugement des chercheurs et nous essuyons de nombreux refus.

Nous présentons aux personnes intéressées par notre recherche, une entreprise (France Telecom) qui a décidé d'ouvrir plusieurs postes réservés à des personnes handicapées, pour son secteur d'Alsace. Nous fournissons aux participants un descriptif de la politique d'embauche de l'entreprise et nous leur demandons d'établir un profil de candidat, en fonction de la description des postes à pourvoir qui leur est fournie (cf. annexe 1.5., page 219).

A la suite des passations, les objectifs réels de cette étude sont exposés aux participants.

6.3. Variables, plan expérimental et hypothèses opérationnelles

Dans cette recherche, nous opérationnalisons deux variables indépendantes à deux modalités chacune. La première variable est la familiarité du percevant avec le handicap (familier, versus non familial) ; il s'agit en réalité d'une variable différentielle. La seconde variable est le type de poste (relationnel ou non) ouvert à candidature des personnes handicapées. Pour ce faire, nous présentons aux participants l'entreprise France Telecom en insistant sur sa politique d'emploi en faveur des travailleurs handicapés dans le bassin de Strasbourg. A la moitié des participants, nous précisons que cette entreprise ouvre plusieurs postes de préparateurs de commandes réservés aux personnes handicapées. A l'autre moitié des participants, les emplois ouverts aux travailleurs handicapés sont des postes d'employés de service après-vente. Ces professions sont choisies car elles ne nécessitent que peu d'efforts physiques et un faible niveau de formation (niveau V ou VI). Les personnes handicapées, généralement peu qualifiées, sont donc vraisemblablement concernés par ce type d'emploi. Ce secteur d'embauche correspond ainsi à la réalité rencontrée par les professionnels du recrutement. Par ailleurs, l'employé

de service après-vente est conduit à rencontrer les clients et les fournisseurs très régulièrement alors que le préparateur de commandes a un poste plus isolé, généralement à l'extérieur des magasins, dans des entrepôts. Pour renforcer la différence entre les deux emplois, dans les description des postes, nous mettons en avant les aspects relationnels pour le poste d'employé au service après-vente (*suivi avec les différents points de vente, suivi des litiges avec les clients, liaison avec le service maintenance*) et les aspects solitaires pour le poste de préparateur de commandes (*travail d'étiquetage du matériel de téléphonie, travail d'inventaire, stockage du matériel*). L'ensemble des tâches énoncées est équivalente pour les deux profils.

Comme variables dépendantes, nous retenons, à nouveau, les critères de sélection exprimés par les participants, en fonction du poste à pourvoir et en fonction de leur familiarité avec la réinsertion professionnelle des personnes handicapées. Ces critères sont appréciés à partir de différentes exigences (personnalité, présentation physique, formation et expérience professionnelle, habileté et productivité). Nous partons de l'échelle utilisée dans la précédente recherche que nous adaptons au vocabulaire « technique » et aux exigences réelles des professionnels. Pour cela, nous soumettons notre échelle à plusieurs recruteurs, spécialistes de l'emploi des personnes handicapées, et nous leur demandons d'adapter et d'enrichir la terminologie choisie pour les expériences au vocabulaire utilisé par les professionnels, dans le but de nous adapter à des situations réelles de recrutement d'employés de service après-vente, ou de préparateur de commandes. L'échelle finalement obtenue comporte 15 items, accompagnés d'une échelle en 7 points, variant de « 0 » (ce n'est pas un critère de sélection) à « 7 » (ce critère est indispensable) : *savoir prendre des initiatives, être entreprenant, être organisé, avoir une bonne présentation, être rigoureux, être sûr de soi, être dynamique, être persévérant, être discret, avoir un contact facile, être autoritaire, avoir le sens des responsabilités, être productif, avoir une bonne dextérité et savoir se contrôler*. Par ailleurs, le niveau de formation, de compétences en informatique, le niveau d'expérience professionnelle, l'âge et le sexe des candidats sont appréciés en

fixant aux participants, différentes modalités de choix possible (cf. annexe 1.6., page 220).

La structure de cette nouvelle échelle n'est pas déterminée d'avance. Elle sera appréciée à partir des analyses factorielles.

Compte tenu de la description de nos variables et du déroulement de l'expérimentation, nous pouvons formuler le plan expérimental de cette recherche comme suit : $S < F_2 * P_2 >$ avec « S » représentant les participants, « F » la familiarité de ceux-ci avec le handicap (familier, non familial) et « P » le type de poste (avec relations sociales, versus sans relations sociales).

Nous proposons les hypothèses opérationnelles suivantes :

- Les participants non familiers avec l'embauche de travailleurs handicapés obtiennent des scores plus élevés sur les différentes dimensions des exigences quand le poste à pourvoir est celui d'employé de service après-vente, plutôt que celui de préparateur de commandes.
- Les participants familiers avec l'embauche de travailleurs handicapés obtiennent des scores équivalents sur les différentes dimensions des exigences, quel que soit le poste à pourvoir (employé de service après-vente ou préparateur de commandes)

6.4. Résultats

Avant de dégager la structure de l'échelle d'exigences, nous pouvons préciser l'ensemble des items de cette échelle sont cohérents (α de Cronbach égal à .80).

Structure de l'échelle d'exigences

Une analyse factorielle en composantes principales sur l'ensemble des 20 items, avec rotation Varimax Normalisée nous permet de dégager les principales dimensions recouvertes par notre échelle (cf. annexe 2.1., tableau 1.6., page 228). Un premier facteur, recouvrant 33 % de la variance expliquée après rotation, associe les exigences telles que, avoir le contrôle de soi (coefficient de saturation : .77), être discret (.74), être persévérant (.70), être dynamique (.64), être responsable (.57), avoir de l'autorité (.53) et des capacités relationnelles (.46). C'est la dimension du « savoir être » qui valorise les fortes personnalités et les capacités relationnelles. Le second facteur (22 % de la variance) regroupe les items être organisé (.80), être rigoureux (.71) et savoir prendre des initiatives (.68). C'est la dimension « sérieux » que l'on retrouve dans l'ensemble de nos recherches. Un troisième facteur (20 % de la variance) exprime lui, la dimension du « savoir faire » : être productif (.87) et habile (.85). Enfin, le dernier facteur (16 % de la variance) apparaît comme étant la dimension des « savoirs » avec comme principales contributions l'expérience professionnelle (.78) et l'assurance (.57).

Pour étudier les exigences exprimées par les participants en fonction des deux variables indépendantes (type de poste et familiarité du percevant), nous procédons à des analyses de variances sur les scores factoriels, que nous enrichissons par l'analyse des effets spécifiques de certains items, particulièrement ceux qui ne contribuent pas directement à la définition des principaux facteurs.

Effets principaux du type de poste (employé au service après-vente, préparateur de commandes)

Les exigences exprimées pour un employé de service après-vente se différencient significativement de celles exigées pour un préparateur de commandes sur la dimension du savoir être ($F(1,52)=15,09$; $p<.0003$) et du savoir faire ($F(1,52)=5,65$; $p<.02$). Ainsi, alors qu'on demande à un candidat au service après-vente d'être particulièrement dynamique, persévérant, discret, de savoir prendre ses responsabilités, de savoir se contrôler, et d'avoir de bonnes

capacités relationnelles, on attend par contre d'un préparateur de commandes qu'il soit davantage adroit et productif. Par ailleurs, il est également plus demandé à l'employé de service après-vente qu'au préparateur de commandes d'avoir une bonne présentation ($F(1,52)=9,47$; $p<.003$), une formation professionnelle ($F(1,52)=8,22$; $p<.006$) et une maîtrise de l'informatique ($F(1,52)=3,95$; $p<.05$). Ainsi, comparativement à un préparateur de commandes, pour un employé de service après-vente, les participants ont davantage d'exigences sur le plan de la personnalité, de la présentation physique et de la formation. Par contre, pour le préparateur de commandes, ce sont plutôt les aspects techniques qui sont mis en avant. Si ces résultats ne sont guère surprenants, ils nous permettent néanmoins de confirmer la validité de notre variable « type de poste ». En effet, ils mettent en évidence que les deux postes s'opposent sur l'aspect relationnel. Par ailleurs, nous notons également que le niveau d'exigences pour le poste relationnel est quantitativement plus important que celui de l'autre poste. Alors que les deux emplois relèvent du même niveau de formation, les recruteurs semblent clairement les différencier.

Effets principaux de la familiarité du percevant avec le handicap

Le fait que les recruteurs soient familiarisés à la problématique des travailleurs handicapés modifie leur niveau d'exigences sur la dimension des savoirs ($F(1,52)=4,44$; $p<.04$) : plus spécifiquement, ils demandent plus d'expérience professionnelle et plus d'assurance aux candidats. Ils exigent également significativement plus de dynamisme ($F(1,52)=4,78$; $p<.03$), plus de persévérance ($F(1,52)=4,79$; $p<.03$). Ils tendent également à demander plus d'efforts relationnels ($F(1,52)=2,37$; $p<.1$) et plus de contrôle d'eux-mêmes ($F(1,52)=2,20$; $p<.1$) de la part des personnes handicapées que les non familiers.

Effet interactif des variables « familiarité » et « type de poste »

Cet effet interactif apparaît sur le facteur des « savoirs » ($F(1,52)=7,79$; $p<.007$) avec un effet spécifique de l'expérience professionnelle.

Tableau 6.1. : Moyennes et écart-types des exigences sur l'item « expérience professionnelle »

	Employé SAV	Employé PC	
Familiers	m=2,00 $\sigma=.89$	m=1,35 $\sigma=.70$	m=1,68 $\sigma=.80$
Non familiers	m=1,33 $\sigma=.65$	m=1,81 $\sigma=.91$	m=1,57 $\sigma=.78$
	m=1,67 $\sigma=.77$	m=1,58 $\sigma=.81$	

Certes le niveau d'exigences est peu élevé quelle que soit la condition expérimentale : le score sur cet item est inférieur ou égal à 2, alors que l'échelle varie de 0 à 7. Cependant, face à un employé de service après-vente, les familiers expriment significativement plus d'exigences en matière d'expérience professionnelle que les autres participants ($F(1,52)=6,76$; $p<.01$). Un test de comparaison des moyennes (test de Newman-Keuls) permet de confirmer que cette condition expérimentale tend à s'opposer aux trois autres ($p<.08$). Cet effet apparaît encore plus clairement lorsque l'on considère l'ensemble du facteur « savoir ».

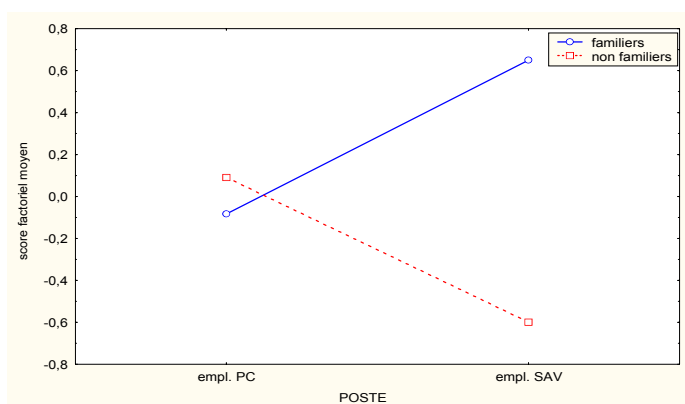


Figure 6.1. : Niveau d'exigences sur le facteur mesurant les « savoirs » en fonction du type de poste et de la familiarité du recruteur avec le handicap

t

Alors que pour un préparateur de commandes, le niveau d'exigence ne varie pas en fonction de la familiarité, les recruteurs familiers exigent plus d'expérience professionnelle que les non familiers pour l'employé au service après-vente. On pourrait voir apparaître ici une réalité de « terrain » : on ne propose pas les mêmes postes aux travailleurs handicapés selon qu'ils aient ou non une expérience professionnelle préalable : pour pouvoir prétendre à un poste relationnel, il faut que le candidat ait déjà fait ses preuves. Ce poste reste donc considéré comme plus difficilement accessible aux personnes handicapées même par les percevants formés au placement des travailleurs handicapés dans les entreprises. Une interprétation possible à ce résultat est que les recruteurs familiarisés avec l'insertion professionnelle des personnes handicapées connaissent les réactions des employeurs et cherchent à les anticiper.

Enfin, il nous reste à considérer les résultats des analyses de variance sur le facteur « sérieux » pour noter qu'une fois de plus, cette dimension n'apparaît pas comme un critère de sélection entre personnes handicapées. Les scores sur cette dimension sont particulièrement élevés (proches du maximum) pour l'ensemble des participants ($F(1,52)=0,00$; $p=1$).

Les différents résultats obtenus dans cette recherche sont synthétisés en annexe 2.2., tableau 2.6., page 234.

6.8. Discussion et conclusion

Nos résultats montrent que les recruteurs familiarisés avec l'insertion professionnelle des personnes handicapées sont plus exigeants face à ces travailleurs que les non-familiers, sur un nombre relativement important d'items. Or, les critères considérés comme importants par ces participants ne nous semblent pas dénués de sens : en effet, nos à priori nous laissent habituellement penser qu'on ne peut exiger d'une personne handicapée d'avoir

de l'expérience professionnelle (c'est difficile pour un handicapé de travailler), d'être sûr d'elle (un individu handicapé est stéréotypiquement décrit comme moins sûr de lui qu'un valide), d'être dynamique et persévérant alors que qu'il est limité par une déficience. Par ailleurs, au niveau relationnel, nous sommes gênés par les interactions avec les personnes handicapées par ce que nous pensons que c'est à nous, valides, et non à elles, de contrôler nos réactions de répulsion et de faire un effort pour engager la discussion. A l'opposé les spécialistes de la réinsertion professionnelle des personnes handicapées semblent considérer que la discrimination sociale ne s'effacera que si ces personnes comblent elles-mêmes le fossé qui tient les valides à distance en présentant des capacités relationnelles particulièrement élevées. Cependant, contrairement à nos hypothèses, l'effet du poste apparaît encore sur de nombreuses dimensions pour tous les recruteurs, alors que nous ne l'attendions que pour les participants ne travaillant habituellement pas auprès de personnes handicapées : les exigences sont bien plus élevées et variées pour un employé de service après-vente par rapport à un préparateur de commandes. Autrement dit, dans cette recherche comme dans la précédente, il faut beaucoup plus de capacités à un travailleur handicapé pour occuper un poste relationnel que non relationnel. Nous pensons que les familiers formuleraient des exigences moins différenciées en fonction du poste. Or, il apparaît encore une fois dans cette recherche que la personne handicapée doit être exceptionnelle pour prétendre à un poste où elle côtoie de la clientèle. Cependant, nous ne pouvons pas déterminer si cela est la perception personnelle des recruteurs eux-mêmes ou s'ils adaptent leur perception à une réalité de terrain : les employeurs craignent les réactions du public confronté à un personnel handicapé, ils sont donc réticents à embaucher une telle personne à un poste relationnel sauf si elle est exceptionnelle et ou a déjà fait ses « preuves ».

A travers ces résultats, nous aboutissons à un certain paradoxe : la rencontre quotidienne avec des personnes handicapées permet aux recruteurs de dépasser le stéréotype des « handicapés » peu compétitifs sur le marché de l'emploi : on peut exiger de ces travailleurs des compétences, telles que, par

exemple, l'expérience professionnelle, que les employeurs n'attendent généralement pas de personnes handicapées. Par contre, ce type de familiarité ne semble pas effacer l'image de la déficience constituant un handicap pour prétendre à un poste relationnel. Pour accéder à un tel emploi, ces recruteurs exigent beaucoup de qualités de la part des postulants. On est en droit de se demander si de telles exigences seraient émises pour un valide alors que le poste ne relève que d'un niveau de formation modeste. Comparer le niveau d'exigences émis par les recruteurs, entre valides et candidats handicapés, doit constituer une prochaine étape de nos recherches, afin d'affiner notre interprétation. Nous faisons cependant l'hypothèse que les contacts entre professionnels du recrutement et personnes handicapées sont de même nature que ceux établis avec les soignants : d'une part, la relation reste asymétrique entre ceux qui sont en recherche de travail et ceux qui les accompagnent dans cette démarche. D'autre part, l'implication pour les uns n'est pas similaire à celle des autres : il n'y a pas réellement partage d'un sort commun. Ainsi, les résultats de cette recherche confirment que la familiarité reposant sur l'habitude de rencontrer des personnes handicapées ne conduit pas obligatoirement à une réduction des phénomènes discriminatoires face à cette catégorie d'individus.

CONCLUSION

Les recherches théoriques et empiriques menées dans le cadre de cette thèse suivaient un double objectif. Tout d'abord, nous désirions mettre en évidence que la perception sociale est un processus subjectif dans le lequel la place des affects est tout à fait déterminante. En nous appuyant sur un objet social particulier, la catégorie des personnes handicapées, notre but était d'explicitier la relation entre affects et cognitions dans le processus perceptif. La perspective pragmatique, adoptée dans nos recherches, devait nous aider à comprendre comment les réactions affectives et le jugement évaluatif des percevants pouvaient expliquer certaines conduites sociales. De ce fait, prendre comme objet d'étude la catégorie sociale des personnes handicapées n'était pas anodin. Nous avons montré en quoi celle-ci présentait des spécificités qui ne permettait pas d'assimiler nos recherches à celles existant déjà sur d'autres minorités sociales. Le champs de la perception sociale est bien trop étendu pour que nous puissions prétendre en avoir fait le tour ; cependant, en restreignant nos résultats à la perception sociale des personnes handicapées, nous pouvions prétendre isoler certaines variables, susceptibles d'apporter quelques éléments nouveaux au problème social de l'insertion des personnes porteuses de handicap. C'était là notre second objectif.

En conclusion à notre travail, nous nous proposons de faire le point sur nos objectifs de recherches, d'abord fondamentaux puis appliqués, en tentant de mettre en évidence les perspectives ouvertes à l'issue de cette thèse.

La recherche exploratoire que nous avons conduite auprès des recruteurs a constitué une étape déterminante de notre travail. Elle nous a permis de mettre en évidence que l'étiquette catégorielle constituée par la déficience motrice était si saillante qu'il était impossible d'en faire abstraction au niveau du jugement social. Par voie de conséquence, et en accord avec le modèle des « processus multiples » (Forgas, 1995), nos résultats indiquent que dans une situation peu impliquante, le percevant respecte, avant toute chose,

les règles de désirabilité sociale. Or les normes en vigueur dans notre société occidentale nous imposent de ne pas mal juger une minorité sociale, et ceci d'autant plus qu'elle est déjà défavorisée par le « hasard malheureux » (Bodenhausen et Moreno, 2000). Cette première conclusion peut apparaître déroutante : nos situations expérimentales étant par définition hypothétiques et peu impliquantes, la psychologie sociale expérimentale est-elle inadéquate pour mettre en évidence les phénomènes sociocognitifs à l'œuvre dans les conduites à l'égard de certaines minorités ? Nous pensons, qu'au contraire, les outils de la psychologie sociale sont tout à fait pertinents pour comprendre les comportements sociaux. En effet, notre corpus théorique nous permet d'affirmer que ceux-ci ne peuvent être appréhendés d'un point de vue purement cognitif car la sphère mentale est nécessairement marquée par les valeurs, les croyances ou les normes. Par contre, en tenant compte des états subjectifs qui naissent de la situation sociale perçue, on peut expliquer les conduites observées. De ces états subjectifs, les réactions affectives, provoquées par la situation de jugement, constituent sans aucun doute l'expérience la plus envahissante et la moins contrôlable. Ainsi, si les américains blancs affirment que les noirs ont droit au même traitement social et civique que les noirs, ils manifestent pourtant à leur égard des affects particulièrement négatifs (Geers et Lassiter, 1999).

Il nous est donc paru fondamental de considérer les réactions affectives directement provoquées par les personnes handicapées pour comprendre la perception de cette catégorie sociale. A travers nos différents résultats expérimentaux, nous mettons en évidence des affects plutôt négatifs en relation avec des évaluations généralement positives. La sur-évaluation des personnes handicapées, par rapport aux valides, pourrait être une stratégie de compensation des affects négatifs : le jugement social positif permet d'occulter des sentiments inavouables et ainsi de ne pas se sentir discriminant (Bodenhausen et Moreno, 2000 ; Devine, Evette et Vasquez-Suson, 1996).

Sans directement aborder dans ce travail les conduites sociales à l'égard des personnes handicapées, nous avons, cependant, adopté un point de vue pragmatique. Dans cette perspective, l'interprétation des résultats que nous avons obtenus, et en particulier des évaluations qui sont réalisées par les

percevants des cibles handicapées, sont directement orientées vers les conduites sociales. Ainsi, nous ne pouvons pas nous contenter de mettre en relation des réactions affectives globalement négatives et un jugement évaluatif plutôt positif. Il nous fallait également préciser davantage les dimensions de la perception sociale, susceptibles d'être interprétées comme favorisant des conduites discriminatoires. Notre méthodologie s'est donc attachée à construire des échelles de mesure permettant d'apprécier les composantes affectives et évaluatives pertinentes pour l'étude de la perception sociale des personnes handicapées puis de structurer les réactions affectives et le jugement évaluatif autour de dimensions stables.

Nous avons pu ainsi dégager de l'ensemble des résultats que nous avons obtenus jusqu'ici, trois groupes principaux de réactions affectives. Tout d'abord, les participants manifestent des affects de nature intrinsèque tels que la pitié, le dégoût ou la déprime. Nous avons mis en évidence que ces affects très négatifs disparaissent dès que l'on côtoie, au moins sporadiquement, des personnes handicapées. Cependant, les affects intrinsèques ne nous paraissent pas spécifiques à la perception des personnes handicapées. Dans différentes travaux mesurant les réactions affectives à l'égard des minorités sociales, on retrouve des manifestations de dégoût (Geers et Lassiter, 1999) ou de pitié (Dijker et Raejmaekers, 1999 ; Haddock, Zanna et Esses, 1993 ; Yabar et Philippot, 2000). Ensuite, nous avons montré que les percevants expriment des réactions affectives de type relationnel comme la gêne ou l'angoisse. Ces affects liés à la crainte d'interagir avec des personnes handicapées sont souvent liés aux affects provoqués plus directement par la peur du handicap (révolte et inquiétude). Ainsi, rencontrer des personnes handicapées pourraient réactiver des sentiments liés à notre impuissance face au sort et à notre propre vulnérabilité. Ce type de réactions affectives nous paraît alors très spécifique au groupe des personnes handicapées puisque, rappelons-le, alors que nous sommes assurés que le sexe et la race constituent des éléments stables de notre individualité, nous ne sommes, par contre, pas certains de rester valide tout le long de notre vie.

Parallèlement à la mise en évidence des affects, nous avons cherché des conditions favorables à une perception plus positive des personnes

handicapées. En nous inspirant des travaux de Zajonc, nous avons postulé que plus les personnes handicapées nous devenaient familières, plus elles suscitaient des réactions affectives positives. Nous avons confirmé cette hypothèse mais uniquement dans le cas où la familiarité des percevants repose sur une connaissance d'individus handicapés particuliers. Si la familiarité repose davantage sur une connaissance de la déficience, alors celle-ci induit directement des évaluations plus négatives. Ce sont les affects relationnels tels que la gêne qui sont apparus comme les plus sensibles à la qualité des contacts inter-personnels : familiarisés avec la déficience, les participants expriment encore de la gêne ; à l'opposé, la gêne s'estompe pour les percevants qui sont conduits à connaître la personne handicapée. Notons, par ailleurs, que quel que soit la familiarité des percevants avec le handicap ou la personne handicapée, les affects liés à la crainte du handicap persistent. Cette peur est largement véhiculée par les médias diffusant des spots mettant l'accent sur l'horreur de la déchéance physique. De ce fait, non seulement l'expression de ces affects peut se trouver renforcée, mais aussi, ceux-ci sont rendus socialement acceptables. Il se pourrait alors que ces réactions affectives, provoquées par la situation de handicap, induisent directement des comportements discriminatoires, sans être médiatisés par le jugement social. Cette hypothèse reste bien sûr à valider dans nos travaux ultérieurs. Elle est cependant étayée par le fait que notre première expérimentation en laboratoire nous a permis de mettre en évidence que ces affects situationnels ne sont pas corrélés au jugement social.

Le jugement social des personnes handicapées est, quant à lui, structuré à partir de facteurs que nous avons interprétés comme relevant de l'assurance, de la sociabilité, du sérieux. Ces dimensions évaluatives se sont révélées, elles aussi, très sensibles au type de relations établies entre la cible et le percevant. Quand la relation est asymétrique (relation thérapeutique ou situation de recherche d'emploi), il est apparu que le contact est justifié par la déficience : c'est principalement en raison de celle-ci que les individus sont amenés à se côtoyer. L'évaluation est alors colorée par cet écart à la norme. À l'opposé, les relations plus symétriques, d'individus à individus, sont plus favorables à la personne handicapée.

Nous nous proposons d'illustrer les relations entre les différentes variables opérationnalisées dans cette thèse, à travers une représentation schématique. Notre objectif est de comprendre quel pourrait être leur impact sur les conduites sociales.

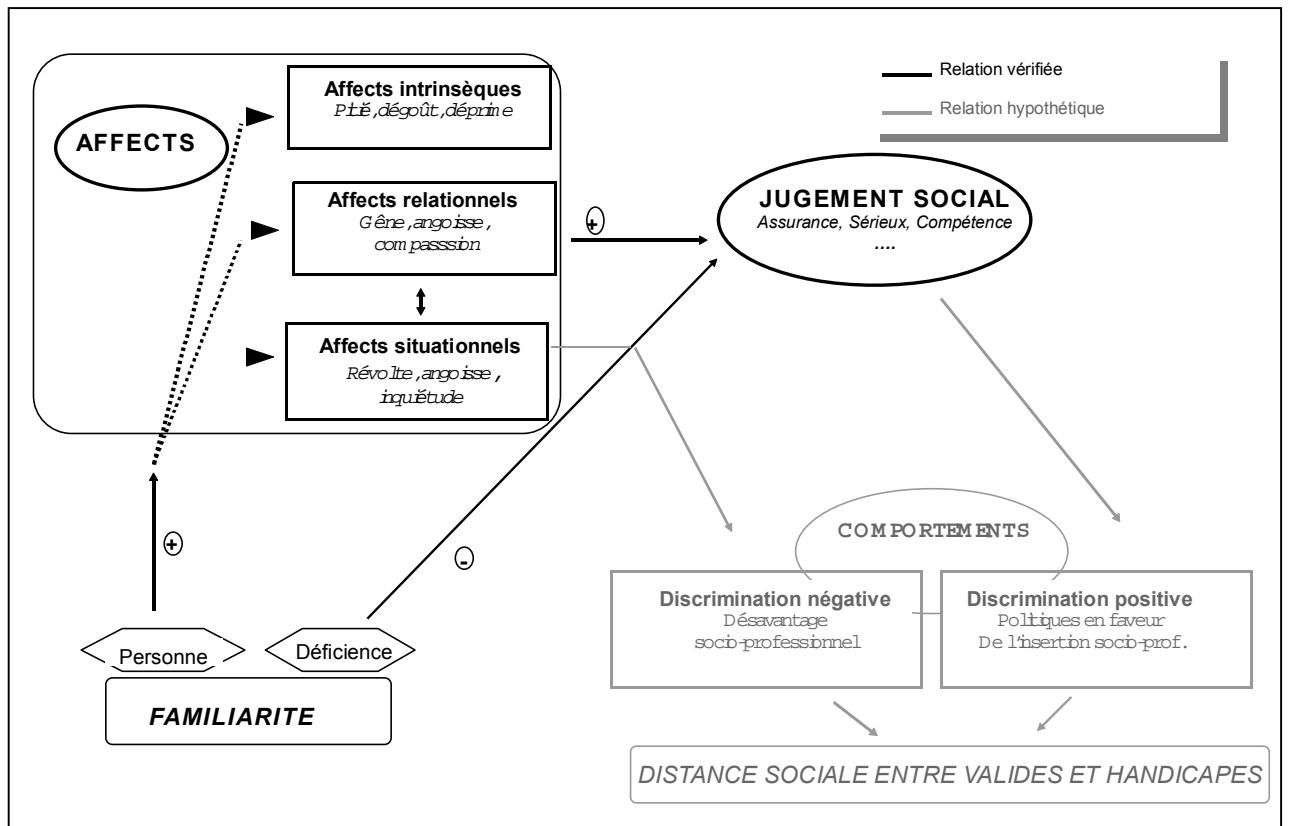


Schéma 1 : Relations entre familiarité, affects et jugement social sur la perception des personnes handicapées.

La perception sociale des personnes handicapées apparaît à travers notre représentation schématique comme une construction complexe et flexible. Les différentes variables que nous avons privilégiées dans nos recherches interagissent et le modèle hypothétique que nous proposons nécessite de nombreuses mises à l'épreuve pour être affiné et rendu valide.

Nous pouvons cependant remarquer dès à présent, que nous retrouvons des affects plutôt négatifs et un jugement social plus généralement positif. Les conduites sociales observées en dehors de nos situations de recherches

s'orientent, quant à elles, autour de deux tendances : une politique favorisant l'insertion des personnes handicapées dans la société, opposée à des comportements de mise à distance de la scène sociale de ces individus. Rappelons cependant, que si la première tendance est sans doute plus positive que la seconde, elles sont toutes deux considérées comme discriminatoires. Si certains affects négatifs conduisent directement à une discrimination négative, la discrimination positive pourrait, elle, résulter d'évaluations rendues positives par la pression des normes sociales. Autrement dit, le jugement social positif ne serait qu'une forme socialement acceptable de mise à distance des personnes handicapées.

Par ailleurs, notre schéma présente les réactions affectives comme primaires par rapport au jugement social. Cette position n'a pas pu être confirmée avec certitude à travers nos traitements statistiques. Nos prochaines recherches devront s'attacher à valider ce modèle.

Enfin, il paraît intéressant de s'arrêter sur les différences de perception qui nous sont apparues, à partir de stimuli largement confondus dans la littérature : handicap et personne handicapée. Nos résultats nous conduisent à envisager qu'il est abusif de superposer les deux notions. Nous sommes donc conduits à nous interroger sur les concepts véhiculés par le handicap et par le personne handicapée. Une telle étude nécessitera sans doute d'élargir notre champ théorique de la perception sociale à celui des représentations sociales. En effet, nous pouvons considérer que les processus de cognitions sociales s'élaborent sur la base de représentation sociales (Moliner, 1997). De nombreux résultats expérimentaux créditent le fait que des opérations mentales telles que le jugement social sont déterminées et orientées par des représentations (Abric, 1994 ; Doise, 1990). Par contre, aucune étude, à notre connaissance, ne s'est intéressée à la relation entre affect, représentations sociales et cognitions sociales. Or, en nous centrant sur la notion de handicap, nous pourrions mettre en évidence, la construction d'une représentation spécifique dont le but serait d'expliquer un phénomène « étrange » et de « domestiquer » le hasard malheureux (Moscovici, 1961). Cette élaboration n'est sans doute possible que si le percevant a été confronté à la problématique

du handicap et a du trouver un sens à cette situation. Par contre, les individus non familiarisés avec le handicap n'ont pas de pression à l'inférence ; la représentation sociale du handicap n'est pas élaborée. Nous faisons donc l'hypothèse qu'en situation d'interagir avec une personne handicapée, ces individus ne peuvent s'appuyer sur aucune représentation pour optimiser leurs conduites sociales. Cette position inconfortable pourrait être génératrice de certains affects, tels que la gêne et l'angoisse, que nous avons mis en évidence dans nos recherches. Autrement dit, comme il est généralement difficile de donner sens au hasard qui conduit à la déficience, les affects provoqués par la représentation du handicap pourraient avoir un impact important sur la perception sociale et sur les conduites à l'égard des personnes handicapées. Murphy (1990) postule que le handicap qui naît d'une déficience motrice est avant tout le résultat de craintes issues de mythes socialement élaborés. C'est donc en amont de nos études actuelles, que nous proposons d'étayer de nouvelles bases de recherches qui pourraient contribuer à expliciter l'impact des affects dans la cognition sociale, voire à soutenir l'hypothèse de la primauté de certains affects dans le processus de perception sociale.

Nous ne pouvons pas non plus oublier que le stimulus « personne handicapée » a surtout été opérationnalisé dans cette thèse, comme dans la plupart des autres recherches, par la paraplégie acquise accidentellement. Nos résultats gagneront en robustesse si nous élargissons notre champ de recherche à d'autres types de handicap. Dans cette perspective, l'étude des représentations sociales nous permettra sans doute également de progresser. Certaines de nos recherches nous conduisent à penser que l'on ne peut assimiler la perception du handicap moteur, à celui du handicap sensoriel, celui du handicap acquis accidentellement à celui qui fait suite à une maladie invalidante. On peut également s'interroger si le concept de handicap est perçu comme tel dans des situations vécues comme handicapantes telles que l'obésité ou l'illettrisme.

Les nombreuses perspectives de recherche ouvertes par cette thèse ne peuvent que réjouir le chercheur préoccupé par la question du handicap.

Cependant, celui-ci ne serait sans doute pas totalement satisfait si ce travail ne proposait aucune conclusion dans le domaine de la recherche appliquée.

Nos enquêtes expérimentales nous ont permis de mettre en évidence que les affects négatifs étaient inversement corrélés aux traits de personnalité habituellement valorisés dans le domaine professionnel. Par conséquent, pour reconnaître un individu handicapé comme un semblable et lui offrir les mêmes perspectives professionnelles que les valides, il paraît important d'agir sur ces réactions affectives qui pourrait nous conduire à refuser le statut « de sujet » à la personne handicapée et ainsi la dévaloriser (Charlot, 2000). Pour améliorer les réactions affectives et le jugement social à l'égard des personnes handicapées, nous avons proposé de familiariser les percevants avec les personnes handicapées. Murphy (1990) rappelle que si les femmes policiers ou la présence de noirs dans les théâtres n'étonnent plus personne, c'est parce que nous avons pris l'habitude de côtoyer ces individus. Cette familiarisation nous conduirait à considérer l'autre comme semblable, au-delà de ses particularités physiques. Or, nous avons mis en évidence que les soignants et les professionnels de la réinsertion professionnelle, qui côtoient très régulièrement des personnes en situation de handicap, ont, paradoxalement une perception plus négative de ces individus que les percevants non familiarisés. Nous avons proposé que la familiarité de ces professionnels repose avant tout sur une connaissance de la déficience à surmonter. Le handicap qui naît de cette déficience confronte, sans doute, les soignants à leurs propres limites (Fardeau, Lang & Bon, 1998). Leur formation a objectivé la déficience et le but de la réadaptation est de gommer au mieux la différence physique afin que l'individu ne soit plus handicapé et retrouve une vie normale. La reprise d'une activité professionnelle constitue l'objectif premier de la réadaptation. Or, il est de plus en plus difficile pour une personne handicapée de retrouver un travail et les thérapeutes pourraient vivre cette situation comme un échec à leur action (Ville, 1998).

Nos recherches ont permis de confirmer l'hypothèse selon laquelle la familiarité avec la déficience n'est pas assimilable à la familiarité avec la personne porteuse de cette déficience. Cette conclusion nous conduit à nous interroger sur la formation du personnel accompagnant les personnes

handicapées dans leurs parcours de réinsertion sociale. Cette formation est peut-être trop technique et négligente quant aux apports des sciences humaines. Si l'on considère le domaine spécifique de l'insertion professionnelle, Guichard (2001) note que les dispositifs mis en place pour favoriser l'insertion professionnelle des adultes sont assurés essentiellement par des animateurs, des éducateurs, des professeurs. Autrement dit, les compétences pédagogiques et techniques sont favorisées au détriment des compétences psychologiques. Pour Guichard, cet état de fait repose sur un déficit des recherches appliquées en psychologie, alors même que les chercheurs peuvent expliciter les processus et les conduites sociales à travers des modélisations scientifiques. En mettant en évidence que les règles d'embauche utilisées par les recruteurs sont différentes selon qu'elles s'adressent à un candidat valide ou handicapé, nous pouvons peut-être contribuer à une prise de conscience des professionnels du recrutement. En effet, en montrant que l'on demande davantage de qualités à un travailleur handicapé qu'à un travailleur valide, notre but n'est pas de proposer une « sur-formation » à des personnes accédant déjà difficilement aux processus de qualification, mais plutôt de susciter la réflexion des professionnels. En leur offrant quelques outils, nous souhaitons leur permettre de prendre conscience de certains « biais » cognitifs qui pourraient occulter leur libre arbitre.

Finalement, en mettant en évidence la relativité de la réalité perçue des compétences ou des qualités des personnes handicapées, nous réaffirmons notre conviction que le handicap est avant tout une construction psychosociale qui suscite une réflexion politique, éthique et épistémologique.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABRIC, J.C. (1994). *Pratiques sociales et représentations*. Paris, Presses Universitaires de France.
- ADAMAN, J. & BLANEY, P. (1995). The effects of musical mood induction on creativity. *Journal of Creative Behavior*, 29, 95-108.
- ALLPORT, G.W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, Addison-Wesley.
- ALTMAN, B. (1981). Studies of attitudes toward the handicapped, the need for a new direction. *Social problems*, 28, 321-337.
- ARMONY, J.L., COHEN, J.D., SERVAN-SHREIBER, D. & LEDOUX, J.E. (1995). An automatically constrained neural network model of fear conditioning. *Behavioral Neuroscience*, 109(2), 246-257.
- ASCH, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- ASKEVIS, F. (1996). Statut hiérarchique et exactitude des jugements de variabilité intra-groupe. 1er congrès international de psychologie sociale en langue française. Montréal, 22-24 Août.
- ASKEVIS, F. & BOUSTOUNIS, M. (1999). Differences in ingroup-outgroup representations : an empirical examination of the familiarity hypothesis. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 19-31.
- AZOULAÏ, G. (1996). La psychothérapie émotive rationnelle. *Aesculape*, 3, 16-20.
- BAILEY, J.W. (1991). Evaluation of partner who does or does not have a physical disability : Response amplification or sympathy effect ? *Rehabilitation Psychology*, 36, 99-110.
- BANAJI, M.R., HARDIN, C. & HIXON, J.G. (1991). Implicit stereotyping in person judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 272-281.
- BARGH, J.A. (1997). *The automaticity of everyday life*. Advances in Social Cognition, (Vol. 10). Mahwah, Erlbaum .
- BEAUFILS, B. (1990). Valides / handicapés physiques : intérêt de l'approche représentationnelle. In : J.S. Morvan & H. Paicheler (ed.), *représentations et handicaps*. Paris, CTNERHI.
- BESSE-SAIGE, B. (1999). Respecter la vie et la personne, in C. Gardou (ed.). *Connaître le handicap, reconnaître la personne*. Ramonville St Agne, Erès.
- BEAUVOIS, J.L. (2001). Un animal non seulement social mais encore évaluateur. *Psychologie Française*, 46-3, 193-194.

- BLESS, H. (2000). The interplay of affect and cognition : the mediating role of general knowledge structures. In : J.P. Forgas (ed.), *Feeling and thinking, the role of affect in social cognition*. Cambridge, University Press.
- BLESS, H. & FORGAS, J.P. (2000). The message within : toward a social psychology of subjective experiences. In : H. Bless & J.P. Forgas (ed.), *The message within. The role of subjective experience in social cognition and behavior*. Philadelphia, Psychology Press.
- BLESS, H., SCHWARZ, N. & WIELAND, R. (1996). Mood and the impact of category membership and individuating information. *European Journal of Social Psychology*, 26, 935-959.
- BODENHAUSEN, G.V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics : Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science*, 1, 319-322.
- BODENHAUSEN, G.V. (1993). Emotions, Arousal and Stereotypic Judgments : A Heuristic Model of Affect and Stereotyping. In : D.M. Mackie & D.L. Hamilton (ed.), *Affect, cognition and stereotyping. Interactive Processes in Group Perception*. New-York, Academic Press.
- BODENHAUSEN, G.V., KRAMER, G.P. & SUSSER, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- BODENHAUSEN, G.V. & MORENO, (2000). How do I feel about them ? The role of affective reactions in intergroup perception. In : H. Bless & J.P. Forgas (ed.), *The message within. The role of subjective experience in social cognition and behavior*. Philadelphia, Psychology Press.
- BODENHAUSEN, G.V., SHEPPARD, L.A. & KRAMER, G.P. (1994). Negative affect and social judgment. The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology*, 24, 45-62.
- BODUR, H.O., BRINBERG, D. & COUPEY, E. (2000). Belief, affect and attitude : Alternative models of the determinants of attitude. *Journal of Consumer Psychology*, 9 (1), 17-28.
- BOULINIER, P. (2000). Introduction. Troisième congrès national de l'Association des Paralysés de France. 18 mai 2000.
- BOURHIS, R.Y. & LEYENS, J.P. (1994). *Stéréotypes, discriminations et relations inter-groupes*. Liège, Mardaga.
- BREWER, M.B. (1988). A dual process of impression formation. In : T.K. Srull & R.S. Wyer (ed.), *Advances in social cognition*. Hillsdale, Erlbaum.
- BREWER, M.B. & LUI, L.(1989). The primacy of age and sex in the structure of person categories. *Social Cognition*, 7, 262-274.

- BREWER, M.B., MANZI, J.M. & SHAW, J.S. (1993). In-group identification as a function of depersonalization, distinctiveness and status. *Psychological Science*, 4, 88-92.
- CACIOPPO, J.T. & BERNSTON, G.G. (1999). The affect system : Architecture and operating characteristics. *Current Directions in Psychological Science*, 8 (5), 133-137.
- CALZOLARI, S. & MAASS, A. (1998). The differential effects of quantity and quality of intergroup contact. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 51-67.
- CANEVARO, A. (1999). Dépasser le handicap pour construire une mémoire collective. In : C.Gardou (ed.), *Connaître le handicap, reconnaître la personne*. Ramonville St Agne, Erès.
- CANNON, W.B. (1927). The James-Lange theory of emotion : a critical examination and an alternative theory. *American Journal of Psychology*, 39, 106-124.
- CATTEL, R.B. (1974). *Test 16 PF de Cattell*. Paris, Editions du Centre de Psychologie Appliquée.
- CHAPIREAU, F. (2000). Les enjeux sociaux de la classification internationale des handicap. *Prévenir*, 39, 27-35.
- CHARLOT, B. (2000). Interview. *Reliance*, 2, 7-9.
- CHRISTMAN, L.A. & SLATEN, B.L. (1991). Attitudes toward people with disabilities and judgments of employment potentials. *Perceptual and Motor Skills*, 72, 467-475.
- CHRISTOPHE, V. (1998). *Les émotions : tour d'horizon des principales theories*. Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion.
- CLORE, G. (1994). Why emotions are never unconscious, in : P. Ekman & R.J. Davidson (ed.), *The nature of emotion : fundamental questions*. New York, Oxford University Press.
- CLORE, G. & KETELAAR, T. (1997). Minding our emotions : on the role of automatic, unconscious affect, in : J.A. Bargh (ed.), *The automaticity of everyday life*. Advances in Social Cognition, (Vol. 10). Erlbaum : Mahwah.
- CHRISTMAN, L.A. & SLATEN, B.L. (1991). Attitudes toward people with disabilities and judgments of employment potentials. *Perceptual and Motor Skills*, 72, 467-475.
- COLELLA, A. & DE NISI, A.S. (1998). The impact of ratee's disability on performance judgments and choice as partner. *Journal of Applied Psychology*, 83 (1), 102-111.
- COOK, J. (2000). Le handicap est culture. *Prévenir*, 39, 61-71.

- CORNEILLE, O. (1994). Le contact comme mode de résolution du conflit intergroupes : une hypothèse toujours bien vivante. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 23, 40-60.
- CORNEILLE, O. & LEYENS, J.P.(1994). Catégories, catégorisation sociale et essentialisme psychologique. In : R.Y. Bourhis & J.P. Leyens (ed.), *Stéréotypes, discriminations et relations inter-groupes*. Bruxelles, Mardaga.
- CROIZET, J.C. & FISKE, S.T. (1998). Pragmatisme et cognition sociale. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (6)*. Lausanne, Delachaux et Nieslé.
- CROSS, H., Halcomb, A. & Matter, C.G. (1967). Impreting or exposure learning in rats given early auditory stimulation. *Psychonomic Science*, 7, 233-234.
- DAMASIO, A. (1999). *Le sentiment même de soi*. Paris, Odile Jacob.
- DAMASIO, H. & DAMASIO, A. (2000). Au Coeur de la raison, le cerveau en émoi. La sept, Arte : Interscoop.
- DARDENNE, B. & YZERBYT, V. (1998). Théories naïves du jugement social : la recherche active de l'information. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (6)*. Lausanne, Delachaux et Nieslé.
- DARLEY, J.M. & GROSS, P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20-33.
- DE BONIS, M. (1996). *Connaître les émotions humaines*. Liège, Mardaga.
- DE LA HAYE, A.M. (1998). *La catégorisation des personnes*. Grenoble, Presses Universitaires.
- DEMELLWEEK, C., HUMPHRIS, G.M., HARE, M. & BROWN, J. (1997). Children's perception of, and attitude towards, unfamiliar peers with facial port-wine stains. *Journal of pediatric Psychology*, 22, 471-485.
- DESCHAMPS, J.C. & DOISE, W. (1978). Crossed category memberships in intergroup relations, in : H. Tajfel (ed.), *differential between social groups*. London, Academic Press.
- DESRUMAUX-ZAGRODNICKI, P., MASCLLET, G., POIGNET, H. & STERCKEMAN L. (2000). Explications causales et décisions. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 47, 131-143.
- DEVINE, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice : their automatic and controlled comportsments. *Journal of Personality and Social Psychology* , 56, 5-18.
- DEVINE, P.G., EVETT, S.R. & VASQUEZ-SUSON, K.A. (1996). Exploring the interpersonal dynamics of intergroup contact. In : R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (ed.), *Handbook of motivation and cognition (vol.3)*. New-York, Guilford Press.

- DIJKER, A.J., KOOMEN, W., VAN DEN HEUVEL, H. & FRIJDA, N.H. (1996). Perceived antecedents of emotional reactions in inter-ethnic relations. *British Journal of Social Psychology*, 35, 313-329.
- DIJKER, A.J. & RAEIJMAEKERS, F. (1999). The influence of seriousness and contagiousness of disease on emotional reactions to ill persons. *Psychology and Health*, 14, 131-141.
- DOISE, W. (1990). Les représentations sociales. In : R. Ghiglione, C. Bonnet & J.F. Richard (ed.), *Traité de psychologie cognitive*. Paris, Dunod.
- DORAÏ, M. (1990). Comparaison d'inférences obtenue à partir de trois types d'informations préalables dans la formation des impressions. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 3, 215-232.
- DOVIDIO, J.F., GAERTNER, S.L. & LOUX, S. (2000). Subjective experiences and intergroup relations : the role of positive affect. In : H. Bless & J.P. Forgas (ed.), *The message within. The role of subjective experience in social cognition and behavior*. Philadelphia, Psychology Press.
- DUMOUCHEL, P. (1995). *Emotions : essai sur le corps et le social*. Florence, Synthelabo.
- DUNCAN, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence : testing the lower limits of stereotyping blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- DROZDA-SENKOWSKA, E. (1997). La valeur discriminante de l'information qui individualise un objet et la connaissance de ses catégories d'appartenance. *L'Année Psychologique*, 97, 237-265.
- EAGLY, A.H. & CHAIKEN, S. (1993). *The psychology of attitudes*. San Diego, Harcourt Brace Jovanovich.
- EDWARDS, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 202-216.
- EDWARDS, K. & VON HIPPEL, W. (1995). Hearts and Minds : the priority of affective versus cognitive factors in person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 996-1011.
- EKMAN, P. (1982). *Emotion in human face*. Cambridge, University Press.
- EKMAN, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, 6, 169-200.
- ERBER, R. & ERBER, M.W. (1994). Beyond mood and social judgment. Mood incongruent recall and mood regulation. *European Journal of Social Psychology*, 24, 79-88.
- ERBER, R. & FISKE, S.T. (1984). Outcome dependency and attention to inconsistent information about others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 709-726.

- ESSES V.M., HADDOCK G. & ZANNA M.P. (1993). Values, stereotypes and emotions as determinants of intergroup attitudes, in : D.M. Mackie & D.L. Hamilton (ed.), *Affect, cognition and stereotyping. Interactive Processes in Group Perception*. New-York, Academic Press.
- FARDEAU, M., LANG, G. & BON, C. (1998). Les professionnels à l'épreuve de la déficience. In : A. Blanc & H.J. Stiker (ed.), *l'insertion professionnelle des personnes handicapées en France*. Paris, Desclée de Brouwer.
- FIEDLER, K. (2000). On mere considering : the subjective experience of truth. In : H. Bless & J.P. Forgas (ed.), *The message within. The role of subjective experience in social cognition and behavior*. Philadelphia, Psychology Press.
- FILPA, C., JIMENEZ, F., MASSON, D., SAINT-GUILAIN, D. & SCHLERET, Y. (2000). Handicap et chômage en Lorraine. ORSAS n°1.
- FISKE, S.T. (1993). Controlling other people : the impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621-628.
- 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. In : M.P. Zanna (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol.23). New-York, Academic Press.
- FISKE, S.T. & TAYLOR, S.E. (1991). *Social Cognition*. New-York : McGraw-Hill.
- FORGAS, J.P. (1983). The effects of prototypicality and cultural salience on perceptions of people. *Journal of Research in Personality*, 17, 153-173.
- FORGAS, J.P. (1992). Affect in social judgments and decisions : a multi-process model. In : M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York, Academic Press.
- FORGAS, J.P. (1994). Sad and Guilty ? Affective influences on the explanation of conflict episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 56-68.
- FORGAS, J.P. (1995). Mood and judgment : The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 116, 39-66.
- FORGAS, J.P. (1998). On feeling good and getting your way : mood effects on negotiator cognition and bargaining strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 565-577.
- FORGAS, J.P. (2000). Feeling an thinking : Summary and integration. In : J.P. Forgas (ed.), *Feeling and thinking, the role of affect in social cognition*. Cambridge, University Press.
- FORGAS, J.P. & FIEDLER, K. (1996). Us and them : Mood effects on intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 28-40.
- FRIJDA, N.H. (1986). *The emotions*. New York : Cambridge University Press.

- Garcia, C., Azorin, J.M. et Blin, O. (1997). Psychologie quantitative des affects et des émotions. *L'Encéphale*, 23, 119-130.
- GARDOU, C. (1999). *Connaître le handicap, reconnaître la personne*. Ramonville St Agne, Erès.
- GARDOU, C. (2000). Handicap, conformité et situation de seuil. *Prévenir*, 39, 71-83.
- GARDOU, C. (2001). Etre conforme ou ne pas être. *Reliance*, 5, 1-2.
- GIAMI, A. (1994). Du handicap comme objet dans l'étude des représentations du handicap. *Sciences Sociales et Santé*, 12, 1, 31-60.
- GEERS, A.L. & LASSITER, G.D. (1999). Affective expetations and information gain : Evidence for assimilation and contrast effects in affective experience. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 394-413.
- GIAMI, A., ASSOULY-PIQUET, C. & BERTHIER, F. (1988). *La figure fondamentale du handicap : Représentations et figures fantasmatiques*. Rapport du contrat de recherches Mire-Geral.
- GILBERT, D.T. & HIXON J.G. (1991). The trouble of thinking : Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 60, 509-517.
- GOFFMAN, E. (1975). *Stigmaté : les usages sociaux des handicaps*. Paris, Les Editions de Minuit.
- GOLDSTEIN, S.B. & JOHNSON, V.A. (1997). Stigma by association : Perceptions of the dating partners of college students with physical disabilities. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 4, 495 -504.
- GORDON, E.D., MINNES, P.M. & HOLDEN, R.R. (1990). The structure of attitudes toward persons with a disability, when specific disability and context are considered . *Rehabilitation Psychology*, 35, 79-90.
- GUEGUEN, N. (1994). Variabilité contextuelle et description personologique. Thèse de doctorat, Université de Rennes 2.
- GUICHARD, J. (2001). Approche des relations entre questionnements sociétaux et problématiques scientifiques en psychologie de l'orientation. Congrès National du Centenaire de la Société Française de Psychologie. Paris, Université Paris V.
- HADDOCK, G., ZANNA, M.P. & ESSES, V.M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes : the case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1105-1118.
- HAHN, H. (1997). An agenda for citizens with disabilities : pursuing identity and empowrment. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 81, 64-75.

- HEWSTONE, M., HANTZI, A. & JOHNSTON, L. (1991). Social categorization and person memory : the pervasiveness of race as an organizing principle. *European Journal of Social psychology*, 21, 517-528.
- HIGGINS, E.G. & BARGH, J.A. (1992). Unconscious sources of subjectivity and suffering : Is consciousness the solution ? In : A. Tesser & L. L. Martin (ed.), *The construction of social judgment*. Hillsdale, Erlbaum.
- HUGHES, E.C. (1971). *The sociological eye*. Chicago, Aldine.
- HURTIG, M.C. (1984). Pour une autre approche de la variable sexe. *Psychologie Française*, 29, 28-35.
- HURTIG, M.C. & PICHEVIN, M.F. (1990). Saliency of the sex category system in person perception : contextual variations. *Sex roles*, 22, 369-395.
- HURTIG, M.C. & PICHEVIN, M.F. (1998). Asymétrie sociale, asymétrie cognitive : le système catégoriel de sexe. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 6)*. Lausanne, Delachaux et Nieslé.
- HURTIG, M.C. & PICHEVIN, M.F. (2000). Effets de distinguabilité et effets de sexe. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 7)*. Rennes, Presses Universitaires.
- ISEN, A.M. (1990). The influence of positive and negative affect on cognitive organization. In : N. Stein, B. Leventhal & T. Trabasso (Ed.), *Psychological and Biological Processes in the Development of Emotion*. Hillsdale, Erlbaum.
- IZARD, C.E. (1977). *Human emotions*. New York, Plenum.
- JOHNSON, M.K. (1994). Some thoughts on emotion. In : N. Frijda (ed), *proceeding of the VII conference on the international Society for research on Emotions*. Cambridge, ISRE.
- KARLI, P. (2000). Le cerveau des affects et des émotions. Les amphis de la cinquième. UTLS, la 5^{ème}.
- KERROUMI, B. (1996). *Les personnes handicapées et le marché du travail*. Paris, Editions d'organisation.
- KIM, J. & BARON, R.S. (1988). Exercise and illusory correlation : Does arousal heighten stereotypic processing ? *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 366-380.
- KRUEGER, J. & ROTHBART, M. (1988). Use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 187-195.
- KUNDA, Z., MILLER, D.T. & CLAIRE, T. (1990). Combining social concepts : the role of causal reasoning. *Cognitive Science*, 14, 551-557.

- LACHAL, R.C. (2000). La représentation des personnes handicapées dans les médias : de l'objet au sujet. *Prévenir*, 39, 97-107.
- LANGER R., BASHNER, R.S.& CHANOVITZ, B. (1985). Decreasing prejudice by increasing discrimination. *Journal Of Personality and Social Psychology*, 49, 113-120.
- LAVINE, H., THOMSEN, C.J, ZANNA, M.P. & BORGIDA, E. (1998). On the primacy of affect in the determination of attitudes and behavior : the moderating role of affective – cognitive ambivalence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 398 - 421.
- LAZARUS, R.S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York, Oxford University Press.
- LAZARUS, R.S., KANNER, A.D. & FOLKMAN, S. (1980). Emotions : a cognitive-phenomenological analysis. In : R. Plutchick & H. Kellerman (ed.), *Emotion, theory, research and experience ; theories of emotions* (vol.1). New York, Academic Press.
- LEARY, M.R. (2000). Affect, cognition and the social emotions. In : J.P. Forgas (ed.), *Feeling and thinking, the role of affect in social cognition*. Cambridge, University Press.
- LE BRAS, H. (2000). Du bon usage de la démographie. *Sciences Humaines*, 107, 38-42.
- LE BRETON, D. (1998). Anthropologie et déficience. In : A. Blanc & H.J. Stiker (ed.), *L'insertion professionnelle des personnes handicapées en France*. Paris, Desclée de Brouwer.
- LEPORE, L. & BROWN, R. (1997). Category and stereotype activation : is prejudice inevitable ? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 275-287.
- LEVY-LEBOYER, C. (2001). L'évaluation des compétences dans le monde du travail. *Psychologie Française*, 46-3, 267-270.
- LEYENS, J.P. & DARDENNE, B. (1996). Basic concepts and approaches in social cognition. In : M. Hewstone, W. Stroebe & G.M. Stephenson (ed.), *Introduction to Social Psychology*. Oxford, Basic Blackwell.
- LEYENS, J.P., YZERBYT, V. & SCHADRON, G. (1996). *Stéréotypes et cognition sociale*. Liège, Mardaga.
- LINVILLE, P.W., FISHER, G.W.& SALOVEY, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members : Empirical evidence and a computer simulation . *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 165-188.
- MAASS, A. & ARCURI, L. (1996). Language and stereotyping. In : N. Macrae, M. Hewstone & C. Stangor (ed.) : *The foundations of stereotypes and stereotyping*. Guilford, Academic Press.

- MAAS, A., MONTALCINI, F. & BICIOTTI, F. (1998). On the (dis-)confirmability of stereotypic attributes. *European Journal of Social Psychology*, 28, 383-402.
- MAC GARTY, C. & PENNY R. (1988). Categorization, accentuation, and social judgment. *British Journal of Social Psychology*, 27, 147-157.
- MACKIE, D.M. & HAMILTON, D.L. (1993). Affect, cognition and stereotyping : concluding comments. In : D.M. Mackie & D.L. Hamilton (ed.), *Affect, cognition and stereotyping. Interactive Processes in Group Perception*. San Diego, Academic Press.
- MACKIE, D.M. & WORTH, L.T. (1989). Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 27-40.
- MACRAE, C.N., HEWSTONE, M. & GRIFFITH, R.J. (1993). Processing load and memory for stereotype-based information. *European Journal of Social Psychology*, 66, 37-47.
- MARTIN, C.L. & PARKER, S. (1995). Folk theories about sex and race differences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 45-57.
- MARZOUKI, M. (2000). Handicap : les limites du concept sont-elles encore négociables ? *Prévenir*, 39, 23 -27.
- MEDIN, D.L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist*, 44, 1469-1481.
- MEDIN, D.L., GOLDSTONE, R.L. & GENTNER, D. (1993). Respects for similarity. *Psychological Review*, 100, 254-278.
- MERG, D. & RESCH, V. (1999). Pratiques actuelles face à un diagnostic in utero d'anomalie fœtale. *Bulletin du CREA Alsace*, 52, 1-3.
- MOLINER, P. (1997). Représentation et cognition sociales. In : J.P. Leyens & J.L. Beauvois (ed.), *L'ère de la cognition*. Grenoble, P.U.G.
- MONAHAN, J.L. (1998). The influence of nonconscious affect on person perception. *Human Communication research*, 24(4), 480-500.
- MORCHAIN, P. & SCHADRON, G. (1999). Stéréotypisation et jugeabilité : comment l'entativité permet l'extrémisation de jugement concernant les groupes défavorisés. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 25-46.
- MORVAN, J.S. (1990). Représentations des situations de handicaps et d'inadaptations : Itinéraire d'un concept et d'un objet de recherche. In : J.S. Morvan & H. Paicheler (ed.), *Représentations et handicaps : vers une clarification des concepts et des méthodes*. Vanves, MIRE/ C.T.N.E.R.H.I.
- MOSCOVICI, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public*. Paris, P.U.F.
- MURPHY, R. (1990). *Vivre à corps perdu* (Trad. Fr.). Paris, Plon.

- MURPHY, S.T., MONAHAN, J.L. & ZAJONC R.B. (1995). Some properties of nonconscious affect : the combined effects of priming and exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 589-602.
- NELSON, T.E., ACKER, M. & MANIS, M. (1996). Irrepressible stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 13-38.
- NUSS, M. (1999). *A contre courant*. Paris, Desclée de Brouwer.
- OBERLE, D. (1999). Vivre ensemble : Le groupe en psychologie sociale. *Sciences Humaines*, 94, 20-26.
- OLKIN, R. & HOWSON, L.J. (1994). Attitudes toward and images of physical disability. *Journal of Social Behavior and Personality*, 9, 81-96.
- PAICHELER, H. (1990). Représentations sociales et handicap. In : J.S. Morvan & H. Paicheler (ed.), *Représentations et handicaps : vers une clarification des concepts et des méthodes*. Vanves, MIRE/ C.T.N.E.R.H.I.
- PAICHELER, H., BEAUFILS, B. & RAVAUD, J.F. (1987). Personnalisation et stigmatisation sociale. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 1)*. Fribourg, Delval.
- PARK, J. & BANAJI, M.R. (2000). Mood and heuristics : the influence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1005-1023.
- PARKINSON, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87, 663-683.
- PERRET, B. (1997). *Le travail, quel avenir ?* Paris, Gallimard - folio actuel.
- PERRY, E.L., HENDRICKS, W. & BROADBENT, E. (2000). An exploration of access and treatment discrimination and job satisfaction among college graduates with and without physical disabilities. *Human Relations*, 53 (7), 923-955.
- PETERS, S. (2000). Is there a disability culture ? a syncretisation of three possible world views. *Disability and Society*, 15 (4), 583-601.
- PLUTCHIK, R. (1980). A general psychoevolutionary theory of emotion. In : R. Plutchik & H. Kellerman (ed.), *Approaches to emotion*. Hillsdale, Erlbaum.
- RABBIE, J.M. (1991). *Conference*. Leuven, Belgium.
- RAVAUD, J.F. (1998). Handicap et emploi : la question des désavantages. In : A. Blanc & H.J. Stiker (ed.), *l'insertion professionnelle des personnes handicapées en France*. Paris, Desclée de Brouwer.
- RAVAUD, J.F., BEAUFILS, B. & PAICHELER, H. (1986). Handicap et intégration scolaire : Inflation des stéréotypes et valse des étiquettes . *Sciences sociales et santé*, 4, 167-194.

- RAVAUD, J.F., HAUET, E. & PAICHELER, H. (1993). Handicaps, inégalités liées aux déficiences et incapacités fonctionnelles ; Rapport de recherche MIRE-INSERM.
- RAVAUD, J.F. & STIKER H.J. (2000). Les modèles de l'inclusion et de l'exclusion à l'épreuve du handicap. *Handicap*, 86, 1-18.
- RAVAUD, J.F. & VILLE, I. (1986). De la représentation sociale à l'identité de personnes handicapées physiques. *International Journal of Rehabilitation Research*, 9, 343-354.
- RIFFAULT, H. (1995). Les européens et la valeur travail. *Futuribles*, 7, 25-46.
- RIME, B. (1989). Le partage social des émotions. In : B. Rimé & K. Scherer (ed.), *Textes de bases en psychologie : Les émotions*. Lausanne, Delachaux et Niestlé.
- RIME, B. (1993). Le partage social des émotions. In : B. Rimé et K. Scherer (ed.) : *Les émotions*. Lausanne, Delachaux et Niestlé.
- ROCHER, S.J. & YZERBYT, V.Y. (1998). Stéréotypes et règles de jugement : un examen critique de l'effet de dilution à la lumière du Modèle de la Jugeabilité Sociale. *Revue Internationale de Psychologie Appliquée*, 1, 7-43.
- ROCHER, S.J. & YZERBYT, V.Y. & COULL, A. (2000). Essentialisme psychologique, theories naïves et formation des stéréotypes. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ed.) : *Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 7)*. Rennes, Presses Universitaires.
- ROHMER, O. (1999). Affect et perception des travailleurs handicapés. Communication affichée, Journées de la Recherche, Université Louis Pasteur, janvier 1999.
- ROHMER, O. & LOUVET, E. (2000). Les images sociales suscitées par la personne présentant un handicap moteur. *La Santé de l'Homme*, 50, 32-34.
- ROHMER, O., SALHANI, P. & LOUVET, E. (2000). Affect et perception de personnes handicapées physiques. *Handicap et Sciences Sociales*, 86, 67-79.
- ROTHBART, M. & TAYLOR, M. (1992). Category labels and social reality. In : G. Semin & K. Fiedler (ed.), *language, interaction and social cognition*. London, sage.
- ROY, J. & AUSSILLOUX, C. (1997). Annonce du handicap et évolution des liens entre parents et enfants. In : J.F. Ravaud et al. (ed.) : *De la déficience à la réinsertion. Recherches sur les handicaps et les personnes handicapées*. Paris, INSERM.
- SCELLES, R. & HOUSSIER, F. (2000). Le processus d'adolescence comme révélateur de la pathologie du lien parent-enfant handicapé. *Handicap*, 86, 79-93.

- SCHADRON, G. & YZERBYT, V. (1991). Social judgeability : another perspective in the study of social inference. *European Bulletin of Cognitive psychology*, 229-258.
- SCHADRON, G., YZERBYT, V., LEYENS, J.P. & ROCHER, S. (1994). Jugeabilité sociale et stéréotypes : l'estimation de l'origine d'une impression comme déterminant de l'impact des stéréotypes dans le jugement social. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 53-71.
- SCHWARZ, N. (1990). Feeling as information : informational and motivational functions of affective states. *Handbooks of Motivation and Cognition*, 2, 527-561.
- SHACHTER, S. & SINGER, J.E. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological review*, 69, 379-399.
- SHAVER, P.R., WU, S. & SCHWARTZ, J.C. (1992). Cross-cultural similarities and differences in emotion and its representation : a prototype approach. *Review of Personality and Social Psychology*, 13, 175-212.
- SHEEHAN, P., BOISVERT, J.M., PÉPIN, M. & FOUGEYROLLAS, P. (1995). Les attitudes envers les personnes ayant une incapacité physique. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 23-38.
- SHERIF, M. (1979). Superordinate goals in the reduction of intergroup. In : W.G. Austin & S. Worchel (ed.), *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, Brooks-Cole.
- SIMON, J.L. (2001). *Vivre après l'accident*. (2^{ème} édition). Lyon, Chronique Sociale.
- SINACEUR, M. (1999). Réalité, perception et pouvoir de négociation. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 41, 31-53.
- SLOVIC, P. & TVERSKY, A. (1982). *Judgment under uncertainty : heuristics and biases*. New-York, University Press.
- SPITZENSTETTER, F. & SALHANI, P. (1998). Sentiment de sécurité et prise de risques. Actes du second congrès international de psychologie sociale en langue française, Turin. 15-16.
- STANGOR, C., LYNCH, L., DUAN, C.M. & GLASS, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 207-218.
- STANGOR, C., SULLIVAN, L.A. & FORD, T.E. (1991). Affective and cognitive determinants of prejudice. *Social Cognition*, 9, 359-380.
- STIKER, H.J. (1999). Evaluer les chances et les obstacles : Du passage d'objet à sujet. In : C.Gardou (ed.), *Connaître le handicap, reconnaître la personne*. Ramonville St Agne, Erès.

- STONE D. & COLELLA, A. (1996). A model of factors affecting the treatment of disabled individuals in organizations. *Academy of Management Review*, 21, 352-401.
- TAJFEL, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge, University Press.
- TARQUINIO, C. (1999). Détermination sociale dans l'élaboration du jugement et l'accessibilité au registre personologique évaluatif. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 41, 52-72.
- TOMKINS, S.S. (1980). Affect as amplification : some modifications in theory. In : P. Plutchick & H. Kellerman (ed.) : *Emotion, theory, research and experience ; theories of emotions* (vol.1). New York, Academic Press.
- 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, 778-793.
- TRIOMPHE, A. (2000). La législation française : des intentions aux applications. *La Santé de l'Homme*, 350, 22-24.
- TVERSKY, A. & KAHNEMAN, D. (1973). Availability : a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- TVERSKY, A. & KAHNEMAN, D. (1982). Avidential impact of base-rates. In : D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (ed.), *Judgment under uncertainty : Heuristics and biases*. Cambridge, University Press.
- VALLINS, S. (1966). Cognitive effects of false heart-rate feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 400-408.
- VELCHE, D. (1998). *Case studies on employment of people with disabilities in small and medium sized enterprises*. Dublin, European Fondation for the improvement of living and working conditions.
- VIAL, M. (1999). Penser et agir l'intégration. In : C.Gardou (ed.), *Connaître le handicap, reconnaître la personne*. Ramonville St Agne, Erès.
- VILLE, I. (1995). *Identité et Déficiences motrices : Une approche socio-constructiviste*. Thèse de Doctorat des Universités, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- VILLE, I. (1998). Les personnes handicapées et leur représentation du travail. In : A. Blanc & H.J. Stiker (ed.), *l'insertion professionnelle des personnes handicapées en France*. Paris, Desclée de Brouwer.
- VILLE, I. (2000). Les réponses sociales aux déficiences. *La Santé de l'Homme*, 50, 27-29.
- VILLE, I. & RAVAUD, J.F. (1994). Représentations de soi et traitement social du handicap : l'intérêt d'une approche socio-constructiviste. *Sciences sociales et Santé*, 12 (1), 7-30.

- YABAR, Y. & PHILIPPOT, P. (2000). Caractéristiques psychosociales, réactions émotionnelles et stéréotypes. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 47, 73-95.
- YZERBYT, V., ROCHER S. & SCHADRON, G. (1997). Stereotypes as explanation : a subjective essentialistic view of group perception. In : R. Spears, P.J. Oakes, N. Ellemers et S.A. Haslam (ed.), *The social psychology of stereotyping and group life*. Oxford, Blackwell.
- YZERBYT, V., ROGIER, A. & ROCHER S. (1998). Blaming group membership : the role of subjective essentialism in the emergence of stereotypes. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 115-139.
- WATSON, D.J. & TELLEGEN, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98, 219-235.
- WESTBROOK, M.T., LEGGE, V. & PENNAY, M. (1993). Attitudes towards disabilities in a multicultural society. *Social Sciences and Medicine*, 36, 615-623.
- WESTERMANN, R., SPIES, K & STAHL, G. (1996). Relative effectiveness and validity of mood induction procedures : A meta analysis. *European Journal of Social Psychology* , 26, 557-580.
- WIEVIORKA, M. (1998). Déficience, différence et égalité. In : A. Blanc & H.J. Stiker (ed.), *l'insertion professionnelle des personnes handicapées en France*. Paris, Desclée de Brouwer.
- ZARATE, M.A., BONILLA, S. & LUEVANO, M. (1995). Ethnic influences on exemplar retrieval and stereotyping. *Social Cognition*, 13, 145-162.
- ZARATE, M.A. & SMITH, E.R. (1990). Person categorization and stereotyping . *Social Cognition*, 8, 161-185.
- ZAJONC, R.B. (1980). Feeling and thinking : preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- ZAJONC, R.B. (1984). On the Primacy of Affect . *American Psychologist*, 39, 2, 117-123.
- ZAJONC, R.B. (1997). Emotions. In : D. Gilbert, S.T. Fiske & G. Lindzey (ed.), *Handbook of Social Psychology*. New York, McGraw Hill.
- ZAJONC, R.B. (2000). Feeling and thinking : closing the debate over the independance of affect. In : J.P. Forgas (ed.), *Feeling and thinking, the role of affect in social cognition*. Cambridge, University Press.

ANNEXES

TABLE DES ANNEXES

1. MATERIEL EXPERIMENTAL

- 1.1. Première Recherche p. 203
 - Exemple de CV « valide »* p. 204
 - Exemple de CV « handicapé »* p. 205

- 1.2. Recherches 2 & 3 p.206
 - Matériel d'enquête* p. 207

- 1.3. Quatrième Recherche p. 210
 - Portraits* p. 211

- 1.4. Cinquième Recherche p. 214
 - Présentation de la société* p. 215
 - Profils de poste* p. 216

- 1.5. Sixième Recherche p. 218
 - Présentation de la société* p. 219
 - Echelles de mesure* p. 220

2. TABLEAUX DE RESULTATS STATISTIQUES

- 2.1. Analyses factorielles p. 222

- 2.2. Analyses de variance p. 229

MATERIEL EXPERIMENTAL :
1^{ère} RECHERCHE

- ANNEXE 1.1. -

Alain MICHELET

**23 bis, rue du Docteur Malherbe
67500 HAGUENAU**

Tél : 03 88 94 13 13

- Comptable -

Diplômé de l'Ecole PIGIER, je possède un **B.T.S.** en :
COMPTABILITE ET GESTION D'ENTREPRISSE.

Je suis âgé de 27 ans.
Je suis célibataire, sans enfant.

Je suis sérieux, organisé, méticuleux.

Mon expérience professionnelle :

1997 - 1998 : **Comptable** Espace Sportif ESA ; Saverne
(67)

Comptabilité générale
Responsable du service Clientèle
Responsable du service Achat
Responsable du service Personnel

1994 - 1996
FORMATION-AVENIR .

Assistant Société
Mulhouse (68).

Gestion
Formation

Mes points forts :

Anglais courant
Dialectophone
Aisance informatique : Word, Excel, dBase

Mes passions :

Ballade, Musique, Cinéma.

Martine VILLET

45, rue du commerce
68000 COLMAR
Tél : 03 89 25 01 14

née le 08-09-72
Célibataire
Aucune charge familiale

Nota : Suite à un accident de la circulation, je suis paralysée des deux jambes ; je me déplace en fauteuil roulant.

SECRETAIRE
B.E.P. Secrétariat d'entreprise

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

1997-1998 : COURTAGE INTERNATIONAL (Besançon, 25)

Secrétaire du Service « Export » :

Rédaction de courriers et télécopies
Préparation et saisie des devis et factures

1994-1996 : SOCIETE VTF (Strasbourg, 67)

Secrétaire :

Secrétariat
Conception d'un journal interne

CONNAISSANCES

Sténographie, Dactylographie
Formée à l'utilisation des logiciels Word, Excel
Anglais : quelques notions.

CARACTERISTIQUES PERSONNELLES

Active, engagée, sens des initiatives

PASSE-TEMPS

Tennis de table, Bandes dessinées, Cinéma.

MATERIEL EXPERIMENTAL :
2^{ème} et 3^{ème} RECHERCHE

- ANNEXE 1.2. -

ETUDE SUR LA PERCEPTION DES PERSONNES VIVANT AVEC UN HANDICAP PHYSIQUE

(versus : DES FRANÇAIS)

Groupe de Recherches Sociopsychologiques

Nous allons vous poser une série de questions auxquelles nous vous demandons de répondre le plus spontanément possible ; vos réponses resteront totalement anonymes.

- ❖ Quel est votre âge ?
- ❖ Quel est votre sexe ?
- ❖ Quel est votre profession ?
- ❖ Quel est votre âge ?

- Quand vous pensez aux personnes handicapées physiques (versus : aux Français, en général), que ressentez-vous ?

Ou :

- Pensez à une personne handicapée de votre entourage (versus : à une personne de votre entourage). Que ressentez-vous ?

Positionnez-vous sur chaque échelle en cochant le trait qui vous paraît le plus adéquat :

Cela :								
Vous angoisse								Vous calme
Vous inspire de La compassion								Vous laisse Indifférent
Vous met à l'aise								Vous gêne
Vous attire								Vous dégoûte
Vous apaise								Vous révolte
Vous inquiète								Vous rassure
Force votre admiration								Vous inspire pitié
Vous donne du courage								Vous déprime

- Comment vous représentez-vous les personnes handicapées physiques (versus : les français) ?

Ou

- *Comment vous représentez-vous cette personne ?*

Positionnez-vous sur chaque échelle en cochant le trait qui vous paraît le plus adéquat :

Peu intelligentes							Très intelligentes
Ouvertes							Réservées
Attentives aux							Egoïstes
Chaleureuses							Distantes
Pleines d'humour							Moroses
Consciencieuses							Insouciantes
Anxieuses							Sereines
Influençables							Autonomes
Peu confiantes							Sûres d'elles
Impulsives							Prudentes
Peu courageuses							Volontaires
Entreprenantes							Timorées
Conventionnelles							Créatives
Optimistes							Pessimistes

- ❖ Désirez-vous ajouter quelque chose ?

Questions pour la condition « handicapé »

❖ Dans votre vie quotidienne, côtoyez-vous des personnes handicapées physiques ? *oui* *non*

❖ Si oui, → quelle est la nature du handicap de cette personne ?

→ quelle relation entretenez-vous avec cette personne ?

C'est une connaissance

C'est un ami

C'est un collègue

C'est un membre de ma famille ; Lequel ?
.....

→ depuis combien de temps connaissez –vous cette personne ?

→ à quelle fréquence vous rencontrez-vous ?

Quotidiennement

Au moins une fois par semaine

Occasionnellement

→ Avez-vous toujours connu cette personne avec son handicap ?

oui *non*

→ Si non, le handicap a-t-il transformé votre relation ?

oui *non*



Dans quel sens ?

Nous vous remercions pour votre participation.

MATERIEL EXPERIMENTAL :
4^{ème} RECHERCHE

- ANNEXE 1.3. -



Madame A., âgée de 40 ans, est atteinte d'une rétinite pigmentaire. Il s'agit d'une maladie génétique qui s'attaque aux cellules photo réceptrices de la rétine. A l'origine de la maladie, le dysfonctionnement de la rétine est provoqué par l'altération d'un gène. Il s'agit d'une maladie héréditaire. La rétine se pigmente progressivement de tâches appelées scotomes. Chez Madame A., cette maladie est apparue tardivement mais a rapidement évolué au cours des trois dernières années pour aboutir à une rétinopathie centrale : dans ce cas, le sujet, presque totalement aveugle, est très gêné par la lumière. Il s'agit alors d'expliquer très précisément à l'entourage l'ensemble des difficultés rencontrées mais aussi des possibilités restant intactes ou retrouvées grâce à l'entraînement : La rétinopathie de Madame A ne se soigne pas mais ne s'accompagne d'aucune autre dégénérescence parfois observée dans ce type de pathologie. L'importance du handicap résultant de la cécité permet, à Strasbourg, l'attribution d'un logement accessible et si nécessaire, des services d'une auxiliaire de vie. Madame A. bénéficie d'une reconnaissance travailleur handicapé par la COTOREP, grâce aux démarches effectuées par l'Association RETINA où elle assure bénévolement une permanence téléphonique. Elle est à la recherche d'un emploi rémunéré depuis 1997. Elle souhaite travailler dans l'informatique où elle a reçu une formation niveau BEP.



Madame A., âgée de 40 ans, a été renversée par une voiture il y a trois ans, et vit désormais en fauteuil roulant. Elle est paralysée des deux jambes. Au quotidien, une auxiliaire de vie l'accompagne dans la réalisation de ses tâches ménagères mais l'habitude aidant, cette aide devient progressivement superflue. Grâce aux services sociaux, Madame A. habite un studio au rez-de-chaussée d'un petit immeuble strasbourgeois, proche d'un arrêt de tramway.

Après une période dépressive où elle rejette agressivement toutes les visites et aides proposées, Madame A. réapprend à vivre, à se déplacer malgré sa déficience motrice. Elle sait qu'elle devra toujours vivre avec son handicap, pourtant, elle a soin de se maquiller, de renouveler sa garde-robe et tente de conserver le goût de sortir et de s'amuser.

Très mobilisée par les difficultés rencontrées au quotidien par les personnes handicapées et soucieuse de retrouver une vie sociale riche, Madame A. consacre une partie de son temps à l'Association des Paralysés de France : elle assure bénévolement une permanence téléphonique. Toutefois, elle souhaiterait retrouver une activité professionnelle rémunérée. Elle est à la recherche d'un emploi depuis 1997. Elle souhaite travailler dans l'informatique où elle a reçu une formation niveau BEP. Face à l'importance de sa déficience, Madame A. est considérée comme "travailleur handicapé".



Madame A., âgée de 40 ans, est atteinte d'une maladie de la cornée. Son champ visuel s'est considérablement réduit au cours des trois dernières années. Au quotidien, une auxiliaire de vie l'accompagne dans la réalisation de ses tâches ménagères mais l'habitude aidant, cette aide devient progressivement superflue. Grâce aux services sociaux, Madame A. habite un studio au rez-de-chaussée d'un petit immeuble strasbourgeois, proche d'un arrêt de tramway. Après une période dépressive où elle rejette agressivement toutes les visites et aides proposées, Madame A. réapprend à vivre, à se déplacer malgré sa déficience visuelle devenue très handicapante. Elle sait que sa maladie ne guérira pas, pourtant, elle a soin de se maquiller, de renouveler sa garde-robe et tente de conserver le goût de sortir et de s'amuser.

Très mobilisée par les difficultés rencontrées au quotidien par les personnes handicapées et soucieuse de retrouver une vie sociale riche, Madame A. consacre une partie de son temps à l'Association RETINA : elle assure bénévolement une permanence téléphonique. Toutefois, elle souhaiterait retrouver une activité professionnelle rémunérée. Elle est à la recherche d'un emploi depuis 1997. Elle souhaite travailler dans l'informatique où elle a reçu une formation niveau BEP. Face à l'importance de sa déficience visuelle, Madame A. est considérée comme "travailleur handicapé".

MATERIEL EXPERIMENTAL :
5^{ème} RECHERCHE

- ANNEXE 1.4. -

Présentation de la société

La S.F.C.A., S.A. au capital de 89 700 000 F a été créée en 1984 par une Société productrice d'automobiles pour développer la vente de ses modèles.

En tant qu'Etablissement financier, elle est soumise à la réglementation du Conseil National du Crédit.

995 personnes y travaillent :

- au Siège social à Paris,
- dans un réseau décentralisé dans toute la France,
- et dans quelques pays étrangers : Allemagne, Italie, Angleterre, Venezuela, ...

La S.F.C.A. est la troisième société de crédit automobile en France. C'est une entreprise en pleine croissance, le crédit automobile étant lui-même actuellement en pleine évolution.

D'autre part, à côté du crédit classique, se développent des domaines d'intervention complémentaire (leasing, location, ...) qui favorisent son expansion.

La S.F.C.A. finance :

- les véhicules et matériels neufs,
- les véhicules et matériels d'occasion,
- les réparations des voitures particulières et véhicules industriels,
- les véhicules de démonstration des concessionnaires et agents,
- les stocks de véhicules d'occasion des concessionnaires
- les équipements et investissements mobiliers des concessionnaires (cabines de peinture, stations de lavage, machines comptables, ...)

La S.F.C.A. propose plusieurs formules de financement :

- crédit classique,
- crédit nouveau départ,
- crédit réparation,
- leasing,
- location.

Afin de réaliser une gestion plus rationnelle des dossiers, la S.F.C.A. est structurée en trois départements : un département commercial, un département financier, un département administratif.

BESOINS NOUVEAUX

Dans le programme d'embauche du premier semestre 2000, le service GRH doit recruter pour le département commercial, un **RESPONSABLE MARKETING** (*versus*, **RESPONSABLE COURRIER**). Jusqu'à présent cette fonction était remplie par le chef de le chef Recherches commerciales (*versus*, *chef Gestion Administrative*), mais, étant donnée l'expansion des affaires traitées par la S.F.C.A., il a été décidé de créer un nouveau poste.

DEFINITION DU POSTE - Responsable Marketing –

Mission et Principales Tâches :

La mission du Responsable Marketing sera d'animer son service pour que ce dernier participe activement à l'expansion de la Société.

Il sera chargé d'effectuer des études de marché.

Il mènera une étude des usages actuels et futurs ainsi qu'une prévision sur les ventes.

Il devra étudier la concurrence.

Ces différentes études seront régulièrement présentées sous formes de statistiques lors des Réunions Générales des responsables de Départements de la S.F.C.A..

Il travaillera en étroite collaboration avec ses collègues du département Commercial et dépendra hiérarchiquement, comme eux, de la Direction Commerciale.

Remarque : (ajoutée à la moitié des participants)

Pour se mettre en conformité avec la loi, et pour marquer son attachement à l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés, la Direction Générale de la S.F.C.A. souhaite que ce poste soit réservé à une personne handicapée.

DEFINITION DU POSTE

- Responsable Courrier –

Mission et Principales Tâches :

La mission du Responsable Courrier sera d'organiser méticuleusement ses tâches pour participer activement à l'expansion de la Société.

Il sera chargé de l'ouverture et de la ventilation des plis.

Il mènera une étude des usages actuels et futurs en matière de transmission des notes internes.

Il organisera les opérations de mailing.

Il transmettra les informations urgentes par le réseau Intranet.

Unique attaché à cette fonction, il travaillera souvent seul mais, à proximité de ses collègues du département Administratif et dépendra hiérarchiquement, comme eux, de la Direction Administrative.

Remarque : (ajoutée à la moitié des participants)

Pour se mettre en conformité avec la loi, et pour marquer son attachement à l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés, la Direction Générale de la S.F.C.A. souhaite que ce poste soit réservé à une personne handicapée.

MATERIEL EXPERIMENTAL :
6^{ème} RECHERCHE

- ANNEXE 1.5. -

- LA SOCIETE France TELECOM

Depuis les années 1980, France Telecom dispose d'un réseau bien implanté et techniquement performant. La société amorce une phase de développement et désire proposer une gamme étendue de produits et de services nouveaux autour du téléphone.

Dès 1983, France Telecom se lance dans l'aventure de la télématique et propose le Minitel.

Les débuts de la radio télécommunication s'effectuent en 1985, avec l'ouverture du service « RADIO COM 2000 » qui permet de communiquer avec des correspondants en voiture.

Aujourd'hui, du câble au satellite en passant par la diffusion hertzienne terrestre France Telecom s'est déjà positionnée comme un partenaire essentiel du système audiovisuel français. Elle entend élargir ses activités et devenir progressivement un opérateur global. France Telecom se dote ainsi d'une gamme complète de prestations dans l'audiovisuel et dans le multimédia, en offrant de nouveaux produits et services tels que la visioconférence, le réseau Numéris ou encore son offre d'accès à Internet, Wanadoo.

La politique de l'emploi chez FRANCE TELECOM

France Telecom souhaite dans le cadre de sa politique des Ressources Humaines renforcer ses liens de coopération avec l'AGEFIPH (organisme qui gère l'emploi des personnes handicapées), afin de développer les actions de solidarité en matière d'emploi au sein du Groupe.

L'entreprise s'est fixée des objectifs sur le champ de l'insertion professionnelle, en particulier en favorisant l'insertion des travailleurs reconnus handicapés. Aujourd'hui, elle souhaite ouvrir pour son secteur de l'Alsace, plusieurs postes d'employés de service après-vente (*versus, Préparateur de commandes*) réservés à des personnes handicapées.

DEFINITION DU POSTE

- Employé au service après-vente –

Mission et Principales Tâches :

- Suivi des envois aux magasins (points de vente)
- Contrôle des retours de matériels.
- Suivi des litiges avec les magasins et les clients
- Assurer la liaison avec le service maintenance

A votre avis quelles sont les qualités indispensables au candidat ?

Parmi les critères de sélection proposés, notez pour chacun l'importance que vous lui accordez, sachant que :

0 – Ce n'est pas un critère de sélection
1 – pas du tout important
2 – très peu important
3 – un peu important

4 – moyennement important
5 – important
6 – très important
7 – indispensable

- | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| - Savoir prendre des initiatives | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre entreprenant | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre organisé | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Avoir une bonne présentation | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre rigoureux | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre sûr de soi | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre dynamique | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre persévérant | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre discret | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Avoir un contact facile | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre autoritaire | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Avoir le sens des responsabilités | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Etre productif | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Avoir une bonne dextérité | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| - Savoir se contrôler | (0) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |

Quel type de formation doit posséder le candidat ?

- Aucun diplôme
- Avoir un niveau V (BEP, CAP)
- Avoir un niveau IV (bac)
- Avoir un niveau III (bac + 2)
- Avoir un niveau II (Bac +3 Bac +4)
- Avoir un niveau I (Bac + 5 , ingénieur)

Quelle expérience professionnelle doit-il avoir ?

- Débutant
- Un an d'expérience
- Deux ans d'expérience
- trois ans
- Plus de cinq ans

Quelles connaissances informatiques exigez vous ?

- Aucune
- Connaissances des bases
- Connaissances du logiciel utilisé par l'entreprise

Quel est la tranche d'âge idéal pour un candidat à ce poste ?

- 16 – 20 ans
- 20 – 30 ans
- 30 – 40 ans
- 40 – 50 ans
- + de 50 ans
- Pas d'exigence

Le candidat sera –t-il de préférence ?

- Un homme
- Une femme
- Pas de préférence

Y- aurait-il d'autres exigences qui n'ont pas été citées et qui vous semblent indispensables ?

ANNEXES 2.1.:

**Analyses en composantes principales
sur les six recherches**

Première recherche :

Tableau 1.1. : Analyse en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur l'échelle d'impression. Poids factoriel des différents items.

	Facteur 1 « qualités »	Facteur 2 « défauts »
Brouillon	-.15	.64
Dynamique	.83	-.13
Flexible	.71	.04
Instable	.15	.68
Lent	-.23	.69
Motivé	.85	-.20
Organisé	.68	-.05
Ouvert	.83	-.07
Passif	-.25	.49
Prétentieux	.20	.48
Standard	-.23	.52
volontaire	.87	-.18
Variance Expliquée Après rotation	41%	21%

Seconde recherche :

Tableau 1.2.1. : Analyse en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur les affects. Poids factoriel des différents items.

	Facteur 1 « affects intrinsèques »	Facteur 2 « affects relationnels »
ANGOISSE	,54	,64
COMPASSI	-,29	,80
GENE	,82	-,12
DEGOUT	,88	-,06
REVOLTE	,78	,36
INQUIETE	,51	,62
PITIE	,75	,15
DEPRIME	,75	,24
Variance expliquée Après rotation	38,4 %	16,80 %

Tableau 1.2.2.: Analyse en composante principale avec rotation Varimax Normalisée sur le jugement social. Poids factoriel des différents items

	Facteur 1 « assurance »	Facteur 2 «sociabilité »	Facteur 3 « sérieux »
INTELLIGENT	.53	.36	.28
OUVERT	.21	.80	.05
ATTENTIF	.03	.39	.78
CHALEUREUX	.21	.85	.29
PLEIN D'HUMOUR	.12	.74	.47
CONSCIENCIEUX	.07	.24	.80
SEREIN	.36	.09	.67
AUTONOME	.74	-.02	.43
SUR DE SOI	.83	.11	.11
PRUDENT	.35	-.32	.40
VOLONTAIRE	.55	.19	.46
ENTREPRENANT	.49	.26	.45
CREATIF	.67	.19	-.01
OPTIMISTE	.42	.14	.67
Variance Expliquée Après rotation	33 %	25,3%	30,4%

Troisième recherche :

Tableau 1.3.1. : Analyse en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur les affects. Poids factoriel de chaque item.

	Facteur 1 « affects intrinsèques »	Facteur 2 « affects relationnels »
ANGOISSE	.27	.68
COMPASSION	-.24	.72
GENE	.75	-.19
DEGOUT	.70	.07
REVOLTE	.50	.53
INQUIETUDE	.17	.85
PITIE	.63	.18
DEPRIME	.70	.26
Variance expliquée Après rotation	23.6 %	21.2 %

Tableau 1.3.2. : Analyse en composante principale avec rotation Varimax Normalisée sur le jugement social. Poids factoriel de chaque item

	Facteur 1 « assurance »	Facteur 2 « sociabilité »	Facteur 3 « sérieux »
INTELLIGENT	.62	.37	.20
OUVERT	.32	.80	.07
ATTENTIF	.16	.45	.69
CHALEUREUX	.16	.86	.20
PLEIN D'HUMOUR	.13	.84	.31
CONSCIENCIEUX	.14	.22	.78
SEREIN	.56	.12	.42
AUTONOME	.75	.01	.36
SUR DE SOI	.74	.16	.25
PRUDENT	.15	-.02	.50
VOLONTAIRE	.43	.22	.58
ENTREPRENANT	.47	.34	.50
CREATIF	.75	.24	.02
OPTIMISTE	.27	.44	.64
Variance Expliquée Après rotation	31 %	29.5 %	28.5 %

Quatrième recherche :

Tableau 1.4.1. : Analyse factorielle en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur l'échelle d'affects. Poids factoriels des différents items

Variable	1 ^{er} facteur Affects intrinsèques	2 ^{ème} facteur Affects situationnels	3 ^{ème} facteur Affects relationnels
ANGOISSE	.02	.58	.59
GENE	.18	-.07	.85
DEGOUT	.77	.14	-.17
REVOLTE	.07	.86	-.15
PANIQUE	.00	.83	.11
PITIE	.81	.05	.28
DEPRIME	.80	-.11	.23
Variance expliquée (après rotation)	19.2%	18.1%	12.6%

Tableau 1.4.2. : Analyse factorielle en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur l'échelle de jugement. Poids factoriels de chaque item

Variable	1 ^{er} facteur « ouverture »	2 ^{ème} facteur « assurance »	3 ^{ème} facteur « sérieux »
INTELLIGENT	.18	-.05	.54
OUVERT	.81	-.00	-.02
ATTENTIF	.74	.34	.15
CHALEUREUX	.79	.08	.40
PLEIN D'HUMOUR	.42	.55	.38
CONSCIENCIEUX	.10	.03	.80
SEREIN	.03	.64	-.17
AUTONOME	.07	.77	.12
SUR DE SOI	-.08	.84	-.19
VOLONTAIRE	-.06	-.18	.68
ENTREPRENANT	.76	-.21	-.14
CREATIF	.45	.00	.01
OPTIMISTE	-.02	.26	.24
COURAGEUX	.15	-.05	.15
Variance expliquée (après rotation)	28.5%	22.7%	19.1%

Cinquième recherche :

Tableau 1.5. : Analyse factorielle en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur l'échelle d'exigences. Poids factoriels de chaque item

Variable	1 ^{er} facteur Compétences	2 ^{ème} facteur Management	3 ^{ème} facteur Sociabilité	4 ^{ème} facteur Technique et rigueur
Célibataire	-.11	.03	.04	.03
Chaleureux	.11	.16	.80	-.08
Conscientieux	-.15	-.08	.02	.51
Créatif	.08	.22	.21	-.10
Entreprenant	.16	.69	-.10	.04
Plein d'humour	.02	.03	.72	.03
Maîtrise info.	-.10	.00	-.01	.74
Attentif	.16	.60	.20	-.12
Organisé	-.04	.33	-.10	.46
Ouvert	.35	.56	.41	-.24
Beau	.46	.04	.58	.06
Maîtrise stats	.69	.26	.15	-.29
Sur de soi	.14	.63	.01	.16
Volontaire	-.08	.72	.25	.08
Diplômé	.78	.05	.13	-.08
Expérience prof.	.81	.06	.07	.10
Maîtrise langues	.34	.15	.01	.57
Jeune	.38	.15	.38	.31
Variance expliquée (après rotation)	24,9%	23,9%	20,2%	16,6%

Sixième recherche :

Tableau 1.6. : Analyse factorielle en composantes principales avec rotation Varimax Normalisée sur l'échelle d'exigences. Poids factoriels de chaque item

Variable	1 ^{er} facteur « savoir être »	2 ^{ème} facteur « sérieux »	3 ^{ème} facteur « savoir faire »	4 ^{ème} facteur « savoir »
Initiatives	-.07	.68	.06	.16
Entreprenant	.20	.22	.31	.19
Organisé	.06	.80	-.08	.03
Présentation	.22	-.05	-.09	.24
Rigoureux	.02	.71	-.01	.11
Sûr de soi	.36	.36	-.16	.57
Dynamique	.64	-.01	.27	.38
Persévérant	.70	.14	.09	.34
Discret	.74	.18	.11	-.31
Bon relationnel	.46	-.05	-.30	.00
Autoritaire	.53	-.36	.14	-.02
Responsable	.57	.36	.26	.07
Productif	.25	-.04	.87	-.11
Habile	-.02	-.05	.85	.13
Self contrôle	.77	-.24	-.08	.03
Formation	.14	.15	-.11	-.16
Expérience	.02	.10	.09	.78
Informatique	.28	.22	.25	.19
Age	.14	-.00	.01	-.06
Sexe	.01	.06	-.14	.32
Variance expliquée (après rotation)	32,8 %	22,5 %	19,9 %	16,2 %

ANNEXES 2.2.:

Tableaux résumés
Des analyses de variance

Première recherche :

Tableau 2.1. : Analyses de variance sur les différentes variables dépendantes

	Effet	ANOVA	
Score d'embauche	Qualification	F = 2,51	N.S.
	Affect	F = 1,85	N.S.
	Catégorie	F = 14,2 8	p<.0008
	Q X A	F = 0,07	N.S.
	Q X C	F = 0,24	N.S.
	A X C	F = 0,14	N.S.
	Q X A X C	F = 1,22	N.S.
1 ^{er} facteur « qualités »	Qualification	F = 3,83	p<.06
	Affect	F = 1,01	N.S.
	Catégorie	F = 31,85	p<.0000
	Q X A	F = 2,43	N.S.
	Q X C	F = 0,41	N.S.
	A X C	F = 0,22	N.S.
	Q X A X C	F = 0,25	N.S.
2 ^{ème} facteur « défauts »	Qualification	F = 1,09	N.S.
	Affect	F = 0,53	N.S.
	Catégorie	F = 13,56	p<.0007
	Q X A	F = 7,24	p<.01
	Q X C	F = 0,02	N.S.
	A X C	F = 0,14	N.S.
	Q X A X C	F = 1,26	N.S.

Seconde recherche :

Tableau 2.2.1. : Analyses de variances sur les affects

	Effet	ANOVA	
Premier facteur «affects intrinsèques»	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 35.14	p<.0000
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 0.07	N.S.
	C X N	F = 4.52	p<.04
Second facteur «affects relationnels »	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 0.07	N.S.
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 34.41	p<.0000
	C X N	F = 0.05	N.S.
Révolte	Nature de la perception (ind./gr.)	F = 17.19	p<.0006
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 12.86	p<.0001
	C X N	F = 3.51	p<.06
Compassion	Nature de la perception (ind./gr.)	F = 5.55	p<.02
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 26.22	p<.0000
	C X N	F = 7.22	p<.008
Angoisse	Nature de la perception (ind./gr.)	F=22.00	p<.0000
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F=19.00	p<.0000
	C X N	F=9.28	p<.003
Inquiétude	Nature de la perception (ind./gr.)	F=5.55	p<.02
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F=8.84	p<.004
	C X N	F=3.35	p<.07

Tableau 2.2.2. : Analyses de variance sur le jugement social

	Effet	ANOVA	
1 ^{er} facteur « assurance »	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 0,27	N.S.
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 0,00	N.S.
	C X N	F = 0,44	N.S.
2 ^{ème} facteur « sociabilité »	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 12,35	p<.0008
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 0,46	N.S.
	C X N	F = 0,19	N.S.
3 ^{ème} facteur « sérieux »	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 4,05	p<.05
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 0,15	N.S.
	C X N	F = 7,98	p<.006
Entreprenant	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 1,57	N.S.
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 0,36	N.S.
	C X N	F = 2,43	N.S.
Volontaire	Nature de la perception (ind. / gr.)	F = 2,79	N.S.
	Catégorie de la cible (valid. / handi.)	F = 5,27	p<.02
	C X N	F = 8,38	p<.005

Troisième recherche :

Tableau 2.3. : Analyses de variance sur le jugement social

	Effet	ANOVA	
1 ^{er} facteur « assurance »	Nature de la perception (Ind. / Gr.)	F = 0,23	N.S.
	Familiarité	F = 3,54	p<.03
	N X F	F = 0,05	N.S.
2 ^{ème} facteur « sociabilité »	Nature de la perception (Ind. / Gr.)	F = 12,01	p<.0007
	Familiarité	F = 6,58	p<.002
	N X F	F = 0,42	N.S.
3 ^{ème} facteur « sérieux »	Nature de la perception (Ind. / Gr.)	F = 0,56	N.S.
	Familiarité	F = 0,30	N.S.
	N X F	F = 1,54	N.S.

Quatrième recherche :

Tableau 2.4. : Analyses de variance sur les réactions émotionnelles et le jugement social

	Effet	ANOVA	
1 ^{er} facteur affects « A. intrinsèques »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 0,2	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 1,34	N.S.
	F X H	F = 0,28	N.S.
2 ^{ème} facteur affects « A. situationnels »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 0,44	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 0,16	N.S.
	F X H	F = 0,00	N.S.
3 ^{ème} facteur affects « A. relationnels »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 1,44	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 0,07	N.S.
	F X H	F = 5,89	p<.02
1 ^{er} facteur jugement « ouverture »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 4,17	p<.05
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 0,4	N.S.
	F X H	F = 0,04	N.S.
2 ^{ème} facteur jugement « assurance »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 0,48	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 4,83	p<.03
	F X H	F = 1,44	N.S.
3 ^{ème} facteur jugement « sérieux »	Familiarisation (défiance / personne)	F = 2,62	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 0,43	N.S.
	F X H	F = 4,15	p<.05
Optimiste	Familiarisation (défiance / personne)	F = 0,06	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 3,83	p<.06
	F X H	F = 0,00	N.S.
Courageux	Familiarisation (défiance / personne)	F = 0,07	N.S.
	Handicap (moteur / sensoriel)	F = 4,34	p<.04
	F X H	F = 1,08	N.S.

Cinquième recherche :

Tableau 2.5. : Synthèse des analyses de variances réalisées sur les facteurs de l'analyse en composantes principales, et sur les contributions spécifiques des items de l'échelle d'exigences.

	Effet	ANOVA	
1 ^{er} facteur : « compétences »	Catégorie sociale	F = 7.42	p<.008
	Type de poste	F = 29.69	p < .0000
	C x T	F = 8.73	p<.004
2 ^{ème} facteur : « management »	Catégorie sociale	F = 0.20	N.S
	Type de poste	F = 11.1	p<.001
	C x T	F = 2.98	p < .09
3 ^{ème} facteur : « sociabilité »	Catégorie sociale	F = 1.73	N.S
	Type de poste	F = 4.30	p<.04
	C x T	F = 1.01	N.S
4 ^{ème} facteur : « sérieux »	Catégorie sociale	F = 0.00	N.S
	Type de poste	F = 11.48	p<.001
	C x T	F = 3.72	p<.05
jeune	Catégorie sociale	F = 4.89	p<.03
	Type de poste	F = 0.13	N.S
	C x T	F = 6.03	p<.02
célibataire	Catégorie sociale	F = 0.00	N.S
	Type de poste	F = 0.00	N.S.
	C x T	F = 3.52	p<.06

Sixième recherche :

Tableau 2.6. : Synthèse des analyses de variance sur les principales dimensions de l'échelle d'exigences

	Effet	ANOVA	
1er facteur « <i>Savoir être</i> »	Familiarité	F= 0,00	N.S.
	Type de Poste	F= 15,09	p<.0003
	F X P	F= 1,12	N.S.
2 ^{ème} facteur « <i>Sérieux</i> »	Familiarité	F= 0,00	N.S.
	Type de Poste	F= 0,53	N.S.
	F X P	F= 0,00	N.S.
3 ^{ème} facteur « <i>Savoir faire</i> »	Familiarité	F= 0,81	N.S.
	Type de Poste	F= 5,65	p<.02
	F X P	F= 0,28	N.S.
4 ^{ème} facteur « <i>Savoirs</i> »	Familiarité	F= 4,44	p<.04
	Type de Poste	F= 0,01	N.S.
	F X P	F= 7,79	p<.007
Bonne présentation	Familiarité	F= 0,21	N.S.
	Type de Poste	F= 9,47	p<.003
	F X P	F= 0,12	N.S.
Formation professionnelle	Familiarité	F= 1,34	N.S.
	Type de Poste	F= 8,22	p<.006
	F X P	F= 2,49	N.S.
Maîtrise de l'informatique	Familiarité	F= 0,5	N.S.
	Type de Poste	F= 3,95	p<.05
	F X P	F= 1,40	N.S.

Résumé :

L'objectif de cette thèse est l'étude des mécanismes socio-cognitifs, pouvant expliquer les conduites discriminatives à l'égard des personnes handicapées physiques. Il s'agit de montrer que la perception des personnes handicapées suscite des réactions émotionnelles négatives, qui pourraient directement provoquer une mise à distance de ces individus.

un premier ensemble d'expérimentations met en évidence que les personnes handicapées se voient attribuer des caractéristiques psychologiques stables : une évaluation plutôt positive, mais des réactions affectives généralement négatives. Néanmoins, cette perception évolue en fonction de la familiarité du percevant avec des personnes handicapées. Dans le cas où cette familiarité repose sur des relations interindividuelles, les réactions émotionnelles négatives diminuent et le jugement est plus positif. Par contre, si la familiarité repose sur une connaissance de la déficience, alors celle-ci provoque des perceptions plus négatives.

la nature des affects provoqués par l'image du handicap ainsi mis en évidence, l'objectif de la seconde série d'expérimentations est de les mettre en relation avec les conduites sociales. Il s'agit de comprendre les comportements des employeurs face aux travailleurs handicapés, en comparant leur niveau d'exigences selon qu'ils s'adressent à une population de valides ou de handicapés. Les résultats montrent que les exigences pour ces derniers sont particulièrement élevées lorsque le poste à pourvoir ne correspond pas au stéréotype des professions « accessibles » à la main d'œuvre handicapée.

Si il est difficile d'affirmer que les affects du percevant influencent le jugement et les conduites sociales dans un mouvement unidirectionnel, cette thèse propose néanmoins que la perception sociale des personnes handicapées repose sur des réactions affectives, provoquées par l'appréhension du handicap, et évolue en fonction de la nature des relations établies entre le percevant et des personnes handicapées.

Mots-clés : perception sociale, réactions émotionnelles, cognition, handicap.

Doctorat de Psychologie

Groupe de Recherches Sociopsychologiques

Responsable : Professeur Pascale SALHANI

Université Louis Pasteur

Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education

12, rue Goethe, F-67000 STRASBOURG

E-mail : Pascale.Salhani@psycho-ulp.u-strasbg.fr

Odile.Rohmer@psycho-ulp.u-strasbg.fr
