

Université Catholique de Louvain
Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation

**LA MENACE DU STEREOTYPE, GARDIENNE DES
INEGALITES SOCIALES ?
SITUATIONS, IDENTITES ET CONTROLE.**

Promoteur :

Prof. Jacques-Philippe Leyens

Thèse présentée en vue de
l'obtention du titre de
docteur en Psychologie

Michel Désert

Louvain-la-Neuve

Décembre 1999

BGSH-BMAG

**Lv
40250**

Université Catholique de Louvain
Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation

**LA MENACE DU STEREOTYPE, GARDIENNE DES
INEGALITES SOCIALES ?
SITUATIONS, IDENTITES ET CONTROLE.**

Promoteur :

Prof. Jacques-Philippe Leyens

Thèse présentée en vue de
l'obtention du titre de
docteur en Psychologie

Michel Désert

Louvain-la-Neuve

Décembre 1999

Toute ma reconnaissance va d'abord à Jacques-Philippe Leyens qui m'a fait confiance tout au long de l'élaboration de cette thèse, qui m'a soutenu et guidé. Sa patience dans les moments difficiles, sa présence et sa disponibilité ont été essentiels pour la réalisation de ce projet. Je remercie également Vincent Yzerbyt qui s'est toujours impliqué dans les problèmes statistiques ou théoriques que je lui présentais, et qui m'a souvent permis de clarifier ce qui n'était encore que d'obscurs prémices d'idée. Olivier Corneille par sa ténacité et sa vivacité m'a donné l'occasion de quelques riches discussions. Enfin, j'ai eu beaucoup de plaisir à côtoyer Robert Hogenraad et Ginette Herman.

Parmi les rencontres heureuses, Jean-Claude Croizet par sa simplicité, sa motivation et son enthousiasme prend une place majeure. Je n'oublierai pas non plus la soirée passée avec Amélie Mummendey et Mark Snyder dans un bar de Weimar. Les brèves rencontres avec Susan Fiske m'ont permis de voir que succès n'est pas synonyme d'inaccessibilité.

Je remercie les membres du préjury pour leurs commentaires sur une première version de cette thèse. Merci également aux membres du jury final, Jacques-Philippe Leyens, Vincent Yzerbyt, Etienne Bourgeois, Susan Fiske et Jean-Claude Croizet, pour le temps qu'ils accorderont à la lecture de ce travail.

Mes collègues et parfois amis, ont souvent contribué d'une façon où l'autre à l'avancement de ce travail : Jérôme, Valérie, Gabriella, Nathalie, Geneviève, Steve (just do it), Jeroen, Muriel, Christine, Donatienne, David. Je n'oublierai pas non plus ceux qui sont partis vers d'autres destinées : Allastair, Paola, Manu, Kirstin, Christine, Anouk.

Pierre Mahau, Bernard Paris et Richard Robert « les indispensables », merci pour votre efficacité.

Je remercie également les stagiaires et mémorands qui m'ont apporté une aide inestimable : Catherine Darcis, Thierry Klopfenstein, Barbara Nyssen, Robert Roussel.

Enfin, je remercie la Communauté Française qui a financé ces recherches.

Table des matières

TABLE DES MATIÈRES.....	2
1. INTRODUCTION.....	7
2. LA MENACE DU STÉRÉOTYPE : UNE INTERACTION ENTRE SITUATION ET IDENTITÉ.....	16
La menace du stéréotype: une hypothèse situationnelle.....	18
Les premières illustrations empiriques.....	19
Est-on jamais à l'abri de la menace du stéréotype?	21
Les médiateurs de la menace du stéréotype	23
Menace du ... stéréotype ?	24
Adhésion au stéréotype ?.....	26
Infirmer le stéréotype ?.....	26
D'autres médiateurs ?	28
Chacun est-il également sensible à la menace du stéréotype?	29
La menace du stéréotype: un phénomène inéluctable?	31
Quelles implications sociales ?	35
Conclusion	36
3. STRATÉGIES DE REVALORISATION DE L'IDENTITÉ.	39
Tous égaux devant les stéréotypes ?	39
Les stratégies de revalorisation de l'identité.....	40
La mobilité individuelle	41
La compensation comme exemple de mobilité individuelle.....	43
La compétition sociale.....	46
L'attribution d'un échec aux préjugés comme exemple de stratégie de contestation sociale	48

La créativité sociale:.....	51
L'évitement.....	52
La désidentification et le désengagement du domaine.....	52
Conclusions.....	57
 4. STEREOTYPE THREAT : ARE LOWER STATUS AND HISTORY OF STIGMATIZATION PRECONDITIONS OF STEREOTYPE THREAT?	 58
Abstract.....	59
Stereotype Threat and Intellectual Underperformance	60
Generalizing the Stereotype Threat to Dominant Groups.....	63
Stereotypic expectancies concerning lower ability in processing affective information	64
Situational threat	65
Affective task.....	65
Method	66
Participants and design	66
Procedure	67
Material.....	67
The post-experimental questionnaire.....	68
Results	69
Manipulation checks.....	69
Affective information processing.....	70
Discussion	74
Dominant groups, identification, and stereotype endorsement.....	74
Lack of motivation and expectations	76
Consequences for interracial interaction	78
 5. REDUCING STEREOTYPE THREAT THROUGH RE-INDIVIDUATION... 82	
Generalizability of Stereotype Threat	84
Stereotype Threat as a Risk of De-individuation	86
Reducing the Risk of De-individuation.....	87

STUDY 1	88
Method	89
Participants.....	89
Procedure.....	89
Material	90
Post-experimental questionnaire.....	91
Self-descriptions.....	91
Results.....	91
Post-Questionnaire and manipulation checks.....	91
Latency times.....	92
Errors.....	92
Analysis of the self-descriptions.....	93
Discussion.....	95
STUDY 2	98
Method	99
Participants.....	99
Procedure and material.....	99
Results.....	99
Latency times.....	99
Errors.....	100
Post-questionnaire.....	101
Discussion.....	102
General Discussion	103
Stereotype threat and re-individuation.....	103
Stereotype threat and self-awareness.....	104
Conclusions	105

6. STEREOTYPE THREAT EFFECTS UPON BEHAVIOR: THE ROLE OF ACTUAL CONTROL..... 107

STUDY 1	113
Method	114
Participants and design.....	114
Procedure	114
Post-questionnaire	115
Evaluations of behavior.....	115
Results.....	116

Post-questionnaire	116
Evaluations of behavior.....	116
Discussion	116
STUDY 2.....	117
Method	118
Participants and design	118
Procedure	118
Post-questionnaire	118
Evaluations of behavior.....	119
Results.....	119
Post-questionnaire	119
Evaluations of behavior.....	120
Discussion	121
General discussion	122
CONCLUSION	126
Développements futurs.....	128
L'identification au domaine cible	128
L'identification à l'endogroupe	129
Stérotypes et meta-stéréotypes	130
Les médiateurs de la menace du stéréotype.....	131
Applicabilité sociale et limites de l'approche situationnelle	132
Changer les situations ?	133
ANNEXE : MENACE DU STÉRÉOTYPE, COMPORTEMENT ET PLASTICITÉ DE LA RÉPUTATION.	150
Méthode	152
Participants et design expérimental	152
Procédure	152
Matériel	153
Résultats.....	153
Post-questionnaire	153
Temps de latence	154

Discussion	156
-------------------------	------------

1. INTRODUCTION

Si les gens devaient traiter chaque nouvelle personne qu'ils rencontrent comme unique, les relations sociales seraient quasiment impossibles. En effet, ils devraient interagir suffisamment longtemps avec chaque personne avant de savoir si elle représente ou non un danger pour eux, quelles sont ses habitudes, ses goûts, etc. Et cette information, une fois collectée, ne pourrait être étendue à aucune autre personne. Il suffit de penser au long apprivoisement réciproque que peut représenter la rencontre de représentants de deux peuples qui ne se sont jamais côtoyés auparavant. Heureusement, pour faire face à la complexité du monde qui les entoure, les individus peuvent ranger les stimuli par catégorie, c'est-à-dire les catégoriser (Rosch et Lloyd, 1978). Cette systématisation de l'environnement leur permet de retrouver rapidement un ensemble d'informations relatives aux «actions, intentions et attitudes» (Tajfel, 1972) d'un individu qu'ils rencontrent. Ces informations guideront la façon dont ils interagissent avec cette personne. L'avantage de cette stratégie en termes de temps et d'efficacité dans les relations sociales est évident. Mais elle peut également entraîner une série d'inconvénients. Déjà, lorsqu'ils catégorisent de simples segments de lignes droites, les gens ont tendance à surestimer les différences intergroupes et à sous-estimer les différences intragroupes (Tajfel et Wilkes, 1963). Alors, face aux stimuli nettement plus chargés de signification que sont les humains, il est probable qu'ils seront encore plus enclins aux distorsions. Par ailleurs, chaque personne fait partie de plusieurs catégories : un homme peut-être Noir ou Blanc, jeune ou vieux; et ces catégories peuvent présenter des attributs différents voire contradictoires (Smith, 1989). Dès lors, le type d'interaction dans laquelle on se trouve et le type de but que l'on poursuit influenceront le choix de la catégorie qui sera utilisée (Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1996). Autrement dit, face à un professeur de littérature Noir, je peux décider d'ignorer l'une de ces deux catégories au profit de l'autre si cela m'arrange dans l'instant. Nous arrivons ainsi à une deuxième conséquence possible de la catégorisation sociale. Celle-ci peut amener les personnes à négliger le fait que l'individu qu'elles rencontrent a des caractéristiques propres, qui peuvent être différentes de celles habituellement associées à son groupe (Turner et al., 1987). En réalité, ce que nous avons appelé jusqu'ici des «informations» par rapport aux groupes sociaux constituent le plus

souvent des stéréotypes en ce sens qu'ils constituent des «ensemble[s] de croyances partagées à propos des caractéristiques personnelles, généralement des traits de personnalité, mais aussi des comportements, propres à un groupe de personnes» (Leyens, Yzerbyt et Schadron (1994). Ou pour reprendre Katz et Braly (1933), on peut dire que les stéréotypes sont des «images toutes faites» des groupes que l'on rencontre. Malheureusement, les stéréotypes sont souvent négatifs, et conduisent à l'homogénéisation des groupes et à la dépersonnalisation de leurs membres (Snyder et Miene, 1984). Ainsi, de la même manière que les gens exagèrent la ressemblance entre des droites faisant partie d'une même catégorie (Tajfel et Wilkes, 1963), ils exagèrent la ressemblance entre les personnes d'un même groupe (Billig, 1984). Voilà donc qu'en partant d'une situation où l'on risquait de perdre du temps et de l'énergie en considérant chaque individu comme unique, l'on arrive à une réalité inverse dans laquelle les ressemblances entre les individus sont surestimées. Et même si, pleins de bonne volonté, les individus décidaient de ne pas tenir compte de l'information catégorielle, cela ne servirait pas à grand-chose puisque Devine (1989; Banaji et Greenwald, 1994) a montré que l'activation subliminale des stéréotypes d'un groupe social donné suffit à appliquer ceux-ci à une personne inconnue.

La dissémination et l'utilisation des stéréotypes ont plusieurs conséquences, notamment en termes de préjugés et de discrimination. Si des gens considèrent que les femmes sont maternantes et douces mais n'ont pas les qualités nécessaires pour commander un groupe (Bem, 1974), ils refuseront probablement d'en embaucher une comme responsable du personnel, sans tenir compte des caractéristiques individuelles des postulantes. Les préjugés, c'est-à-dire les attitudes négatives par rapport à certains groupes sociaux (Aboud, 1988), peuvent induire ou justifier l'adoption d'un comportement discriminatoire envers les membres de ces groupes (Gaertner et Dovidio, 1986). Cette situation est particulièrement pénible pour ceux qui sont la cible de ces stéréotypes négatifs, préjugés et discrimination. Goffman (1963) parle de stigmatisation pour décrire la situation de personnes qui, par la possession d'un attribut négatif aux yeux de la société (que ce soit une balafre au visage, un passé de délinquant ou l'appartenance à une minorité ethnique), voient leurs possibilités d'épanouissement social fortement réduites. Crocker, Major et Steele (1998) ont repris et actualisé ce terme, en insistant notamment sur la dimension situationnelle de la stigmatisation. C'est la suspicion de possession d'un attribut, plus que son existence démontrée, qui conduit l'individu à être dévalorisé dans certaines situations. Un recruteur «sexiste ambivalent» (Glick et Fiske, 1999), c'est-à-dire qui considère que les femmes sont très aimables et chaleureuses

mais peu intelligentes et indépendantes, dévalorisera la femme qui vient se présenter pour un poste de directeur des ventes mais valorisera celle qui postule comme hôtesse d'accueil. Et sachant que même les cibles des stéréotypes connaissent ces derniers (Greenwald et Banaji, 1995; Steele et Aronson, 1995), on se doute de l'inconfort ressenti par la première postulante.

Crocker, Major et Steele (1998), dans une revue de la littérature concernant le vécu des personnes stigmatisées, soulignent que, jusqu'à présent, les chercheurs ont montré beaucoup plus d'engouement pour le point de vue de l'émetteur du stéréotype que pour celui du récepteur. Il s'agit pourtant d'un domaine très vaste et d'une grande pertinence sociale. Steele et Aronson (1995) se sont intéressés au rôle que peut avoir la dissémination des stéréotypes sur le maintien de certaines inégalités entre les groupes. Par exemple, aux Etats-Unis, bien que les élèves Noirs commencent leur scolarité avec des scores aux tests standardisés qui ne sont que légèrement inférieurs à ceux des Blancs, très rapidement l'écart se creuse (Alexander et Entwistle, 1988). De même, aux tests mesurant le quotient intellectuel, les Noirs obtiennent une moyenne qui se situe un écart-type en-dessous de celle des Blancs (Hernstein et Murray, 1994). Et même si l'écart entre ces deux groupes au niveau de la réussite scolaire tend à diminuer depuis les années 80 (Neisser et al., 1996), il reste substantiel (Aronson, Quinn, et Spencer, 1998). Un constat similaire s'impose pour les femmes dans les domaines des mathématiques et des sciences exactes. Aux Etats-Unis, alors que jusqu'au milieu du secondaire leurs notes en mathématiques sont similaires à celles des hommes (Hyde, Fennema, et Lamon, 1990), à partir de ce moment et de manière constante jusqu'à l'Université leurs performances dans ce domaine sont de plus en plus inférieures à celles des hommes (Armstrong, 1981). A l'Université, les femmes abandonnent deux fois et demie plus leurs études de mathématiques que ne le font les hommes (Hewitt et Seymour, 1991). Enfin, les personnes de bas statut socio-économique réussissent moins bien à tous les niveaux d'enseignement et obtiennent des diplômes moins élevés que les étudiants de haut statut socio-économique, que ce soit aux Etats-Unis (Neisser et al., 1996 ; White, 1982) ou en Europe (INSEE, 1995). Ces données résonnent avec les stéréotypes relatifs à l'infériorité intellectuelle ou au manque d'aptitudes en mathématiques de ces groupes sociaux. De fait, avec Jussim, Eccles, et Madon (1996), on peut retenir que ces stéréotypes sont exacts puisqu'ils permettent de prédire le niveau de réussite de leurs cibles. Selon nous, il ne s'agit pourtant pas de militer pour ou contre la véracité de ces stéréotypes puisque, indubitablement, ils décrivent une certaine réalité. Par contre, l'explication que l'on donne de ces différences observées a de profondes implications.

Certains chercheurs attribuent ces différences intergroupes à des facteurs génétiques (Hernstein et Murray, 1994 ; Benbow et Stanley, 1980, 1983). L'intelligence verbale des Noirs ou les aptitudes en mathématiques des femmes seraient génétiquement limitées par rapport à ces mêmes capacités chez les hommes Blancs. Hormis l'écho désagréable que ces conceptions à relents eugéniques ne manquent pas de produire, elles ont une conséquence pratique immédiate : à court terme, il y a peu de possibilités d'amélioration des performances des membres de ces groupes. Pire, les inégalités sociales s'en trouvent justifiées puisque chacun obtient le statut social adéquat par rapport à ses compétences. D'autres auteurs estiment que ces différences intergroupes ne sont que le reflet des inégalités structurelles inhérentes à nos sociétés. Aux Etats-Unis, les Noirs sont sur-représentés parmi les classes sociales défavorisées (Steele, 1997). Ils sont peu acceptés dans les écoles prestigieuses. Les personnes de bas statut socio-économique ne possèdent pas les ressources financières suffisantes pour équiper correctement leurs enfants en matériel scolaire, voire simplement pour satisfaire leurs besoins physiologiques essentiels (Ricciuti, 1993; Sigman, 1995). Bien que dans cette conception les inégalités ne soient plus innées, les possibilités d'évolution à court terme restent malgré tout limitées puisqu'elles exigeraient une mutation profonde de la société. Enfin, des facteurs culturels peuvent également entrer en jeu. Les familles pauvres valorisent peut-être moins l'enseignement que ne le font les familles riches (Ogbu, 1986). Les parents détournent peut-être leurs enfants féminins des études mathématiques (Eccles-Parson et coll., 1983).

Si les explications qui précèdent jouent sans doute un rôle dans l'ensemble des différences intergroupes rapportées, elles ne sont pas pleinement satisfaisantes. Par exemple, la différence de réussite entre les Noirs et les Blancs aux Etats-Unis ne peut être réduite à une différence de statut socio-économique puisqu'elle se maintient même pour les Noirs des classes supérieures (Miller, 1995 cité dans Steele, 1997). De plus, à préparation égale avant l'entrée à l'Université, les Noirs y réussissent malgré tout moins bien que les Blancs (Jensen, 1980). Il semble donc que quelque chose de plus soit à l'œuvre. Par ailleurs, dans ces trois lignes de recherche, les différences intergroupes sont le fruit de facteurs relativement stables : des différences génétiques, des obstacles structurels ou des valeurs culturelles spécifiques. Le changement ne peut donc s'envisager qu'à long-terme. Et les stéréotypes ne sont que le reflet de différences existantes causées par d'autres facteurs en amont. Pourtant, ces stéréotypes à leur tour ne joueraient-ils pas un rôle dans ce phénomène ?

Quelques psychologues sociaux ont envisagé la possibilité que les stéréotypes négatifs relatifs à certains groupes sociaux participent à la faible réussite sociale de ces derniers. Mais,

classiquement (p.ex., Allport, 1954; Goffman, 1963), ces auteurs ont attribué ce phénomène à une internalisation, par les stigmatisés, de l'image négative d'eux-mêmes renvoyée par la société. A force d'être confrontées aux stéréotypes négatifs les concernant, ces personnes finiraient par « y croire » et à se percevoir elles-mêmes de cette façon ¹. A terme, ces personnes se concevraient donc, de manière stable, comme ayant peu de chances de réussite sociale.

Tout en maintenant l'idée de l'internalisation, certains auteurs ont malgré tout introduit une dimension situationnelle au phénomène. S. Steele (1990) parle d'une anxiété d'infériorité et de faibles attentes de performances déclenchées par la situation. Lorsque des Noirs et des Blancs doivent travailler ensemble par exemple, cela réveillerait l'anxiété d'infériorité des Noirs et induirait chez eux de faibles attentes de performances et une démotivation. Dans cette conception, des indices situationnels jouent le rôle de déclencheur, mais le mécanisme repose toujours sur un sentiment d'infériorité chez les cibles. Le même type de raisonnement a été développé pour les femmes dans le domaine des mathématiques (voir Eccles-Parson et coll., 1983). Donc, bien que ces modèles tiennent compte de l'existence des stéréotypes pour expliquer les moindres aptitudes intellectuelles de certains groupes sociaux, ils postulent toujours chez ces derniers l'internalisation d'un sentiment d'infériorité, en un mot d'une résignation. Et, cette anxiété étant basée sur la socialisation (voir Clark et Clark, 1940), tous les membres de ce groupe sont censés la posséder à un niveau ou l'autre. Ici encore, les possibilités d'évolution sont donc limitées : on ne change pas facilement les personnes.

En résumé, l'ensemble des conceptions « classiques » postulent l'existence d'un état intérieur préexistant qui mène les membres de certains groupes sociaux, soit de manière stable, soit en réponse à des stimulations environnementales, à se démotiver, à perdre confiance, et donc à donner la réponse stéréotypée : réussir moins bien. Mais finalement, cette internalisation est-elle véritablement nécessaire pour que ces effets apparaissent ? Il y a des étudiants qui restent motivés. Il y a des femmes qui entament des études de mathématiques à l'Université. Il y a des Noirs ou des fils d'ouvriers qui poursuivent avec succès des études

¹ A ce sujet, les résultats d'une étude menée par Clark et Clark (1940) parlent d'eux-mêmes : des enfants Noirs Américains étaient placés devant des poupées noires et des poupées blanches et devaient répondre à des questions en choisissant l'une de ces poupées. A 4 ans, la majorité de ces enfants choisissaient la poupée blanche lorsqu'il fallait dire laquelle était « gentille » ou laquelle « avait une belle couleur ». Par contre, ils choisissaient majoritairement la noire lorsqu'il fallait désigner la poupée « moche ».

universitaires prestigieuses. Et pourtant, même parmi cette élite, des différences intergroupes apparaissent. Pour tenter de résoudre ce paradoxe apparent, Steele (1997) propose de s'intéresser au point de vue des cibles des stéréotypes. Il souligne qu'en la matière les psychologues sociaux ont surtout pensé en « observateurs ». Ils sont pourtant bien placés pour savoir que cette position mène à surévaluer la part dispositionnelle du comportement d'autrui (Ross, 1977). Steele (1997) propose donc de redonner plus de place aux variables situationnelles. Il n'est pas le premier. En 1964 déjà, Katz s'interrogeait quant aux «déterminants situationnels de la performance des Nègres dans les classes mixtes» (1964, p. 381, notre traduction). Avec ses collègues, il a en effet montré que les performances intellectuelles d'étudiants Noirs étaient influencées par des variables situationnelles comme la perspective d'être comparés avec d'autres étudiants Noirs ou avec des Blancs (Katz, Epps et Axelsson, 1964), ou le fait de croire participer à une tâche de coordination motrice plutôt qu'à une épreuve d'intelligence (Katz, Roberts, et Robinson, 1965). Bien que ces études aient souffert de problèmes méthodologiques et que les hypothèses des auteurs étaient parfois confuses, elles présentaient l'originalité de donner un éclairage environnemental sur les différences de résultats scolaires entre les Noirs et les Blancs.

Cette approche n'a cependant pas fait beaucoup d'émules à l'époque. Peut-être le succès obtenu quelques années plus tard par les recherches, situées dans la lignée de la prophétie auto-réalisante (Merton, 1948), relatives à l'effet Pygmalion (Rosenthal et Jacobson, 1968) et plus généralement au mécanisme de confirmation comportementale (Word, Zanna et Cooper, 1974; Snyder, 1984) y est-il pour quelque chose? ² Pourtant, récemment Steele et Aronson (1995) ont publié un ensemble de recherches défendant une position proche de celle de Katz et de ses collègues, mais ciblée sur la pertinence d'un stéréotype par rapport à une tâche. Plus précisément, ils ont étudié l'impact que peut avoir le stéréotype, très répandu aux Etats-Unis, de l'infériorité intellectuelle des Noirs sur la

² Signalons au passage que ces recherches ont également un intérêt pour l'explication des différences d'aptitudes entre les groupes : elles postulent que les croyances (par exemple, les stéréotypes) d'un observateur par rapport à une cible (par exemple, un professeur par rapport à un élève) peuvent conduire cette dernière à se comporter de manière conforme aux attentes du premier. Un professeur convaincu que les femmes sont peu douées en mathématiques pourrait ainsi conduire ses étudiantes à présenter effectivement de faibles résultats dans ce domaine. La littérature relative à l'étendue réelle de cet effet est extensive et sa discussion dépasse de loin le cadre de cette introduction. Selon une étude récente de Smith, Jussim et Eccles (1999) ces effets sont petits (ce qui ne signifie pas, selon nous, qu'ils soient négligeables sur la population entière des étudiants), mais se maintiennent dans le temps.

performance des membres de ce groupe social. L'hypothèse vérifiée par Steele et Aronson (1995) était que lorsque ce stéréotype est rendu pertinent par rapport à la tâche à réaliser, en la présentant comme un test d'intelligence par exemple, la performance des étudiants Noirs s'en trouve réduite par rapport à une situation où le stéréotype n'est pas pertinent pour expliquer cette performance, par exemple quand la tâche est présentée comme un simple exercice de laboratoire. Dans le premier cas, les participants étaient soumis à ce que Steele et Aronson (1995) ont appelé «la menace du stéréotype», c'est-à-dire le risque de confirmer par leur performance que le stéréotype dont ils sont la cible est exact. La pression situationnelle ainsi créée entraîne, ironiquement, une chute des performances de ces participants, donc une confirmation du stéréotype. Dans une série convaincante d'expériences, ces auteurs ont montré que les stéréotypes pouvaient créer leur propre réalité. Autrement dit, il n'est pas nécessaire d'internaliser une réputation négative relative à son groupe social pour se comporter en conformité avec elle. La situation par elle-même peut rendre le stéréotype suffisamment menaçant pour produire de tels effets. Par rapport aux conceptions antérieures, cette distinction est très importante puisqu'elle remet en cause la légitimité des différences intergroupes : celles-ci ne sont plus le reflet de différences d'aptitudes réelles, innées ou acquises, mais résultent d'une espèce de biais situationnel, certaines personnes subissant davantage de pression évaluative que d'autres. De plus, ceci suggère que de simples modifications de la situation suffiraient à donner les mêmes chances de réussite à tous les individus.

Dans notre thèse, nous avons adopté et développé l'approche proposée par Steele et Aronson (1995). Plus précisément, nous avons poursuivi un double objectif. D'une part, nous avons voulu vérifier la généralité des résultats rapportés par ces auteurs. Lorsque nous avons entamé cette thèse, il y a trois ans, cet article était le seul à être publié qui supportait leur hypothèse situationnelle. Il était donc important de chercher quelles étaient les conditions minimales d'apparition de la menace du stéréotype. Celle-ci était-elle réservée aux membres de groupes depuis longtemps stigmatisés ou pouvait-elle affecter toute personne ciblée par une réputation négative? N'apparaissait-elle que dans des domaines très valorisés socialement ou bien le simple fait de se voir attribuer un trait négatif suffisait-il? Était-elle limitée à la pure performance intellectuelle ou pouvait-elle s'exercer sur tout le fonctionnement cognitif et même sur le comportement ?

Notre deuxième but principal était la recherche «d'antidotes» à la menace du stéréotype. Partant de l'idée que ce phénomène participe au maintien des inégalités sociales, il nous semblait hautement pertinent de trouver des moyens d'en limiter les effets. Des

hypothèses simples, découlant d'une part de la théorie émise par Steele (1997) et d'autre part de nos propres réflexions et observations produites au fil de nos recherches, ont été testées. À côté de ces deux objectifs principaux, nous sommes toujours resté attentif à la question des médiateurs de la menace du stéréotype. Même s'il apparaît de plus en plus qu'ils sont nombreux et probablement différents d'un groupe social à l'autre, nous avons pu éclaircir quelques points dans ce domaine.

Nous ne présenterons pas dans cette thèse toutes les études que nous avons réalisées, mais uniquement celles qui nous ont semblé les plus pertinentes et enrichissantes par rapport à nos deux questions de départ.

Dans un premier chapitre théorique, nous présentons une revue de la littérature relative à la menace du stéréotype. Nous y relatons une série d'études mettant ce phénomène en évidence. Des questions relatives à son étendue, à ses limites et à ses médiateurs potentiels sont discutées.

Un second chapitre théorique s'intéresse à d'autres conséquences de la dissémination de stéréotypes négatifs par rapport à certains groupes sociaux. En particulier, nous détaillons une série de stratégies qui peuvent être mises en place par les personnes ciblées par une réputation négative. Cette approche se rencontre souvent chez les théoriciens de l'Identité Sociale ; toutefois, nous avons voulu la renouveler en y ajoutant d'autres perspectives et en jugeant le tout sur des critères inhabituels. À cette fin, nous intégrons des recherches issues de la littérature relative au concept de soi dans un cadre conceptuel plus typique de la Théorie de l'Identité Sociale et de l'Auto-Catégorisation. Les bénéfices et les coûts potentiels de ces stratégies sont mis en évidence. La validité écologique de certaines études rapportées dans la littérature est également discutée.

Un premier article empirique vise à vérifier la généralité de la menace du stéréotype, en l'appliquant à des membres d'un groupe dominant et en sortant du domaine intellectuel. Nous nous sommes intéressé à la réputation qu'ont les hommes de posséder de faibles aptitudes dans le domaine affectif. Nous montrons que leur performance à une tâche dite de traitement d'informations affectives est influencée par ce stéréotype, tandis que la performance des femmes y est insensible.

Dans un second article, une série d'expériences montre que les effets délétères de la menace du stéréotype sur la performance de ses cibles peuvent être supprimés en réduisant le risque de déindividuation. Des sujets menacés qui reçoivent l'occasion d'affirmer d'autres identités que leur identité sociale négative présentent une performance équivalente à celle de sujets non menacés. Comme rien n'est jamais parfait sur Terre, la même manipulation donne

lieu à une chute de performance lorsqu'elle est introduite en situation de non-menace. Deux études soutiennent l'hypothèse que cet effet est dû à une augmentation de la pression évaluative dans ces conditions, ce qui illustre d'autant mieux l'interaction qui existe entre situation et identité.

Un troisième article empirique généralise les effets de menace du stéréotype au comportement et envisage un autre «remède» que l'individuation : le contrôle effectif sur le comportement. Des femmes devaient parler d'un sujet banal devant une caméra. Le stéréotype relatif aux faibles aptitudes des membres de leur groupe social quant à la gestion de l'anxiété était ou non rendu pertinent par rapport à la tâche à réaliser. Les évaluations fournies par des juges établissent que les femmes gèrent effectivement moins bien leur anxiété lorsque le stéréotype est rendu pertinent que lorsqu'il ne l'est pas. Dans la seconde étude, nous montrons que cette confirmation du stéréotype peut-être évitée lorsque les participants possèdent un contrôle suffisant sur la situation.

Dans les conclusions, nous récapitulons brièvement les résultats obtenus et nous discutons leurs implications sociales ainsi que leurs limites. Des suggestions pour de futures recherches sont également émises.

Enfin, en annexe, nous présentons une étude qui n'a pas donné lieu à la rédaction d'un article, notamment par manque de résultats convaincants. Toutefois, nous avons désiré en parler ici parce que nous trouvons l'hypothèse intéressante et la procédure originale. C'est aussi une manière pour nous de remercier les étudiants particulièrement motivés qui nous ont aidé à la réaliser. Cette étude constituait une première tentative de vérification expérimentale des effets de la menace du stéréotype sur le comportement de ses cibles. L'existence d'effets différentiels en fonction de la valence situationnelle d'un même stéréotype était également vérifiée.

2. La menace du stéréotype : une interaction entre situation et identité

Michel Désert

Université Catholique de Louvain, Louvain-la-neuve

Résumé

Cet article propose une revue critique de la littérature relative à la menace du stéréotype. Nous présentons d'abord les études rapportées par Steele et Aronson (1995), et nous discutons de l'originalité de leur approche. Ensuite, nous analysons les conditions nécessaires d'apparition de ce phénomène, son étendue, et les médiateurs susceptibles d'expliquer ses effets sur le comportement de ses cibles. Enfin, nous discutons de la pertinence de la menace du stéréotype pour expliquer le faible niveau de réussite scolaire de certains groupes sociaux.

Mots clés : menace du stéréotype, confirmation comportementale

Summary : Stereotype threat, an interaction between situation and identity

This paper proposes a critical review of literature about stereotype threat. First, we present the studies reported by Steele and Aronson (1995), and we discuss about the originality of their approach. Then, we analyze the necessary conditions of apparition of this phenomenon, its size, and the mediators able to explain its effects on its target's behavior. Finally, we discuss about the relevance of stereotype threat for the understanding of some social group's poor academic achievement.

Key words : stereotype threat, behavioral confirmation

La menace du stéréotype : une interaction entre situation et identité

Partant de l'observation que les étudiants Noirs Américains obtiennent systématiquement des notes inférieures à celles des Blancs à tous les niveaux de l'enseignement (Alexander & Entwistle, 1988; Gerard, 1983), Steele et Aronson (1995) ont étudié le rôle des stéréotypes dans ce phénomène. En effet, aux Etats-Unis, les Noirs sont la cible de stéréotypes relatifs à leurs prétendument faibles capacités intellectuelles. Ces stéréotypes sont suffisamment répandus pour que leurs cibles, les Noirs, soient conscients de leur existence. Dès lors, chaque mauvaise note obtenue par un Noir peut-être perçue, par les autres et par lui-même, comme une confirmation du stéréotype relatif à sa race. Plus largement, dans chaque situation où le stéréotype est potentiellement d'application, la personne qui en est la cible risque de voir son comportement interprété uniquement en fonction de celui-ci, sans que ses caractéristiques individuelles ne soient plus prises en compte. On parle d'un risque de déindividuation. A court terme, la pression ainsi créée peut perturber le fonctionnement cognitif et le comportement de la cible, jusqu'à l'amener à adopter un comportement qui confirme le stéréotype. A long terme, le fait d'être constamment confronté à cette suspicion d'infériorité intellectuelle peut amener la personne à progressivement se désidentifier du domaine concerné ou de l'école en général (Steele, 1997; Major, Spencer, Schmader, Wolfe, & Crocker, 1998). Autrement dit, elle va redéfinir son concept de soi de telle sorte que l'école ou les domaines intellectuels ne soient plus une base d'auto-évaluation. Dès lors, son estime de soi sera protégée, quels que soient les résultats scolaires obtenus. Bien sûr, la désidentification a finalement le même effet que la menace, c'est-à-dire une chute des performances (Steele, 1992). Dans cet article, nous nous centrerons sur les conséquences à court-terme de la menace du stéréotype.

La menace du stéréotype: une hypothèse situationnelle

L'intérêt principal de l'hypothèse de Steele et Aronson réside dans sa dimension situationnelle. En effet, plusieurs auteurs avant eux s'étaient déjà intéressés aux conséquences des préjugés et des stéréotypes négatifs visant les Noirs américains (Allport, 1954; Goffman, 1963; S. Steele, 1990). Mais les hypothèses avancées, relatives à une « anxiété d'infériorité » ou à une « vulnérabilité raciale » (S. Steele, 1990), concernaient toujours un état intériorisé. L'idée défendue était qu'après avoir été exposés leur vie durant à des stéréotypes négatifs

concernant leurs capacités intellectuelles, les étudiants Noirs auraient internalisé une « anxiété d'infériorité » ou « vulnérabilité raciale », susceptible d'être activée facilement par leur environnement quotidien. Ils se formeraient ainsi une identité de victime qui serait responsable de leur faible niveau de réussite. Bien qu'intéressante, cette interprétation n'est pas totalement satisfaisante. Sa principale faiblesse tient à ce qu'elle ne peut expliquer pourquoi ces étudiants réussissent moins bien que les Blancs même lorsqu'ils atteignent un niveau scolaire élevé (entrer à la prestigieuse université de Stanford par exemple). Ainsi, en début d'année scolaire, les universités américaines utilisent des tests standardisés (par exemple, le Scholastic Aptitude Test ou SAT) afin de prédire le niveau de réussite future de leurs étudiants. Bien que la fiabilité de la prédiction soit globalement la même pour les Noirs et les Blancs, les Noirs réussissent moins bien leurs études que les Blancs, à tous les niveaux d'enseignement et à score SAT égal (Jensen, 1980). Il est donc difficile de croire que ces différences soient simplement dues à un sentiment d'infériorité internalisé ou à un manque de préparation. D'autres processus sont probablement en jeu. Avec Steele et Aronson, nous pensons que la menace du stéréotype constitue l'un de ces mécanismes.

Les premières illustrations empiriques

A l'appui de leur hypothèse, Steele et Aronson (voir aussi Spencer, Steele & Quinn, 1997) ont présenté une série de données expérimentales. Dans une de leurs premières expériences, ils ont fait passer à des étudiants universitaires Noirs et Blancs, un test d'intelligence verbale standardisé. Les items étaient sélectionnés pour se situer à la limite supérieure des connaissances des sujets. Dans une condition, dite de menace du stéréotype, le test était présenté comme une mesure d'intelligence. Le stéréotype relatif à l'infériorité intellectuelle des Noirs devenait donc applicable à la tâche à effectuer, en ce sens qu'un échec pouvait être interprété comme une confirmation de sa véracité. Par contre, dans une condition de non-menace du stéréotype, le même test était présenté comme une simple tâche de résolution de problèmes, non reliée à l'intelligence. Le stéréotype n'était donc pas pertinent pour la tâche; il n'y avait aucun risque de le confirmer. L'hypothèse des auteurs était que dans la condition où le stéréotype était applicable, les étudiants Noirs présenteraient une performance inférieure à celle des étudiants Blancs, tandis que dans l'autre condition ils réussiraient aussi bien que les Blancs. C'est effectivement ce qui s'est produit. Les étudiants

Noirs de la condition menace réussirent moins bien que tous les autres sujets de l'expérience, ceux-ci ne différant pas entre eux.

Afin de vérifier si c'était bien le stéréotype concernant leur groupe social qui était le détonateur de l'effet de menace chez les étudiants Noirs, une autre étude fut réalisée, dans laquelle le test n'était jamais présenté comme une mesure de l'intelligence. Avant d'y répondre, toutefois, les participants devaient remplir un questionnaire démographique, comportant une série de questions neutres (âge, niveau d'études....) ainsi que la manipulation expérimentale: dans une condition, la dernière question concernait l'identité raciale du participant, tandis que dans l'autre condition, cette question était omise. L'hypothèse des auteurs était que, pour les étudiants Noirs, le simple fait d'avoir à mentionner leur race serait suffisant pour activer le stéréotype négatif relatif à leur groupe social, et le rendre pertinent pour la tâche à réaliser. Dès lors, la pression créée par le risque de confirmer, ou d'être vu comme confirmant, ce stéréotype entraînerait une chute de performance de ces sujets. Par contre, les étudiants Blancs ne devaient pas être influencés par cette manipulation. Les résultats confirmèrent pleinement cette hypothèse: les étudiants Noirs de la condition d'activation réussirent moins bien le test que les étudiants Noirs de la condition de non-activation, ainsi que tous les étudiants Blancs. Ce résultat montre que, pour les étudiants Noirs, le simple fait d'avoir à fournir son identité raciale avant de participer à un test suffit à diminuer leur performance à ce test.

Ces résultats ont une dimension provocatrice évidente. Ils mettent en lumière un effet conservateur des stéréotypes, jusque dans leurs cibles elles-mêmes. Non seulement, les membres de groupes stigmatisés ont à franchir une série d'obstacles structurels et culturels à leur réussite scolaire et professionnelle (e.a., Ricciuti, 1993; Bourdieu & Passeron, 1964; Ogbu, 1986). Au-delà des préjugés, ils sont soumis à la réalisation de la prophétie (Rosenthal et Jacobson, 1964). Enfin, lorsqu'ils réussissent à franchir toutes ces barrières et arrivent à un niveau scolaire élevé, il reste toujours un autre obstacle, une autre menace : leur comportement risque de confirmer le stéréotype négatif attaché à leur groupe ou d'être interprété en fonction de celui-ci.

Est-on jamais à l'abri de la menace du stéréotype?

La menace du stéréotype est une hypothèse situationnelle. C'est la situation qui rend le stéréotype pertinent pour expliquer le comportement du sujet. Cela implique notamment que n'importe quelle personne à propos de laquelle un stéréotype négatif existe peut en subir la menace un jour ou l'autre. Donc, tous les groupes sociaux sont concernés, qu'ils soient habituellement considérés comme stigmatisés (les Noirs aux Etats-Unis, les homosexuels, les personnes de bas statut socio-économique..) ou non (les camionneurs, les juristes, les étudiants...). Une série d'études ont été réalisées afin de vérifier cette assertion, en impliquant de nombreux groupes sociaux différents.

Spencer, Steele et Quinn (1997) se sont intéressés à la performance mathématique de femmes en situation de menace du stéréotype. En effet, aux Etats-Unis, mais également en Europe, les femmes ont la réputation d'être moins douées pour les mathématiques que les hommes. Elles sont d'ailleurs sous-représentées dans des filières telles que les sciences exactes. Le risque de confirmer ou d'être perçue comme confirmant ce stéréotype négatif pourrait-il créer une pression suffisante pour amener en définitive une diminution de leurs performances? Pour répondre à cette question, Spencer et ses collègues ont sélectionné des étudiants masculins et féminins pour leurs hautes compétences en mathématiques et leur ont demandé de participer à un test de mathématiques difficile. Celui-ci était présenté soit comme ayant déjà montré des différences entre hommes et femmes, soit comme n'ayant jamais montré de telles différences. Ici encore les résultats furent clairs: les femmes réussirent moins bien le test que les hommes lorsque les consignes faisaient, pourtant indirectement, référence au stéréotype. Par contre, lorsque les consignes rendaient le stéréotype inapplicable à la situation, femmes et hommes présentèrent le même niveau de réussite au test.

Croizet et Claire (1998) ont vérifié si le même type de phénomène pourrait être à l'œuvre dans le moindre niveau de réussite scolaire des étudiants issus de milieux à statut socio-économique (SES) modeste en comparaison aux étudiants issus de milieux à SES élevé (INSEE, 1995). Dans leur étude, lorsqu'un test d'aptitudes verbales était présenté comme tel, les étudiants de bas SES réussissaient moins bien que les étudiants de haut SES. Les deux groupes ne différaient pourtant pas lorsque le test était présenté comme une simple étude du fonctionnement de la mémoire lexicale.

Bien sûr, le lecteur peut se dire que les femmes et les pauvres sont aussi des groupes sociaux avec une histoire de stigmatisation, de faible pouvoir social. Ils ont donc pu se constituer cette « anxiété d'infériorité » dont parle S. Steele (1990). L'hypothèse situationnelle serait mieux soutenue s'il s'avérait que d'autres groupes sociaux à statut social élevé, rarement placés dans une situation où leur appartenance de groupe les défavorisent, peuvent également être « menacés ». De plus, il serait intéressant de vérifier si ce genre de phénomène a uniquement des répercussions sur les performances intellectuelles, ou bien si, plus généralement, la perception du monde peut s'en trouver affectée.

Aronson, Lustina, Keough, Steele, et Brown (1998) ont pris les membres du groupe social qui leur semblaient les moins susceptibles d'avoir internalisé un sentiment d'infériorité intellectuelle : des hommes Blancs américains sélectionnés pour leurs hautes compétences mathématiques. Ces sujets pourraient-ils se sentir menacés par une tâche de mathématiques ? Ils ont eu à répondre à un test de mathématiques dont on leur avait fait croire ou non (menace vs. non-menace) que le but était de « comprendre les raisons pour lesquelles les Asiatiques ont un niveau de compétence en mathématiques supérieur à celui de tous les autres étudiants ». En effet, un stéréotype répandu aux Etats-Unis veut que les Asiatiques soient particulièrement brillants dans les domaines scientifiques et en particulier en mathématiques. De manière très nette, les étudiants - Blancs - réussirent moins bien la tâche en condition de menace qu'en non-menace. Les membres d'un groupe social non stigmatisé, qui n'ont pas internalisé une « angoisse d'infériorité », peuvent donc eux aussi être menacés par un stéréotype. Précisons que, dans cette expérience, la menace est indirecte. En fait, ce sont les Asiatiques qui constituent une minorité exceptionnellement performante, mais donc déviante par rapport à la norme représentée par les hommes Blancs.

N'y a-t-il pas des situations où les habituels représentants de la norme se trouvent directement menacés par un stéréotype négatif à leur égard ? Leyens, Désert, Croizet, et Darcis (1999) ont voulu répondre à cette question et vérifier également si la menace pouvait être élargie à d'autres domaines que la performance intellectuelle. Ils se sont intéressés au domaine affectif chez les hommes. En effet, les hommes sont réputés avoir plus de difficultés que les femmes à gérer les situations affectives, à utiliser des mots relatifs à l'affectivité. En langage courant, nous dirions que les hommes sont « coincés » face à l'affectivité. Pour tester cette hypothèse, des hommes et des femmes ont été confrontés à trois tâches de catégorisation

de mots. Dans l'une, les participants devaient décider si des mots présentés sur l'écran d'un ordinateur étaient des mots affectifs (par exemple, « caresse ») ou non (par exemple, « paradis »). Dans une deuxième tâche, ils devaient décider si les mots étaient positifs (par exemple, « diamant ») ou neutres (par exemple, « chaise »). Enfin, dans une troisième tâche, ils devaient dire s'il s'agissait de mots ou de non-mots (par exemple, « luvire »).

L'expérimentateur présentait ces tâches soit comme une étude du fonctionnement des composantes de la mémoire (condition contrôle), soit comme une étude visant à comprendre les raisons des moindres capacités de gestion de l'affectivité des hommes par rapport aux femmes (condition de menace du stéréotype). Conformément aux attentes, les hommes en condition contrôle furent tout autant capables que les femmes de distinguer entre les mots affectifs et les mots non-affectifs. Par contre, en situation de menace, ils commirent davantage d'erreurs que les femmes, confirmant par là même le stéréotype. Les consignes ne produisirent pas d'effet sur les deux autres tâches. Ce n'est donc pas tout le fonctionnement cognitif des hommes qui fut perturbé en situation de menace, mais spécifiquement leur façon d'appréhender l'affectivité, c'est-à-dire le domaine visé par le stéréotype.

L'étude de Leyens et de ses collègues montre que les membres d'un groupe social « dominant » peuvent être menacés par un stéréotype qui les vise directement, et ce dans un domaine pourtant moins valorisé que celui des performances intellectuelles. A ce stade, on est en droit de se demander si une réputation négative en tant qu'individu, plutôt que membre d'un groupe, pourrait provoquer le même type d'effets. Jusqu'à présent, aucune étude n'a envisagé la question, peut-être à cause de la difficulté de la mise en évidence en laboratoire de processus aussi individuels. Pourtant, ce qui précède permet de penser que cette hypothèse n'est pas déraisonnable.

Les médiateurs de la menace du stéréotype

Une autre question suscitée par les résultats précédents concerne les médiateurs de ces effets. Quel mécanisme conduit à la chute des performances intellectuelles des femmes, des Noirs, des hommes Blancs, des personnes de bas SES, et diminue les capacités de discrimination affective des hommes? Il n'y a pas encore aujourd'hui d'explication claire et unique à cette question. De nombreux mécanismes médiateurs entrent probablement en jeu. Tout d'abord, et comme nous l'avons déjà écrit plus haut, le postulat de base de Steele et

Aronson (1995; Steele, 1997) est que la crainte de confirmer ou d'être vu comme confirmant un stéréotype négatif relatif à son groupe social, et donc d'être réduit à ce trait négatif, entraîne une augmentation de la pression évaluative sur la personne. Cette pression peut devenir suffisamment forte pour perturber le fonctionnement « normal » de la personne. En effet, de nombreuses études ont déjà montré qu'une augmentation de la pression évaluative a généralement un effet délétère sur le fonctionnement cognitif (Sarason, 1972; Wine, 1971; Baumeister, 1984; Geen, 1985), voire sur le comportement (Baumeister, 1995) par une série de mécanismes tels que, entre autres, l'anxiété (Sarason, 1972; Wine, 1971), une augmentation de la conscience de soi (Baumeister, 1984), des pensées interférentes (Carver et Scheier, 1981), ou une « surprudence » (Geen, 1985).

Menace du ... stéréotype ?

La première étape dans la compréhension des médiateurs de la menace semble être de vérifier si le stéréotype est véritablement en jeu. Très tôt, Steele et Aronson (1995) ont voulu s'assurer qu'en situation de menace, les cibles pensaient effectivement au stéréotype. Pour vérifier cette hypothèse, ils ont soumis des étudiants Noirs et Blancs aux consignes classiques de menace et de non-menace et leur ont demandé de compléter une longue série de mots fragmentés (par exemple, __ CE). De nombreuses recherches (Gilbert & Hixon, 1991; Tulving, Schacter, & Stark, 1982) ont montré que ce type de tâche est un moyen efficace de vérifier les concepts activés ou rencontrés récemment. En effet, les mots pouvant être complétés de diverses manières, c'est le mot le plus proche des préoccupations actuelles du sujet qui sera activé. Dans la série de mots fragmentés proposés par Steele et Aronson (1995), certains pouvaient former un mot relatif aux stéréotypes des Noirs Américains. Dans l'exemple « __ C E », un Américain sortant d'un restaurant chinois pensera probablement à RICE (riz). Par contre, s'il s'agit d'un Noir dans une situation de menace du stéréotype, il y a de fortes chances qu'il répondra RACE. C'est effectivement ce qui s'est passé dans cette étude. Les participants Noirs en condition de menace ont formé beaucoup plus de mots relatifs aux stéréotypes attachés à leur groupe que tous les autres participants.

McGlone et Aronson (cité dans Aronson et coll., 1998) ont pour leur part montré qu'une situation d'évaluation n'est pas indispensable à l'activation du stéréotype. En effet, la difficulté d'une tâche suffit. Ainsi, des étudiants Noirs et Blancs américains ont reçu une

tâche de compléter de mots du même type que celle présentée ci-dessus. La moitié des participants recevaient une version difficile de cette tâche (avec des items du type: __ T A P __ __ __) tandis que les autres avaient une version facile (avec des items du type: T A __ __). Les versions contenaient malgré tout les mêmes mots potentiellement liés à la race. Les participants Noirs de la condition difficile ont complété significativement plus de mots liés à la race que tous les autres participants. Selon les auteurs, la frustration ressentie face à la tâche a amené ces participants à penser au stéréotype relatif à l'infériorité de leur groupe.

Shih, Pintinsky & Ambady (1999) ont également mené une étude très intéressante. Ils se sont intéressés aux performances mathématiques d'étudiantes Asiatiques aux Etats-Unis. Ces personnes y sont à la fois la cible d'un stéréotype négatif par rapport à leur identité de femme (« les femmes sont peu douées pour les mathématiques ») et d'un stéréotype positif par rapport à leur identité d'Asiatiques (« les Asiatiques sont très doués pour les mathématiques »). L'idée des auteurs a été de faire réaliser une tâche de mathématiques à ces étudiantes, en leur rappelant d'abord soit leur identité d'Asiatique, soit leur identité de femme, soit en n'activant aucune identité (condition contrôle). Leur hypothèse était que, par rapport à la condition contrôle, la performance des étudiantes serait inférieure lorsque leur identité de femme était rendue saillante, mais meilleure lorsque c'était leur identité d'Asiatique qui était rendue saillante. C'est effectivement ce qui s'est produit. Plus intéressant encore : la même expérience a été reproduite au Canada, où le stéréotype concernant les femmes est le même qu'aux Etats-Unis, mais où, par contre, les Asiatiques ne sont pas la cible d'un stéréotype particulier relatif à leurs compétences mathématiques. Là, l'amélioration des performances après activation de l'identité d'Asiatique n'a plus eu lieu, tandis que la diminution après activation de l'identité féminine s'est maintenue. Donc, le simple fait de rendre saillante une certaine identité sociale avant d'entamer une tâche peut suffire à modifier la performance des sujets. Ceci est directement en lien avec le stéréotype qui est attaché à l'identité en question puisque là où le stéréotype n'est pas répandu, l'effet disparaît.

En conclusion, il semble assez clair que l'effet délétère de la menace du stéréotype sur les performances des personnes qui en sont la cible est effectivement en lien direct avec l'activation du stéréotype. Néanmoins, il manque encore une étude qui montrerait explicitement que ce sont les participants chez qui le niveau d'activation du stéréotype est le plus grand qui sont les plus sensibles à la menace. Précisons que ceci ne signifierait absolument pas qu'il y ait internalisation du stéréotype. Le contact fréquent avec des

situations où un stéréotype est utilisé comme facteur explicatif de leur comportement peut rendre les cibles extrêmement sensibles aux indices d'applicabilité de ce stéréotype, sans qu'à aucun moment elles n'estiment y correspondre.

Adhésion au stéréotype ?

Leyens et ses collègues (1999) ont voulu vérifier si l'adhésion au stéréotype était un médiateur des effets négatifs de la menace observé pour les hommes dans la tâche affective (voir plus haut). En effet, il est possible que les sujets qui adhèrent le plus au stéréotype, c'est-à-dire qui considèrent qu'il reflète la réalité, pour les autres et/ou pour eux-mêmes, soient le plus sensibles à la menace. Ceci irait finalement dans le sens de l'hypothèse de l'internalisation ou de l'angoisse d'infériorité évoquée plus haut. Par ailleurs, il se pourrait également que la situation de menace par elle-même amène les sujets à douter davantage d'eux-mêmes, à accepter davantage le stéréotype comme un trait les décrivant, ce qui nuirait en définitive à leur performance (Stangor, Carr, & Kiang 1998). L'expérimentateur a donc demandé aux sujets de comparer les capacités des hommes et des femmes à gérer l'affectivité. Cette comparaison était effectuée au niveau des groupes (les hommes en général par rapport aux femmes en général) et au niveau individuel (moi par rapport à l'exogroupe en général). La première constatation fut que, si les femmes s'estimaient toujours supérieures aux hommes, les hommes n'acceptaient la supériorité des femmes que pour leur groupe en général, pas pour eux-mêmes (ils s'estimaient aussi capables que les femmes). Toutefois, l'adhésion au stéréotype n'influait pas leur sensibilité à la menace. En d'autres termes, ces données supportent l'interprétation situationnelle de la menace: il n'est pas nécessaire de croire au stéréotype pour en subir les influences.

Infirmier le stéréotype ?

Une deuxième dimension inhérente à la menace du stéréotype est la volonté des sujets d'infirmier le stéréotype. En effet, implicitement, la théorie suppose que les sujets ne désirent pas confirmer le stéréotype. Cette inférence découle de l'hypothèse d'identification au domaine menacé. En effet, rappelons que pour Steele et Aronson (1995), la menace concerne

principalement les sujets qui sont identifiés au domaine, c'est-à-dire ceux pour qui réussir dans ce domaine est important pour l'image qu'ils ont d'eux-mêmes.

Steele et Aronson (1995) rapportent des mesures directes de la volonté des sujets d'échapper au stéréotype, de l'infirmier. Des étudiants Noirs et Blancs qui pensaient participer à un test mesurant ou non l'intelligence verbale (menace vs. non-menace), devaient indiquer à quel point ils aimaient certaines activités et types de musique, et à quel point certains adjectifs leur étaient applicables. Certains items étaient stéréotypiques des Noirs Américains (p. ex., aimer la musique rap, jouer au basket-ball, être fainéant). Les résultats montrent que les Noirs qui croyaient participer à un test de leurs capacités verbales, appréciaient moins ces activités et considéraient ces items moins applicables à eux que les autres sujets. De plus, dans la même étude, les participants devaient remplir un questionnaire démographique qui leur donnait la possibilité d'indiquer ou non leur race. Alors que tous les Noirs de la condition non-menace et tous les Blancs répondirent à cet item, seul un Noir sur quatre de la condition menace le fit.

Un indice plus indirect de la volonté d'infirmer est rapporté par Leyens et coll. (1999) dans leur étude impliquant des hommes menacés par rapport à leurs faibles capacités dans le domaine affectif. Rappelons que les sujets devaient notamment décider si des mots présentés à l'écran de l'ordinateur étaient affectifs ou non. En fait, en situation de menace, les hommes commirent plus d'erreurs que les autres participants, mais uniquement sur les mots non-affectifs. Subitement, ils se mettaient à considérer que « paradis », par exemple, était un mot affectif, alors que lorsqu'ils n'étaient pas menacés, ils considéraient, conformément à une population de référence, que ce mot n'était pas particulièrement chargé d'affectivité. Cela donne à penser que ces hommes ont tenté de mettre en œuvre une stratégie pour infirmer le stéréotype, et montrer qu'ils étaient capables de reconnaître de l'affectif lorsqu'ils en rencontraient. Malheureusement, cette stratégie les a conduits au travers inverse, aboutissant en fin de compte à une confirmation du stéréotype « des hommes qui ne sont pas capables de traiter correctement les concepts reliés à l'affectivité ». Bien sûr, il s'agit ici d'une interprétation a posteriori. Il n'en reste pas moins que ces résultats sont difficilement compatibles avec l'hypothèse de la résignation ou de l'acceptation du stéréotype. Si cela avait été le cas, les sujets auraient commis davantage d'erreurs sur les deux types d'items de la tâche affective.

D'autres médiateurs ?

Etant donné que la menace du stéréotype est conçue comme la pression ressentie par une personne dans une situation où elle sait que son comportement est évalué et pourrait être vu comme une confirmation du stéréotype, quels sont les mécanismes par lesquels cette augmentation de la pression perturbe le fonctionnement cognitif des cibles. Nous avons mentionné plus haut les mécanismes qui sont classiquement évoqués pour expliquer les effets délétères d'une augmentation de la pression évaluative. Il se pourrait aussi que les personnes placées en situation de menace aient des attentes de performance moindres, qu'ils se résignent, ou encore qu'ils aient un sentiment d'efficacité personnelle peu élevé face à la tâche.

Spencer et coll. (1997) ont étudiés trois médiateurs possibles: l'appréhension d'évaluation, le sentiment d'efficacité personnelle et l'anxiété. Ils ont pour cela utilisé une procédure expérimentale très proche de celle déjà présentée plus haut. Pour rappel, des étudiants masculins et féminins ayant des compétences mathématiques équivalentes ont participé à une tâche de mathématiques difficile présentée comme un test d'aptitude. En condition de non-menace, on ajoutait que ce test n'avait jamais montré de différences en fonction du sexe des participants. En condition contrôle, aucune instruction relative aux différences sexuelles n'était donnée, les auteurs estimant que la simple mention d'un test d'aptitude suffirait à rendre le stéréotype pertinent et donc menaçant. Somme toute, c'est le dispositif qui correspond le plus à une situation d'examen réel. Toutefois, avant de passer à la tâche proprement dite, les participants eurent à remplir un questionnaire. Celui-ci contenait des items relatifs à l'appréhension d'évaluation (p.ex., « les gens vont me regarder de haut si je ne réussis pas bien ce test »), au sentiment d'efficacité personnelle (p.ex., « j'ai les capacités pour réussir ce test ») et à l'anxiété (p.ex., « je me sens nerveux »).

Les résultats classiques des études sur la menace du stéréotype furent répliqués : les femmes en situation de non-menace réussirent aussi bien que les hommes, tandis que les femmes de la condition « contrôle » réussirent moins bien le test que tous les autres participants. Par ailleurs, des analyses médiationnelles montrèrent clairement que seule l'anxiété était un médiateur (partiel) des effets observés. En effet, l'anxiété rapportée était plus grande en condition contrôle qu'en non-menace, et l'augmentation d'anxiété était liée à

une diminution des performances. De plus, en rajoutant l'anxiété comme prédicteur de la performance, l'effet de la menace était réduit, sans disparaître pour autant. Par contre, le sentiment d'efficacité personnelle bien qu'influencé par la menace n'affectait pas la performance des sujets. L'appréhension d'évaluation, quant à elle, était reliée à la performance des sujets, mais elle n'était pas influencée par la menace. Ces deux derniers mécanismes ne peuvent donc pas être pris en compte comme médiateurs.

Le même type d'étude a été réalisé avec des étudiants Noirs Américains (Broadnax, Crocker & Spencer, 1997). Un test de littérature anglaise était soit présenté comme n'ayant jamais montré de différence en fonction de la race, soit aucune indication n'était donnée à ce sujet. Les participants répondaient ensuite à un item-exemple, complétaient une échelle d'appréhension d'évaluation et une échelle d'efficacité perçue et réalisaient le test. Les résultats montrèrent que l'évaluation d'appréhension était un médiateur de la performance, mais pas le sentiment d'efficacité personnelle.

En résumé, il semble que ce ne soient pas exactement les mêmes médiateurs qui soient en jeu en fonction du groupe et de la tâche que l'on considère. Les Noirs semblent très conscients du risque d'être vus de manière stéréotypique, et craignent l'évaluation d'autrui. Les femmes en situation de menace semblent peu préoccupées par le regard que peuvent poser les autres sur elles, mais deviennent plus anxieuses. Les hommes tentent activement d'infirmer le stéréotype mais font pire que bien. Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que les tâches utilisées étaient à chaque fois différentes. Ici aussi des études complémentaires devraient permettre de mieux clarifier les mécanismes en jeu.

Chacun est-il également sensible à la menace du stéréotype?

Le modèle de la menace du stéréotype postule que les cibles soient identifiées au domaine. Ce n'est que lorsque le domaine menacé est une base d'évaluation de soi que l'on peut être sensible au risque d'y faire piètre figure. Quelqu'un qui considère qu'un coureur de marathon accomplit beaucoup d'efforts pour parcourir une distance qu'il pourrait couvrir plus rapidement en voiture ne sera sans doute pas affecté de se savoir incapable de courir 40 kms en à peine deux heures. Par contre, quelqu'un qui a consacré toute son énergie pendant des années pour arriver un jour à courir 100m en 9'84'' peut être très profondément affecté de

voir un autre coureur y arriver en 9'79''. Mais que se passe-t-il pour ceux, probablement la majorité, qui se situent entre ces deux extrêmes ?

Afin de tester de manière directe le lien entre identification et sensibilité à la menace du stéréotype, Aronson et coll. (1999) ont répliqué l'expérience qu'ils avaient réalisé avec des hommes Blancs confrontés au stéréotype de la compétence supérieure des Asiatiques dans les domaines mathématiques, mais ils ont tenu compte du degré d'identification des sujets. Ils ont fait passer un questionnaire d'identification aux mathématiques à un grand nombre d'étudiants participant à un cours très avancé en mathématiques. Ensuite, ils ont sélectionné le tiers d'étudiants les plus identifiés et le tiers d'étudiants les moins identifiés aux mathématiques. (Précisons que ce tiers d'étudiants moins identifiés se situaient malgré tout dans le milieu de l'échelle. On ne peut dès lors pas parler de désidentification, ce qui est somme toute normal pour des étudiants ayant délibérément choisi un cours très avancé dans le domaine. Nous parlerons d'étudiants moyennement identifiés). Trois semaines après ce premier questionnaire, les étudiants sélectionnés furent enrôlés dans une tâche mathématique difficile. Alors que pour la moitié d'entre-eux, la tâche était présentée comme une étude des différences de capacités mathématiques entre les étudiants (condition contrôle), dans l'autre son but principal était de comprendre pourquoi les étudiants asiatiques réussissent mieux que les autres (condition menace).

Les résultats sont tout-à-fait surprenants: seule l'interaction entre l'identification aux mathématiques et la présentation de la tâche est significative. Alors qu'en non-menace, les étudiants très identifiés réussissent mieux que les moyennement identifiés, ce rapport s'inverse en menace où ce sont à présent les étudiants moyennement identifiés qui réussissent mieux que les très identifiés. La moralité ici pourrait-elle être que l'excès nuit en tout ? Oui et non. La situation contrôle correspond aux situations d'examens classiques, favorables au groupe Blanc majoritaire. Là, les étudiants pour qui les mathématiques sont centrales dans leur concept de soi sont les plus performants. Mais cette étude montre leur point faible : dès que la situation devient plus périlleuse, que la pression est plus forte, ils vacillent alors que les étudiants moins identifiés semblent disposer de plus de ressources pour faire face à la situation. Rien n'est parfait !

Leyens et al. (1999) sont arrivés au même type de conclusion. Dans leur expérience , les sujets étaient tous des psychologues, dont la majorité se destinaient à une carrière de

clinicien (Bellour, Leyens, & Yzerbyt, 1998). On peut dès lors penser que tous ces étudiants valorisaient le traitement des informations affectives, la sensibilité étant une caractéristique associée aux cliniciens. Néanmoins, afin de s'en assurer, et pour vérifier qu'ils se trouvaient dans les conditions d'applicabilité de la menace du stéréotype, les auteurs ont également mesuré le niveau d'identification de leurs sujets à ce domaine. Effectivement, tous estimaient le fait d'être capable de traiter des informations chargées d'affectivité très importants dans la vie en général et en tant que psychologue en particulier. Il existait toutefois une variabilité suffisante pour tester les relations entre l'identification et la performance dans le domaine testé. En situation de menace, cette relation différait en fonction du sexe du sujet. En effet, alors que le niveau de réussite des femmes augmentait en même temps que l'identification, pour les hommes la relation s'inversait, c'est-à-dire que moins ils étaient identifiés au domaine affectif, mieux ils réussissaient la tâche. En situation de non-menace, la relation entre performance et identification était positive pour les deux groupes de sujets. Ceci suggère que pour les étudiants peu identifiés, penser au stéréotype négatif induit une énergie tonifiante tandis que pour les très identifiés, elle devient une menace perturbant la performance. En d'autres termes, on peut penser que pour les étudiants peu identifiés la référence au stéréotype les pique au vif sans que le risque de le confirmer et l'atteinte au concept de soi ne soient suffisants pour leur faire perdre leurs moyens. Au contraire, la menace les dynamise et leur performance augmente. Par contre, pour les étudiants très identifiés, confirmer le stéréotype représente une atteinte très profonde, centrale au concept de soi. Dans cette situation, ces sujets disposent de peu d'autres domaines ressources pour maintenir une image positive d'eux-mêmes. Dès lors, la pression et la peur de confirmer s'accroissent et les font échouer. Cette pression est ici néfaste. Bien sûr, cette explication reste en partie spéculative; il n'existe actuellement pas de données pour la confirmer entièrement.

La menace du stéréotype: un phénomène inéluctable?

L'intérêt de la mise en évidence d'un phénomène comme la menace du stéréotype réside également dans la recherche de solutions pour en diminuer les effets négatifs. En effet, à quoi servirait-il de savoir que les stéréotypes peuvent engendrer leur propre réalité si l'on n'essaie pas de trouver des moyens d'enrayer ce mécanisme ? A la lecture des résultats précédents, une proposition évidente serait de rendre toutes les situations non-menacantes, c'est-à-dire non pertinentes par rapport au stéréotype. En effet, nous avons vu qu'une simple

phrase du genre « ce test n'a jamais montré de différence entre hommes et femmes » a suffi pour que les femmes présentent un niveau de performance équivalent à celui des hommes, même lorsque le test était présenté comme un test d'habileté (Spencer et coll., 1997). Malheureusement, cette solution est difficilement applicable au quotidien. Il serait difficile de faire croire aux élèves que l'examen auquel ils vont participer n'est pas une évaluation de leurs capacités, ou qu'il n'a jamais montré de différence entre les étudiants dans le passé. A priori, cette proposition semble même contraire à tout le système éducatif qui est orienté vers la sélection, voire l'élitisme. Pourtant, elle n'est pas aussi utopique qu'il y paraît. Depuis longtemps, des pédagogues ont tenté un enseignement qui ne soit pas basé sur l'évaluation continue des élèves (par exemple, Decroly, 1937). Depuis quelques années, certaines réformes proposées par les politiques responsables de l'enseignement vont également dans ce sens. Au niveau expérimental, Steele et coll. (1997) ont tenté de mettre en pratique cette solution afin de diminuer l'échec scolaire des Noirs à l'université. Nous en parlerons plus loin.

Une série d'études prennent une autre voie, quoique similaire à la première. Puisque la menace du stéréotype force les cibles à envisager la possibilité qu'elles soient limitées ou que d'autres vont le penser, réduire cette attribution devrait diminuer la menace. Diverses manipulations expérimentales viennent soutenir ce raisonnement. Josephs et Schroeder (1997) ont amélioré la performance de femmes participant à un test de mathématiques en manipulant le feedback qu'elles recevaient sur une première tâche, indépendante. Dans cette condition, les femmes recevaient une série de problèmes à résoudre puis recevaient un feedback insistant sur les progrès qu'elles avaient réalisés au cours de l'exécution de la tâche. La conscience de cette « courbe d'apprentissage » semble avoir protégé ces participantes des effets délétères de la menace du stéréotype. En effet, les femmes de cette condition ont montré une performance équivalente à celle des participants masculins et supérieure à celle de femmes ayant effectué les mêmes tâches mais sans le feedback soulignant leur bon niveau de réussite. Donc, dans cette étude, l'attribution que ces participants étaient capables d'améliorer leur performance les a rendus moins sensibles à la menace.

Dans le même ordre d'idée, Aronson et Tichy (1997) ont présenté un test verbal difficile comme une mesure d'intelligence fixe ou malléable. Il est sans doute moins angoissant de participer au test d'une aptitude pouvant s'améliorer par la pratique.

Effectivement, les Noirs américains et les Blancs, réussirent mieux la tâche et se dirent moins anxieux dans la condition « malléable » que dans la condition « fixe ».

Enfin, dans une étude d'Aronson et Fried (1997), des étudiants ayant reçu un feedback négatif par rapport à leur performance à une tâche verbale valorisaient moins ce type d'aptitude que ceux qui avaient reçu un feedback positif, mais uniquement lorsque l'expérimentateur avait préalablement présenté cette aptitude comme fixée une fois pour toutes. Lorsque cette aptitude était présentée comme pouvant évoluer avec le temps, il n'y avait plus de différence entre les évaluations des participants. Cette deuxième voie est également très séduisante. Insister sur les possibilités d'évolution de l'intelligence, des résultats scolaires, diminue l'indélébilité de l'application du stéréotype. Ce n'est plus une fatalité.

D'autres auteurs sont partis de l'hypothèse de déindividuation. Ce qui est menaçant pour les sujets, c'est le risque de ne plus être vus comme des individus à part entière, mais d'être réduits à un stéréotype négatif, à un trait dévalorisant associé à une catégorie sociale. Dès lors, « réindividuer » les sujets, c'est-à-dire remettre en évidence les différentes dimensions de leur identité, la multiplicité des catégories et des traits qui les définissent, devrait permettre de réduire l'impact de la menace du stéréotype. Par rapport aux études présentées plus haut, qui jouaient sur l'applicabilité du stéréotype à la situation, cette voie-ci travaille plutôt au niveau de la cible du stéréotype. L'idée est que, même lorsque la situation est menaçante, et que le stéréotype est donc pertinent par rapport à la tâche à exécuter, remettre à l'avant-plan la diversité des identités et des traits caractéristiques du sujet diminuera l'applicabilité du stéréotype à sa personne, et donc diminuera le risque d'être réduit, par les autres ou soi-même, à ce stéréotype.

Désert, Leyens, Croizet, et Klopfenstein (1999) ont testé cette hypothèse avec des sujets féminins confrontés à une tâche difficile de mathématiques. En réalité, la difficulté ne provenait pas tant de la complexité des problèmes à résoudre que du rythme soutenu auquel il fallait le faire. La tâche était présentée soit avec des consignes explicites de menace du stéréotype (« ceci est une tâche de mathématiques, servant à étudier les raisons de l'infériorité des femmes par rapport aux hommes dans ce domaine ») ou de non-menace (« ceci est une étude du fonctionnement des composantes de la mémoire »). Après ces consignes, une partie des participantes commençaient immédiatement à réaliser la tâche (condition contrôle). Aux

autres participantes, on demandait d'abord d'écrire une brève description de soi. Soit on rappelait (par des consignes écrites) à la participante qu'elle était membre du groupe des femmes, et on lui demandait de se décrire en tant que membre de ce groupe (condition femme). Soit après avoir rappelé à la participante son appartenance au groupe des femmes, on précisait qu'elle appartenait également à d'autres groupes sociaux. On lui demandait alors d'en choisir un et de se décrire en tant que membre de ce groupe (condition autre groupe). Soit enfin, après le rappel de l'appartenance au groupe des femmes, on rappelait au sujet qu'il avait aussi des caractéristiques propres en tant qu'individu, et on lui demandait de se décrire en tant qu'individu (condition individu).

Les hypothèses des auteurs étaient les suivantes. Dans la condition contrôle (c'est-à-dire en l'absence de description de soi), on attendait les effets classiques de menace du stéréotype, à savoir que les participantes menacées réussiraient moins bien que les non-menacées. Ensuite, en situation de menace, et étant donné que celle-ci porte sur l'identité de femme, on attendait bien sûr que les participantes qui s'étaient décrites en fonction de cette identité commettent autant voire plus d'erreurs que celles de la condition contrôle. Par contre, les participantes s'étant décrites comme individu ou comme membre d'un autre groupe social devraient être moins soumises au risque de déindividuation lié à la menace du stéréotype. Elles devraient être « réindividuéées ». Ces participantes devraient donc commettre moins d'erreurs que les participantes menacées de la condition contrôle, pour se situer au niveau des participantes contrôle non-menacées. En l'absence de menace, aucun effet de la description de soi n'était attendu.

C'est effectivement ce qui s'est produit. Non seulement, l'effet classique de la menace fut reproduit dans la condition contrôle. De plus, en menace, les participantes qui s'étaient décrites en tant que femmes commirent autant d'erreurs que celles qui ne s'étaient pas décrites, tandis que celles qui s'étaient décrites en fonction d'une autre identité sociale au choix (le plus souvent il s'agissait d'un mouvement de jeunesse ou de leur famille) ou en fonction de leur identité individuelle en commirent significativement moins que les participantes contrôle non-menacées.

Quelles implications sociales ?

Le lecteur peut se poser la question de la pertinence sociale de ce type d'études et notamment des moyens proposés pour tenter d'en réduire les effets. Etant donné que la menace du stéréotype n'est qu'un mécanisme parmi d'autres qui freinent la réussite scolaire de certains groupes sociaux, en réduire l'impact suffit-il pour améliorer sensiblement les performances des intéressés? Face à la même question, Steele (1997) et son équipe ont mis en œuvre plusieurs actions sur le terrain universitaire.

Aronson et Fried (1997) ont mis en œuvre une intervention à grande échelle basée sur l'observation que les effets négatifs de la menace pouvaient être réduits en mettant en évidence la malléabilité de l'intelligence (voir plus haut Aronson et Tichy, 1997, et Aronson et Fried, 1997). Dans leur programme, plusieurs tactiques de changement d'attitudes furent utilisées pour amener des étudiants Noirs et Blancs à accepter et à avoir toujours présente à l'esprit l'idée que l'intelligence est grandement améliorable. Les mesures d'attitudes ainsi que les performances scolaires mesurées quatre mois après le début de l'intervention et à la fin de l'année furent hautement encourageants. Non seulement les étudiants Noirs qui participèrent à l'action rapportèrent des attitudes plus positives et se dirent plus identifiés à leurs études que ne le firent les participants d'un groupe contrôle mais, en plus, leur réussite scolaire s'en trouva améliorée.

Steele, Spencer, Hummel, Carter, Harber, Schoem, et Nisbett (1998) ont mis en œuvre un programme à long terme destiné aux étudiants de première année de l'Université de Michigan. Leur programme avait pour but de réduire la menace du stéréotype par trois voies: (1) les étudiants furent recrutés d'une manière « positive », c'est-à-dire en insistant sur le fait que s'ils se trouvaient là, c'est qu'ils avaient déjà atteint les hauts standards d'admission de l'Université de Michigan, (2) tout au long du premier semestre, les étudiants participèrent à des séminaires hebdomadaires afin de faire connaissance les uns avec les autres et de prendre conscience des problèmes communs qu'ils rencontraient, (3) les étudiants participèrent à des groupes de travail sur des sujets d'études très avancés qui allaient au-delà de la matière normalement vue en classe. Toute cette stratégie avait donc pour but de montrer à ces étudiants que leurs professeurs et leurs pairs les estimaient capables d'excellentes performances académiques, qu'ils n'allaient pas les stéréotyper, et qu'ils les considéraient

comme faisant pleinement partie de l'Université. Après quatre ans d'application de ce programme, les auteurs estiment leurs résultats encourageants. Globalement, la performance des étudiants Noirs est supérieure (de 4/10^e de point sur une échelle qui en compte cinq) à celle d'un groupe contrôle n'ayant pas participé au programme. Par ailleurs, les auteurs constatent que cette différence diminue au fil des ans mais qu'elle reste significative. La question est bien sûr de savoir ce qui, dans le programme, amène cette amélioration de performance. Selon les données rapportées par les auteurs, le programme diminuerait la menace du stéréotype, ce qui améliorerait l'identification avec l'école, et conduirait à l'obtention de meilleures notes.

Cette intervention a le mérite de montrer que la théorie de la menace du stéréotype a une pertinence sociale, en ce sens qu'elle permet d'inférer des stratégies qui, sur le terrain, amènent une amélioration des performances des cibles du stéréotype. Elle permet aussi d'apporter une note d'optimisme dans un tableau peu enthousiasmant par ailleurs. En effet, la résistance au changement des stéréotypes est largement documentée (Stephan, 1985), même lorsqu'elle est coûteuse en ressources cognitives (Yzerbyt, Coull, & Rocher, 1999). Il semble donc difficile d'espérer une amélioration de la situation des groupes stigmatisés de ce côté-là. En revanche, si modifier l'environnement afin qu'il ne soit plus un déclencheur de la menace du stéréotype est possible, l'espoir est permis qu'à terme la sous-performance scolaire de certains groupes sociaux ne soit plus une fatalité.

Conclusion

La menace est selon nous un phénomène général en ce sens que toute personne qui est la cible d'un stéréotype négatif peut un jour en faire l'expérience. Il n'en reste pas moins que la fréquence d'exposition à cette situation n'est probablement pas la même pour toutes les cibles. La situation du Noir américain qui doit sans cesse affronter le stéréotype relatif à ses faibles capacités intellectuelles est sans doute plus stigmatisante que celle rencontrée par le Blanc soupçonné de faibles capacités de gestion de l'affectivité. De même, les choix de vie posés par la personne, en rapport avec son identification au domaine ciblé par le stéréotype jouera un rôle dans la fréquence de son exposition aux situations de menace. Dès lors, bien que la menace du stéréotype soit toujours une situation inconfortable, elle semble avoir plus d'impact social lorsqu'elle concerne des groupes habituellement stigmatisés (p.ex., les Noirs aux Etats-Unis, les Nord-Africains en Europe...) et dans des domaines hautement valorisés

socialement (principalement les capacités intellectuelles, mais aussi des valeurs comme le courage au travail par exemple).

Bien sûr, il est difficile d'évaluer la part réelle jouée par un mécanisme comme la menace du stéréotype dans la difficulté qu'ont certains groupes sociaux à atteindre un haut niveau de réussite sociale. Il existe beaucoup d'autres facteurs culturels et structurels. Mais, avec Steele (1997), nous pensons que la menace affectera principalement ceux qui ont justement réussi à passer les autres barrières sociales et qui ont déjà accédé à un niveau que peu de membres de leur groupe atteignent. Et pourtant, même ces « élites » présentent en définitive un niveau de réussite inférieure à celui des « élites » de la classe dominante. Ce sont sans doute ces personnes, hautement compétentes et très motivées à réussir, qui sont les plus sensibles à la pression du stéréotype. En fait, on n'a jamais définitivement infirmé un stéréotype, c'est un vrai « travail de Sisyphe » (Camus, 1942).

Note de l'auteur

Département de Psychologie Expérimentale, 10, place du Cardinal Mercier, B-1348, Louvain-la-Neuve, Belgique, desert@upso.ucl.ac.be.

La rédaction de cet article a été facilitée par une bourse ARC 96/01-198 de la Communauté Française de Belgique.

Nous tenons à remercier ici J.-Ph. Leyens.

3. Stratégies de revalorisation de l'identité.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu quelles conséquences immédiates les stéréotypes négatifs peuvent avoir sur le comportement et le fonctionnement cognitif de leurs cibles. Nous voudrions à présent nous intéresser aux conséquences à long terme de l'exposition à des stéréotypes relatifs à son groupe social. Plus particulièrement, nous étudierons quelles sont les stratégies mises en place par les personnes victimes d'une réputation négative afin de garder une bonne image d'elles-mêmes.

Plusieurs courants théoriques postulent que les gens sont à la recherche d'une identité ou d'une image de soi positive. On peut citer les théories de l'identité sociale (Tajfel, 1978) et de l'auto-catégorisation (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, et Wetherell, 1987), les théories du concept de soi (Steele, 1988 ; Tesser 1988), et déjà les travaux de William James (1890/1950). A priori, être la cible d'un stéréotype négatif est un obstacle à l'atteinte ou au maintien d'une telle image. Il semble plus difficile de se dire que l'on est quelqu'un de bien lorsque l'on sait que les autres vous soupçonnent d'être idiot ou fainéant. Pourtant, la réalité est plus nuancée. D'abord, plusieurs facteurs modulent l'impact réel de ces stéréotypes sur le bien-être de ceux qui en sont la cible. Ensuite, ces victimes peuvent mettre en place de nombreuses stratégies pour tempérer ou éviter les conséquences négatives de la confrontation avec l'image dévalorisée d'elles-mêmes que leur renvoie la société.

Tous égaux devant les stéréotypes ?

Les Noirs américains, soupçonnés d'impotence cognitive, rencontrent probablement plus d'obstacles à leur réussite sociale que n'en rencontrent les avocats Blancs, réputés très ... conservateurs. Engageriez-vous pour un poste à responsabilité une personne que vous suspectez avoir de faibles capacités intellectuelles? Une cible n'est pas l'autre... Par sa position même dans la hiérarchie sociale, le membre d'un groupe de haut statut, et doté d'un pouvoir social, aura beaucoup moins souvent qu'une personne de bas statut l'impression que le stéréotype dont il est la cible lui fait perdre le contrôle sur sa vie (Fiske, 1993 ; Crocker, Major et Steele, 1998). La responsabilité perçue de l'appartenance au groupe social incriminé sera également en jeu dans l'intensité et la fréquence avec laquelle la personne sera confrontée aux préjugés affichés par les autres. Par exemple, aux Etats-Unis, alors qu'il est devenu très incorrect d'afficher ouvertement ses préjugés par rapport à de nombreux groupes

sociaux comme les Noirs, les femmes ou les homosexuels, il est toujours de bon ton de dénigrer aussi souvent que possible les obèses (Quinn et Crocker, 1998). Et, contrairement à l'Europe qui véhicule le stéréotype du «bon gros», bon vivant et jovial, aux Etats-Unis ceux-ci sont vus comme fainéants, antipathiques et physiquement et mentalement lents (Allon, 1982). Selon Crocker, Major et Steele (1998), le fait que les obèses soient vus comme responsables de leur état en serait la cause. En effet, on pourrait dire un peu cyniquement qu'on n'y peut rien d'être né Noir, femme, voire homosexuel. Par contre, un obèse est «quelqu'un qui ne sait pas se contrôler, qui mange trop» et donc qui ne doit s'en prendre qu'à lui-même (Crocker, Cornwell et Major, 1993). Les croyances des personnes ciblées par le stéréotype sont également en jeu. Quinn et Crocker (1999) montrent que, chez des femmes obèses, l'adhésion à l'éthique protestante (la croyance que le travail mène au succès et que l'échec est dû à un manque de force morale et de discipline) est inversement corrélée avec le bien-être psychologique, alors que cette relation est positive chez des non-obèses.

Il existe de nombreux autres modérateurs de l'impact des stéréotypes sur leurs cibles, comme l'environnement social ou familial dans lesquels elles évoluent. Un Noir ne sera pas soumis avec la même fréquence au stéréotype concernant son groupe social selon qu'il va dans une école où son groupe est minoritaire ou dans une école où il est majoritaire (Brown, 1998). Pensons aussi au père qui répète sans cesse à sa fille que, de toute façon, les mathématiques sont un domaine d'hommes (Eccles, Jacobs et Harold, 1990). Plutôt que d'établir une liste exhaustive des facteurs potentiellement en jeu, nous voulions illustrer ici l'importante possibilité de fluctuations «naturelles» de la fréquence et de l'intensité de l'exposition aux stéréotypes négatifs relatifs à son groupe social, et donc du risque d'atteinte de l'estime de soi. La nécessité d'entreprendre des stratégies de revalorisation de l'identité en dépendra.

Les stratégies de revalorisation de l'identité

Lorsque l'on s'intéresse aux stratégies que peuvent mettre en place les personnes ciblées par un stéréotype négatif, deux grands courants théoriques se dégagent, constitués d'une part des théoriciens de l'identité sociale et de l'auto-catégorisation, et d'autre part des théoriciens du concept de soi. S'il existe certains recouvrements entre ces deux perspectives, il faut bien constater que globalement elles développent chacune leur propre terminologie, leurs propres concepts («soi» vs. «identité» notamment), sans que de réels ponts soient opérés entre les deux. Un mouvement en ce sens semble toutefois s'amorcer, comme l'attestent de récentes publications (Branscombe et coll., 1999 ; Postmes et coll., 1999). De plus, si les

théoriciens de l'estime de soi travaillent généralement avec des groupes réels, ceux de l'identité sociale et de l'auto-catégorisation utilisent souvent des groupes fictifs, créés en laboratoire, ce qui complique encore la comparaison de leurs résultats respectifs.

Dans ce chapitre, nous tenterons d'intégrer ces deux approches. Nous utiliserons le cadre conceptuel fourni par la théorie de l'identité social (T.I.S.) pour classer les stratégies de revalorisation de l'identité proposées par les théoriciens du concept de soi. Selon la T.I.S., le niveau d'identification de l'individu à son groupe social, c'est-à-dire la centralité de ce groupe dans l'image de soi de la personne, sera un déterminant important du type de stratégie qu'elle utilisera face à la discrimination. Un des points de départ de cette théorie (Tajfel et Turner, 1979) était l'étude des processus mis en œuvre par les membres de groupes sociaux de bas statut pour améliorer leur identité, pour en augmenter la positivité. Trois grands types de stratégies ont été distingués : la mobilité individuelle, la créativité sociale, et la compétition sociale. La mobilité individuelle a pour but d'améliorer l'identité personnelle, et est susceptible d'être préférée par les individus qui s'auto-catégorisent au niveau individuel. Autrement dit, cette stratégie est principalement mise en place par les sujets peu identifiés à leur endogroupe. La compétition sociale a pour but d'améliorer l'identité sociale, et est davantage employée par les gens qui se catégorisent en termes de leur groupe, auquel ils s'identifient fortement. La créativité sociale est un concept plus flou et couvre en fait un large éventail de réponses davantage indirectes qui peuvent souvent être sous-tendues par des préoccupations à la fois individuelles et de groupe (Branscombe et Ellemers, 1998). En fait, cette dernière catégorie est la plus riche en ce sens qu'elle regroupe de nombreuses stratégies différentes.

La mobilité individuelle

Selon cette stratégie, il s'agit de quitter son groupe négativement stéréotypé pour passer dans le groupe dominant. Cette solution paraît plus facile à mettre en place pour un obèse que pour un Noir ou une femme par exemple. Et pourtant... Les études montrent que, dans 95 % des cas, les régimes entamés par les obèses ne sont pas efficaces à long terme et que ceux-ci reviennent à leur poids antérieur (National Center for Health Statistics, 1991, cité dans Quinn et Crocker, 1998). D'autre part, il y a des femmes qui réussissent dans le monde de l'entreprise, pourtant traditionnellement masculin, ainsi que des Noirs qui réussissent dans des universités prestigieuses quasi-exclusivement fréquentées par des Blancs. En réalité, cette stratégie serait entamée préférentiellement par les sujets peu identifiés à leur groupe (Branscombe et Ellemers, 1998)_ Pour eux, toute situation de discrimination est vécue au

niveau personnel. La personne trouve injuste d'être considérée comme n'importe quel autre membre de son groupe et tente donc de le quitter.

Cette stratégie permet-elle vraiment d'échapper au stéréotype et à ses conséquences négatives? En réalité, elle peut avoir des coûts relativement importants: d'abord, la personne peut ne pas arriver à se faire accepter par le groupe vers lequel elle tente de migrer, tout en n'étant plus acceptée par son endogroupe, qui peut l'accuser de « trahison» (Arroyo et Zigler, 1995). Le bien-être physique et mental de la personne risque alors d'en être affecté (Branscombe et Ellemers, 1998). Fordham et Ogbu (1986; Fordham, 1988) défendent l'idée selon laquelle les étudiants Noirs américains qui veulent réussir leurs études, c'est-à-dire ceux qui restent identifiés à l'enseignement malgré les obstacles rencontrés (cf. la désidentification au domaine), adoptent une série de comportements et d'attitudes qui sont surtout associés aux Blancs Américains. Ils prennent leurs distances vis-à-vis de leurs collègues Noirs, ce que ces derniers leur reprochent, et dans le même temps ils ne sont pas véritablement acceptés par les Blancs. Ils vivent donc une situation particulièrement inconfortable, au confluent de deux cultures. Cet état, que Fordham et Ogbu ont qualifié par le terme de «racelessness» générerait de l'anxiété, voire de la dépression. Effectivement, plusieurs études soulignent la souffrance psychologique observée chez les étudiants Noirs qui réussissent brillamment leurs études (p. ex., Irvine, 1986). D'autres auteurs, au contraire, décrivent ce type d'étudiant comme particulièrement sûr de lui et adapté à son environnement social (p. ex. Foster et Seltzer, 1986).

En réalité, une étude d'Arroyo et Zigler (1995) montre que si tous les «bons» étudiants, Noirs et Blancs, valorisent davantage l'enseignement, sont très soucieux de faire bonne impression devant les autres étudiants et professeurs, et se sentent relativement isolés par rapport aux jeunes de leur âge, ces dimensions ne corrèlent positivement avec l'anxiété et la dépression que chez les Noirs. Toutefois, comme cette étude a été menée auprès de groupes socio-économiques défavorisés, il est possible que ces résultats ne soient pas généralisables auprès de groupes plus privilégiés. De plus, la conception de Fordham et Ogbu sous-entend que les familles Noires dénigrent l'enseignement et que leurs enfants voulant réussir ont donc cette barrière culturelle à franchir. Pourtant, de nombreuses études montrent que les parents et les enfants Noirs valorisent autant, voire plus, l'école que les Blancs (Steinberg et coll., 1992), mais qu'ils voient un échec comme moins dramatique. Ce paradoxe pourrait peut-être être dépassé si l'on songe que la barrière à franchir concerne la famille au sens large, les amis d'enfance et les copains de quartier qui n'ont pas réussi aussi bien. C'est peut-être de leur part qu'il est difficile de s'entendre dire «tu parles comme un Blanc».

D'autre part, une mobilité individuelle réussie peut être très bénéfique, à la fois pour la personne, qui peut tirer beaucoup de fierté de son adaptation réussie, mais aussi pour les autres candidats à la mobilité de son endogroupe, pour qui elle peut servir de modèle. Ces personnes peuvent aussi être prises en exemple par le groupe dominant pour montrer que cette stratégie EST possible, donc que le système est juste et donne sa chance à tout le monde (Jost et Banaji, 1994). En fait, ce faisant, les membres du groupe dominant feignent d'ignorer que seul un très petit nombre de personnes réussissent cette stratégie.

La compensation comme exemple de mobilité individuelle

Lorsqu'une personne sait qu'elle va rencontrer quelqu'un qui risque d'avoir des préjugés à son égard, et donc d'interpréter son comportement en fonction de ceux-ci, une stratégie possible est d'adopter un comportement si éloigné des attentes de l'autre que ce dernier ne puisse pas avoir l'impression que la personne confirme son stéréotype. Par exemple, Hilton et Darley (1985) rapportent que des personnes sachant que des observateurs attendaient qu'elles se comportent de manière très froide, ont compensé en se montrant particulièrement cordiale. Nous considérons qu'il s'agit d'une stratégie de mobilité individuelle puisque le but recherché par la personne qui la met en place est de montrer à son interlocuteur que ses attentes sont inappropriées, et qu'elle n'est donc pas un membre prototypique de son endogroupe. Ce qui est recherché est la distance par rapport à l'endogroupe. Miller et ses collègues (1995) ont illustré ce mécanisme dans une très belle expérience relative aux impressions créées par des femmes obèses lors d'une conversation téléphonique avec une autre personne (homme ou femme). Nous avons déjà vu plus haut quels étaient les stéréotypes américains des obèses. Les participantes étaient des femmes obèses ou non obèses. Elles devaient parler par téléphone avec un ou une partenaire pendant cinq minutes. Dans les faits, ce partenaire voyait ou non la participante sur un écran de télévision. Cette manipulation avait pour but de manipuler la demande situationnelle. Les partenaires conscients d'interagir avec une obèse pouvaient avoir des attentes différentes quant à leur comportement par rapport à une personne non obèse. Les participantes, elles, ne voyaient jamais le partenaire. Par ailleurs, bien qu'elles étaient toujours filmées et que leur conversation était toujours enregistrée, seule la moitié des participantes pensait que leur partenaire pouvait les voir. Ceci avait pour but de modifier également les attentes de la participante. Si elle était obèse et qu'elle se savait vue par le ou la partenaire, elle pouvait s'attendre à une interaction plus difficile en raison des préjugés envers les obèses. L'expérimentateur leur disait qu'elles allaient avoir une conversation téléphonique avec une

autre personne pendant 5 minutes, et qu'on leur demanderait à tous les deux de donner leurs impressions avant et après l'entretien.

Les hypothèses des auteurs étaient que les partenaires évalueraient les femmes obèses comme peu douées socialement (conformément au stéréotype) uniquement lorsque celles-ci seraient visibles sans le savoir. C'est effectivement ce qui s'est passé: les femmes obèses qui étaient vues à leur insu furent évaluées comme moins douées socialement que les femmes non-obèses (conformément à ce que prédit la théorie de la confirmation comportementale ; Snyder, Tanke, et Berscheid, 1977). Par contre, lorsqu'elles se savaient visibles, toutes les participantes furent évaluées de la même manière, même quand le ou la partenaire les voyait et pouvait donc utiliser ses stéréotypes. L'interprétation de Miller et collègues est que lorsqu'elles se savaient observées par leur partenaire, les femmes obèses ont tenu compte du fait qu'il ou elle pouvait avoir des préjugés à leur égard. Dès lors, elles ont fait davantage d'efforts pour se montrer à «la hauteur» dans l'interaction, pour compenser les préjugés éventuels de l'autre. Par ailleurs, il faut noter que, lorsqu'elles étaient visibles, les femmes obèses étaient toujours évaluées moins attirantes physiquement que les non-obèses. La compensation ne réussit donc pas tout.

Ce que suggère cette étude, c'est que lorsque des obèses se savent être la cible de préjugés, elles peuvent faire des efforts pour compenser les attentes négatives, et effectivement y arriver !

Cette stratégie de compensation permet-elle cependant d'améliorer l'image de soi? Nous ne connaissons pas de données relatives à cette question. Nous pouvons malgré tout nous risquer à spéculer qu'une personne qui parvient ainsi à dépasser et à infirmer les attentes négatives de l'autre en retire une satisfaction quant à ses aptitudes personnelles et à son sentiment de contrôle par rapport au monde. Ce sont là deux dimensions qui font partie du bien-être individuel (Ruggiero et Taylor, 1997).

Le lecteur pourrait trouver cette étude contradictoire avec celles relatives à la menace du stéréotype. Effectivement, voilà une situation où la cible du stéréotype, au lieu de le confirmer, arrive à l'infirmer. Selon nous, cette étude permet le retour d'un certain optimisme: il n'est pas inévitable de confirmer notre réputation. La question est de savoir quels sont les facteurs qui déterminent la réussite ou l'échec de l'infirmerie du stéréotype. Selon le modèle de Miller et Myers (1998), lorsqu'une personne se trouve dans une situation où elle sait qu'elle risque d'être confrontée aux préjugés d'autrui, elle compensera, c'est-à-dire qu'elle fera davantage d'efforts, qu'elle mettra davantage ses aptitudes à contribution, afin de correspondre aux demandes plus élevées de la situation. Cette stratégie sera efficace, c'est-à-

dire qu'elle permettra à la personne d'infirmer les attentes négatives de l'observateur, si ses aptitudes sont suffisantes pour compenser les préjugés de ce dernier. Dès lors, cette stratégie échouerait lorsque l'intensité des préjugés serait telle qu'elle dépasserait les capacités de la cible.

Dans ce modèle, les demandes situationnelles sont représentées par le niveau de préjugé des interlocuteurs de la cible du stéréotype. Nous pensons que ce modèle peut être élargi aux situations de menace du stéréotype. Dans ce cas, la pression ou les demandes situationnelles prennent un tour quelque peu différent: il s'agit de la pertinence du stéréotype pour la tâche à effectuer, de l'identification de la cible au domaine (voir Leyens, Désert, Croizet et Darcis, sous presse; Aronson et coll., 1999), de la difficulté de la tâche, etc. Par exemple, Spencer, Steele et Quinn (1999) ont montré que des femmes qui devaient réaliser une tâche de mathématique en situation de menace ou de non menace ne confirmaient le stéréotype (faisaient plus d'erreurs en menace qu'en non-menace) que lorsque la tâche était difficile. Ce qui nous semble important, c'est donc le contrôle que le sujet pense avoir sur la situation. Lorsque la tâche est facile, la pression créée par le risque de confirmer le stéréotype est inférieure aux ressources dont dispose le sujet. Par contre, lorsque la tâche à réaliser se situe déjà à la limite supérieure des capacités du sujet, il peut ne plus avoir les ressources suffisantes pour faire valablement face à l'augmentation de pression situationnelle, et sa performance diminue. Dans l'étude de Miller et de ses collègues, les sujets n'étaient pas soumis à une forte pression: il s'agissait seulement d'un entretien avec un ou une inconnue. Que se serait-il passé s'il s'était agi d'un entretien d'embauche, ou si les participantes pensaient qu'elles participaient à un test de leurs aptitudes sociales? Dans de telles situations, il est possible que la pression aurait atteint, voire dépassé, leurs ressources dans la situation, et qu'elles n'auraient plus réussi à compenser. Par ailleurs, lorsque nous disons «avoir le contrôle», nous entendons «savoir quel comportement adopter pour infirmer le stéréotype». Face à une tâche intellectuelle, le «bon» comportement consiste à trouver les réponses correctes: c'est facile lorsque la tâche est simple, beaucoup plus hasardeux lorsqu'elle se complique. Face à une tâche plus comportementale, le «bon» comportement consiste à agir de manière contre-stéréotypique: si on attend de moi que je sois grincheux, je vais être très souriant. Désert, Gonçalves, Leyens, et Croizet (1999) ont manipulé cette variable dans une étude où des femmes devaient parler pendant trois minutes d'un sujet banal face à une caméra. L'anxiété transparaissant dans leur comportement était ensuite évaluée par des juges (masculins et féminins). Toutes les participantes savaient que le but de l'étude était la manifestation comportementale de l'anxiété. Mais, à la moitié des participantes,

l'expérimentateur rappelait l'existence du stéréotype relatif aux plus faibles aptitudes des femmes dans ce domaine (condition menace). Aux autres participantes, il disait qu'il s'agissait d'une étude de la population «en général» (condition non-menace). Une expérience antérieure avait montré que ces consignes étaient suffisantes pour créer un effet de menace du stéréotype: les femmes de la condition menace avaient été jugées plus anxieuses par les juges que celles de la condition non-menace. Dans l'étude qui nous intéresse, une manipulation relative au contrôle du sujet sur la situation était rajoutée. Dans la condition «contrôle faible», aucune indication n'était donnée. Dans la condition «contrôle élevé», l'expérimentateur citait quelques comportements associés à un état de faible anxiété. L'idée était que pour les sujets de la première expérience, il avait été très difficile de savoir quel comportement adopter pour infirmer le stéréotype (comment avoir l'air peu anxieux?). C'est la situation recrée dans la condition «contrôle faible», où une réplique des effets de la menace observée dans la première expérience était attendue. Par contre, lorsque les sujets savaient comment infirmer le stéréotype, c'est-à-dire quels comportements étaient contre-stéréotypiques, on s'attendait à ce qu'ils adoptent massivement ces comportements, et donc ne diffèrent plus des sujets non-menacés quant à l'évaluation d'anxiété. C'est effectivement ce qui fut obtenu: les sujets menacés ne possédant pas d'informations sur les comportements de «faible anxiété» présentèrent moins ces comportements et furent évalués plus anxieux que tous les autres sujets, qui eux ne différencièrent pas entre eux.

La compétition sociale

Un groupe social de bas statut peu s'engager dans une lutte ouverte avec le groupe dominant en vue d'augmenter son pouvoir, qu'il s'agisse d'une guerre entre des nations ou d'une guerre civile. De manière plus modérée, cette stratégie peut prendre les allures de la contestation sociale. Pensons, par exemple, aux mouvements féministes, aux mouvements syndicaux, ou à la lutte pacifique menée par Martin Luther King. C'est une stratégie principalement entamée par les personnes très identifiées à leur endogroupe (Branscombe et Ellemers, 1998). En effet, comme leur estime de soi est principalement basée sur leur identité sociale (Brewer, 1991), ils vont interpréter toute discrimination dirigée contre eux en termes de leur groupe. Ils percevront comme injuste la discrimination dont leur groupe est la cible (Branscombe et Ellemers, 1998). Dès lors, ce sont ces personnes qui sont les plus susceptibles de s'engager dans des actions collectives et de manifester de l'hostilité vis-à-vis de l'exogroupe. Ce sentiment «d'illégitimité morale» serait un des ressorts des mouvements qui ont visé à mettre fin aux régimes coloniaux ou à l'esclavage (Davidson, 1992; Klandermans,

1997). La volonté d'un Martin Luther King, par exemple, de persister dans sa tentative d'améliorer la condition de son groupe social malgré le coût au niveau personnel ne se retrouverait que chez les personnes hautement identifiés à l'endogroupe (Ellemers, Spears, et Doosje, 1997). Bien sûr, il ne s'agit là que d'une condition nécessaire; d'autres facteurs doivent être présents pour qu'une action collective soit effectivement entamée. Martin (1986) cite, entre autres, la présence de suffisamment de personnes qui ont la même perception des choses et le sentiment qu'un tel changement est possible. Comme les stratégies individuelles, les stratégies de groupe ont un coût potentiel. Si elles aboutissent, elles apporteront bien sûr un mieux-être important pour tout l'endogroupe, et même pour l'exogroupe qui, une fois la perte de ses privilèges acceptée, peut s'enorgueillir de vivre dans une société plus équitable (la fin de l'apartheid en Afrique du Sud par exemple). Mais, atteindre un tel résultat semble particulièrement difficile. Comme c'est le groupe dominant qui gère l'accès aux ressources principales, se couper de lui peut être dangereux (S. Steele, 1990). De plus, les personnes qui s'engagent dans une telle stratégie peuvent être reconnues par le groupe dominant comme des agitateurs, ou des extrémistes, et en être punies.

Concrètement, ce sont probablement les mouvements féministes et raciaux de contestation qui ont entraîné la plus grande modification de l'expression des préjugés ces trente dernières années. Alors qu'auparavant l'expression des stéréotypes vis-à-vis des femmes, des immigrés, des homosexuels ... se faisait ouvertement et était même valorisée (Katz et Braly, 1933), aujourd'hui elle est réprimée et se fait de façon plus subtile, plus indirecte. D'ailleurs de nouvelles échelles de préjugés ont été mises au point pour suivre cette évolution culturelle (Pettigrew et Meertens, 1995 ; Swim, Aikin, Hall, & Hunter, 1995 ; Glick et Fiske, 1996 ; McConahay, 1986). Cela peut s'exprimer également dans le racisme ou le sexisme ambivalent (Fiske, Xu, Cuddy, et Glick, in press; Glick et Fiske, 1999). Des programmes menés aux Etats-Unis pour tenter de donner les mêmes chances de réussite sociale à tous les citoyens («affirmative action» par exemple) sont également une conséquence des mouvements sociaux entamés. Au moins aujourd'hui n'est-il plus légal de discriminer ouvertement les Noirs. Toutefois, la mise en place de ces programmes a également des conséquences sournoises, en augmentant par exemple l'ambiguïté attributionnelle que ces personnes peuvent expérimenter (Winkelman et Crosby, 1994 ; Major, Feinstein, et Crocker, 1994). L'ambiguïté consiste dans la difficulté pour les membres de groupes stigmatisés de savoir si les résultats qu'ils obtiennent ou les réactions des autres à leur égard sont dus à des facteurs internes, leurs caractéristiques individuelles, ou à des facteurs externes, les préjugés des autres ou un programme d'aide à l'embauche.

L'attribution d'un échec aux préjugés comme exemple de stratégie de contestation sociale

Une manière de remettre en cause l'ordre établi consiste à contester la validité des feedbacks négatifs que l'on reçoit, en les attribuant non pas à ses qualités personnelles mais plutôt à des préjugés dans le chef de l'évaluateur. En effet, Crocker et Major (1989) ont montré que des individus faisant ce type d'attributions gardaient une estime de soi intacte face à un feedback d'échec. Plus généralement, il s'agit ici encore du problème de l'ambiguïté attributionnelle (Crocker et coll., 1991 ; Major et Crocker, 1993): des personnes qui sont constamment confrontées à des stéréotypes négatifs les concernant peuvent éprouver certaines difficultés à évaluer leur part de responsabilité dans les résultats positifs ou négatifs qu'ils obtiennent. Généralement, les gens entretiennent quelques illusions ou croyances sur eux-mêmes, sur les autres et sur le monde en général (Taylor et Brown, 1988). Ils ont une vision du monde comme étant juste (Lerner, 1980) et ils pensent posséder un certain contrôle sur ce qui leur arrive (p. ex. Langer, 1977). Toutefois, pour une personne ciblée par une réputation négative de fainéantise par exemple, qui passe un entretien d'embauche et qui se voit refuser la place, il peut être difficile de savoir si ce rejet est dû à ses qualités personnelles, telles que perçues par le recruteur, ou à son appartenance sociale. De même, lorsqu'il est accepté pour l'emploi, mais que ses collègues sous-entendent qu'il a été préféré à une autre personne, pourtant plus qualifiée, uniquement pour maintenir l'image de l'entreprise comme «donnant ses chances à tout le monde», c'est-à-dire engageant d'office un certain quota de personnes issues de minorités, là aussi le doute peut s'insinuer en lui: est-ce son expérience qui lui a valu d'être engagé ou le programme «d'action affirmative» mené par l'entreprise (Truax, Cordova, Wood, Wright et Crosby, 1998)? Le dilemme est réel. En fait, Ruggiero et Taylor (1997) ont montré qu'il existe un coût et un bénéfice aux deux types d'attributions: lorsque l'attribution est externe, elle augmente l'estime de soi personnelle de performance du sujet puisque ses aptitudes ne sont pas en jeu, mais elle diminue son estime de soi collective (relative à son groupe social) ainsi que son sentiment de contrôle sur le monde. Par contre, lorsqu'il fait une attribution interne, son estime de soi de performance diminue, mais cela permet de maintenir l'estime de soi collective ainsi que le sentiment de contrôle sur le monde. C'est pourquoi Branscombe, Schmitt et Harvey (1999) soutiennent l'idée que l'attribution à la discrimination a plus d'effets bénéfiques que négatifs tant qu'elle reste ponctuelle ou, autrement dit, instable. Si cet emploi m'est refusé parce que je suis justement tombé sur LE recruteur bourré de

préjugés de l'entreprise dans laquelle je postulais, mes qualités ne sont pas en cause et mon sentiment de contrôle est peu affecté; des entreprises, il y en a beaucoup. Donc, tant que subsiste la possibilité qu'il existe de nombreuses autres personnes qui ne vont pas me juger de manière aussi partielle, l'attribution à la discrimination a plus d'avantages que d'inconvénients. Par contre, si cette expérience se répète et que j'en viens à penser qu'en fait la majorité des recruteurs ont des préjugés contre mon groupe social et vont me barrer le passage vers l'emploi que je convoite, les conséquences négatives de ce type d'attribution vont être dominantes. Lorsque l'attribution à la discrimination devient persistante et stable, le bien-être psychologique du sujet en sera affecté parce qu'il n'aura plus le sentiment de pouvoir contrôler ce qui lui arrive et parce qu'il sera constamment confronté à la dévalorisation de son identité sociale.

Par ailleurs, selon Branscombe et collègues (1999), l'attribution à la discrimination serait également bénéfique pour l'estime de soi par une voie indirecte: l'augmentation de l'identification à l'endogroupe. En effet, en plus de l'effet négatif direct de l'attribution à la discrimination sur l'estime de soi, un effet indirect médiatisé par l'identification à l'endogroupe a été mis en évidence. Lorsqu'ils se sentent discriminés, les individus s'identifieraient plus fortement à leur groupe, ce qui en retour améliorerait leur estime de soi. Quoi qu'il en soit, il semble bien qu'au total l'attribution à la discrimination ait des effets négatifs pour les membres de groupes dominés étant donné qu'ils vivent généralement cette situation comme stable et permanente. A long terme pourtant, cette prise de conscience des inégalités sociales ainsi que le sentiment de faire partie d'un groupe sont des éléments indispensables pour la mise en route d'un processus collectif de changement social. Ainsi, les obèses, qui n'ont généralement pas le sentiment de faire partie d'un groupe (Major et Crocker, 1993) et qui trouvent légitime la discrimination dont ils sont la cible (Crocker, Cornwell, et Major, 1993), se trouvent dans la position idéale pour un maintien du statu quo social. De même, si les groupes minoritaires minimisent le rôle de la discrimination dans les résultats qu'ils obtiennent, ils ne feront que justifier le système social. En effet, cela signifierait qu'ils sont seuls à blâmer pour leur bas statut social, et, donc, que le système est juste et équitable. Ils seront doublement victimes, d'une injustice «objective» et d'une réinterprétation qui les conduit à se blâmer personnellement pour ce qui leur advient. Il est un fait que, bien souvent, les injustices sociales ne donnent pas lieu à des revendications de la part de ceux qui en sont victimes (Martin, 1986 ; Wright, Taylor et Moghaddam, 1990).

Au-delà de la question des effets positifs ou négatifs de l'attribution à la discrimination, subsiste un autre débat : cette stratégie est-elle effectivement utilisée par les

membres de groupes sociaux discriminés? Contrairement à ce que les résultats de Crocker et Major (1989) laissaient supposer, il semblerait que les membres de groupes sociaux discriminés aient plutôt tendance à minimiser la discrimination lorsqu'ils la rencontrent, sauf si elle est incontestable. Ruggiero et Taylor (1997) ont ainsi montré que des femmes, à qui l'on demandait d'expliquer les raisons de leur échec à un test, ne l'attribuaient principalement à la misogynie de l'évaluateur que lorsqu'elles étaient sûres à 100% que celui-ci avait des préjugés envers les femmes. Lorsque cette probabilité était moindre (75 %, 50 %, 25 %, 0 %), elles attribuaient plutôt leur échec à la qualité de leurs réponses. Le même résultat a été obtenu avec des Noirs et avec des Asiatiques. Par contre, les hommes Blancs ne présentent pas cette répugnance à attribuer un mauvais résultat aux préjugés de l'évaluateur. Ils font plus ce type d'attribution que les femmes ou que les Noirs, même lorsque l'existence de préjugés dans le chef de l'évaluateur est incertaine (Ruggiero et Taylor, 1995; Ruggiero et Major, 1998). Etant donné que la position dominante des hommes dans la société rend par essence les situations de discrimination ponctuelles et instables, on peut penser que, pour eux, l'attribution à la discrimination sera bénéfique. Etre mis à l'écart au profit d'un membre d'un groupe minoritaire, réputé peu doué, présente à la fois l'avantage de préserver son sentiment de compétence, de valoriser son identité sociale («je n'ai pas besoin d'un programme gouvernemental pour trouver de l'emploi»), et de garder un sentiment de contrôle suffisant puisqu'il semble peu probable que cette situation de discrimination se répète fréquemment.

Enfin, l'attribution à la discrimination est-elle une stratégie individuelle ou de groupe ? A la seule lecture des résultats présentés par Crocker et Major (1989), nous aurions été tentés de dire qu'il s'agissait d'une stratégie individuelle. Si c'est à cause de mon groupe social que je rate, c'est que je ne suis pas en cause. Nous avons cependant vu que les études menées par d'autres auteurs, comme Ruggiero et Taylor (1997) ou Branscombe et coll. (1999), suggèrent que cette stratégie est en réalité peu employée au niveau individuel et que sa chronicité a, en termes de bien-être, plus d'effets négatifs que positifs. D'autre part, Crosby (1984) rapporte un phénomène proche de celui décrit par Ruggiero et Taylor (1997): des femmes interrogées sur leur situation personnelle et celle de leur groupe, s'estimaient moins discriminées, moins désavantagées que leur groupe en général. Il y avait donc une discordance entre leur perception de discrimination individuelle et leur perception de discrimination groupale. Ce résultat a depuis été largement reproduit et étudié avec de nombreux groupes sociaux (voir Taylor, Wright et Porter, 1994 pour une revue). De nombreuses explications ayant été avancées pour tenter de rendre compte de ce phénomène, leur étude dépasse largement le cadre de ce chapitre (Voir Dupont et Leyens, in press, pour

une discussion). L'une des possibilités les plus convaincantes, soutenue notamment par Postmes et coll. (1999) est que l'on se situe à un niveau intergroupe (son groupe est comparé à un groupe de référence) pour évaluer la discrimination dont son groupe est la cible, tandis que l'évaluation de la discrimination dont on est soi-même victime se fait à un niveau interpersonnel à l'intérieur de l'endogroupe. Il en ressort, en accord d'ailleurs avec Branscombe et coll. (1999), que l'on a toujours intérêt à minimiser la discrimination personnelle si l'on ne veut pas être «le dernier des derniers». Par contre, au niveau du groupe, il peut être intéressant à se dire discriminé afin de revendiquer une amélioration de ses avantages. Et à ce niveau, cette stratégie peut devenir groupale, c'est-à-dire mise en œuvre principalement par les personnes très identifiées à leur groupe. C'est que testent Postmes et coll. (1999) en montrant que l'identification à l'endogroupe ne modifie pas la perception de discrimination individuelle, mais bien la perception de discrimination groupale parmi des étudiantes féminines: les plus identifiées estiment le plus que leur groupe est discriminé. Ces auteurs rapportent une autre expérience, dans laquelle des étudiantes doivent donner leurs évaluations devant des femmes et des hommes. Comme prévu, le type d'audience n'a pas d'effet sur les évaluations de discrimination individuelle. Tout le monde préfère se dire peu discriminé. Par contre, au niveau de l'estimation de discrimination groupale, alors que les étudiantes très identifiées à leur groupe ne sont pas influencées par le type d'audience, les peu identifiées s'adaptent et se disent moins discriminées lorsqu'elles sont face à des hommes que lorsqu'elles sont face à des femmes. L'attribution aux préjugés peut donc servir une stratégie de groupe.

En résumé, il semble qu'il soit plus intéressant de revendiquer de la discrimination au niveau de groupe tout en se disant peu discriminé au niveau individuel puisque cela permet à la fois de réclamer une augmentation des avantages attribués à son groupe, tout en maintenant un sentiment de contrôle et une estime de soi suffisants au niveau personnel.

La créativité sociale:

La créativité sociale englobe un ensemble de stratégies, qui parfois sont individuelles, parfois résultent d'un mouvement de groupe. C'est dans cette catégorie que nous placerons les stratégies décrites dans la littérature relative au concept de soi, en tentant à chaque fois de distinguer s'il s'agit d'une démarche individuelle ou de groupe. Il est bien évident que chaque stratégie peut devenir groupale si un nombre suffisant de personnes la mettent en place simultanément. Mais, les véritables stratégies de groupe sont celles qui tendent à améliorer l'identité sociale plutôt que l'identité individuelle.

L'évitement

Nous citons cette stratégie parmi celles de créativité bien que nous la considérons inclassable. Il s'agit d'une stratégie individuelle qui vise à éviter les situations menaçantes pour le soi. En effet, lorsque l'on sait que dans un type particulier de situation, on risque d'être confronté à des préjugés relatifs à son groupe social, on peut décider d'éviter ces situations (Swim, Cohen, Hyers, 1998). Simpson et Ynger (1985) citent, par exemple, la possibilité pour les Noirs de réduire les contacts sociaux avec la majorité blanche ou de déménager vers des contrées moins racistes. De manière plus subtile, il y a aussi la possibilité de faire ses achats sur catalogues plutôt que de se déplacer dans les magasins. Selon Fitzgerald, Swan, et Fisher (1995), la réponse la plus fréquente des femmes par rapport à un homme qui a des comportements un peu trop sexistes consiste à l'éviter physiquement. Bien sûr, on perçoit immédiatement le coût de cette stratégie pour la personne qui la met en place. Sa sphère d'évolution sociale en est réduite d'autant. De plus, à notre connaissance, aucune étude n'a montré qu'une telle stratégie permettait d'améliorer l'image de soi de la personne. Elle permet seulement d'éviter les conséquences négatives potentielles d'une rencontre avec un autrui qui émettrait des préjugés. Il ne s'agit donc pas vraiment d'une stratégie de revalorisation de l'identité.

La désidentification et le désengagement du domaine

Puisque les gens cherchent à maintenir une bonne image d'eux-mêmes, un moyen d'y parvenir consiste à obtenir de bons résultats dans les domaines qui leur tiennent à cœur. On parle d'identification à un domaine pour signifier que celui-ci entre en ligne de compte lorsqu'une personne s'auto-évalue. Cette conception est défendue entre autres par Steele (1988) et Tesser (1988) mais remonte déjà aux travaux de William James (1890/1950). Selon James, les personnes sélectionnent parmi tous les «sois» possibles ceux qui leur permettront d'avoir une bonne image d'eux-mêmes. Pour paraphraser cet auteur, on peut dire que si j'accorde beaucoup d'importance au fait d'être fort en statistiques, la rencontre d'une personne qui en sait plus que moi dans ce domaine sera une expérience très frustrante, tandis que mon ignorance des mécanismes économiques dits «élémentaires» me laissera totalement froid. De l'idée d'identification découle automatiquement celle de désidentification: l'image de soi peut être redorée tant en améliorant ses résultats dans un domaine qui pose problème qu'en laissant tomber celui-ci comme base d'évaluation de soi. Lorsqu'un domaine n'apporte que des déceptions, ne plus tenir compte des résultats qu'on y obtient permet de protéger l'estime de soi. Ces déceptions peuvent bien sûr être des échecs répétés mais également, selon

Steele (1997; 1992), le fait d'être sans cesse confronté à des stéréotypes concernant les faibles aptitudes de son groupe social dans ce domaine. En excluant celui-ci de la définition qu'elle a d'elle-même, la personne ne sera plus affectée par sa mauvaise réputation.

Cette théorie trouve son origine dans l'observation que les Noirs Américains ne présentent pas une estime de soi inférieure à celle des Blancs, alors qu'ils réussissent moins bien qu'eux à l'école et dans le milieu du travail en général (Osborne, 1995). Plusieurs études montrent même qu'ils ont une estime de soi supérieure à celle des Blancs (Rosenberg, 1979 ; Porter et Washington, 1979).

A ce niveau, la distinction doit être faite entre l'approche de Steele (1992), qui parle de désidentification, et celle de Crocker et Major (1989), qui parlent de désengagement. Ces deux concepts sont très proches, et la définition qu'ils en donnent est identique: il s'agit de «détacher l'estime de soi des feedbacks et résultats externes dans un domaine particulier, de telle façon que l'estime de soi n'est plus dépendante des succès et échecs dans ce domaine» (Major et coll., 1998). Toutefois, alors que la théorie du désengagement se base sur une vision plus situationnelle et fluide du concept de soi, dans la lignée de Markus et Wurf (1987) ou de Tesser (1988), la théorie de la désidentification est une conception plus chronique du concept de soi, qui est celle de James (1890/1950), Steele (1988) ou Pelham et Swann (1989). Le désengagement est donc conçu comme typiquement temporaire et déclenché par des situations menaçantes, tandis que la désidentification est vue comme chronique et de long terme. Il paraît évident que le désengagement temporaire peut précéder une désidentification à long terme lorsque les situations menaçantes se répètent. Par ailleurs, Crocker et Major (1989) soulignent que le désengagement peut se situer à deux niveaux: d'une part, la personne peut contester la validité du feedback qu'elle reçoit, en considérant par exemple que le test est biaisé et ne saurait donc en aucune manière représenter ses capacités réelles dans le domaine concerné; d'autre part, tout en reconnaissant la validité de l'instrument de mesure ou de l'évaluateur, la personne peut considérer que le domaine en question a peu d'importance, et donc ne pas être affectée par ses faibles aptitudes.

Au niveau des coûts d'une telle stratégie, s'il semble qu'elle permet effectivement de préserver l'estime de soi face à un échec, sa chronicité peut avoir l'effet pervers de diminuer les performances de la personne dans le domaine concerné (Steele, 1992 ; 1997). En effet, ce domaine n'étant plus une base d'évaluation de soi, une source de motivation importante disparaît. D'autres motivations peuvent persister, comme la nécessité d'obtenir un diplôme pour trouver du travail par exemple, mais d'importantes ressources liées à l'estime de soi ne

seront plus disponibles. Ceci aura pour effet une diminution probable des efforts investis et, donc, du niveau de réussite dans ce domaine.

A l'appui de l'hypothèse de désidentification, Osborne, Major et Crocker (1992, cité dans Osborne, 1995) ont montré que la valence d'un feedback après une tâche de performance n'affectait pas les niveaux d'affects positif, négatif et le niveau d'estime de soi lié à la performance d'étudiants Noirs Américains. Par contre, les étudiants Blancs rapportaient avoir plus d'affects positifs, moins d'affects négatifs et une meilleure estime de soi de performance lorsqu'ils avaient reçu un feedback positif plutôt que négatif. D'autre part, par rapport aux Blancs, le niveau d'estime de soi des étudiants Noirs est moins lié à leur niveau de réussite académique (Demo et Parker, 1987) et à leur score SAT (Lay et Wakstein, 1985). Si ces données montrent que l'estime de soi des Noirs est moins liée à leur niveau de réussite académique que ne l'est celle des Blancs, elles ne prouvent pas que ce détachement soit acquis au fil de leur parcours scolaire. Il pourrait s'agir par exemple d'une valeur culturelle de leur groupe (Fordham et Ogbu, 1986). C'est pour tenir compte de ce facteur qu'Osborne (1995) a mené une étude longitudinale sur un grand nombre d'étudiants. Cette étude confirme que les Noirs présentent un niveau de réussite académique inférieure à celle des Blancs, tout en présentant un niveau d'estime de soi globale supérieur à celui des Blancs. Mais, plus important, il montre que la corrélation entre l'estime de soi et la réussite scolaire, équivalente entre les Noirs et les Blancs pendant les premières années de scolarisation, décroît significativement pour les Noirs, tandis qu'elle augmente, mais de manière non-significative, pour les Blancs. Cette étude soutiendrait donc l'hypothèse de Steele (1992), à savoir celle d'une désidentification chronique acquise au fil des ans. Il faut quand même modérer l'impact de cette recherche en soulignant qu'elle n'a été menée que sur trois années. Un suivi plus long serait désirable.

Major et ses collègues (1998) rapportent une série d'études à l'appui de leur théorie du désengagement. Dans l'une d'elles, ils ont demandé à des étudiants Noirs et à des Blancs de réaliser une prétendue tâche d'intelligence, présentée ou non comme étant biaisée envers certains groupes sociaux. Ils leur ont ensuite donné un faux feedback de réussite ou d'échec et pris une série de mesures. Ils montrent ainsi que l'estime de soi de performance (c'est-à-dire le sentiment de posséder suffisamment d'aptitudes) - mais pas l'estime de soi globale - des étudiants Noirs est moins corrélée avec le feedback reçu que ne l'est celle des étudiants Blancs. Et ceci que la tâche soit présentée comme biaisée ou non, alors que les auteurs attendaient un effet plus fort avec une tâche biaisée. De même, au moment d'évaluer leur propre performance, les Noirs étaient moins influencés que les Blancs par le feedback reçu, et

ceci toujours indépendamment du caractère biaisé ou non du test. Comme le reconnaissent les auteurs, ces résultats ne soutiennent pas l'hypothèse d'un désengagement déclenché par la situation. Major et ses collègues suggèrent la possibilité que les participants n'aient pas cru qu'un test d'intelligence pouvait ne pas être biaisé (mais là encore leur conception situationnelle serait remise en question). D'autre part, les consignes faisaient toujours référence à la race des participants, ce qui a peut-être suffi pour amener les étudiants Noirs à se désengager. Par ailleurs, les auteurs prédisaient qu'en cas de test biaisé, les Noirs mais pas les Blancs contesteraient sa validité. Ils obtiennent, d'une part, que les Noirs attribuent toujours plus que les Blancs leur performance, élevée ou basse, à un biais racial, et d'autre part, que tous les participants de la condition «test biaisé» attribuent leur performance à un biais racial (même les Blancs). Mais, plus intéressant, lorsque le test est présenté comme biaisé, les Noirs attribuent leur performance à un biais surtout lorsqu'ils ont réussi le test, tandis que les Blancs font cette attribution principalement suite à un échec. Dans une seconde étude, les auteurs donnent toujours un feedback d'échec et manipulent le fait de mentionner ou non la race dans les consignes. Malheureusement, ici encore, lorsque la race est évoquée la notion de biais l'est également, tandis que dans l'autre condition, ni l'un ni l'autre ne sont évoqués. Ces deux dimensions sont donc confondues. Les auteurs montrent que lorsque les Noirs qui reçoivent un feedback négatif savent également que le test est biaisé, ils ont une meilleure estime de soi (toujours de performance) que les Blancs, tandis que dans l'autre condition ce sont les Blancs qui ont une meilleure estime de soi. Les auteurs avaient également pris une mesure de désengagement avant le test. Ils montrent que les Noirs qui sont désengagés ont une meilleure estime de soi de performance suite à un feedback négatif que ceux qui se disent engagés, tandis que l'engagement ne joue pas pour les Blancs. De plus, toujours suite au feedback négatif, les Noirs désengagés ont une meilleure estime de soi que les Blancs désengagés tandis que l'inverse est vrai pour les engagés. Enfin, bien que globalement les Noirs considèrent le test biaisé en défaveur des groupes minoritaires, et probablement mieux réussi par les groupes majoritaires, il n'y a pas d'interaction avec la présentation du test ni de corrélation avec l'estime de soi, ce qui signifie que la dévaluation du test n'est pas un médiateur entre désengagement et estime de soi. Par ailleurs, au niveau personnel, les Noirs et les Blancs ne diffèrent pas quant aux attentes de performance, même quand le test est biaisé. On peut y voir un effet du « je-suis-meilleur-que-la-moyenne » (Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak, et Vredenburg, 1995.) ou de différence entre la perception de discrimination individuelle et groupale (Taylor, Wright et Porter, 1994)

Globalement, nous voudrions émettre quelques réserves par rapport à ces études relatives au désengagement. Le lecteur aura perçu le caractère quelquefois obscur des résultats rapportés. Et, quoique d'un point de vue théorique nous trouvions cette approche très intéressante, force est de constater qu'elle manque de soutien expérimental. Par exemple, Major et ses collègues représentent expérimentalement la dimension «situationnelle» du désengagement en présentant une tâche comme biaisée ou non envers certains groupes raciaux. Ils montrent que les Noirs se désengagent uniquement face à une tâche biaisée. A nos yeux, le principal problème de cette manipulation est qu'elle ne nous donne pas d'indications quant aux situations réelles d'examen. Quand les étudiants considèrent-ils que le test scolaire auquel ils vont participer est biaisé ou non? Et s'ils le considèrent systématiquement comme biaisé, on ne peut plus parler de désengagement situationnel mais plutôt de désidentification chronique. De plus, dans ces études, le désengagement est généralement mesuré après que les sujets aient reçu un feedback d'échec sur une tâche présentée comme biaisée. Si cela illustre effectivement que les participants font l'attribution (défensive) de leur échec à un manque d'efforts de leur part, cela ne prouve en rien qu'avant une tâche menaçante les participants se désengagent. Dans une autre étude, le désengagement est mesuré avant toute manipulation, ce qui devient dès lors une mesure de désidentification chronique, c'est-à-dire qu'il s'agit de personnes qui de toute façon considèrent les tests biaisés et accordent peu d'importance à leur résultat. Les auteurs rapportent également que l'estime de soi de participants Noirs qui pensent avoir participé à un test biaisé est moins dépendante du feedback que ne l'est celle de Blancs, mais il s'agit uniquement de l'estime de soi de performance. Au niveau de l'estime de soi globale, il n'y a pas de différences entre les Noirs et les Blancs. De plus, aucune corrélation entre désengagement et performance n'est rapportée, alors que, selon la théorie, les participants qui se désengagent devraient produire une moins bonne performance. Au contraire, il est montré que les attentes de performance des Noirs et des Blancs ne sont pas influencées par la présentation de la tâche.

Encore une fois, nos critiques vis-à-vis des études rapportées ne signifient pas que nous considérions cette approche inintéressante, bien au contraire. Mais, nous pensons que des études supplémentaires sont nécessaires, qui manipulent plus proprement les variables et qui visent mieux à faire la distinction entre ce qui est chronique et ce qui est situationnel.

Enfin, la désidentification et le désengagement sont-elles des stratégies individuelles ou collectives? Dans la littérature, le désengagement n'est rapporté qu'en tant que stratégie individuelle, mais la désidentification, bien que pouvant être acquise individuellement, peut également devenir une norme de groupe (Steele, 1992 ; 1997). Solomon (1992) montre que ce

type de réaction peut devenir une valeur partagée par des étudiants Noirs, depuis les écoles secondaires jusqu'à la prestigieuse université d'Harvard. Ogbu (1991) parle d'inversion culturelle pour décrire ce phénomène selon lequel une minorité développe des normes opposées aux comportements et croyances véhiculés par la classe dominante et place au contraire ses valeurs dans les comportements et croyances atypiques du groupe dominant. Par ailleurs, Major (1995) rapporte que si les Noirs contestent plus que les Blancs la valeur de l'enseignement, ils valorisent autant, voire plus, que ces derniers le fait de réussir. Comme on le voit, de nombreux paradoxes apparents restent à éclaircir...

Conclusions

Ce chapitre avait pour but d'effectuer un tour d'horizon des stratégies que peuvent mettre en place les membres de groupes à réputation négative pour conserver une bonne image d'eux-mêmes. Nous avons intégré des recherches menées par des théoriciens du concept de soi et par des théoriciens de l'identité sociale et de l'autocatégorisation, dans un cadre établi par ces derniers. Cette revue de littérature n'est pas exhaustive. D'autres stratégies ont été recensées, mais elles ont soit suscité peu de publications récentes, soit recoupé celles que nous avons citées. Nous aurions par exemple pu parler de la stratégie qui consiste à reconnaître la supériorité du groupe dominant sur la dimension où elle est établie, tout en favorisant l'endogroupe sur d'autres dimensions (Lemaine, 1974; Mummendey et Simon, 1989). Nous aurions aussi pu évoquer cette possibilité qu'ont les membres d'un groupe de bas statut de se comparer uniquement avec les membres de son endogroupe. Etre «bien placé» à l'intérieur de son groupe permet de mieux résister à son bas statut groupal. Nous aurions aussi pu brosser un portrait des comparaisons ascendantes et descendantes (e.g., Monteil et Michinov, 1996) mais cette littérature était trop abondante pour être abordée ici. Elle mériterait une étude en elle-même.

Quoi qu'il en soit, et malgré le faible nombre d'études véritablement consacrées aux personnes ciblées par des stéréotypes négatifs, les données récoltées montrent à la fois la diversité de l'arsenal dont dispose l'être humain pour faire face aux épreuves qu'il rencontre, et la taille de l'inertie qui s'oppose à tout changement du système social. Nous avons essayé de montrer pour chaque stratégie ses avantages et coûts potentiels. A l'occasion, nous avons relevé des contradictions si pas apparentes, du moins implicites, au niveau de certaines recherches. Ces nuances et ces contradictions reflètent indubitablement, selon nous, et la complexité du problème, et l'ingéniosité des acteurs.

4. Stereotype threat : Are lower status and history of stigmatization

preconditions of stereotype threat?

Jacques-Philippe Leyens, Michel Désert

Catholic University of Louvain, Louvain-la-Neuve

Jean-Claude Croizet

University of Clermont-Ferrand

and Catherine Darcis

Catholic University of Louvain, Louvain-la-Neuve

(PSPB, in press)

Abstract

This research extended stereotype-threat effects outside of the academic domain, and to a non-stigmatized group. Female and male students performed three decision tasks: lexical, valence and affective processing. Half of the participants were told that, in general, men are poorer performers than women in affective processing tasks. No differences between conditions were observed for the lexical and valence tasks. By contrast, for the affective task, threatened males made significantly more errors than participants in the other three conditions. More precisely, threatened males tended to accept as affective, words that were not affective. This latter result suggests that threatened males decreased their threshold for affectivity to "prove" the inapplicability of the stereotype to themselves. Moreover, stereotype endorsement did not mediate the results. Identification with the affective domain, on the other hand, moderated the effect of stereotype threat.

Discussion considers the consequences of these findings for everyday interactions.

Stereotype threat: Are lower status and history of stigmatization preconditions of
stereotype threat?

Why do not members of stigmatized groups achieve so well as others in academic domains? Recent research on stereotype threat has suggested that the cause of this underachievement among stigmatized group members may be rooted more in the situation than in the individual. As we know, stigmatized individuals are targets of bad reputations, or stereotypes. Such expectancies can be sufficiently threatening to disrupt performance (Katz, 1964; Steele, 1997). Stigmatized persons do underperform in threatening situations whereas they perform as well as others in non-threatening situations. When bad reputations are not relevant anymore in a given situation, they do not undermine performance. This is true for African-Americans (Steele & Aronson, 1995), for women (Spencer, Steele, & Quinn, 1999), and for people from low socioeconomic backgrounds (Croizet & Claire, 1998). According to Steele (1997), this predicament is situational; it does not depend on the persons' present status in society or on their past history as stigmatized individuals. This is an important theoretical stance with practical consequences. Because situations are easier to change than individuals (Ross & Nisbett, 1991), it may be possible to improve the academic achievement of stigmatized people and ultimately to reduce societal asymmetries. In the present paper, our goal is to test the hypothesis that stereotype threat is situationally determined. Up to date, research on stereotype-threat has limited itself to stigmatized groups (for one exception, see Aronson, Lustina, Keough, Brown & Steele, 1999). Therefore it is difficult to assess whether stereotype threat is situational, and is not the result of an internalization of the negative stereotype (e.g., Allport, 1954; Clark, 1965; Eccles-Parsons, Adler, Futterman, Goff, Kaczala, Meece, & Midgley, 1983; Howard & Hammond, 1985). To address this issue directly, we investigated whether members of a usually dominant group (i.e., men) can be threatened by a negative stereotype that is not considered to be generally a stigma (i.e., deficiency in processing affective information). Our reasoning was that if such a group could experience stereotype threat, then it is very unlikely that chronic lower status or a history of stigmatization are preconditions of stereotype threat.

Stereotype Threat and Intellectual Underperformance

Steele and his colleagues have studied the reactions of samples of populations reputed to have problems in the academic domain (e.g., Spencer, Steele, & Quinn, 1999; Steele & Aronson, 1995). Failure at school or college is a well-known phenomenon among African-

Americans. Failure of women is also well documented in the fields of mathematics and physics. One way to cope with this negative reputation is to disengage, and ultimately to disidentify, from specific intellectual domains, or from school achievement in general. Disidentification, or even disengagement, maintains the integrity of self-identity (Major, 1995; Major, Spencer, Schmader, Wolfe, & Crocker, 1998; Steele, 1997). More interesting for our purpose is the reaction of those people who have not disidentified from school and have even invested deeply in it, despite their group's negative reputation. Steele (1997) has suggested, and validated, the fascinating hypothesis that these persons may underperform in situations where they fear confirming the stereotype and not being judged not as individuals, but as members of stigmatized groups. In other words, these persons are victims of stereotype threat.

Steele and Aronson (1995, Expt. 2) asked Black and White Stanford University students to answer very difficult items from the verbal GRE. For half of them, the task was threatening since it was said to be diagnostic of their ability; for the other half, the task was not threatening because it was presented as a laboratory exercise unrelated to ability. As expected, the performance of Black and White students did not differ in the non-diagnostic condition, but it did in the diagnostic one. When the Black Stanford students believed that the task was measuring their intelligence, they performed significantly worse than their White counterparts, or than the Black participants in the non-diagnostic condition.

The fact that members of stigmatized groups often underperform in situations relevant to the negative stereotype of their group has been replicated with samples other than African-Americans. Several studies have found that stereotype-threat leads to worse performances in mathematics among women (Aronson, Good, & Harder, 1998; Shih, Pitinski, & Ambady, 1999; Spencer et al., 1999). Croizet and Claire (1998) showed that low socio-economic status students underperform on a difficult verbal test when informed that the test measures their intelligence. Aronson and Salinas (1997) replicated the effect with Latino students in the U.S.

According to Steele (1997; see also Crocker, Major, & Steele, 1998), stereotype threat is situationally triggered. Specifically, it has to do with "something in the interaction between a group's social identity and its social psychological context, rather than something essential to the group itself" (Steele, 1997, p. 627). This view is original and represents a conflict with other classic perspectives that assume the internalization of some kind of "inferiority complex" among members of stigmatized groups is the mechanism underlying poorer performances (e.g., Allport, 1954; Clark, 1965; Eccles-Parsons, Adler, Futterman, Goff, Kaczala, Meece, & Midgley, 1983; Howard & Hammond, 1985).

Several aspects of the existing evidence seem to favor the situational component of stereotype threat. First, the Black students at Stanford University are most likely to have a history characterized by many academic successes. This does not necessarily render them impervious to potential inferiority complex, or without racial vulnerability (S. Steele, 1990), but it probably protects them more than others. Second, a series of experiments by Spencer et al. (1999) mitigates against an interpretation in terms of chronic fear of underperformance. Female students who were good at math had to show their math ability by completing a difficult test; in one condition, the test was said to show gender differences; in the other condition, the test was presented as insensitive to gender differences (Spencer et al., 1999, Exp. 3). Whereas in the no-gender-difference condition, women did as well as men, they did significantly more poorly in the gender-difference-condition. Since the math test was presented as measuring ability in the two conditions, a chronic fear of underperformance should have prevented women from doing as well as men even in the no-gender-difference condition.

However, these two arguments in favor of a situational stereotype threat are not totally compelling. Being a student in a very prestigious and demanding university does not immunize people from racial vulnerability. Second, the fact that women did not underperform when their math ability was tested in the no-gender-difference condition does not mean that they have not internalized an inferiority compared to men. These women were specially selected based on their math ability. When assured that the task would not discriminate against them, they had nothing to fear, and thus succeeded well.

Also, the results of an experiment conducted by Croizet and Claire (1998) are not totally in line with an interpretation in terms of situational threat. When confronted with difficult verbal items that were supposed to measure their intelligence, French university students from a low socioeconomic status (SES) performed worse than high SES students, irrespective of the salience of their SES. In the salient condition, students had been requested to indicate their parents' occupation as well as their education level. In the non-salient condition, no such question was asked. Clearly, a situational interpretation would have been reinforced if the salience manipulation had had an effect. The absence of influence could be attributed to the internalization of poor expectancies on the part of low SES students. Yet, as suggested by Croizet and Claire, the diagnostic presentation of the test per se may have been enough to trigger the threat of a well-known stigma.

Generalizing the Stereotype Threat to Dominant Groups

The present research has three intertwined goals. First, we want to generalize the previous results, obtained with stigmatized groups, to a group that is not usually stigmatized, and that is, on the contrary, considered a dominant, higher status, group in society. For this reason, we selected men. Second, the research is aimed at generalizing stereotype threat to a domain other than intellectual performance. We opted for the processing of affective information; indeed, men are stereotypically viewed as less capable of processing such information than are women. Third, by choosing a dominant group and a negative stereotype that is not usually considered a stigma, we aimed to diminish as much as possible the effects of a deeply rooted internalization of the negative reputation.

The stereotype threat phenomenon involves a paradox. On the one hand, it is supposed to afflict those people who have overcome the barriers of the society's structures in situations where they may confirm the stereotype and be considered like other members of their stigmatized group. On the other hand, however, Steele (1997) has repeatedly avoided claiming a fundamental difference between stigmatized and non-stigmatized groups. According to him, members of both groups could suffer from stereotype-threat. This is so because individuals want to sustain a positive self-image (Steele, 1988) and because group members strive for a positive social identity (Turner, 1975).

When we speak of dominant groups in this paper, we do not imply quantitative majorities nor groups exhibiting objective superior performances. We refer to status (Lorenzi-Cioldi, 1988) and power (Baxter & Kane, 1995; for a review, see Deaux & LaFrance, 1998). Men comply with this view. They are usually perceived as more competent than women (Wood & Karten, 1986). They also control more resources; for instance, they are over-represented in political parties in most countries of the world, they are more highly placed in organizations, and supervise more subordinates (Reskin & Padavic, 1994; see also Fiske & Glick, 1995).

To our knowledge, only three studies have involved stereotype-threat and dominant groups (in fact, all three dealt with men). Brown and Josephs (1999) suspected and verified that men are concerned about an excellent math performance whereas women focus on not doing poorly. Making these different concerns salient decreased the performance in math for both women and men. Presumably, what matters for the occurrence of stereotype threat is the moderating role of domain identification. The influence of self-relevance or identification was further investigated by Aronson et al. (1999). In their first study, these authors selected White

American students who excelled at math, agreed that they were good at math, and rated the importance of math to their self-concept as being neutral or above. Students in the stereotype-threat condition received a series of articles about the exceptional talent of Asians in math and were informed that the study dealt with the nature and scope of the difference between Asian and White students. In the control group, the study was simply presented as a measure of math ability. As expected, the control participants did significantly better than those in the stereotype-threat condition. This result, however, was only partly replicated in a second study (Aronson et al., 1999, Exp. 2). Only participants who reported that math was extremely important to them (they all checked the maximum point on the scale) showed the effect. Curiously, the results were exactly the opposite for those who identified less with math. Clearly, more research is needed to understand how stereotype threat acts on dominant group members.

As proposed in the theory, it is the fact of being a target of a negative stereotypic expectancy that triggers threat for group members, and not the group's historical social position (i.e., dominant or devalued). Moreover, as testified by Aronson et al.'s studies (1999), as well as by other investigations (e.g., Steele & Aronson, 1995), the domain has to be relevant for the individuals, although it is important that these individuals do not endorse the negative stereotype. To represent those two conditions in the present research, we selected men whose negative stereotype is that they lack the ability to adequately process affective information. For them, the affective domain is important, and they want to portray themselves as having good abilities in this domain.

Stereotypic expectancies concerning lower ability in processing affective information

Men are known to be agentic, whereas women are considered communal (Bakan, 1966). Communality refers to caring and nurturant characteristics, to interpersonal sensitivity and emotional expressiveness (Bem, 1974; Eagly, 1987). Stereotypically, women are considered better than men at dealing with affect or, in other words, men are often viewed as incompetent when it comes to processing affective information. As we have noted, the induction of stereotype threat requires two conditions. First, the groups involved, men and women, need to be aware of the existence of the stereotype. Second, the target group, men in this case, should be identified enough with the domain concerned by the stereotype to be motivated to show good abilities in this domain. In other words, the stereotype has to be self-relevant for the targets. For these reasons, we used a sample of psychology students who

value communal characteristics (Bellour, Leyens, & Yzerbyt, 1998). We also measured the importance of the processing of affective information for the participants as well as their knowledge and acceptance of the general stereotype.

If threatened by the stereotype, male psychology students should reveal difficulties in processing affective information. The interference, however, should be limited to affective processing, and should not apply to information processing that is not relevant to this stereotypic expectancy for men versus women. In the experiment to be reported, each participant was confronted with three tasks: A lexical decision task which involves deciding whether a word appearing on the computer screen is a word or a non-word, a valence judgment task which requires participants to decide whether the word has a positive valence or not, and an affective decision task where participants indicate whether the word is related to affect or not. Admittedly, the lexical task is an easy one; therefore everyone should succeed. The valence task has two advantages from our perspective. First, it controls for the valence necessarily involved in the affective words. Second, because the valence task is as difficult, if not more so, than the affective task, it controls for difficulty.

Situational threat

Because men constitute the dominant group in society, and because the stereotype about lack of communality is not generally considered a very negative one, internalization of inferiority or vulnerability should be less of a problem for them than for women or for Blacks, even when those are students at a prestigious university. Therefore, if men make mistakes when threatened by the stereotype of lack of communality, this outcome suggests an influence of the context rather than a deeply internalized deficiency.

However, status and relative mildness of the stereotype are not, by themselves, proofs of an absence of internalization. We therefore measured the degree of acceptance of the stereotype and correlated it with participants' performance in the processing affective information task. If a significant correlation is obtained between these two, then it supports the internalization of the negative stereotype notion. An absence of a correlation, however, would lend support for the situational hypothesis.

Affective task

Research has focused so far on the predicament triggered by stereotype threat on intellectual performance (i.e., GRE or SAT items) for obvious reasons of validity. In the present study, we used a somewhat different indicator of performance. Female and male

students participated in a study that included three tasks that were presented either as an exercise (non-threatening condition) or as a way to understand gender differences in processing affective information (threatening condition). Depending upon the item type, participants had to decide whether a target word was or was not affective, positive or not, or a word or a non-word. Decision latency times were recorded. We selected these three tasks to prevent our participants from relating this study to any type of intellectual assessment. At the same time, the use of such tasks offered the possibility of testing the generalizability of Steele's theory to tasks other than intellectual tests.

We expected an effect of the threat manipulation only on men when they performed the affective task. More precisely, we expected that more errors would be made by the male participants in the threatening condition than by participants in the other three conditions. Errors could be of two types: omission or commission. Participants may have decided erroneously that a word was affective (commission) or that it was not (omission). Steele (1997, Steele & Aronson, 1995) suggests that participants' underperformance in the stereotype threat condition could be due to self-concerns (Baumeister, 1984) or lack of motivation (Pyszczynski & Greenberg, 1983; Geen, 1985; Hormuth, 1986). If this is the case, one should not expect either of these errors with differential frequency, and the errors should be randomly distributed across the affective items. On the other hand, in order to show that they are as good as women in processing affective information, the threatened participants could be especially motivated not to miss any affective word. In this case, one should especially expect errors by commission.

Concerning the latencies, no specific hypothesis could be proposed. On the one hand, the male participants threatened by the stereotype may have wanted to answer as quickly as possible to show that they were able to rapidly process affective information. On the other hand, however, they may have preferred to respond slowly to avoid mistakes as much as possible. Because decision latency times did not lead to significant results, they will not be discussed further.

Method

Participants and design

Twenty-six male and 24 female undergraduate psychology students participated in the experiment in exchange for partial course credit. They were randomly assigned to either the threatening or the non-threatening conditions.

Procedure

Participants were tested individually. When they arrived at the laboratory, the female experimenter asked them to sit in front of the computer screen, and then told them that they would work on the computer for the next 20 minutes. Participants in the threatening condition were reminded that "it is a well-known fact that men are not so apt as women to deal with affect in general and specifically to process affective information as effectively". The study was then presented as a way to understand the reasons for this difference. In the non-threatening condition, the word "affect" was never mentioned, and the study was supposedly aimed at "better understanding the cognitive factors involved in the processing of verbal information". All participants then read the instructions about the three tasks (lexical, valence and affective), and completed 9 training items. The experimenter insisted on the difficulty of the tasks and informed the participants that this difficulty was necessary to achieve the goals of the study. After completion of the tasks, participants answered the post-experimental questionnaire, were thanked for their participation, and were fully debriefed.

Material

One hundred and ninety two trials were randomly presented on a Macintosh computer to each participant. Sixty-four trials measured performance on each of the three tasks (affective, valence, and lexical). For each task, there were 4 priming and 16 target words. Half of the priming words were congruent with the label of the task and the other half were incongruent with this label. Similarly, half of the target words were congruent with the label and half were incongruent. Each trial began with a label ("affective", "valence" or "lexical") presented in the middle of the computer screen during 1500 ms and followed, after a 100 ms blank screen, by a fixation point presented during 500ms. After a second 100 ms blank screen, a prime word was displayed during 200 ms. A third 100 ms blank screen followed. Then the target word appeared and remained on the screen until the participants answered through the keypad. The inter-trial interval was set to 3000 ms. Participants had to respond "yes" when the target word corresponded to the label, irrespectively of the prime, and "no" when the target word did not correspond. Actually, the congruent or incongruent prime was introduced in order to render the tasks more difficult (Fazio, 1989). Because the type of prime did not have an effect upon the errors, it will not be discussed further.

The priming and target words were selected from a database of 3.000 words rated on a 7-point scale by a sample of 586 individuals for their affective-non affective and positive-negative meaning (Hogenraad, in press). For the affective task, we selected 8 words (for instance, Caress) with high scores for affect ($M = 6.1$) and positivity ($M = 6.2$), and 8 other words (for instance, Paradise) low in affect ($M = 4.5$) but high in positivity ($M = 5.6$). Only positive words were selected to avoid valence effects. For the valence task, we selected again 8 words low in affect ($M = 4.5$) and high in positivity ($M = 5.7$), and 8 words (for instance, Chair) with low scores for affect ($M = 1.9$) and positivity ($M = 3.7$). For the lexical task, we selected 8 words with low scores for affect ($M = 1.9$) and positivity ($M = 3.4$), and we created 8 non-words (for instance, Luvire) by changing some letters in real words.

The primary dependent variables were the errors. Errors could be of commission (i.e., participants responded "yes" when they should have answered "no") or of omission (i.e., participants responded "no" when they should have answered "yes").

The post-experimental questionnaire

Participants were asked to indicate their beliefs about the goals of the study. On 7-point scales participants were asked about their perceptions of how they performed the task: To perform the task, to what extent did you favor accuracy?, speed? (1 = not at all, 7 = totally). Still other questions focused on the perceived difficulty of the three tasks: To what extent are you sure of the accuracy of your answers for the affective task?, the valence task?, the lexical task? (1 = not sure at all, 7 = totally sure).

Two questions addressed identification with the affective domain. Participants were asked to indicate how important is the processing of affective information in their everyday life? and how important is it in the professional life of a psychologist? (1 = not important at all, 7 = very important). Because of the significant correlation between the answers to these two questions ($r(48) = .47$, $p = .0006$), these were aggregated into a single item of identification.

The questionnaire ended with a set of questions aimed at assessing the acceptance of the stereotype by the participants. Two questions verified the acceptance of the stereotype at the group level: In your opinion, do men in general have more difficulties than women in processing affective information?, and do women in general have more difficulties than men in processing affective information? (1 = totally agree, 7 = totally disagree). For the sake of clarity, the answers to these two questions were combined into a single index. Finally, three questions assessed the acceptance of the stereotype at the personal level: "How good do you

think you are at processing affective information as an individual?, compared to the other women/men (participants' gender)?, and compared to men/women (other gender)? (1 = quite bad, 7 = quite good). Because the answers to the acceptance of the stereotype at the group level and to the comparison with the outgroup were highly correlated ($r(48) = .54$, $p = .0001$), we aggregated the results into a single index of stereotype endorsement. Individual acceptance of the stereotype and comparison with the ingroup are analyzed separately.

Results

Manipulation checks

Efficacy of the threat manipulation. The threat was clearly perceived by both male and female participants. First, their responses concerning identification with the affective domain were affected by the manipulation. The reported identification was greater for participants in the threat conditions ($M = 6.36$) than for participants in the no-threat conditions ($M = 5.52$), $F(1, 46) = 13.49$, $p = .0006$. Second, acceptance of the stereotype at the group level was greater in the threat conditions ($M = 5.02$) than in the no-threat case ($M = 4.49$), $F(1, 46) = 13.69$, $p < .0006$.

Difficulty of the tasks. As expected, the lexical task ($M = 5.80$) was considered significantly less difficult than the other two tasks, $F(2, 47) = 16.33$, $p < .0001$. The valence task ($M = 4.48$) was perceived as the most difficult one, but not significantly more so than the affective task ($M = 4.70$).

Accuracy motivation. Participants in all four conditions reported a same level of concern for accuracy in performing the experiment. Men ($M = 4.70$) claimed that they favored speed less than females did ($M = 5.21$), but the difference was not significant, $F(1, 46) = 1.22$, $p > .10$.

Thus, the several necessary conditions were met for testing our hypothesis: Participants reported experiencing a threat that was sustained and amplified by the perceived difficulty of the task. Importantly, this predicament did not lead men to give up more than women.

Stereotype endorsement. Female participants ($M = 5.31$) were significantly more prone than males ($M = 4.26$) to say that, in general, women are better than men in dealing with affect, $F(1, 46) = 4.03$, $p = .05$.

Acceptance of the stereotype at the personal level and comparison with the ingroup. When answering as individuals, males ($M = 3.85$) and females ($M = 3.96$) did not differ in the estimation of their performance in dealing with affective information, $F(1, 46) < 1$. Similarly, women ($M = 4.75$) and men ($M = 4.65$) did not differ in their evaluations of themselves in comparison with their own gender group ($F < 1$): All of them considered that they were superior to their ingroup ($t(23) = 2.70, p < .02$; $t(25) = 2.86, p < .01$ for women and men respectively).

Thus, though all participants agreed that women in general were better than men at processing affective information, measures of acceptance of the stereotype at the personal level showed that males did not endorse the stereotype for themselves.

Affective information processing

Performance. Separate 2 (males vs. females) $\times$ 2 (threat vs. no-threat) between-participants ANOVAs were calculated for the errors committed in the lexical and valence tasks. The results are presented in Table 1. No effects were significant.

Task	Female		Male	
	Threatening	Non-threatening	Threatening	Non-threatening
Lexical	3.50 ^a	3.00 ^a	3.71 ^a	4.00 ^a
Valence	12.25 ^a	10.67 ^a	12.64 ^a	13.92 ^a
Affective	9.25 ^a	8.83 ^a	17.50 ^b	9.91 ^a

Table 1 : Errors committed in the valence, lexical, and affective tasks as a function of degree of threat and gender of the participants (note. Scores range from 0 to 64. Means with different superscripts differ significantly at $p < .05$).

For the affective task, we calculated a 2 (males vs. females) x 2 (threat vs. no-threat) x 2 (error: commission vs. omission) ANOVA with the first two variables as between-participants and the last one as a within-participant factor. The main effect of threat, $F(1, 46) = 6.20$, $p < .02$, and the main effect of gender, $F(1, 46) = 8.43$, $p < .007$, were significant. More errors were committed by men than by women, and more in the threat conditions than in the no-threat conditions. These two main effects, however, were completely due to the expected interaction between gender and threat, $F(1, 46) = 4.97$, $p < .03$. As predicted and as can be seen in Table 1, many more errors ($M = 17.50$) were made by the male participants in the threat condition than in any other condition ($M_s = 9.91, 9.25$ and 8.83 for male no-threat, female threat, and female no-threat, respectively). The a priori contrast between the male threat condition and the other three was highly significant, $F(1, 46) = 20.92$, $p < .0001$, $F_{\text{residual}} < 1$.

Two types of affective errors could be made: Either a non-affective word was erroneously perceived as affective (i.e., a commission) or an affective word was erroneously not considered affective (i.e., an omission) (see Figure 1). More commission ($M = 9.62$) than omission errors ($M = 2.00$) were made, $F(1, 46) = 38.76$, $p < .0001$. No difference appeared between the conditions for omission errors ($M_s = 2.14, 2.50, 1.83, 1.50$ for male threat, male no-threat, female threat and female no-threat, respectively; all $F_s < 1$). By contrast, the commission errors were particularly more frequent, $F(1, 46) = 4.56$, $p < .04$, among the threatened males ($M = 15.36$) than among the other participants ($M_s = 7.42, 7.42, 7.33$, for male no-threat, female threat and female no-threat, respectively).

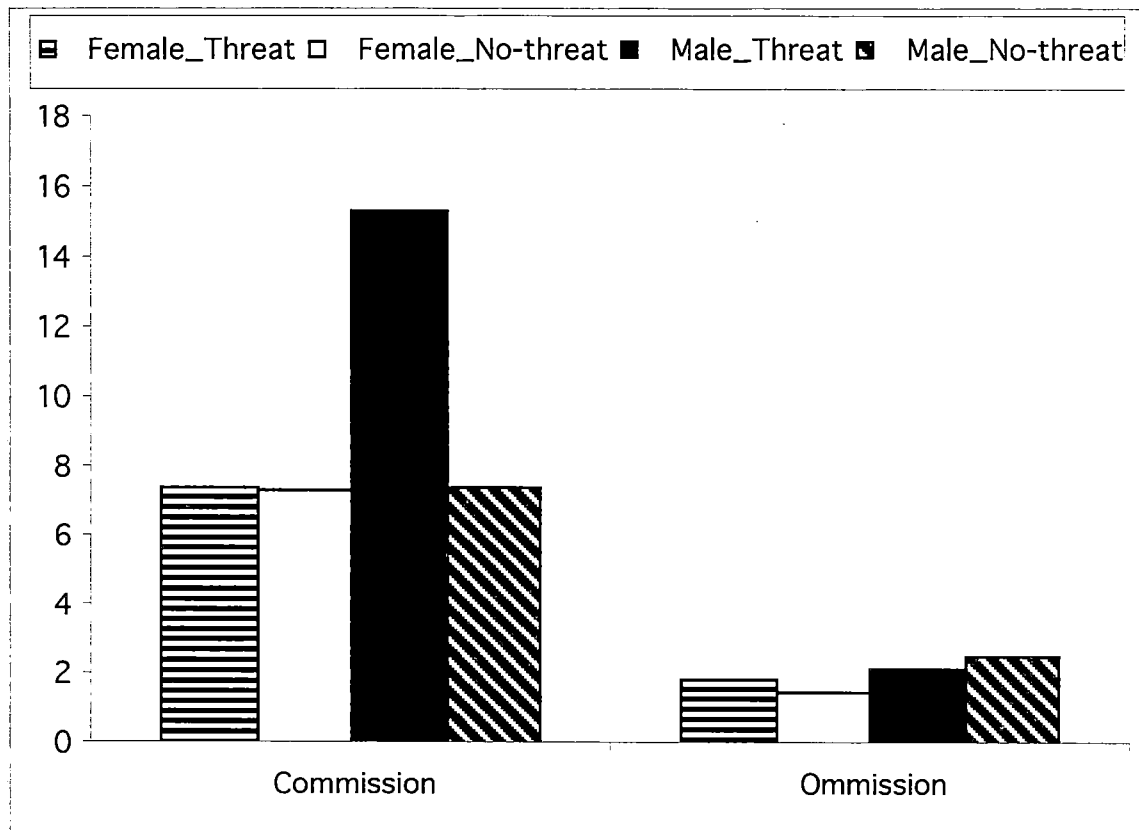


Figure 1 : Number of commission and omission errors in the affective task as a function of gender and threat manipulation

In brief, performance results showed that stereotype threat impaired performance by leading threatened males to recognize as affective, words that were actually non affective in nature. To assess the possibility that this effect was mediated by either the internalization of the stereotype (i.e., stereotype endorsement) or identification with the domain, we conducted a three-step mediational analyses as suggested by Baron and Kenny (1986). To establish mediation, given that the threat manipulation affected the performance, three other conditions must hold: first the threat manipulation should affect the potential mediators. Secondly, the potential mediators should affect performance. Thirdly, the effect of the potential mediators on performance should hold when controlling for the effect of stereotype threat on performance. To test these hypotheses, mediational analyses were conducted using a regression. Only male participants' errors were examined because it was only for them that

stereotype threat should have operated. We took into account the total number of errors rather than the commission errors since the omission errors were equally distributed in the conditions.

The role of stereotype endorsement. The regression analysis revealed that the threat manipulation did not predict stereotype endorsement, $\beta = .20$, $t(24) = 1.01$, $p = .32$. As a consequence, the stereotype threat manipulation effect observed on performance was not mediated by stereotype endorsement. An additional analysis actually suggested that there was no significant relationship between stereotype endorsement and the total number of errors in the affective task, $\beta = .14$, $t(24) = .70$, $p = .49$.

The role of identification with the affective domain. The regression analyses revealed that the threat manipulation had an effect on identification ($\beta = .64$, $t(24) = 4.04$, $p = .0005$) and on the total number of errors ($\beta = .50$, $t(24) = 2.86$, $p = .008$). Identification also affected the number of errors, $\beta = .42$, $t(24) = 2.25$, $p = .034$. However, when controlling for both the stereotype threat manipulation and domain identification, the effect of identification fell drastically, $\beta = .16$, $t(23) = .70$, $p = .49$, whereas the stereotype threat manipulation continued, though marginally, to predict performance $\beta = .40$, $t(23) = 1.74$, $p = .09$. Identification with the affective domain was, therefore, not a plausible mediator of stereotype threat.

Along the line suggested by Aronson et al. (1999), we verified the role of identification as a possible moderator. Because identification was influenced by the threat manipulation (i.e., the moderator and the predictor were correlated) and also because there was no significant difference in identification by gender in the threat condition, $t(24) = 1.04$, $p = .31$, we performed the regression analyses on the data of all the participants (i.e., males and females) in the threat condition. As a result, gender was used to assess the effect of threat—indeed, stereotype threat supposedly operated only for men. We regressed the errors on gender, on identification, and on the interaction between these two variables. There was obviously a main effect of gender, $\beta = -.51$, $t(22) = -3.23$, $p = .004$. Identification was marginally significant, $\beta = .35$, $t(22) = 1.95$, $p = .06$. The greater the identification, the more numerous were the errors. These two main effects were qualified by a significant interaction, $\beta = -.42$, $t(22) = -2.39$, $p = .026$. Whereas identification correlated positively for men, $r(13) = .24$, it correlated negatively for women, $r(11) = -.18$. Thus, the more threatened male participants were identified with the task domain, the more poorly they performed. The

opposite relationship was observed for women. From these results, it can be concluded that stereotype threat does not depend on an internalization of the stereotype and that, as stated by Steele (1997), identification with the affective domain moderates the effect of stereotype threat.

Discussion

Even if they do not possess the characteristics stereotypically associated with their group, members of stigmatized groups may find themselves in situations where they fear not being individuated, and instead are treated as a typical member of the group with the possibility of confirming the stigma. This stereotype threat can then lead to confirmation of the bad reputation about their group (Aronson et al., 1999; Croizet & Claire, 1998; Shih et al., 1999; Spencer et al., 1999; Steele & Aronson, 1995).

By definition, dominant groups do not have stigmas, but they may still be characterized in negative stereotypic terms. Could members of dominant groups suffer from stereotype threat to the same extent as members of stigmatized groups? Could the stereotype threat involve a domain other than pure intellectual performance? Steele (1997, p. 618) answered positively to these two questions by stating that White (American) men could suffer from a lack of sensitivity or fairness. We took Steele's proposal almost literally since we investigated among White (Belgian) psychology students the effect of the threat of a stereotype concerning their difficulty of processing affective information.

Dominant groups, identification, and stereotype endorsement

Both male and female psychology students recognized the existence of this stereotype in the general population. Not surprisingly, females endorsed the general stereotype more than males. As individuals, male students did not differ from female students in the estimation of their ability to process affective information, and they both believed that they were superior to other members of their own group. This is another illustration of the "better-than-average-effect" (Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak, & Vredenburg, 1995). Our data also showed that males are as highly identified as women are with the affective domain. Indeed, both female and male psychology students considered the processing of affective information very important to them. Nevertheless, when threatened by the stereotype, male participants in an affective task committed a very specific kind of error to a greater extent than participants in the other conditions. More precisely, they did not fail to recognize an affective word when they met one, but they very often accepted as affective a non-affective word. In other words,

the errors of commission or, along with Signal Detection Theory (Green & Swets, 1966/1974; McNicol, 1972), the false alarms increased. This looks like a “zero-miss” strategy (Feldman Barrett & Swim, 1998): the adoption of a low decision criterion allows people to maximize positive hits and minimize misses, but it also leads to a higher number of false alarms. Are males in our experiment using this strategy? Is it that they are trying to “prove to themselves” that they really do know an “emotion when they see it”, or that they are trying to show the audience that they “can do emotion” despite the negative stereotype linked to their group membership? In our view, the males' reactions resemble those of threatened members who have to decide about the membership of targets. In the latter case, members overexclude targets from their ingroup. When they have doubts about the targets' membership, threatened individuals prefer to exclude them from the ingroup (Leyens & Yzerbyt, 1992; Yzerbyt, Leyens, & Bellour, 1995) in order to maintain the integrity of the ingroup. In the present case, we believe that participants overincluded words, even when they were not affective, in order to disconfirm the negative stereotype attached to their group and to maintain their personal integrity (Leyens, Yzerbyt, & Schadron, 1994).

This is not the first attempt to show that dominant groups may experience stereotype threat (see also Vorauer, Main, & O'Connell, 1998). Aronson et al. (1999, Expt 1) informed excellent White American students that Asian students were outstanding in math. As a result, these White students underperformed in a math test compared to students who had not been threatened by being reminded of the extraordinary abilities of Asians. Brown and Josephs (1999) showed that a focus on excellent math abilities decreased the performance of White males when they had no external excuse. The present experiment therefore provides additional support for the notion that members of dominant groups can also suffer from stereotype threat, and extends it to a new domain: The processing of affective information. Indeed, in the present study, stereotype threat had no effect on two other tasks that were unrelated to the processing of affect, namely the valence decision task and the lexical decision task. By showing that stereotype threat can selectively affect performance on a categorization task (i.e., whether a stimulus is affective or not), our work extends the generalizability of Steele's theory to non problem solving task contexts.

This experiment also focused on the situational component of stereotype threat. To this end, we carefully measured participants' stereotype endorsement and identification. Male participants endorsed the stereotype more under threat than under no-threat. However, the data did not suggest the possibility that our male participants performed poorly because they had internalized the negative stereotype. The male participants did not differ from females in

estimating their personal ability to process affective information. Stereotype threat influenced stereotype endorsement among men, but errors in the affective task did not correlate with stereotype endorsement. These results provide support for an interpretation in terms of situational threat. This does not mean that people never underperform because they suffer from some form of group vulnerability. It means that the predicament of stereotype threat may be a sufficient condition to produce interfering effects.

Identification with the affective domain was also affected by stereotype threat but it did not mediate the effects obtained in the affective task. Actually, men's identification had a moderating influence upon the affective task. Such a result is in accordance with the data of Aronson et al.'s (1999) second study. In this investigation, these authors selected White American students who were excellent in math and for whom math was either extremely or slightly important for their self-concept. When threatened, students who were highly identified with math performed worse than their non-threatened counterparts. What our results add to this observation, is that identification per se is not sufficient to account for the effects of stereotype threat. Female participants were as highly identified with the affective domain as male participants. However, identification correlated positively with performance only for men.

Lack of motivation and expectations

It was important to assess if the threat of the stereotype could be interpreted in terms of helplessness or lack of motivation. It is very unlikely that our male participants committed more errors because they felt helpless and unmotivated when hearing that their abilities in processing affective information would be tested. If male participants had felt helpless or unmotivated, they would have performed poorly on every task. This was not the case, even for the valence task which was more difficult than the affective task. Moreover, male participants reported having favored accuracy as much as females did. Although not significantly, they even reported that they slowed down their latency times in order to answer correctly. Finally, the fact that the importance of the processing of affective information in their life is higher for threatened than for non-threatened males also speaks against withdrawal or a lack of motivation as the mechanism.

Stangor and Sechrist (1998; Stangor, Carr, and Kiang, 1998) recently explained the effects of stereotype threat in terms of expectations. According to these authors, stereotype threatened individuals taking a very difficult test reduce their performance expectations, and this reduction in their expectations leads to a worse performance. If our results were to be

explained in this way, it would be difficult to envisage why participants did not commit both errors of omission and commission¹. Even if the former errors were easier to avoid than the latter, it seems reasonable to think that someone who expects to do poorly on the task will make errors randomly and not in such a systematic way (i.e., overinclusion). Also, the self-reports in our experiment do not support an explanation in terms of expectations. The threatened male students believed that the negative stereotype (i.e., a deficiency among men to process correctly affective information) applied to the other members of their group, but not to themselves as individuals. More importantly, stereotype endorsement does not correlate with number of errors in the affective task. Finally, no difference was observed between threatened and non-threatened males in estimation of their performance on the affective task.

Finally, anxiety is often invoked (Steele, 1997) as a mediating variable to explain the effects of stereotype threat. Members of stigmatized groups (or, simply, of groups connoted with a negative stereotype) are afraid to confirm the negative stereotype about their group or to be de-individuated and treated as a prototypical member of this group. This fear raises their anxiety, which interferes with the concentration needed to solve difficult tasks. In the present experiment, while we did not measure state-anxiety, in the affective task used in this experiment, no complex solution was to be discovered. Participants had simply to answer "yes" or "no". When threatened, they responded most of the time "yes". Consciously or not, male participants opted for not missing any affective words. This might be a strategy that allows them to present themselves as very sensitive to any kind of affective information in direct contrast to the stereotypic expectancy. By decreasing their threshold for affect, they erroneously admitted as affective, words that were not affective. One could argue that the underperformance occurred for commission rather than omission because it was, objectively, more difficult to reject than to accept a non affective word. Indeed, anxiety has a greater influence on difficult tasks than on easy ones (Spencer, Steele, & Quinn, 1999; Katz, Epps, & Axelsson, 1964). However, if difficulty per se is at stake, why threatened males did not make more errors in the valence task is difficult to explain. We therefore argue for an explanation of our results in terms of a decrease in threshold.

Actually, it is possible that stereotype threat arouses different processes depending on the situation or the task at hand. In stressful situations, it is not uncommon that very intelligent persons are unable to make decisions because they spend all their time weighing the different possible solutions (Svenson & Maule, 1993). Their threshold for deciding one way or another is very high. In the present task, the threshold adopted by the participants was obviously too low. Still, in other situations, the task may appear to be so difficult at first that

people become anxious that they will not have the time to finish and, as a result, they experience reasoning difficulty.

Consequences for interracial interaction

Processing affective information should not be reduced to a simple decision task as it has been in the present study. The idea that inspired this research was Steele's (1997) suggestion that White American men may be threatened by their lack of sensitivity and fairness towards minorities. The effects of such threat may well influence the course of social interactions. Vorauer et al. (1998) demonstrated that White Canadians share the belief that they are negatively stereotyped by Aboriginal Canadians. This negative meta-stereotype correlates with negative emotions about intergroup interactions and is specially strong among low-prejudiced persons. However, these low prejudiced individuals expect to be viewed non-stereotypically by an Aboriginal Canadian in a future interaction. Devine and Monteith (1993) have developed a model describing what may happen to low prejudiced persons who realize that they have responded in a given situation in a more prejudiced way than their personal standards permit. Such persons will react to the discrepancy by compunction (i.e., guilt and self-criticism) followed by efforts to avoid such discrepancies in the future. For instance, Monteith (1993) showed that prejudice-discrepant participants attributed particularly negative feelings to themselves. They engaged in self-focus thoughts while reading, and they paused more when answering a personality questionnaire about themselves. Finally, they rated more negatively "prejudiced" jokes. In the same vein, recent research by Branscombe and her colleagues (Branscombe, 1998; Branscombe, Schiffhauer, & Valencia, 1997) suggests that threat may arise not only for low prejudiced dominant group members who remember having personally discriminated against the outgroup (see Monteith, 1993), but also for any low prejudiced members whose social identity is made salient. Indeed though they personally did not exhibit discrimination, when dominant group members were reminded of their ingroup's history of exploitation of the outgroup, they experienced more negative emotions and were more in favor of compensation toward the outgroup (Doosje, Branscombe, Spears, & Manstead, 1999). Given the context in which those reactions were obtained - in the absence of the target of the prejudice - they may be functional for the future.

Assume, now, that these emotional reactions were elicited in the presence of the prejudiced group. In such a context, the guilt experienced, whether it is rooted in one's personal or collective history, may trigger the situational threat of being accused of prejudice. Unfortunately, there is no certainty that the resulting need to appear unprejudiced will

dissipate the anxiety of both interactants as well as the awkwardness in the interaction (see Crocker et al., 1998).

To conclude, previous research has demonstrated that stereotype threat can notably contribute to social inequalities by impairing the intellectual performance of minorities. In the present paper, our goal was to test the hypothesis that history of stigmatization and lower status were not a precondition for experiencing stereotype threat. By showing the susceptibility of a dominant group (i.e., White males) to stereotype threat, our research supports the theoretical stance taken by Steele (1997) that stereotype threat is to a large extent situational and does not result from some kind of vulnerability from the target. Investigating the situational aspect of stereotype threat is of utmost importance because if further evidence confirms that the problem is located in the situation then this will suggest important directions for intervention involving the situation as a means of reducing social inequities.

Authors' note

Jacques-Philippe Leyens, Michel Désert and Catherine Darcis, Department of Experimental Psychology, University of Louvain, at Louvain-la-Neuve. Jean Claude Croizet, LAPSCO ESA CNRS 6024, Université Blaise Pascal of Clermont-Ferrand. This research was supported by a grant ARC 96/01-198 of Communauté Française de Belgique and by a FRFC grant to Jacques-Philippe Leyens..

We are grateful to Paola Paladino for her helpful comments in designing the study. We also wish to thank Nyla Branscombe for her invaluable advice and an anonymous reviewer for excellent suggestions that improved the article.

Please address all correspondence to Jacques-Philippe Leyens, Catholic University of Louvain, Department of Psychology, Place du Cardinal Mercier 10, B-1348. Louvain-la-Neuve, Belgium; e-mail: leyens@upso.ucl.ac.be.

Footnote

1. The same kind of reasoning addresses concerns about possible demand effects. Experimenter-induced demand characteristics implies a greater number of both error types, commission and omission, and that is not what we observed

5. Reducing stereotype threat through re-individuation

Michel Désert, Jacques-Philippe Leyens

Catholic University of Louvain, Louvain-la-Neuve

Jean-Claude Croizet

University of Clermont-Ferrand

and Thierry Klopfenstein

Catholic University of Louvain, Louvain-la-Neuve

Abstract

This paper seeks to better understand how stereotype threat impairs intellectual performance and to find ways to counter this negative effect. One of the explanations of stereotype threat is the risk of de-individuation : Members of a negatively stereotyped group may underperform, and confirm the stereotype, because they feel the threat to be judged only as a member of this stigmatized group instead of as an individual. According to this explanation, re-individuating the targets of a negative stereotype should alleviate the detrimental effects of stereotype threat. Study 1 replicates the classical stereotype threat effect with female participants involved in an arithmetical task. In line with the hypothesis, re-individuation leads to better performance among threatened participants. However, re-individuating led to worse performance among non-threatened participants, probably because of negative self-awareness. This explanation is tested and supported in Study 2 with male participants working on an arithmetical task. The different possible roles of re-individuation on self-awareness are discussed.

Reducing stereotype threat through re-individuation

People targeted by reputations of lower ability (e.g., African-Americans or people from low socio-economic status) have consistently shown underachievement compared to others on standardized tests. Some researchers have argued for the accuracy of those reputations in that stereotypes constituted after all a good predictor of targets' achievement (Madon, Jussim, Keiper, Eccles, Smith, & Palumbo, 1998). In a different perspective, other authors have tried to understand how the existence of widely shared bad reputations like negative stereotypes can lead people to confirm them. Recent research on stereotype threat is particularly characteristic of this latter approach (Steele, 1997). Within this perspective, several studies (see for a review, Aronson, Quinn, & Spencer, 1998) have shown that people tended to underperform when they were facing the risk of substantiating a reputation of lower ability. The stereotype threat effect (Steele and Aronson, 1995) has been observed with different groups targeted by different reputations. Besides its generality, the conditions of occurrence of the stereotype threat effect are now better delineated (see Aronson, Lustina, Keough, Steele, & Brown, 1999; Leyens, Désert, Croizet, & Darcis, in press). Despite a flourishing literature of experiments on stereotype threat, very little is known so far about the possible mediation of its effects. The present paper reports two studies designed to further our understanding of the way ability diagnostic situations impair the performance of people targeted by a reputation of lower ability. Starting from the premise that people under stereotype threat may underperform because of the risk of de-individuation, several re-individuation strategies are manipulated in Study 1 and their effects upon performance are tested. Study 2 aims at explaining unexpected results obtained by non-threatened participants as a outcome of re-individuation.

Generalizability of Stereotype Threat

Performing a difficult intellectual test often raises the threat of failure. If performers are identified with the intellectual or scholastic domain or, in other terms, if being successful in this domain is an important part of their self-concept, failure will threaten their feeling of self-worth (Steele, 1997, 1988; Major, Spencer, Schmader, Wolfe, & Crocker, 1998). For some people, this testing situation is loaded with an extra-pressure: A failure could be seen as confirming their group's reputation of low ability. In other terms, the negative reputation of their group could be extended to self-characterization. Steele and Aronson (1995) labeled this

particular self-threat, stereotype threat. Like other threatening factors, stereotype threat can disrupt performance. Ironically, this performance disruption can be seen as a confirmation of the stereotype.

Steele and Aronson (1995) reported several experiments to support their hypothesis. In one of them (Steele & Aronson, 1995, Expt. 1), they gave to Black and White Stanford students a difficult verbal test. For half of the participants, the test was presented as diagnostic of verbal abilities, making the stereotype of Blacks' poor intellectual abilities a potential explanation of their behavior. For the other participants, the test was presented as a laboratory exercise that was not diagnostic of ability and, therefore, irrelevant to the negative stereotype about Blacks' verbal abilities. The results showed that Black students underperformed White students in the diagnostic condition - thereby confirming the negative stereotype of their group. However, Black students performed as well as Whites in the non-diagnostic condition.

Stereotype threat is not restricted to African-Americans. Spencer, Steele and Quinn (1999) have reported that women underperform men on a difficult math test only in a threatening situation, that is, when the situation is relevant to the stereotype of women's low math ability. In a study conducted by Croizet and Claire (1998), students of lower socio-economic status underperformed students of higher socio-economic status on a difficult verbal task presented as diagnostic of verbal abilities. Recent experiments also indicated that stereotype threat is not restricted to stigmatized or lower status groups but is a general phenomenon. Aronson et al. (1999) showed that White American students performed worse than a control group on a difficult math test when threatened by the stereotype of Asians' excellence in this domain. Leyens et al. (in press) investigated whether members of a dominant group could also be threatened by a negative stereotype concerning their group and whether the threat would extend to other domains than intellectual ones. In their experiment, men underperformed women in an affective processing decision task when this task was presented as diagnostic of affective ability.

This short review of the literature suggests that stereotype threat is a general predicament that may impair the performance of any person targeted by a negative reputation. It requires neither a history of stigmatization nor internalized feelings of inferiority. In accordance with Steele's initial formulation (1997), "a threat in the air", recent research has suggested that stereotype threat is a situationally-specific pressure that can be removed with slight changes in the situation. In that sense, "it differs from the more cross-situational devaluation of 'marking' that, for example, stigma is thought to be" (Spencer et al., 1999, p. 4).

Stereotype Threat as a Risk of De-individuation

Although important progress have been made to uncover the conditions in which stereotype threat occurs, very little is known about the possible mediation of stereotype threat and uncertainty still remains about the reasons why stereotype threat affects performance. It has been argued that individuals belonging to groups targeted by a negative stereotype are threatened to be seen as confirming this stereotype, or to be judged only according to it (Steele & Aronson, 1995). Stated otherwise, people are under a risk of de-individuation: The risk of no longer being seen as individuals but only as members of a negatively stereotyped group. As a consequence, stereotype threat should make people particularly willing to reduce the interpretive self-relevance of the stereotype. Initial research by Steele and Aronson (1995) brought evidence congruent with such hypothesis. First, these researchers showed that a threatening situation led to a greater activation of the stereotype. Black students in the diagnostic condition completed more words related to the stereotype about their group and to self-doubts than the other participants. Second, participants under stereotype threat reported less preference than did the other participants for activities (e.g., basketball) and traits (e.g., aggressive) stereotypic of African-Americans. The reverse was observed when African-Americans were not threatened. Finally, when left with the option of reporting their race, only 25% of the African-Americans did so in the diagnostic condition, whereas all participants in the other conditions did it. Though not conclusive, these data are congruent with the conception of stereotype threat as a fear of de-individuation. Indeed, they suggest that threatened participants try to avoid looking as typical members of their stereotyped group. As a result, this negotiation of self-integrity may impair performance because the attempt at reducing the self-relevance of the stereotype probably requires energy and sustained attention. Therefore, experiencing fear of de-individuation should be particularly costly in terms of psychological resources and, as a consequence, detrimental for the performance on a concurrent task. It is important to stress, however, that stereotype threat is not merely a static burden on cognitive functioning (i.e., like a constant memory load) because the concurrent task (i.e., the test) is meaningful with regard to the threat. Indeed, any perceived mistake or any experienced difficulty during this concurrent task contributes to the self-relevance of the stereotype and then increases the load by replacing the self within the field of the stereotype despite effortful and repeated attempts to get away from it.

Conversely, the de-individuation hypothesis implies that a reduction of de-individuation should decrease the stereotype threat and, therefore, reduce impairment of

performance. The test of this hypothesis is interesting for at least two reasons. First, if verified, it would support the explanation of stereotype threat in terms of a risk of de-individuation. Second, the implications for real life testing situations are important. Indeed, finding ways to diminish the stereotype threat could help reducing the discrepant performances of various groups.

Reducing the Risk of De-individuation

The self-concept is a complex representation that includes a vast variety of available self-knowledge (Baumeister, 1995; Rhodewalt & Agustdottir, 1986). At a given time, only some aspects of this self-knowledge are accessible; they constitute the working self-concept (Markus & Wurf, 1987). When facing a threatening situation, people experience a fear of de-individuation that results from the joint accessibility in the working self-concept of both the negative stereotype content and the self-knowledge related to the stereotyped social identity. This self-identity negotiation can undermine performance. Appropriate changes in the working self-concept, on the other hand, may reduce the threat and its costly consequences on a concurrent task. De-individuation could be reduced by decreasing the self-relevance of the stereotype. As pointed out earlier, this strategy is spontaneously used (Steele & Aronson, 1995, Expt. 3). However, a more radical way to reduce the threat may consist of increasing the accessibility of other aspects of one's identity.

In line with Social Identity Theory (Tajfel & Turner, 1979) and Self-Categorization Theory (Turner & Oakes, 1989), these other aspects may be related to another social identity (i.e., other group membership) or to specific elements of the personal identity which contribute to people's sense of uniqueness. Focusing on another social identity or on one's personal identity, rather than on the threatened social identity, is likely to reduce stereotype threat for several reasons. First, the risk to be reduced to a single identity mathematically decreases if different identities are made salient at the same time. Second, different identities are associated to different characteristics; if the activated traits are irrelevant to the threatening stereotype, the risk of being reduced to this single negative characteristic will decrease. Third, stereotype threat is a self-threat (Steele, 1997) and it has already been demonstrated that the negative consequences of self-threat can be reduced by self-affirmation (Steele, 1988; Fein & Spencer, 1997). Indeed, Steele, Spencer and Lynch (1993, p. 885) argued that people seek to maintain "an image of self-integrity, that is, overall moral and adaptive adequacy". When facing a potential threat, even an important one, people have "the option of leaving the threat unrationalized - that is, accepting the threat without countering it or its implications- or

affirming some other important aspects of the self that reinforce one's overall self-adequacy" (ibid.). Therefore, giving to people the opportunity to affirm themselves through a self-description should alleviate the threat of de-individuation.

Our first study was aimed at testing the hypothesis that stereotype threat can be reduced by increasing the accessibility of non-stereotypic self-knowledge through self-description just prior taking a test. It was expected that the resulting self-awareness would reduce the threat of de-individuation and therefore free resources to deal with the test.

STUDY 1

Female students were engaged in an arithmetical verification task presented either as a study of memory (non-threatening condition) or as a way to understand gender differences in mathematical abilities (threatening condition). Spencer et al. (1999) reported several experiments showing a decrease of women's math performance under threatening conditions. Their test involved problems rather than arithmetical verifications. However, when presented rapidly, such verification items have proved to be quite demanding and difficult (McCloskey, Harley, & Sokol, 1991).

Some participants immediately started the test after the threat manipulation (no description condition). Other participants were first asked to describe themselves before performing the math test. Several variants of self-description were manipulated. Some participants were requested to describe themselves as individuals (individual description), others had to describe themselves as a member of the women's group (woman description), or as a member of another group than women (other group description). Number of errors and latency times were recorded for the arithmetical test.

A replication of the impairing effect of stereotype threat upon performance was expected in the absence of a self-description (Spencer et al., 1999): Threatened participants should underperform non-threatened participants. Our main prediction concerns the interaction between threat and self-description. In line with the reduction of de-individuation hypothesis, threatened participants in the individual and the other group conditions were expected to activate self-knowledge leading to a decreased self-relevance of the stereotype about inability. Women in these conditions were thus expected to perform as well as the non-threatened no description participants, and better than the threatened no description participants. On the other hand, the risk of de-individuation should be at least as high in the woman threat condition than in the standard (no description) threat condition. These participants were, therefore, expected to show a similarly low performance, indicating that it

is the content of the self-description that alleviates the threat and not the self-description by itself. Finally, in the non threatening conditions, we expected a good performance from all participants.

We had no specific hypothesis concerning the latency times. On the one hand, threatened participants could have tried to answer as quickly as possible to show that they were able to rapidly check the arithmetical data. On the other hand, they may have preferred to respond slowly to avoid as many mistakes as possible. Making predictions on the latency times for the description conditions was even more difficult.

Method

Participants.

One hundred and ten female undergraduate psychology students participated to the experiment in exchange for partial course credit. They were randomly assigned to the eight experimental conditions.

Procedure.

Participants were tested individually. When they arrived at the laboratory, the male experimenter asked them to sit in front of the computer screen, and told them that they would work on the computer for the next 20 minutes but that no computer knowledge was required.

The threat manipulation was introduced first. Participants in the threatening conditions were reminded that "it is a well-known fact that women underperform men in mathematics and in mental calculation". The study was then presented as a way to understand the reasons of this difference. In the non-threatening conditions, the study supposedly aimed at "better understanding the functioning of short-term memory"; the words "mathematics" and "calculation" were never pronounced in the non-threatening conditions in order to avoid any potential threat.

All the participants then read the instructions about the task. One fourth of the participants began immediately the task (no description conditions). The other participants received written instructions that introduced the self-description manipulation. In the woman conditions, they were reminded that they were "a woman" and asked to write a description of themselves "as a member of the group of women". In the other group conditions, the participants were told that they were "a woman but also a member of other social groups" and asked to choose one of those social groups and to write a description of themselves "as a

member of this group". The participants in the individual conditions were told that they were "a woman but also an individual" and were asked to write a description of themselves "as an individual".

All the participants performed the task on the computer. They first completed 10 practice trials. The experimenter insisted on the difficulty of the task and warned the participants that this difficulty was necessary to reach the study's goal. During the task, the experimenter went to another corner of the room and made obvious that he was working and not supervising the participants. After completion of the task, participants answered the post-experimental questionnaire, were thanked for their participation, and were fully debriefed.

Material.

Two hundreds trials were randomly presented on a Macintosh computer screen to each participant. The task consisted in the verification of single digit arithmetical facts (e.g., $9+8=17$; $8\times 4=32$). One half of the trials were additions and the other half were multiplications. One half of the trials were presented with a correct solution, and one half with a wrong solution. Participants had to decide if the proposed solution was correct or not by answering through the keypad.

Each trial began with a fixation point presented at the center of the computer screen during 500 ms. After a 50 ms blank screen, the calculus item appeared and remained on the screen during 350 ms. It was immediately followed by a mask, which remained on the screen until the participants responded within a fixed time-limit of 3000 ms which participants were informed about. The mask and the time limit served to increase the difficulty of the task. (The mask served to unable participants to compute mentally the calculus before looking at the proposed solution, thus avoiding the interfering effect of the proposed solution on the verification process). The inter-trial interval was set to 1000 ms. The "correct solution" items were randomly selected amongst all the possible combinations of two single digit numbers, but excluding squares, 5s and 1s. The "incorrect solution" items were selected in order to interfere with the mental verification process (Dagenbach & McCloskey, 1992). Indeed, several studies have shown that it is more difficult to reject a wrong solution which contains an operand intrusion (e.g., $7 \times 3 = 23$), which is taken from the table of one of the operands (e.g., $6 \times 7 = 48$), or which is the correct solution of another operator (e.g., $4 + 2 = 8$). The primary dependent variables were the errors and the latency times.

Post-experimental questionnaire.

When they had completed the task, participants were asked to fill out a questionnaire. Its purpose was first to verify the good understanding of the experiment by an open-ended question: What was the aim of the experiment? Other questions on 7-point scales concerned the way participants performed the task: To perform the task, to what extent did you favor (a) accuracy?, (b) speed? Still other questions focused on the perceived difficulty of the task: To what extent are you sure of the accuracy of your answers for the task? One question measured domain identification: In your opinion, how important are mathematics in everyday life? The questionnaire ended with a set of questions aimed at assessing stereotype endorsement. Two questions verified the acceptance of the stereotype at the group level : In your opinion, in mathematics (a) do men in general have more difficulties than women?, and (b) do women in general have more difficulties than men? Finally, three questions assessed the acceptance of the stereotype at the personal level: How good do you think you are in mathematics (a) as an individual?, (b) compared to the other women?, and (c) compared to men?

Self-descriptions.

As a control check, the content of the self-descriptions were examined. The 81 descriptions written by the participants in the woman, other group and individual conditions were evaluated on 11-point scales by nine judges. Actually, the descriptions were randomly divided in three groups (n=27) in order to lighten the work of the judges. Each description was thus evaluated by three judges. Four dimensions were assessed: Valence (from “negative” to “positive”), assertiveness (from “low” to “high”), reference to the mathematical domain (from “not at all” to “very much”), and reference to the relations between men and women (from “not at all” to “very much”).

Results

Post-Questionnaire and manipulation checks.

All participants reported correctly the aim of the experiment. There was no difference between conditions for identification with the mathematical domain; all the participants reported mathematics to be mildly to highly important in their life. Also all participants reported a same level of concern for speed resolution and for accuracy motivation. No significant difference was observed between the conditions for the perceived difficulty of the task. As far as acceptance of the stereotype at the group level was concerned, the participants rejected the idea that one gender was superior to the other in math and preferred to stay in a

Careful neutrality. No significant difference in the estimation of individual ability in mathematics was obtained between conditions. Also, participants in all conditions did not evaluate differently their ability when comparing themselves with their ingroup (i.e., women), nor when comparing themselves with the outgroup (i.e., men).

Latency times.

A 2 (threat vs. no-threat) x 4 (no description, woman, other group, individual) between-participants ANOVA was calculated for the latency times. Only a marginally significant main effect of threat emerged, $F(1, 103) = 3.89, p < .06$. Threatened participants ($M = 1340$ ms) took somewhat more time than non-threatened participants ($M = 1247$ ms). No other effect or interaction reached significance ($F_s < 1$).

Errors.

A 2 (threat vs. no-threat) x 4 (no description, woman, other group, individual) between-participants ANOVA was calculated for the errors. As expected, the interaction between threat and description was significant, $F(3, 103) = 3.82, p < .015$. No other effect was significant ($F_s < 1$). The results are presented in Figure 1.

As predicted, threatened participants in the no description condition committed more errors ($M = 29.6$) than non-threatened ones ($M = 20.3$), $t(103) = 2.18, p < .02$. This result replicates Spencer et al.'s (1999) finding. Also in line with our hypothesis, threatened participants in the no description condition and in the woman conditions performed worse ($M_s = 29.6$ and 29.8 , respectively) than participants in the individual and in the other group conditions ($M_s = 23.4$ and 22.4 , respectively). The a priori contrast is significant, $F(1, 52) = 5.35, p < .025$; $F_{\text{residual}} < 1$.

In the absence of threat, no difference was expected between the self-description conditions. Surprisingly, however, the data showed that participants' performance was undermined by the self-descriptions. Actually, a linear increase of the number of errors from the no description ($M = 20.3$) condition to the woman ($M = 24.4$), the other group ($M = 27.9$), and the individual ($M = 31.6$) conditions was observed, $F(1, 51) = 6.92, p < .015$.

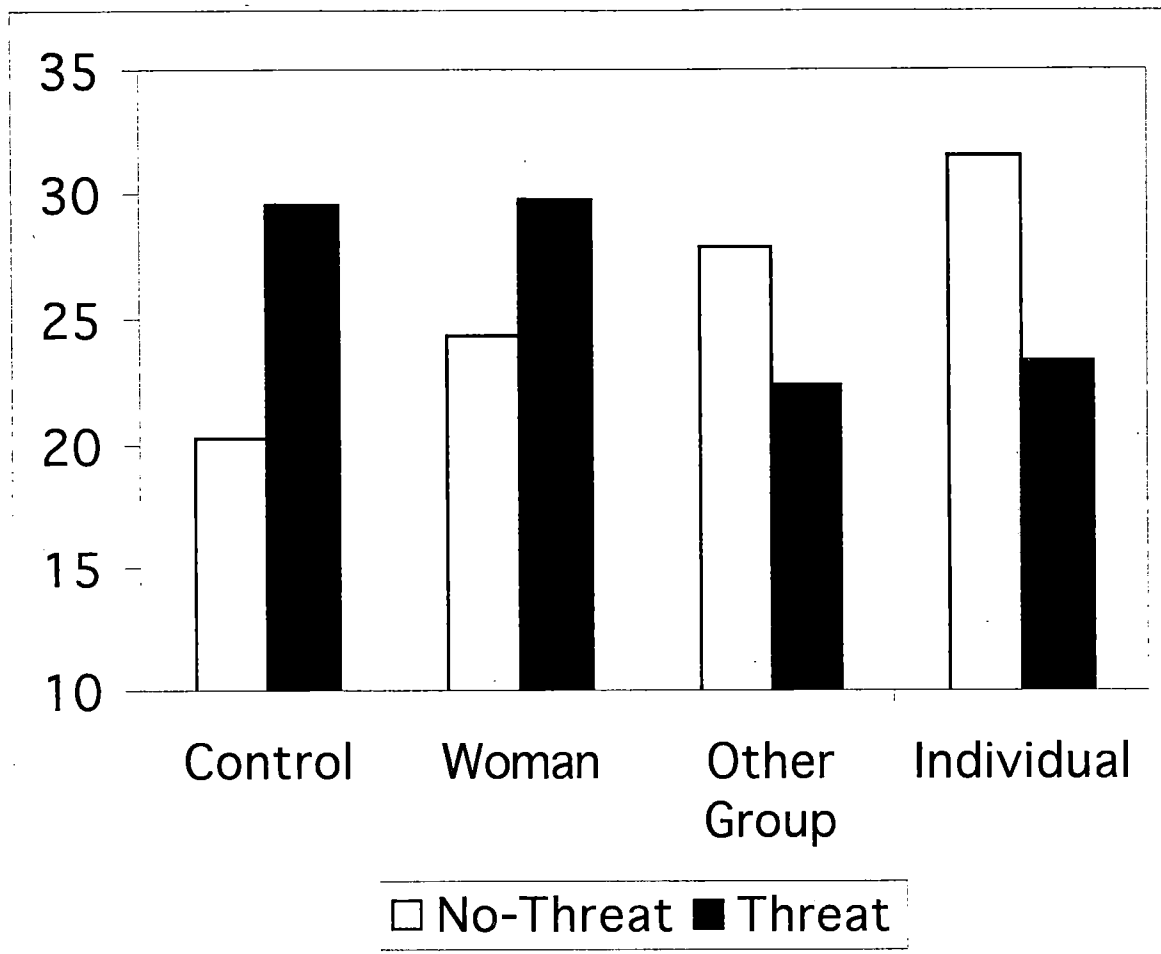


Figure 1: Number of errors committed as a function of degree of threat and type of self-description

To sum up, in accordance with our prediction, we found that the self-descriptions likely to reduce the self-relevance of the stereotype (i.e., description as individuals and as members of a social group other than the group of women) were beneficial for the performance of threatened participants. However and unexpectedly, in the no-threat conditions, participants made more errors when they had to describe themselves, all the more when they were requested to describe themselves as individuals.

Analysis of the self-descriptions.

Judges' evaluations of the self-descriptions yielded four different scores measuring valence, assertiveness of the description, reference to the mathematical domain, and relations between men and women. Since the inter-judges reliability was good (Cronbach alpha's ranging from .63 to .94 for the three sets of evaluations), 2 (threat vs. no-threat) X 3 (woman,

other group, individual) ANOVAs were run on the judges' evaluations of the self-descriptions. Valence and assertiveness did not differ between the experimental conditions ($ps > .10$). All the descriptions were evaluated as quite positive and assertive (see Table 1).

	No-threat			Threat		
	Woman	Other group	Individual	Woman	Other group	Individual
Valence	6.9	7.0	6.8	6.1	6.5	7.3
Assertiveness	7.4	7.1	7.8	6.7	6.7	7.0
Mathematics	1.0	1.1	1.3	2.9	1.1	2.4
Gender relations	8.5	2.8	1.6	8.2	3.0	2.2

Table 1 : Content evaluations of participants' self-descriptions as a function of degree of threat and type of self-description

For the “reference to the mathematical domain” item, only the main effect of threat was significant, $F(1, 75) = 6.96, p < .015$. Threatened participants wrote more frequently about math in their self-descriptions ($M = 2.14$) than did non-threatened participants ($M = 1.17$). This finding is not surprising because the instructions referred more to math in the threat than in the no-threat conditions. Finally, a main effect of self-description was observed for the “reference to the relations between men and women” item, $F = 46.56, p < .0001$. Participants in the woman conditions ($M = 8.35$) made more frequently reference to this domain than did the other participants ($M_s = 2.89$ and 1.96 for the other group and individual

conditions, respectively). This result confirmed that participants in the woman conditions did, indeed, write about their gender identity. No other effect nor interaction reached significance ($F_s < 1$). Altogether these findings suggest no alternative explanations for the effects observed on performance related to the content of the self-description task.

Discussion

Stereotype threat is often conceptualized as a fear of de-individuation that impairs performance because of the effortful work people undertake to alleviate the threat or to disconfirm the stereotype. We predicted that threatened women would be helped in their attempt at lowering the self-relevance of the stereotype if they were given the opportunity to express other aspects of their self-concept. Threatened women were placed in a situation relevant to the stereotype of their poor mathematical abilities. In accordance with our hypothesis, when these women had the opportunity to affirm another, social or individual, identity than their threatened woman identity, they experienced less stereotype threat, as shown by their higher performance. We assume that this result occurred through a re-individuation mechanism. When the situation makes another social or personal identity more salient, and when participants may describe themselves along the dimensions relevant to this other identity, the risk of de-individuation decreases (Steele, 1997). Stated otherwise, when the risk to be seen as a "prototypical woman, who is not good at math" decreases, the pressure on self-integrity diminishes allowing for a full use of psychological resources in order to deal with the task.

Several alternative explanations can be discarded. The first one concerns motivation. The threatening instructions could have been demotivating. The opportunity to provide a self-description as an individual or as a member of another social group than women could have restored the participants' motivation. Our data do not support such explanation. All the participants reported the same level of motivation to perform well and the same level of perceived difficulty of the task. Another explanation involves mood. Self-descriptions in the individual and other group conditions could have been more positive or more assertive than the description in the woman condition, leading therefore to better performance. The results of the content analysis of the descriptions written by the participants discarded such an explanation. Women did not express more positive thoughts nor more assertiveness in the individual and other group conditions than in the woman condition. In the same vein, self-descriptions could have been less linked with math (i.e., the stereotype relevant domain) in the

individual and other group conditions than in the woman condition. Here again, the data did not support this hypothesis. Participants' reference to math did not vary according to the self-description condition.

Our findings suggest that another mechanism is at play. For the threatened participants who receive the opportunity to affirm dimensions of their individual or social identity which are irrelevant to the negative stereotype, the risk to see their behavior interpreted in terms of this negative stereotype diminishes together with the pressure it induced on the self. It follows that more resources are available to perform the task. This reasoning is congruent with several theories. First, self-affirmation theory (Steele, 1988) argues that the consequences of a threat against the self in one domain can be overcome by the affirmation of the self in another, even unrelated, domain. Second, according to self-categorization theory (Turner & Oakes, 1989), different self-descriptions lead to different self-categorizations. In the individual and other group conditions, women's stereotypic traits become less accessible in the working self-concept and reduce the self-relevance of the stereotype. For Social Identity Theory (Tajfel & Turner, 1979), making another, less negatively distinctive, identity more salient than the threatened one, changes the outcome of the comparison between the self and the others. This change leads to a higher level of perceived self-worth which may restore performance (Katz, Epps, & Axelson, 1964). Similarly, the "possible selves" perspective (Ruvolo & Markus, 1992) assumes that the "working self-representation" of the participants can be modified by their self-descriptions. Negative self-representations can be less cognitively accessible in the other group and individual conditions than in the no description and woman conditions. Such differences in the self-representation can lead to different levels of performance (Ruvolo & Markus, 1992). The data of the present experiment do not allow to discriminate between these different theoretical explanations. In fact, theoretically and practically, it may be unnecessary to distinguish between them since they are all closely related and lead to the same predictions. They all suggest that, under a general self-threat, a self-description along another identity than the threatened one leads to a decrease of the deleterious consequences of the threat.

If the results of the threat conditions are fully in line with our predictions, the effect of self-descriptions on non-threatened participants' performance came as a surprise. The data showed a linear trend with the best performance in the no description condition and the worst performance in the individual condition. Obviously, individuation among non threatened participants had a negative impact upon performance. A plausible post-hoc interpretation of this phenomenon is that the participants in the no-threat conditions became more self-aware (Wicklund, 1975) when they had to describe themselves, and increasingly so as the

descriptions had to be more individuated. Remember that participants had been told that the experiment's goal was to assess the functioning of memory, thus something anonymous and unrelated to the participants' individual characteristics. Having to describe themselves along one or another identity, and to give individuating information about themselves may have disturbed the participants. Indeed, these pieces of information could have been used to interpret their performance. As a result, the task became relevant for their self, and induced a higher evaluative pressure. Such a process is known to raise the level of negative self-awareness of the participants, and to decrease performance. The more the description was individuating (i.e. from the social identities to the individual identity), the greater the negative self-awareness. In the threat conditions, the situation was completely different: In this case, the self-description did not increase the relevance of the task for the participants' self, because it was already activated. Indeed, the threat instructions aimed at making the participants' female social identity highly relevant to explain their performance. While the self-description as a woman did not change anything to this situation, the self-description along another (social or individual) identity led to a decrease of the self-relevance of the task and, therefore, to lower evaluative pressure.

This a posteriori explanation is fully consistent with existing literature (Lewis & Linder, 1997; Panayiotou & Vrana, 1998) showing underperformance due to self-focus. It is also supported by the results of another study, conducted in our laboratory by the same experimenter at the same period of the year on the same population. The same arithmetical verification task as in Study 1 was performed by 32 female psychology students under the same threat and no-threat instructions. However, instead of going in another corner of the room, the experimenter remained immediately behind the participant, ostensibly looking at the way she carried out the task. Such a location should increase the level of self-awareness and decrease the performance of the participants, whether they are threatened or not. Indeed, both threatened ($M = 30.1$) and non-threatened participants ($M = 28.1$) made an equal great number of errors, $F < 1$. We compared these data with those of the no description participants of Study 1. As expected, only the non-threatened participants with the experimenter sitting far from them committed few errors, $F(1, 56) = 5.84$, $p < .02$. The non-threatened, non-closely observed participants ($M = 20.3$) performed better than the non-threatened closely observed participants ($M = 28.1$) and than the threatened ones ($M = 30.3$ and 30.1 , respectively for the non-closely and closely observed) which did not differ between them. These results support our explanation that an heightened level of negative self-awareness can lead non-threatened participants to perform as poorly as threatened ones. Even if these latter results are fully

consistent with our interpretation of the first study, they are not sufficient to discard an interpretation dealing specifically with the female gender of the participants. If negative self-awareness is at work, it should show for men as well.

STUDY 2

This second study involved only male participants. If self-description of non-threatened females led to a performance decrement due to heightened negative self-awareness, the same mechanism should occur for males. In Experiment 2, male participants had to perform the same arithmetical task as the one presented in Study 1, under the same « threat » (i.e., focused on women's inability) and no-threat instructions. After the presentation of the task, half of the participants engaged immediately in the task, whereas the others were first asked to describe their individual identity. Indeed, to simplify the experimental design, only the no description and individual self-description conditions were run because they represented the two extremes in terms of errors in Study 1.

Males are not targeted by a negative stereotype about math. On the contrary, relative to females, they constitute the dominant group. Therefore, we do not expect them to experience a fear of de-individuation. Here, being one male amongst the others has positive implications for the self; this social identity is positively distinctive and allows a feeling of self-worth. Self-descriptions should, therefore, not have any self-affirmative effect. They should, simply, in the threat as well as in the no-threat conditions, increase the level of negative self-awareness and, consequently, lead to a worse performance than in the no description conditions.

If self-awareness is involved in the effect of self-description on performance, it should be possible to examine its moderation by individual differences in the responsivity to self-awareness. To assess this possibility, participants completed a self-monitoring scale (Snyder, 1974). This scale measures the individuals' inclination to monitor their own behavior in order to be in line with their social environment. High self-monitors can be characterized as good social actors, while low self-monitors show less abilities, or motivation, thus less training, for self-presentation concerns. Since high self-monitors are well trained for self-presentation, we expect them to be less disturbed than low self-monitors by the increase of (private) self-awareness due to the self-description. Indeed, Ickes, Layden and Barnes (1978), and Webb, Marsh, Schneiderman and Davis (1989) have shown that low self-monitors were more responsive to experimental settings involving a self-description or a self-focus. Lewis and

Linder (1997) have shown that an increase of self-awareness leads to a performance decrement only for “non-trained” people. Since, low self-monitors are less trained and more responsive to self-description, we expect them to commit more errors than high self-monitors on the arithmetical task.

A main effect of the self-description manipulation was expected for the errors. More precisely, we expected participants to commit more errors in the individual than in the no description conditions. This effect should occur in the no-threat as well as in the “enhancement” (i.e., women’s inability) task presentation conditions. We also predicted that the effect of the self-description manipulation would be moderated by the level of self-monitoring. The impairing effect of the individual self-description on performance should occur especially for participants low in self-monitoring whereas high self-monitors should adapt themselves to the situation and be less sensitive to this manipulation. No predictions were made for the reaction times.

Method

Participants.

Fifty-seven male undergraduate psychology students participated to the study in exchange for partial course credit. They were randomly assigned to the four experimental conditions representing a 2 (no threat vs. enhancement) x 2 (no description vs. individual) between participants design.

Procedure and material.

The procedure and task material were identical to those used in Experiment 1, except for the self-description conditions. Only the no description and the individual self-description conditions were run. After the arithmetical task, participants completed the same post-questionnaire as in Study 1, but adapted to their gender, as well as the self-monitoring scale (Snyder, 1974). Finally, participants were fully debriefed and thanked for their participation.

Results

Latency times.

Only a main effect of the self-description manipulation reached significance, $F(1, 53) = 8.21$; $p < .007$. Participants in the individual condition ($M = 901$ ms) were slower than

participants in the no description condition ($M = 730$ ms). No other effect nor interaction was significant ($F_s < 1$).

Errors.

The self-monitoring reports were not affected by the experimental manipulations, confirming thereby their stability (all $F_s < 1$). The self-monitoring scores were thus entered into the design and a 2 (no threat vs. enhancement) X 2 (individual vs. no description) X 2 (high vs. low self monitors) ANOVA was calculated. As predicted, the main effect for self-description reached significance, $F(1, 49) = 5.49, p < .025$ (see Figure 2). Participants who described themselves as individuals committed more errors ($M = 19.7$) than those who did not ($M = 14.9$), independently of the threat manipulation. The expected interaction between self-monitoring and self-description did not reach significance, $F < 1$, although the means were in the expected direction (see Table 2). We therefore calculated the correlations between the self-monitoring scores and the numbers of errors, separately for the two self-description conditions. Whereas in the no description condition the correlation coefficient was near zero, ($r = -.03, n. s.$), in the individual condition a marginally significant negative correlation emerged ($r = -.34, p < .08$). This last result suggests, as predicted, that high self-monitors tended to make less errors than low self-monitors when they had to describe themselves.

	High self-monitors	Low self-monitors
No description	14.6	15.1
Individual	17.8	21.1

Table 2 : Errors committed as a function of type of self-description and level of self-monitoring.

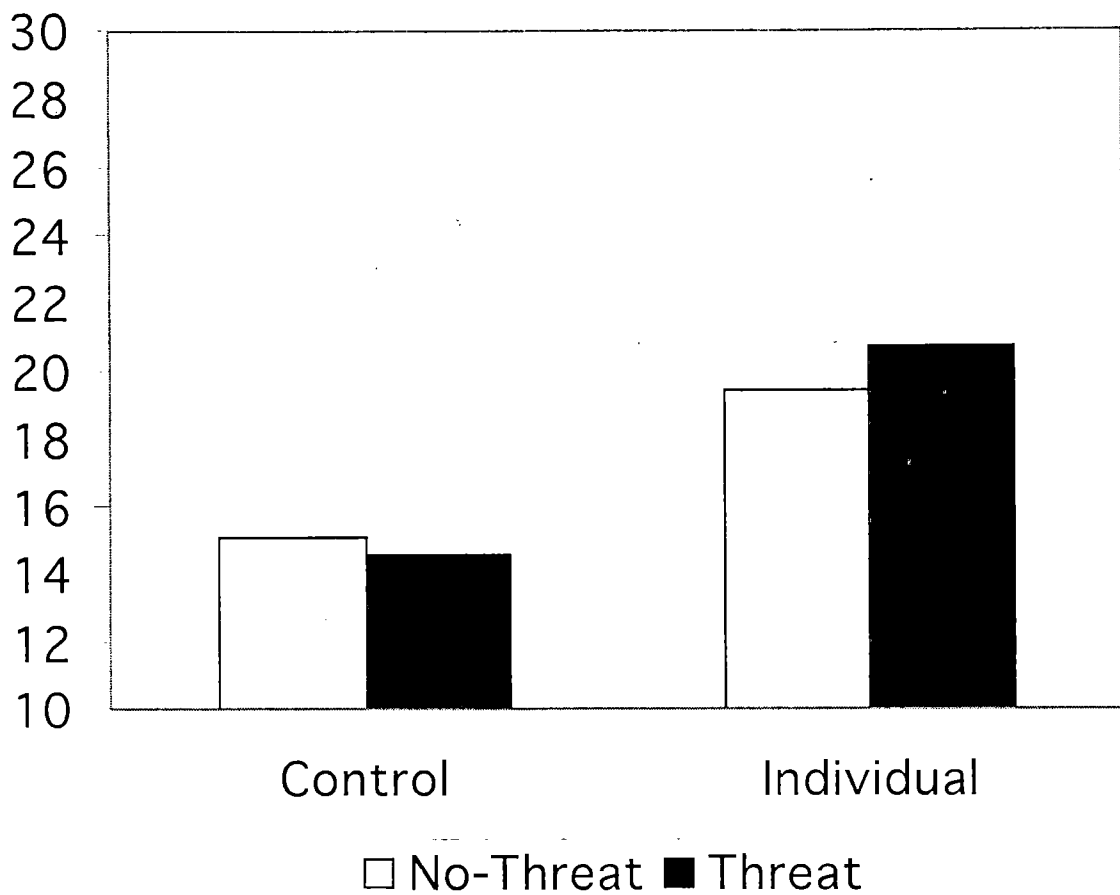


Figure 2 : Number of errors committed as a function of degree of threat and type of self-description.

Post-questionnaire.

All the participants correctly recalled the aim of the experiment. No difference emerged for concern for speed and accuracy, nor for identification with the mathematical domain. No main effect nor interaction reached significance for endorsement of the stereotype at the group level, and participants' evaluations of themselves as compared with the outgroup was not influenced by the experimental manipulations.

Several items showed an effect of the description manipulation. Individual participants reported a significantly lower level of confidence about their answers ($M = 4.46$) than the no description participants ($M = 5.07$), $F(1, 53) = 4.44$, $p < .04$. In fact, this main effect is completely due to the marginally significant interaction between threat and description, $F(1, 53) = 3.46$, $p < .07$. The low self-confidence in the individual conditions occurred only for the

"enhanced" participants ($M = 4.00$) but not for the participants in the no-threat condition ($M = 4.93$), compared to the participants in the no description-no threat and no description-enhancement conditions ($M_s = 5.00$ and 5.14 , respectively). Concerning stereotype endorsement at the individual level, the no description participants gave a higher evaluation of themselves ($M = 4.66$) than did the individual participants ($M = 4.00$), $F(1, 53) = 4.38$, $p < .05$.

Discussion

The results of Study 1 showed that women who were not experiencing threat nevertheless underperformed if they had previously described themselves. We hypothesized that this deleterious effect of self-description was due to increased negative self-awareness resulting from self-description. To test the validity of this prediction, male participants were required to perform the same task under either non-threatening or enhancing (i.e., threat for woman) conditions. In accordance with our hypothesis, we observed that male participants made more errors on a difficult mathematical task when they had previously described themselves as individuals than when they had not. This performance impairment occurred even in a gratifying situation, when they were told that men were superior to women.

Self-monitoring did not significantly moderate the results. However, in the individual description conditions, self-monitoring correlated with the number of errors. In line with a self-awareness interpretation, the higher the level of self-monitoring, the lower the number of errors in the description conditions. Conversely, no correlation was observed in the no description conditions.

The results of the post-questionnaire also support a negative self-awareness explanation. Interestingly, participants in the individual conditions were less confident and more modest in their perceived abilities than the no description participants. These results may simply reflect that participants were conscious that their performance might not be excellent. However, this lack of confidence was especially evident in the enhancement individual condition. This finding suggests that it is not the poor performance by itself that is problematic. It is more likely that participants feared to disconfirm their superiority when they had the time to become self-aware of this possibility. Indeed, as recently demonstrated by Brown and Josephs (1999), it is possible that advantaged group members (e.g., white males) fear not to fit with the excellence prototype of their ingroup during a test situation. These thoughts of fear may be threatening if they trigger the possibility to be judged as less able than others (i.e., a fear of – negative - individuation). This possibility appears all the more likely to

happen if those people are required to explain what makes them be not only a man. However, this fear of “individuation” cannot explain the drop of performance for the male participants in the no-threat condition, which supports the validity of our interpretation in terms of the detrimental effect of increased negative self-awareness on performance.

General Discussion

The present set of experiments tells the story that a simple solution rarely overcomes important societal problems. Our results showed that re-individuation can overcome the deleterious effects of stereotype threat. Re-individuation, however, is not a recipe without problems. It can lead to a negative self-awareness (Wicklund, 1975) that interferes with a good performance even among people who are good in the given domain. One should thus be cautious that the means used to re-individualize do not have negative self-awareness side-effects.

Stereotype threat and re-individuation

Research has repeatedly demonstrated that members of stigmatized groups underperform when pressured by stereotype threat. This has been shown with various groups: African-Americans (Steele & Aronson, 1995), women (Spencer et al., 1999; Aronson, Good, & Harder, 1998; Shih, Pitinski, & Ambady, 1999), people from low socioeconomic background (Croizet & Claire, 1998) or Latino students (Aronson & Salinas, 1997). Even dominant groups targeted by a negative reputation have shown to be sensitive to stereotype threat: American White students compared to Asians in math abilities (Aronson et al., 1998) or men compared to women when processing affective information (Leyens et al., in press).

Even if stereotype threat effects have been extensively substantiated, very little is known so far concerning how stereotype threat affects performance. In the present paper, our goal was to examine the possibility, initially raised by Steele (1997), that stereotype threat is induced by a fear of de-individuation. According to our hypothesis, people targeted by a negative reputation fear to be de-individuated. Since the performance domain is important for them, they are afraid to be treated like any other member of their group which is known to have deficiencies in this domain, be it verbal, mathematical, or affective. This fear is assumed to interfere with an adequate processing of the problems.

Individuals have multiple identities (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) and their self-concept is not monolithic (Markus & Wurf, 1987). Moreover, following Steele (1988), people can reduce the negative consequences of a threat on their self-concept

through re-affirmation. We assumed that this flexibility in identity or self-concept could overcome the effects of de-individuation. In Study 1, threatened women about to perform a difficult arithmetical task were "re-individuated" by thinking of themselves as either an "individual" or as a "member of another group than the group of women". Other female students were merely threatened or led to think of themselves as a "woman", thus enduring the highest risk of deindividuation. The same conditions were run under no threat. In accordance with the hypothesis, the "re-individualized" threatened women did much better than the "de-individualized" threatened ones. In fact, the individual and other group participants did as well as the non-threatened no description ones. Moreover, in the no description conditions, we replicated earlier findings (Spencer et al., 1999) showing that threatened women underperform non threatened ones in a difficult math test. Had we run only these 5 conditions, we would have been convinced that our findings made a crucial contribution to the solution of the stereotype threat problem.

Stereotype threat and self-awareness

The surprise came when examining the results of the non threatened participants who described themselves as "woman", as "member of another group than the group of women", and as "individual". When compared to non-threatened no description students, the results of these participants became increasingly worse. We hypothesized that the experimental setting may have made these students particularly self-aware, and increasingly so as the required description of themselves became more personal. Having just been instructed that they would have to perform an arithmetical task in order to test their short-term memory, they were, to their surprise, asked to speak first of themselves.

In a recent study by Frederickson, Roberts, Noll, Quinn, and Twenge (1998, Expt. 2), men and women had to try either a swimsuit or a sweater, look at themselves in a mirror and "take a moment to think about how wearing this particular item of clothing makes (them) feel about (themselves)" (Frederickson et al., 1998, Expt. 2, p. 276). Participants had then to complete a body shame questionnaire and to perform a challenging math test. As expected by the authors, only women were affected by the swimsuit, both in terms of body shame and of math performance. Thus, self-awareness when taking a difficult test has an interfering effect, either on the participants' expectations or even on their performance. There is a difference between Frederickson et al.'s (1998) findings and ours. In Frederickson et al.'s (1998) study, males did equally well in their math test whether they had tried a swimsuit or a sweater. In Study 2, compared to no description men, those who had to describe themselves as an

individual performed worse, independently of the threat (enhancement) manipulation. Obviously, Frederickson et al.'s (1998) manipulation was not effective on males. Ours was, but one will remember that male participants in the individual description conditions felt less confidence and gave lower ratings of their math abilities compared to their ingroup than did the no description participants.

An unexpected description of oneself is not necessary to produce negative self-awareness. The study summarized in the discussion of Study 1 showed that female participants in no description conditions who were watched over by the experimenter made as many mistakes as threatened students who were not closely supervised. In this study, the close presence of the male experimenter was sufficient to interfere with their performance.

Conclusions

In their seminal article, Steele and Aronson (1995) mentioned different mechanisms possibly leading to stereotype threat. Among them was de-individuation and self-awareness. These two mechanisms are not incompatible and the present studies bring support for both of them. When people are threatened by the negative stereotype of their group, this threat may arouse both a fear of de-individuation and self-awareness. More precisely, threatened individuals may become self-aware and this self-awareness may lead them to fear the confirmation of the negative stereotype. Actually, one should speak here of negative self-awareness because there is also a positive self-awareness that brings positive outcomes (Wicklund, 1975). "Re-individuating" female participants threatened by the stereotype about their math ability by asking them to think of themselves as an individual or a member of another group than women may have made them self-aware of positive aspects of their identity and may have reduced the risk of de-individuation. In the case of non-threatened participants, requiring personal information irrelevant with the arithmetical task, or closely supervising their work, made them negatively self-aware and their performance was hindered. This negative self-awareness was not restricted to female participants because it also damped the performance of male participants who were not threatened by a negative stereotype.

In conclusion, the present results stress the situational factors impinging on performance (Steele, 1997). In some contexts, re-individuating members of a negatively stereotyped group alleviates the burden of this stereotype. In other contexts, forcing an unnecessary individuation may impose limits to the best achievement of individuals.

Authors' note

Michel Désert, Jacques-Philippe Leyens, and Thierry Klopfenstein, Department of Experimental Psychology, University of Louvain, at Louvain-la-Neuve. Jean Claude Croizet, LAPSCO ESA CNRS 6024, Université Blaise Pascal of Clermont-Ferrand. This research was supported by a grant ARC 96/01-198 of the Communauté Française de Belgique and by a FRFC grant to Jacques-Philippe Leyens.

We wish to thank Barbara Nyssen for her collaboration on Study 2.

Please address all correspondence to Michel Désert, Catholic University of Louvain, Department of Psychology, Place du Cardinal Mercier 10, B-1348, Louvain-la-Neuve, Belgium; e-mail: desert@upso.ucl.ac.be.

6. Stereotype threat effects upon behavior: The role of actual control.

Michel Désert, Gabriela Gonçalves, Jacques-Philippe Leyens,
Catholic University of Louvain, Louvain-la-Neuve
and Jean-Claude Croizet
University of Clermont-Ferrand

Abstract

This paper has two aims. First, it seeks to extend stereotype threat effects to the behavior of its targets. Second, the role of actual control on stereotype threat effects is studied. In a first experiment, women are filmed while they speak about a common subject. The study is presented with instructions making the stereotype about women's poor abilities to manage their anxiety relevant or not to the task. Judges evaluate the level of anxiety displayed by the participants. As expected, the participants behave in a more anxious way under threatening than under non-threatening instructions. It is suggested that this confirmation of the stereotype occurred because the participants had a low control over the task, i.e. they didn't know how to behave to contradict it. This hypothesis is tested in a second study. As in study 1, women speak of banal subject in front of a camera, under the same threatening or non-threatening instructions. A manipulation of participants' actual control is introduced as well. In a high control condition, some examples of behaviors associated with a low state of anxiety are given. In a low control condition, no information is given. As expected, the threatened-low control participants behave in a more anxious way, and exhibit in a lesser extent the target behaviors than all the other participants, which do not differ between them. Together, these studies argue for the generality of stereotype threat, which exerts its negative effects even on the behavior of its targets. But, they also show that these effects are not inescapable. Knowing the good "line of conduct" allows to overcome them. The social implications of these results are discussed.

In a recent movie about a famous boat that sank during its first journey, one can see a young guy, whose role is played by Leonardo di Caprio, falling in love with a beautiful woman, Kate. The problem is that Kate is rich while he is poor. By an exceptional combination of circumstances, the hero, a third class passenger, is invited to have dinner with his beloved, all her family, and her fiancé who has already understood the danger Leonardo represents for him. One can easily imagine the pressure that rests on Leonardo's shoulders. He knows nothing about the rules of the world that he will encounter during a few hours. He knows, however, that the persons he is going to meet expect him to be stupid and ill mannered, that is, in conformity with the stereotype they held about people of his social status. It is very important for him to make a good impression to Kate. Of course, along with every good Hollywood movie's rules, Leonardo di Caprio behaves brilliantly: He speaks with a firm voice, he does not drop his wine on the tablecloth, he does not stammer, and Kate is even more conquered than before. By chance, before the dinner, he received from a rich and eccentric woman a nice suit, which certainly made the task easier for him.

Imagine now the pressure for someone encountering the same sort of situation in real life, and not in a movie. Would this person be as relaxed as Leonardo would? Is it unlikely that he could have knocked his glass down, stammered, and said silly things? Is it not possible that this situational pressure could have led him to confirm the negative stereotype held against him? How would you personally have behaved in this situation? Remember the first invitation by your in-laws.

The first aim of this paper is to verify whether the knowledge of a negative stereotype about one's group could lead oneself to act in a way that confirms this stereotype. In other terms, can stereotype threat exert its negative effects on the behavior of the targets? It is now well established that stereotype threat can disrupt intellectual performances in particular (Steele & Aronson, 1995; Spencer, Steele & Quinn, 1999; Désert, Leyens, Croizet, & Klopfenstein, 1999), and influence cognitive functioning in general (Leyens, Désert, Croizet, & Darcis, in press). To our knowledge, however, no study of its behavioral effects has yet been reported.

In their 1995 paper, Steele and Aronson showed how the intellectual performance of African Americans was impaired when the stereotype concerning their social group's poor ability was made relevant to the task they had to perform. When the task was presented as diagnostic of their intellectual ability, these participants significantly underperformed in comparison with European Americans. The gap disappeared when the same task was presented as non-diagnostic of ability. The authors' interpretation of their results was that the

diagnostic instructions made the stereotype about African Americans' poor intellectual abilities relevant for explaining their performance at the task. Thus, the relevance of the stereotype raised the risk that failure could be seen as a confirmation of the stereotype's accuracy and as applicable to them. In other words, African Americans were enduring the risk of no longer being seen as individuals, but of being considered prototypical members of a negatively stereotyped group. Relative to European American participants, they were thus subjected to an additive pressure. Like other evaluative pressures, this extra pressure interfered, in turn, with their intellectual functioning. In fact, their performance on the task decreased, confirming thereby their reputation.

After the publication of Steele and Aronson's (1995) paper, many studies have been conducted with other social groups, showing that the phenomenon is not restricted to African Americans, nor to stigmatized groups. Croizet and Claire (1998) showed that students of low socio-economic status underperformed students of high socio-economic status on a verbal task, when it was presented as a study of their intellectual ability. Spencer, Steele and Quinn (1999) showed that women underperformed men on a mathematical task when it was presented as having already shown gender differences. In two studies reported by Aronson, Lustina, Keough, Brown, and Steele (1999), White American students displayed a decrease in their performance on a mathematical task when the stereotype of Asian American's exceptionally high abilities in this domain was made relevant to the task. In a study conducted by Leyens, Désert, Croizet and Darcis (1999), males were less able than females to process affective information, when the stereotype about men's poor abilities in the affective domain became relevant to the task.

Altogether, these studies show that stereotype threat is not a phenomenon restricted to some stigmatized groups. On the contrary, it can even happen to persons belonging to a "dominant" group in society. Moreover, it is not limited to the highly socially valued domain of intelligence. A stereotype concerning a low status group's abilities, such as the nurturing characteristics of women (Bakan, 1966), can also be threatening enough to lead its targets to lose their discernment in that domain.

However, each of the above studies used cognitive tasks, leaving open the question of the possible effects of stereotype threat on the actual behavior of its targets. This point is important to assess for several reasons. Stereotype threat was first referred to as a situational explanation for the difference between African Americans and European Americans in academic achievement and in standardized tests of intelligence. If this phenomenon also has negative behavioral consequences, the scope of situations where it is potentially applicable,

and thus its generality, would be enlarged. It could have many negative consequences in everyday life. It could affect stigmatized persons during a job interview for instance, as well as more established persons, such as a White senior manager who has to meet an important Japanese official, and who fears to behave in an impolite manner. The first study of the present paper focuses on this point.

A second aim of this article concerns the role of the participants' level of actual control over the task in countering the stereotype threat effects. Steele (1997) has argued that these effects are linked to the fear of confirming the stereotype. The pressure created by the stereotype threat impairs performance through a series of mechanisms such as interfering thoughts (Carver et Scheier, 1981), increased anxiety (Sarason, 1972; Wine, 1971), or increased self-consciousness (Baumeister, 1984)... These mechanisms are not necessarily the same for all social groups (Aronson, Quinn, & Spencer, 1998). For instance, threatened African Americans seem to be very aware of the risk of being negatively stereotyped by the experimenter (Steele & Aronson, 1995). Threatened females, on the other hand, are not so much concerned by this point but report more anxiety (Spencer, Steele, & Quinn, 1999). Furthermore, the presence of impairing mechanisms does not mean that people do not actively try to disconfirm the stereotype, or that they are resigned. On the contrary, we believe that it is precisely the pressure created by their desire to infirm the stereotype that, in the end, is impairing. Several sets of data support this conception. First, the threatened participants in the Steele and Aronson's (1995) experiments spent more time on each items of the test and committed more errors. This conjunction suggests that they tried harder but were less efficient. In Leyens et al.'s (in press) experiment, participants' endorsement of the stereotype was measured through a questionnaire. It did not mediate their results, as it should have if internalization, or resignation, was at play. Moreover, in this latter experiment, the threatened participants made more errors only on the task relevant to the stereotype, and not on two control tasks, irrelevant to the stereotype, although one of them was more difficult than the relevant one. Low expectancies, or resignation, should have led the participants to underperform also on this other difficult task. Another cue suggesting that threatened participants actively try to disconfirm the stereotype was present in Leyens et al.'s (in press) experiment. Men, as compared to women, were threatened by their reputation of low ability in the affective domain. When men had to decide if words appearing on a computer screen were affective or not, they committed more errors than women did and than non-threatened men. Interestingly, this increase occurred only for the non-affective words. Stated otherwise, threatened males did not fail to recognize an affective word when they saw one, but they were

reluctant to reject a non affective word, and erred in accepting too many of them. The post-hoc explanation for this sort of “overinclusion” effect was that participants feared to confirm the stereotype by missing an affective word. It is important to remember that, in the non-threatening condition, men were just as able as women to categorize the words were. They possessed the ability, but the pressure created by the risk of confirming the stereotype interfered with their “normal” functioning and finally led them to confirm the negative stereotype.

Stereotype threat is not inescapable. We already mentioned that anxiety and fear of being negatively stereotyped contribute to underperformance. Decreasing anxiety and concentrating on positive identities or self-worth should, therefore, impact the effects of stereotype threat. The latter strategy was tested in several studies. Reminding threatened participants that they have other valued social or individual identities than the threatened one (Désert, Leyens, Croizet, & Klopfenstein, 1999), or giving them the opportunity to affirm themselves (Croizet, Leyens, & Désert; 1999), is sufficient to remove the negative effects of stereotype threat. The explanation proposed by the authors is that affirming other identities, or important aspects of the self, decreases the risk to be reduced to the single negative social identity. In other words, these participants were able to disconfirm the stereotype because the situational pressure was lowered.

We believe that another strategy enabling participants to disconfirm the stereotype is when they possess the good “line of conduct”. Stated otherwise, it should be possible to alleviate the anxiety leading to the deleterious effects of stereotype threat by instructing people how to disconfirm the stereotype. Such instructions should provide them with actual control over the situation. Spencer, Steele, and Quinn (1999) manipulated the difficulty of the mathematical task to be performed by threatened women. They reported that stereotype threat decreased the performance only in the difficult task, not in the easy one. At first sight obvious, this result suggests that expectancies are insufficient to explain the data. A way to conceptualize the difference in performance between the two tasks is in terms of actual control on the tasks. Participants have the ability to answer since in the absence of threat their performance is good. When the task is easy, the pressure created by the fear to confirm the stereotype remains but the answers come immediately, and the participants are capable to disconfirm the stereotype. When the task is difficult, finding the answers becomes complicated, control is lowered, and heightened self-consciousness or interfering thoughts of all types come into play. As a result, participants underperform. Our point is not that underperformance is due to a low level of control, but that it is the result of not knowing how

to behave to disconfirm the stereotype. For instance, a Portuguese who knows that her Belgian friends expect her to be late also knows how to disconfirm this stereotype: she just has to start earlier from home everyday. Of course, this is costly in energy, and the irony is that if she arrives late even a single time, it will be sufficient for her friend to say, “Well, yes, she is Portuguese”. The hypothesis concerning the effects of actual control is tested in study 2.

In this paper, we use the expression of actual control to differentiate it from other concepts such perceived personal control (Burger, 1989) or self-efficacy (Bandura, 1977). Indeed, by giving a “line of conduct”, we mean concrete behaviors to be followed in order to succeed, rather than a sense, or feeling, of capacity. Actual control may contribute to perceived performance control and self-efficacy as well as to behavioral performances. It remains to be seen whether increasing perceived performance control and self-efficacy could counter the effects of stereotype threat.

STUDY 1

Situational pressure can disrupt given behaviors (Baumeister, 1995). Studies about behavioral confirmation (Snyder, 1984) have shown that an observer’s expectations about a target could lead the latter to behave in ways that confirm the expectations. Confirmation can be subjective; when the observers themselves rate the targets’ behavior (Miller et al., 1995) but it can also be more objective when external judges are making those evaluations (F.i. Snyder & Haugen, 1994). Could stereotype threat have the same consequences? The alleged underlying mechanism is quite different for behavioral confirmation and stereotype threat. In the first case, the perceiver is actively implicated; s/he somehow directs the targets, for instance by the questions s/he asks (Snyder, 1984). In the latter case, it is the target’s own fear to confirm a negative stereotype about his/her social group which is at play; what is important here is the relevance of the stereotype to the situation, independently of what the perceiver knows about the target.

A common stereotype about women is that they are more emotive, more anxious, and less able to hide their anxiety. Could the risk to confirm this reputation actually impair women’s ability to manage their anxiety? Could it lead them to display more anxiety?

In this study, women were asked to speak about a common topic in front of a camera. In fact, they were filmed in order to allow later evaluation of their behavior. Being filmed is known to raise self-awareness (Wincklund, 1975) and anxiety (Olson, 1988; Cotton, 1981). A

high baseline of anxiety could then be expected. More than an obstacle, this phenomenon can be seen as a check of the stereotype threat's strength.

In the non-threatening situation, the task was presented as a study of the way people in general deal with their anxiety. Giving such instructions made the participants aware that the experiment was designed to evaluate anxiety management. However, no mention of ability and gender differences was made, making the stereotype irrelevant in the situation. In the threatening condition, on the other hand, the task was presented as a study about the reasons of the differences between men and women in the ability to manage their anxiety. Here the stereotype about women's poor abilities in anxiety management was made relevant to the task. We expected that the fear to confirm this stereotype would add enough pressure to the situation to make these women less able to manage their anxiety in front of the camera. We also predicted that external observers who saw the films and had to evaluate the level of anxiety displayed by the participants would perceive this difference. Because this situation was likely to increase the level of anxiety really experienced by the participants, we measured it through Spielberger's (1983) state anxiety scale. The Spielberger's (1983) trait anxiety scale was also given to the participants before the experiment in order to check for individual differences.

Method

Participants and design

Twenty-four women accepted to participate in the experiment, for partial course credit or for a chance to win a \$500 lottery. The data of one woman were not included in the analysis since French was not her native language. Participants were randomly assigned to the two experimental conditions.

Procedure

Participants were tested individually. When they arrived at the laboratory, the female experimenter asked them to sit down and told them that they would have to answer some questionnaires and to speak in front of a camera for a few minutes. She then gave the Spielberger's trait anxiety (four-point) scale. After completion of the questionnaire, she instructed the participants about the task. Participants in the threat condition first received a little text to read, supposedly an abstract from a scientific paper, stating that women have more difficulties to manage their anxiety than men do. The experimenter then told the

participants that the aim of the experiment was to understand the reasons of these gender differences.

Participants in the no threat condition were told that the aim of the experiment was to understand the way individuals in general manage their anxiety.

In the two conditions, the experimenter insisted on the importance of such a study since “the ability to manage one’s anxiety is linked to professional success.” Participants then received more instructions about the task. They heard that they would have to speak of their preferred holidays or of their favorite sport in front of the camera. The experimenter insisted on the fact that they could freely choose the topic they were most comfortable with, and that this choice was not important for the remainder of the experiment. The experimenter distributed a sheet a paper with some points (which holiday, where, when.../which sport, how often...) likely to help in structuring the speech and asked them to think during one minute about what they wanted to say. After that, participants were asked to stand up in front of the camera, and to talk of their chosen topic during three minutes. The experimenter left the room during this part of the experiment. After three minutes, she went in again, and asked the participants to complete the Spielberger’s state anxiety (four-point) scale, and a post-questionnaire. The participants were fully debriefed and warmly thanked for their participation.

Post-questionnaire

Participants answered to several questions through 9-point scales. A first question assessed the participant’s knowledge of the stereotype: In your opinion, what do people in general think about men’s and women’s anxiety management abilities? Two questions focused on the participant’s acceptance of the stereotype, at the group level: What do you think about men’s and women’s anxiety management abilities? ; and at the individual level: How able to manage your anxiety do you think you are in comparison to men?

Evaluations of behavior

The twenty-three participants’ filmed presentations were divided into two groups in order to alleviate the task of the judges. Nine judges saw each series of films. They evaluated the level of anxiety displayed by the participants through a single question: “To what extent do you find that this person exhibits anxiety?”

Results

Post-questionnaire

Threatened participants ($M = 2.48$) reported a higher level of state anxiety than the others ($M = 2.28$), although this difference was not significant, $t < 1$. Because a potential effect of the experimental manipulation could have been masked by interindividual differences in trait anxiety, we took this scale as a covariate in a one-way ANCOVA. The result was not significant, $p > .10$.

The threat manipulation did not affect the extent to which people reported knowing the stereotype, $t < 1$ ($M_s = 6.45$ and 6.50 in the no-threat and threat conditions, respectively). It did affect, however, the extent to which participants endorsed the stereotype at the group, $t(21) = 1.8$, $p < .09$, and at the individual level, $t(21) = 3.28$, $p < .004$. Threatened participants endorsed more the stereotype at the group ($M = 5.92$) and at the individual level ($M = 7.08$) than did the non-threatened participants ($M = 4.09$ and 5.45 for the group and the individual levels, respectively).

Evaluations of behavior

Since the inter-judges reliability was good (Cronbach alpha = .87 and .92 respectively for the two series of evaluations), an independent samples t-test (threat *vs.* no-threat) was run on their evaluations of the level of anxiety displayed by the participants. As predicted, threatened women ($M = 4.84$) were evaluated as more anxious than the non-threatened ones ($M = 3.35$), $t(21) = 2.75$, $p < .015$.

Discussion

Stereotype threat has been shown to significantly impair the intellectual, and more generally the cognitive functioning of its targets. Even if previous papers about stereotype threat raised the possibility that it could also affect people's behavior (Steele, 1997; Leyens et al., in press), experimental evidence supporting this hypothesis was still lacking. In order to fill in this gap, we asked women to talk in front of a camera about a common topic, their preferred sport or most liked holidays. Although this situation is known to raise anxiety by itself (Olson, 1988; Cotton, 1981) we expected that the additive pressure of the threat instructions would decrease the participant's ability to manage their anxiety. This is effectively what we observed. When the stereotype about their poor ability to manage their

anxiety became relevant to the task, the women in our experiment behaved in a more anxious way. Thus stereotype threat can disturb the behavior of people who are experiencing it.

How did this effect occur? It could be due to an increase of the participants' internal state of anxiety, which in turn was reflected in their behavior. This did not seem to be the case since no significant difference was observed in the state anxiety reported by the participants, even with trait anxiety taken as a covariate. Another explanation could be that, since the negative stereotype concerned the ability to manage anxiety, i.e., to hide to others one's level of internal anxiety, the participants in the threat condition became very concerned by their behavior. Most likely, they were also reluctant to give to the observers any cue suggesting that they were anxious. But how does one do to look non-anxious? Obviously, the threatened participants did not succeed in their attempt because they were rated as more anxious than non-threatened ones. Their concerns may in fact have made them highly self-conscious, inhibited, and uncomfortable, thus looking more anxious. We believe that this output is due to a lack of low actual control over the task.

STUDY 2

This second study had two aims. First, we wanted to verify the reproducibility of the results observed in Study 1. Second, we wished to test our actual control prediction concerning the deleterious effects of stereotype threat obtained in Study 1. This last issue is related to the threatened participants' motivation to disconfirm their stereotype. More precisely, do people actively try to disconfirm their negative stereotype when they have the opportunity to do it?

The same threat and no threat conditions as in Study 1 were used again, and a manipulation of the participants' actual control over the task was added. To do this, we gave or not to the participants cues about "how" to disconfirm the stereotype. In the low actual control conditions, no information was given. In these conditions, we expected to reproduce the results of Study 1, with the threatened participants being evaluated as more anxious than the non-threatened ones. In the high actual control conditions, examples of behaviors showing low anxiety were provided. These examples came from the observers of Study 1 when we, informally, asked them on which behaviors they had based their judgments of anxiety. We selected four of them for their clarity. Giving examples of behaviors of low anxiety should increase the participants' level of actual control over the task by giving them a line of conduct to disconfirm the stereotype. We expected that the threatened participants in the high actual

control condition would pounce on these behaviors, since they were supposed to be motivated to disconfirm the stereotype and were given clear indications how to do so. As a consequence, they should be evaluated as less anxious than the threatened low control participants should, and as little anxious as the non-threatened participants. Furthermore, we expected that they would display these selected behaviors to a greater extent than the threatened low actual control participants would. In the absence of threat, on the contrary, we did not expect different behaviors between the participants as a function of the manipulation of actual control. Indeed, the absence of threat should reduce the motivation to follow these behaviors.

Method

Participants and design

Fifty-seven women participated in the experiment. They were recruited in exchange for partial fulfillment of their credit course or for a chance to win a 500\$ lottery. They were randomly assigned to the four experimental conditions.

Procedure

The experimenter was a man, and the procedure was nearly the same as in Study 1 except for the manipulation of actual control, which was introduced just after the threat-no threat instructions. In the low actual control conditions, the experimenter did not add anything to these instructions. In the high actual control conditions, he gave four examples of behaviors usually linked with a low state of anxiety, "in order to illustrate what we are talking about." These behaviors were: keeping one foot ahead of the other in a relaxed body posture, speaking with a firm voice, looking towards the camera, and making hand movements to accompany the speech.

The remaining instructions about the task were exactly the same as in Study 1.

Post-questionnaire

The post-questionnaire was nearly the same as the one used in Study 1. The questions about knowledge of the stereotype, In your opinion, what do people in general think about men's and women's anxiety management abilities?, and acceptance of the stereotype, What do you think about men's and women's anxiety management abilities? and How able to manage your anxiety do you think you are in comparison to men?, were kept. Two questions

were added to assess the perceived difficulty of the task: How tired do you feel now?, and How much effort did you spend in front of the camera?

Evaluations of behavior

The 57 films were divided in three groups, in order to alleviate the work of the judges, and to decrease contamination effects due to repeated evaluations of very similar material. Ten judges, who made their evaluations through 5 questions on 9-point scales, saw each randomized sample of films. Four questions concerned the behaviors exhibited by the participants: “In your opinion, to what extent does this person: (a) keep one foot ahead of the other in a relaxed body posture? (foot), (b) make slight movements with her hands to accompany her speech? (gestures), (c) turn herself towards the camera and stare at it? (look), and (d) speak with a firm voice? (voice). These behaviors were the examples of low anxiety given to the participants in the high actual control condition. Another question assessed the anxiety displayed by the participant: “To what extent do you find that this person exhibits anxiety?”

Results

Post-questionnaire

A series of 2 (presentation of the task: threat vs. no threat) X 2 (actual control: low vs. high) ANOVAs were run on the items of the post-questionnaire. Like in the first study, the experimental manipulations had no effect on the participants' knowledge of the stereotype (all $F_s < 1$). In fact, all participants reported that people think that women are less able to manage their anxiety than men are. Their endorsement of the stereotype at the group level was higher in the threat conditions ($M = 6.96$) than in the no-threat conditions ($M = 6.08$), although this difference was only marginally significant, $F(1, 47) = 3.57$, $p < .07$ ⁽¹⁾. Neither main effect nor interaction reached significance for the endorsement of the stereotype at the individual level, $F_s < 1$. For the other variables, neither main effect nor interaction was significant, $ps > .10$.

Concerning the state anxiety scale, neither main effect nor interaction reached significance ($ps > .10$). A 2 X 2 ANCOVA was run with trait anxiety as a covariate. There was a significant effect of the threat manipulation, $F(1, 53) = 4.85$, $p < .035$. Surprisingly, the threatened participants reported less anxiety (corrected means, $M = 1.78$) than the non-threatened ones ($M = 2.01$). In fact, all the participants reported less anxiety at the end of the

experiment (on the state anxiety scale, $\bar{M} = 1.91$) than at the beginning (trait anxiety scale, $\bar{M} = 2.27$).

Evaluations of behavior

The inter-judges reliability was good (Cronbach alphas ranging from .71 to .96). We expected the threatened participants to be rated as more anxious than the non-threatened ones only in the low actual control condition. A main effect of control was observed, $F(1, 53) = 6.81, p < .015$, with the low control participants ($\bar{M} = 4.81$) being evaluated as more anxious than the high control ones ($\bar{M} = 4.16$). This main effect, however, was completely due to the expected interaction between threat and control, $F(1, 53) = 4.74, p < .035$. The low control-threatened participants ($\bar{M} = 5.35$) received higher ratings of anxiety than all the other participants ($\bar{M}s = 4.35, 4.23, 4.08$, for the low control-no threat, high control-no threat, and high control-threat participants, respectively) (see Figure 1).

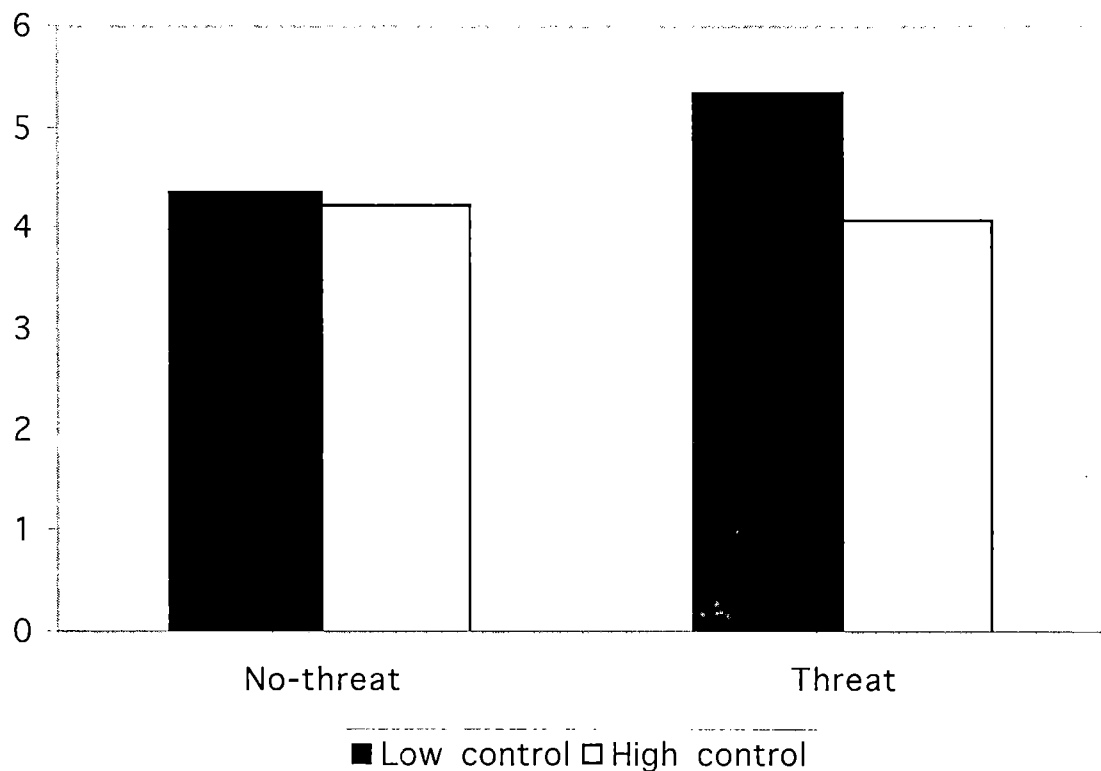


Figure 1 : Judges' evaluations of participants' anxiety as a function of presentation of the task and level of control.

The judges also had to evaluate the extent to which the participants displayed the four behaviors associated with a low level of anxiety. We expected that the threatened participants in the low actual control condition would display less of these behaviors than all the other participants would. This predicted interaction between threat and control was significant for three of the 4 behaviors (see Table 1): $F(1, 53) = 6.01, p. < .02$ for “foot”, $F(1, 53) = 5.16, p. < .03$ for look, and $F(1, 53) = 4.63, p. < .04$ for “voice. There was also a main effect of control for “voice, $F(1, 53) = 5.77, p. < .02$, and a main effect of threat, $F(1, 53) = 3.86, p. < .055$, for “gestures”. Participants with high actual control ($M = 5.51$) spoke with a firmer voice than those with low actual control ($M = 4.97$). Participants made less gestures when they were threatened ($M = 3.41$) than when they were not ($M = 4.37$).

	No-threat		Threat	
	Low control	High control	Low control	High control
Foot	5.18	4.41	3.68	4.84
Look	5.28	4.78	4.47	5.55
Voice	5.34	5.40	4.54	5.63
Gesture	4.29	4.45	3.11	3.69

Table 1: Behavioral evaluations as a function of task presentation and level of actual control

Discussion

In this experiment we verified the reproducibility of the results obtained in Study 1 and tested the role of actual control as a moderator of the negative effects of stereotype threat. Our main hypothesis was that, under threat, the participants would confirm the stereotype, that is, they would behave in a more anxious way, only in the low actual control condition. In the high actual control condition, that is, when they knew which behaviors were counterstereotypical, we expected that participants would adopt these behaviors, and thus

avoid the impairing effects of stereotype threat. This is effectively what we observed. First, the threatened participants in the low actual control condition were evaluated by the judges as more anxious than all the other participants. Second, they spontaneously displayed less behaviors associated with a low state of anxiety than the non-threatened participants, and than the threatened high actual control participants. It is also interesting to note that, in the absence of threat, the high actual control participants did not display more of these behaviors than the low actual control ones. In fact, their means even tended to be lower than those in the low actual control condition were. This latter result is important because it discards an interpretation in terms of experimental demand: It is not sufficient to suggest some behaviors for participants to display them. Motivation to disconfirm a negative stereotype is needed. When participants had both this motivation and a line of conduct, they were able to behave like in the absence of threat. Therefore, stereotype threat is not inescapable.

One could have expected that the threat instructions would have heightened the participants' level of anxiety, which would have been reduced in the high actual control condition when participants knew how to behave in front of the camera. The data do not fit with this hypothesis. When taking trait anxiety as a covariate, the only effect observed on state anxiety was a main effect of threat. Surprisingly, participants reported less state anxiety in the threat conditions than in the no-threat ones. It should also be noted that the participants reported less state anxiety than trait anxiety. Although this difference could be due to the wording of the scales (i.e., in general, *vs.* now), it is more likely that it shows the relief of the participants when the threatening task was over. Although this hypothesis was suggested by our discussions with the participants during the debriefing, we have no data to support it. In any case, the state anxiety of the participants cannot explain the main results of this study. Under threat, high actual control participants reported as little anxiety as low actual control ones.

Like in the first experiment, no difference emerged between the conditions concerning the knowledge of the stereotype. The participants knew the stereotype. They endorsed it more under threat than no threat, at least at the group level, suggesting that they were, in fact, threatened. The manipulation of control did not affect the self-reports, implying that the participants' subjective feelings of threat were not modified by this manipulation.

General discussion

This paper had two aims. First we wanted to verify if stereotype threat had effects on the behavior of its targets. Many studies have showed the impairing effects of stereotype

threat on intellectual performance (Aronson et al., 1998 for a review) and on cognitive functioning in general (Leyens et al., in press). Its generalization to behavioral measures had still to be done. The stereotype concerning women's poor abilities in anxiety management was used. In two studies, women had to speak about a given topic in front of a camera. The task was presented with instructions making the female negative stereotype relevant or not for explaining their performance in front of the camera. In each study, the participants were evaluated as more anxious by external judges in the stereotype relevant situation. Thus, the risk of confirming the negative stereotype about their group, and the thoughts associated to this risk, led them to behave in a more stereotypical way. The fact that stereotype threat can impair people's behavior means that the scope of its social relevance is larger than what has been suggested by previous experiments.

A second aim of this paper concerned the conditions under which participants are able to counter the negative effects of stereotype threat. Our reading of the literature on stereotype threat led us to think that threatened participants have a low control over the task. Stated otherwise, they are usually confronted to a difficult intellectual task which, even in the absence of threat, is at the upper limit of their abilities. The additional pressure created by the risk of confirming the negative stereotype of their group is sufficient to impair their performance, through a series of mechanisms such as increased anxiety (Sarason, 1972; Wine, 1971), interfering thoughts (Carver et Scheier, 1981), increased self-consciousness (Baumeister, 1984), etc. Such sequence does not mean that the participants are resigned, or that they do not want or try to disconfirm the stereotype. In a study by Leyens et al. (1999), the errors committed on a categorization task by the threatened participants suggested that they followed a strategy to disconfirm the negative stereotype concerning their group. Even if the strategy was inefficient and contributed to underperformance, it was the first experiment in which the participants could use a specific strategy to disconfirm the stereotype. Indeed, in front of a difficult verbal or mathematical task like in other experiments, the only way to disconfirm a stereotype of low ability is to find the correct answers to the items; there is not much space for strategical options. Spencer et al. (1999) showed that threatened participants did not show performance impairment when confronted to an easy task. In our reasoning, when the answers are easy to find, the participants' actual control over the task is sufficient to resist to the additive pressure created by the threat. When the task is difficult, however, that is, when the actual control over it decreases, any additive pressure can be profoundly disturbing, through the mechanisms evoked previously.

To recap, we hypothesized that providing participants with concrete control over the task would allow them to counter the negative effects of stereotype threat. To test this hypothesis, we gave or not to the participants information about how to disconfirm the stereotype. As expected, participants used this information. This result did not seem to be linked to the experimental pressure experienced by the participants because those in the no-threat high actual control condition did not use this information. Our interpretation is the following. When threatened to confirm the stereotype and having low actual control, participants were so concerned about how to behave that they became tenser, more uncomfortable, and were rated as anxious by external observers. In the high actual control condition, the pressure experienced by the threatened participants remained, as was the risk to confirm the stereotype, but they now knew how to behave in order to look less anxious. They behaved accordingly leading to lower ratings of anxiety by external judges.

Affirmation of the self (Croizet et al., 1999) or of another positive social or individual identity (Désert et al., 1999) already proved to be good buffers against stereotype threat. In this paper, we point out to actual control over the task as another important moderator of stereotype threat. Obviously, actual control is not possible in every situation. For instance, actual control would be difficult to solve mathematical problems. In such a situation, affirmation of the self (Croizet et al., 1999) or of another positive identity (Désert et al., 1999) may be a better strategy. Increasing perceived personal control (Burger, 1989) or self-efficacy (Bandura, 1977) might be other possibilities. The point we want to stress is that stereotype threat is not a situational fate. Actual control is only one way to escape it.

One can imagine that, in the movie referred to in the introduction, the hero was briefed about how to behave by the same woman who gave him a nice suit before the dinner.

Footnotes:

(1) A typing error occurred in the two first questions (knowledge of the stereotype and acceptance at the group level) of the post-questionnaire and was corrected only after the sixth participant. The answers of the first six participants were deleted for these two questions, which explains the different degrees of freedom in the analyses.

CONCLUSION

Ces quelques pages de conclusions comporteront trois brefs volets. Dans un premier temps, nous rappellerons les objectifs et les principaux résultats de ce travail. Ensuite, nous évoquerons ce que nous aurions aimé (et espérons!) pouvoir approfondir. Enfin, nous discuterons de la pertinence et des limites de l'approche situationnelle en ce qui concerne la menace du stéréotype.

Nos deux objectifs principaux étaient de vérifier, d'une part, la généralité et, d'autre part, l'inéluctabilité de la menace du stéréotype. Par rapport au premier objectif, nous avons montré que la menace du stéréotype n'est pas limitée à des groupes de bas statut ni au domaine des performances intellectuelles. Dans une première expérience (Leyens et coll., sous presse), des hommes et des femmes devaient réaliser trois tâches de catégorisation de mots, dont une affective. Les tâches étaient présentées avec des consignes rendant ou non applicable le stéréotype des faibles aptitudes masculines dans le domaine affectif. Notre prédiction était que les hommes menacés commettraient plus d'erreurs que les autres participants dans la tâche affective, confirmant ainsi leur réputation. Pour les autres tâches, aucune différence n'était attendue. C'est effectivement ce que nous avons observé. La menace du stéréotype peut donc affecter le fonctionnement cognitif de membres d'un groupe social dominant, et dans un domaine assez peu valorisé socialement.

Nous avons également mis en évidence que ce phénomène se généralisait au niveau comportemental. Dans deux études (Désert et coll., 1999b), nous avons demandé à des femmes de parler d'un sujet banal devant une caméra. La tâche était présentée de façon à rendre ou non pertinent le stéréotype relatif aux faibles aptitudes des femmes à gérer leur anxiété. Des juges évaluaient ensuite l'anxiété qui transparaissait effectivement dans leur comportement. On s'attendait à ce que les femmes soient jugées plus anxieuses en condition menace qu'en condition non-menace. C'est effectivement ce qui s'est produit. Dans une troisième expérience, rapportée en annexe, nous avons également obtenu un effet comportemental au niveau de la politesse comme menace de non-assertivité.

Par rapport au second objectif, nous avons montré que les effets délétères de la menace du stéréotype n'étaient pas inéluctables. Partant de l'hypothèse que ces effets sont liés au risque de déindividuation encouru par les participants, c'est-à-dire d'être réduits à l'identité

sociale négative ciblée par le stéréotype, nous en avons déduit qu'une réduction de ce risque serait accompagnée d'une amélioration des performances. Concrètement, des femmes ont réalisé une tâche de mathématiques présentée avec des consignes de menace ou de non-menace (Désert et coll., 1999a). Le risque de déindividuation était manipulé en permettant ou non aux participantes d'affirmer d'autres identités que celle liée à la menace. En condition contrôle, les participantes commençaient immédiatement à réaliser la tâche, sans effectuer d'affirmation d'identité. L'effet «classique» de menace du stéréotype était attendu pour ces femmes, à savoir un nombre d'erreurs plus élevé en menace qu'en non-menace. Les autres participantes recevaient l'occasion d'affirmer une identité avant de débiter la tâche: soit leur identité sociale de femme, soit une autre identité sociale, soit leur identité individuelle. Dans les conditions menace, nous nous attendions à ce que les participantes contrôle et femme ne diffèrent pas entre elles mais commettent plus d'erreurs que celles ayant affirmé une autre identité, sociale ou individuelle, celles-ci se situant au niveau des participantes contrôle-non menacées. C'est effectivement ce qui a été observé. Par ailleurs, un résultat inattendu a été observé dans les conditions non-menace. Alors que l'affirmation d'identité n'était pas supposée modifier la performance des participantes dans ces conditions, une augmentation linéaire du nombre d'erreurs fut constatée, avec le minimum en condition contrôle et le maximum en condition individu. L'hypothèse formulée a posteriori était qu'en l'absence de menace, c'est-à-dire dans une condition d'anonymat, la collecte d'informations personnelles a augmenté la pression évaluative et la conscience de soi ressenties par les participantes, provoquant une chute de leurs performances. Cette hypothèse était confortée par les résultats d'une expérience dans laquelle une élévation de la conscience de soi, produite par la présence de l'expérimentateur à côté des participantes, eut pour effet d'induire un nombre d'erreurs également élevé dans les conditions non-menace et menace. Par ailleurs, une troisième étude a été réalisée, impliquant cette fois des hommes. Ceux-ci eurent à réaliser la même tâche arithmétique accompagnée des mêmes consignes de présentation que pour les femmes des deux autres expériences. Cela signifie que les hommes n'étaient en fait jamais en position inconfortable. Ils se trouvaient soit en situation d'anonymat (non-menace), soit en situation de valorisation de leur identité sociale (menace sur l'identité de femme) et devaient ou non affirmer leur identité individuelle. La manipulation de « menace » ne devait pas affecter la performance, mais on s'attendait à ce l'introduction d'une condition d'affirmation de l'identité individuelle serait toujours pénalisante par rapport à une condition contrôle, sans affirmation d'identité. En effet, pour tous les hommes de la condition individu, la collecte d'informations personnelles induirait une augmentation de la pression évaluative et de la

conscience de soi, les amenant à commettre davantage d'erreurs que ceux de la condition contrôle. C'est effectivement ce que nous avons observé. Cette série d'études montre donc qu'il est possible de contrer les effets négatifs de la menace du stéréotype, mais que la prudence est de mise quant aux solutions utilisées puisqu'elles peuvent handicaper d'autres personnes, habituellement non menacées.

Dans une autre expérience (Désert et coll., 1999b) testant la suppression éventuelle des effets de la menace, c'est le contrôle du participant sur la tâche qui fut manipulé. Partant du constat que le contrôle effectif sur la tâche est généralement bas dans les manipulations expérimentales rapportées dans la littérature, nous avons formulé l'hypothèse que la personne arriverait à infirmer le stéréotype dans une situation où ce contrôle serait élevé. Toujours en accord avec l'approche situationnelle, notre postulat de base était donc que les personnes désirent contredire leur réputation et qu'elles s'y emploient activement. Pour tester cette hypothèse, des femmes durent parler d'un sujet banal devant une caméra, dans une situation de menace ou de non-menace. Leur niveau de contrôle sur la tâche était manipulé en leur donnant ou non une liste de comportements habituellement associés à une basse anxiété. Des juges évaluaient ensuite l'anxiété manifestée par les participantes ainsi que leur propension à présenter les comportements cibles. En non-menace, aucun effet du degré de contrôle effectif sur les variables dépendantes n'était attendu. Par contre, en menace, on s'attendait à ce que seules les femmes de la condition contrôle bas soient jugées plus anxieuses et affichent moins les comportements cibles que les sujets non-menacés. Les participantes menacées mais au contrôle élevé se situeraient au même niveau que les non-menacées sur ces deux variables. Les résultats obtenus ont pleinement confirmé cette hypothèse. Cette étude montre donc que les personnes tentent activement d'infirmer le stéréotype et qu'elles y arrivent pour peu qu'elles possèdent une stratégie efficace.

Développements futurs

Réaliser une thèse de doctorat demande de s'immerger pleinement dans une problématique pendant plusieurs années. Il est bien difficile de s'arrêter à un moment donné, surtout lorsque l'on a la sensation qu'infiniment de questions restent ouvertes. Sans prétendre établir une liste exhaustive, voici quelques points que nous aurions aimé approfondir.

L'identification au domaine cible

Comme nous l'avons vu, la particularité de la menace du stéréotype est d'affecter prioritairement les personnes les moins résignées. En effet, l'identification au domaine ciblé

par la réputation est un modérateur des effets de la menace (Leyens et coll., sous presse; Aronson et coll., 1999): les personnes les plus identifiées en subissent plus intensément les effets délétères que les moyennement identifiées. Plus exactement, alors que la relation entre identification au domaine et performance est linéaire en l'absence de menace, les plus identifiés produisant la meilleure performance, cette relation devient curvilinéaire lorsque la pression évaluative augmente, les fortement identifiés rejoignant les faiblement identifiés.

Une hypothèse explicative séduisante de cette observation, et digne d'être testée selon nous, est que les moyennement identifiés ne « placent pas tous leurs œufs dans le même panier », et disposent de plus de ressources pour résister à la perspective d'un échec dans le domaine menacé. Dès lors, la pression évaluative placée sur eux diminue et leur performance se maintient à un niveau plus élevé que celle des fortement identifiés. Pour ces derniers, au contraire, la centralité du domaine dans le concept de soi les rendrait beaucoup plus « fragiles » face à la menace et donc plus susceptibles de confirmer leur réputation.

Par ailleurs, les expériences actuelles sur la désidentification et le désengagement sont peu satisfaisantes. A la suite des études de Major et de ses collègues (1998) d'un côté, et de celle d'Osborne (1995) de l'autre, nous pensons qu'il serait important de mettre à jour la part du chronique et du situationnel sur les mécanismes d'identification à la tâche. Dans la même lignée, la désidentification conduisant à l'abandon scolaire, ou autrement dit à l'internalisation du stéréotype, peut-elle surgir de la seule confrontation répétée aux stéréotypes relatifs à son groupe social, ou plutôt de la constatation de ses piètres performances personnelles dans le domaine concerné? Ou encore, se désengage-t-on temporairement avant d'entamer une tâche menaçante, comme le prétendent Major et coll. (1998) ou bien a posteriori, après un échec éventuel, pour permettre une interprétation défensive de ses résultats?

L'identification à l'endogroupe

Un domaine encore inabordé est celui du lien entre le degré d'identification à l'endogroupe et la sensibilité aux effets de la menace. A priori, on pourrait penser que ces variables sont indépendantes : que les gens soient peu ou très identifiés à leur groupe, ne se trouvent-ils pas tous dans une situation où ils sont catégorisés en fonction de celui-ci ? Toutefois, il est possible que les membres peu identifiés ressentent cette catégorisation comme abusive. Branscombe, Ellemers, Spears et Doosje (1999) qualifient de « menace de catégorisation » le sentiment d'injustice ressenti par la personne qui se voit incluse par les autres dans un groupe auquel elle n'a pas le sentiment ou le désir d'appartenir. Cette « menace de catégorisation » permet une double hypothèse. On peut en effet penser que, pour une

personne peu identifiée, la crainte et donc en définitive le risque de confirmer cette catégorisation par une conduite stéréotypique seront maximaux. A l'inverse, il est tout aussi loisible d'imaginer que les plus identifiés seront les plus sensibles à la menace puisqu'ils analysent les situations au niveau groupal. Davantage touchés par la piètre image du groupe qu'ils risqueraient de donner, ils seraient donc soumis à une double pression, en tant qu'individus et en tant que représentants du groupe.

Stéréotypes et meta-stéréotypes

Qu'en est-il de la fréquence d'occurrence de la menace du stéréotype ? Celle-ci a d'abord été avancée comme explication des différences intergroupes quant au niveau de réussite scolaire. Nous avons montré qu'elle peut s'appliquer à de nombreuses autres situations que le cadre purement intellectuel. Personnellement, nous sommes convaincu que les effets de la menace du stéréotype se produisent quotidiennement. Nous sommes tous confrontés un jour ou l'autre à une situation dans laquelle nous savons que notre comportement risque de confirmer des attentes négatives de l'autre à notre égard, et dans laquelle nous confirmons effectivement ces attentes.

Dans des études expérimentales, il est nécessaire que les sujets identifient clairement la situation dans laquelle ils se trouvent afin de garantir que les résultats observés soient effectivement liés à la menace du stéréotype. Le signal est-il toutefois aussi clair dans la vie courante ? Nous le pensons. Les stéréotypes sont disséminés dans la société, et connus même par leurs cibles (Steele et Aronson, 1995). Ce problème pose la question, fondamentale selon nous, du métastéréotype de la cible par rapport à des évaluateurs quelconques, c'est-à-dire des attentes (elles-mêmes liées à des stéréotypes) de la cible par rapport aux stéréotypes que les autres véhiculent à son propos. Ce qui nous semble central dans les effets de menace du stéréotype, et qui n'a pas encore été testé directement, c'est la crainte du regard de l'autre. Lorsqu'un sans-papier n'ose pas répondre aux propositions de se présenter dans une administration communale pour régulariser sa situation, il réagit en fonction des comportements auxquels il craint d'être confronté. Pour le Maghrébin qui se présente à un entretien d'embauche, il n'est pas déraisonnable de penser que sa « race » peut amener l'interviewer à développer des attentes négatives à son égard. Autrement dit, les méta-stéréotypes de l'interviewer seront à l'origine de la menace. Il y a donc de fortes chances que les personnes soient conscientes des enjeux qui se cachent dans les situations pertinentes par rapport au stéréotype.

Il nous paraît donc primordial de tester le rôle modérateur joué par la saillance sociale du stéréotype, donc par l'existence du méta-stéréotype : à quel point les gens pensent-ils que leurs concitoyens ont tel ou tel préjugé ? Aux Etats-Unis, par exemple, les relations intergroupes sont un sujet très sensible et les stéréotypes sont très saillants. Certains groupes sont d'ailleurs plus fréquemment placés à l'avant-plan que d'autres. Il est hautement probable que des Noirs se sentent plus souvent en situation de menace par rapport aux Blancs que par rapport aux Asiatiques. De même, des variables individuelles sont sans doute en jeu. Une femme issue d'une famille où le père répétait à l'envi que les mathématiques sont un domaine d'hommes catégorisera plus facilement les situations comme menaçantes qu'une femme issue d'une famille dans laquelle ce sujet n'était jamais abordé. Nous pensons donc qu'il existe des variations dans la saillance des différents stéréotypes, au niveau social et au niveau personnel, et que ces variations influencent la facilité avec laquelle des effets de menace se produisent. Une échelle de « conscience de son stigma » proposée très récemment par Pinel (1999) va d'ailleurs dans cette voie. Dans une prochaine étude nous comptons manipuler le « méta-stéréotype » du participant par rapport à l'expérimentateur, en présentant ou non celui-ci comme ayant des préjugés à propos de la catégorie sociale de la cible. Selon notre hypothèse, l'effet négatif de la menace sur la performance disparaîtra lorsque l'expérimentateur ne sera pas présenté comme partageant le stéréotype habituellement associé au groupe social du sujet.

Les médiateurs de la menace du stéréotype

Au fil de nos rencontres et de nos discussions avec nos collègues durant l'élaboration de ce travail, nous avons souvent entendu : « Et quels sont les médiateurs de cet effet ? ». Cette question comporte encore de nombreux pans d'ombre. Nous avons montré que ni l'acceptation du stéréotype ni l'identification à la tâche n'était en jeu. (Leyens et coll., sous presse). Il ne semble pas non plus que les sujets menacés fournissent moins d'efforts que les autres (Leyens et coll., sous presse), mais plutôt qu'ils tentent activement d'infirmer le stéréotype (Désert et coll., 1999b). Par ailleurs, nous aurions aimé pouvoir fournir une illustration expérimentale du lien menace-augmentation des efforts-chute des performances. Cette illustration reste à faire. Nous pensons néanmoins nous en être approché en montrant que les sujets qui en ont l'occasion font les efforts nécessaires pour adopter la stratégie qui leur permet d'infirmer le stéréotype.

Applicabilité sociale et limites de l'approche situationnelle

Les implications pratiques et sociétales de la menace du stéréotype et des phénomènes annexes rempliraient à elles seules tout un ouvrage. Plutôt que de verser dans la superficialité, nous voudrions conclure en revenant sur un aspect primordial dans la menace du stéréotype. En introduction, nous soulignons que l'originalité majeure de cette approche était de donner une place beaucoup plus grande que d'autres à une explication situationnelle du maintien des différences de réussite scolaire entre les groupes sociaux. Après des décennies centrées sur le postulat d'une intériorisation d'un sentiment d'infériorité chez les personnes en difficulté scolaire, voilà qu'on suggérait que la résignation n'était pas nécessaire à l'apparition de performances moindres. Nous pensons que notre travail a contribué à soutenir cette approche situationnelle. En élargissant le champ d'application de la menace du stéréotype tant au niveau de ses cibles que de ses domaines d'action, nous avons montré que même des personnes sans lourd passé de stigmatisation peuvent trébucher lorsqu'elles se savent dans le collimateur du stéréotype. De plus, quand ces personnes sont conscientes des comportements contre-stéréotypiques, elles les adoptent et réussissent à infirmer le stéréotype. Il n'est pas non plus nécessaire d'avoir internalisé la réputation pour en subir la pression : l'adhésion au stéréotype n'est ni un médiateur ni un modérateur de la menace (Leyens et coll., 1999).

Toutes ces données signifient-elles que les individus décrits par Allport (1954), Goffman (1963) ou S. Steele (1990) n'existent pas ? La menace du stéréotype explique-t-elle toutes les différences intergroupes observées en termes de réussite scolaire, intellectuelle, etc. ? Nous ne pourrions ni ne voudrions émettre une telle affirmation. Celle-ci impliquerait notamment la pré-existence du stéréotype par rapport aux différences réelles. Avec Steele (1997), nous pensons que bien d'autres facteurs, depuis longtemps mis en évidence, entrent en jeu. Parmi eux, les inégalités structurelles inhérentes à la société (par exemple, les communautés dont l'accès à l'enseignement de qualité est refusé notamment par manque de moyens financiers), ainsi que certains facteurs culturels (par exemple, les familles qui découragent leurs filles d'entreprendre des études de mathématique) ont certainement beaucoup de poids dans l'existence de ce phénomène. Rappelons que, partout dans le monde, les minorités ont un niveau de réussite scolaire et social inférieur à celui des groupes dominants (Ogbu, 1991). Mais au-delà de ces effets directs, et nous dirions évidents, c'est au psychologue social à mettre en évidence d'autres mécanismes, peut-être moins intuitifs et, dans le cas présent, plus pervers. En effet, dans une situation d'examen aux consignes identiques pour tous les étudiants une discrimination objective ne peut pas être évoquée a

priori: ceux qui échouent sont seuls responsables. Pourtant, les études relatives à la menace du stéréotype révèlent que des consignes standardisées peuvent en fait avoir une signification très différente en fonction du récepteur. C'est là que ce mécanisme peut être « gardien des inégalités sociales ». Par exemple, lorsque l'on compare les résultats de nos études impliquant des tâches arithmétiques, on constate que les femmes commettaient toujours plus d'erreurs que les hommes. Mais, lorsque les consignes rendaient saillant le stéréotype relatif à leur groupe social, les femmes produisaient 50% d'erreurs supplémentaires, augmentant ainsi l'inégalité entre ces deux groupes.

En faisant référence à notre chapitre relatif aux stratégies de revalorisation de l'identité, nous dirions que les effets immédiats de la menace du stéréotype sur les performances ou les comportements concernent principalement les personnes qui tentent de s'engager dans une stratégie de mobilité individuelle, c'est-à-dire qui tentent de réussir dans le domaine où leur groupe est négativement réputé. Chaque fois que leur performance chute suite à la pression créée, cette tentative de mobilité échoue. Il y a donc probablement une frange de personnes issues de familles pauvres, et/ou de l'immigration, et/ou frappées par le chômage, qui n'accordent que peu de crédit à l'école en tant que moyen de réussite sociale, et qui internalisent progressivement l'image négative que la société leur renvoie. Dans leur cas, l'effet du stéréotype est devenu chronique, au sens où l'entendaient les auteurs en faveur de l'hypothèse d'internalisation, ou Steele (1997) lorsqu'il parle de désidentification. D'autres individus par contre, tentent de réussir dans le système scolaire existant ; ils s'y identifient un peu lorsqu'il ne s'agit que d'un moyen d'accéder à un plus haut statut social, ou beaucoup quand la réussite académique est fortement liée à leur sentiment de valeur personnelle. Ce sont surtout ces derniers qui sont les plus susceptibles de faire les frais des effets délétères immédiats de la menace du stéréotype. C'est alors qu'ils essaient activement de sortir du canevas dans lequel la société les a placés qu'ils seront les plus sensibles au risque d'y être malgré eux conformes. Ce risque n'est toutefois pas inéluctable....

Changer les situations ?

Nous l'avons souligné dès l'introduction de ce travail, un intérêt majeur de l'approche situationnelle par rapport aux conceptions en termes d'internalisation, était qu'il est plus facile de changer les gens que les situations (Ross et Nisbett, 1991). En effet, envisager de redynamiser une personne qui aurait profondément intériorisé un sentiment d'infériorité intellectuelle semble bien difficile. Par contre, modifier les situations afin qu'elles fournissent véritablement les mêmes chances à tout le monde paraît plus facile. Une première étude,

manipulant l'affirmation d'autres identités, décevait cette enthousiasme en montrant les conséquences négatives de cette manipulation en l'absence de menace. Les résultats d'autres études sont plus optimistes. Permettre à des participants menacés d'affirmer des dimensions positives du soi (Croizet, Leyens, & Désert, 1999) réduit les effets délétères de la menace, tout en n'entraînant pas d'effets négatifs pour les autres participants. Procurer des moyens de contrôle (Désert et coll., 1999b) donne également des résultats convaincants. Il est possible d'imaginer des séances de formation où ces différents aspects seraient mis en évidence (Steele, 1997). A terme, il ne paraît donc pas utopique d'espérer que la menace du stéréotype ne soit pas gardienne des différences sociales.

BIBLIOGRAPHIE

- Aboud, F. E. (1988). Children and Prejudice. Oxford : Basil Blackwell.
- Alexander, K. L., & Entwistle, D. R. (1988). Achievement in the first two years of school: Patterns and processes. Monograph of the Society for Research in Child Development, 53(2).
- Alicke, M. D., Klotz, M. L., Breitenbecher, D. L., Yurak, T. J. & Vredenburg , D. S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. Journal of Personality and Social Psychology. 68, 804-825.
- Allon, N. (1982). The stigma of overweight in everyday life. In B. Wolman (Ed.), Psychological aspects of obesity : A handbook (pp. 130-174). New York : Van Nostrand Reinhold Co.
- Allport, G. (1954). The nature of prejudice. Reading, MA: Addison Wesley.
- Armstrong, J. M. (1981). Achievement and participation of women in mathematics: Results from two national surveys. Journal of Research in Mathematics Education. 12, 356-372.
- Aronson, J. & Salinas, M. F. (1997). Stereotype threat, attributional ambiguity, and Latino underperformance. Unpublished manuscript. University of Texas, Austin.
- Aronson, J., & Fried, C. (1997). Belief in the malleability of intellectual ability : An intervention to increase the performance of African-American college students. Unpublished manuscript, University of Texas.
- Aronson, J., & Tichy, J. C. (1997). Conceptions of ability and stereotype threat. Unpublished manuscript, University of Texas.
- Aronson, J., Good, C. & Harder, J. A. (1998). Stereotype threat and women's calculus performance. Unpublished manuscript. University of Texas, Austin.
- Aronson, J., Lustina, M., Keough, K., Brown, J. L. & Steele, C. M. (1999). When white men can't do math: necessary and sufficient factors in stereotype threat. Journal of Experimental Social Psychology, 35, 29-46.
- Aronson, J., Quinn, D. & Spencer, S. (1998). Stereotype threat and the academic underperformance of minorities and women. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). New York : Academic Press.
- Arroyo, C. G., & Zigler, E. (1995). Racial identity, academic achievement, and the psychological well-being of economically disadvantaged adolescents. Journal of Personality and Social Psychology. 69, 903-914.

- Bakan, D. (1966). The duality of human existence. Boston: Beacon Press.
- Banaji, M.R., & Greenwald, A.G. (1994). Implicit Stereotyping and Prejudice. In M.P. Zanna, & J.M. Olson. The Psychology of Prejudice : The Ontario Symposium, Vol. 7, (pp. 55-76).
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. Psychological Review, 84, 191-215.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1173-1182.
- Baumeister, R. F. (1984). Choking under pressure: Self-consciousness and paradoxical effects of incentives on skillful performance. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 610-620.
- Baumeister, R. F. (1995). Disputing the effects of championship pressures and home audiences. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 644-648.
- Bellour, F., Leyens, J.Ph., & Yzerbyt, V.Y. (1998). Why do so many students chose Psychology? It is easier to say Why not than Why. Unpublished manuscript.
- Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42, 155-162.
- Benbow, C. P., & Stanley, J. C. (1980). Sex differences in mathematical ability : Fact or artifact ? Science, 210, 1262-1264.
- Benbow, C. P., & Stanley, J. C. (1983). Sex differences in mathematical reasoning ability : More facts. Science, 222, 1029-1031.
- Billig, M. (1984). Racisme, préjugés et discrimination. In S. Moscovici (Ed.), Psychologie sociale. Paris: Presses Universitaires de France.
- Branscombe, N. R. (1998). Thinking about one's gender group's privileges and disadvantages: Consequences for well-being in women and men. British Journal of Social Psychology, 37, 167-184.
- Branscombe, N. R., & Ellemers, N. (1998). Coping with group-based discrimination : individualistic versus group-level strategies. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). Academic Press.
- Branscombe, N. R., Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), Social Identity (pp. 35-58). Oxford : Blackwell.

- Branscombe, N. R., Schiffhauer, K., & Valencia, L. (1997). Thinking about White privilege or disadvantage, degree of White racial identification, and intergroup relations beliefs for feelings about the ingroup and outgroup. Manuscript submitted for publication.
- Branscombe, N. R., Schmitt, M. T., & Harvey, R. D. (1999). Perceiving pervasive discrimination among African Americans : Implications for group identification and well-being. . Journal of Personality and Social Psychology, 77, 135-149.
- Brewer, M. B. (1991). The social self : On being the same and different at the same time. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 475-482.
- Broadnax, S., Crocker, J., & Spencer, S. (1997). African-Americans and academic performance : The mediational role of stereotype vulnerability. Unpublished manuscript, State University of New York at Buffalo.
- Brown, L. M. (1998). Ethnic stigma as a contextual experience : A possible selves perspective. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 163-172.
- Brown, R. Y. & Josephs, R. A. (1999). A burden of proof: Stereotype relevance and gender differences in math performance. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 246-257.
- Burger, J. M. (1989). Negative reactions to increases in perceived personal control. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 246-256
- Camus, A. (1942). Le mythe de Sisyphe. Gallimard.
- Carver, C.S. et Scheier, M.F. (1981). Attention and self-regulation : a control theory approach to human behavior. New-York : Springer-verlag.
- Clark, K. B. (1965). Dark ghetto: Dilemmas of social power. New York: Harper & Row.
- Clark, K. B., & Clark, M. K. (1940). Skin color as a factor in racial identification of Negro preschool children. Journal of Social Psychology, 11, 159-169.
- Cotton, J. L. (1981). A review of research on Schacter's theory of emotion and the misattribution of arousal. European Journal of Social Psychology, 11, 365-397.
- Crocker, J., & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem : The self-protectives proprieties of stigma. Psychological Review, 96, 608-630.
- Crocker, J., Cornwell, B., & Major, B. (1993). The stigma of overweight : Affective consequences of attributional ambiguity. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 60-70.
- Crocker, J., Major, B. & Steele, C. M. (1998). Social stigma. In D. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), Handbook of Social Psychology, (Vol. 2. pp. 504-553), Boston, MA: McGraw Hill.

- Crocker, J., Voekl, K., Testa, M., & Major, B. (1991). Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 218-228.
- Croizet, J. -C. & Claire, T. (1998). Extending the concept of stereotype threat to social class: The intellectual underperformance of students from low socioeconomic backgrounds. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 588-594.
- Croizet, J. C., Leyens, J. Ph., & Désert, M. (1999). Reducing stereotype threat through self-affirmation. Manuscript in preparation.
- Crosby, F. (1984). Relative deprivation in organizational settings. Research in Organizational Behavior, 6, 51-93.
- Crozier, W. R. (1995). Shyness and self-esteem in middle childhood. British Journal of Educational Psychology, 65, 85-95.
- Dagenbach, D., & McCloskey, M. (1992). The organization of arithmetic facts in memory: Evidence from a brain-damaged patient. Brain and Cognition, 20, 345-366.
- Davidson, B. (1992). The Black man's burden : Africa and the curse of the nation state. New York : Random House.
- Deaux, K. & LaFrance, M. (1998). Gender. In D. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), Handbook of Social Psychology. (Vol. 1. pp. 787-827), Boston, MA: McGraw Hill.
- Decroly, O. (1937). L'initiation à l'activité intellectuelle et motrice par les jeux éducatifs: contribution à la pédagogie des jeunes enfants et des irréguliers. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Demo, D. H. & Parker, K. D. (1987). Academic achievement and self-esteem among Black and White college students. Journal of Social Psychology, 4, 345-355.
- Désert, M. (1999). La menace du stéréotype : Une interaction entre situation et identité. Article soumis pour publication.
- Désert, M., Leyens, J.-Ph., Croizet, J. C., & Klopfenstein, T. (1999a). Identities and stereotype threat: increasing women's math performance. Manuscript submitted for publication.
- Désert, M., Gonçalves, G., Leyens, J. Ph., & Croizet, J. C. (1999b). Stereotype threat effects upon behavior: The role of actual control over the task. Unpublished manuscript.
- Devine, P. G. & Monteith, M. J. (1993). The role of discrepancy-associated affect in prejudice reduction. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception (pp.317-344). New York: Academic Press.

- Doosje, B., Branscombe, N.R., Spears, R., & Manstead, A.S.R. (1998). Guilty by association: When one's group has a negative history. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 872-886.
- Dupont, E., & Leyens, J. Ph. (in press). Je suis OK mais nous ne sommes pas OK. In J. Ph. Leyens & J. C. Croizet (Eds.), Victimes de l'autre.
- Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eccles, J. S., Jacobs, J. E., & Harold, R. E. (1990). Gender role stereotypes, expectancy effects, and parents' socialization of gender differences. Journal of Social Issues, 46, 183-201.
- Eccles-Parsons, J. S., Adler, T. F., Futterman, R., Goff, S. B., Kaczala, C. M., Meece, J. L. & Midgley, C. (1983). Expectations, values, and academic behaviors. In J. T. Spence (Ed.), Achievement and achievement motivation (pp. 75-146). New York: Freeman.
- Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart : Group identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. Journal of Personality and Social Psychology, 72, 617-626.
- Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler & A. G. Greenwald (Eds.), Attitude structure and function (pp. 153-179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. Journal of Personality and Social Psychology, 73, 31-44.
- Feldman Barrett, L., & Swim J. K. (1998). Appraisals of prejudice and discrimination. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 11-36). Academic Press.
- Fiske, S. T. & Glick, P. (1995). Ambivalence and stereotypes cause sexual harassment: A theory with implications for organizational change. Journal of Social Issues, 51, 97-115.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people : The impact of power on stereotyping. American Psychologist, 48, 621-628.
- Fiske, S. T., Xu, J., Cuddy, A. C., & Glick, P. (in press). (Dis)respecting versus (Dis)liking : Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. Journal of Social Issue.

- Fitzgerald, L. F., Swan, S., & Fisher, K. (1995). Why didn't she just report him ? The psychological and legal implications of women's responses to sexual harassment. Journal of Social Issues, 51, 117-138.
- Fordham, S. (1988). Racelessness as a factor in Black students' school success : Pragmatic strategy of pyrrhic victory ? Harvard Educational Review, 58, 54-84.
- Fordham, S., & Ogbu, J. U. (1986). Black students' school success : « Coping with the burden of 'acting white' ». The Urban Review, 18, 176-206.
- Foster, W., & Seltzer, A. (1986). A portrayal of individual excellence in the urban ghetto. Journal of Counseling and Development, 64, 579-582.
- Fredrickson, B. L., Roberts, T.-A., Noll, S. M., Quinn, D. M., & Twenge, J. M. (1998). That swimsuit becomes you: Sex differences in self-objectification, restrained eating, and math performance. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 269-284
- Gaertner, S.L., & Dovidio, J.F. (1986). The aversive form of racism. In J.F. Dovidio, & S.L. Gaertner (Eds.), Prejudice, discrimination and racism. (pp. 61-90). New-York : Academic Press.
- Geen, R. G. (1985). Evaluation apprehension and response withholding in solution of anagrams. Personality and Individual Differences, 6, 293-298.
- Gerard, H. (1983). School desegregation : The social science role. American Psychologist, 38, 869-878.
- Gilbert, D. T., & Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking : Activation and application of stereotypic beliefs. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 509-517.
- Glick, P. & Fiske, S. T. (1999). Sexism and other « isms » : interdependence, status, and the ambivalent content of stereotypes. In W. B. Swann, J. H. Langlois, & L. A. Gilbert (Eds.), Sexism and stereotypes in modern society. Washington, DC : APA.
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory : Differentiating hostile and benevolent sexism. Journal of Personality and Social Psychology, 70, 491-512.
- Goffman, E. (1963). Stigma : Notes on the Management of Spoiled Identity. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- Green, D. M., & Swets, J. A. (1966/1974). Signal detection theory and psychophysics. New York: Wiley.
- Greenwald, A.G., & Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition : Attitudes, self-esteem and stereotypes. Psychological Review, 102, 4-27.
- Herrnstein, R. J., & Murray, C. (1994). The Bell Curve: Intelligence and class structure in American life. New-York: Free Press.

- Hewitt, N. M., & Seymour, E. (1991). Factors contributing to high attrition rates among science and engineering undergraduate majors. Report to the Alfred P. Sloan Foundation.
- Hilton, J. L., & Darley, J. M. (1985). Constructing other persons : A limit to the effect. Journal of Experimental Psychology, 21, 1-18.
- Hogenraad, R. (in press). Moving targets: Force and influence in content analysis. In W. Van Peer & M. Louwerse (Eds.), Thematics: Interdisciplinary studies. New York: Peter Lang.
- Hormuth, S. E. (1986). Lack of effort as a result of self-focused attention: an attributional ambiguity analysis. European Journal of Social Psychology, 16, 181-192.
- Howard, J. & Hammond, R. (1985, September 9). Rumors of inferiority. New Republic, 72, 18-23.
- Hyde, J. S., Fennema, E. H., & Lamon, S. J. (1990). Gender differences in mathematics performance: A meta-analysis. Psychological Bulletin, 107, 139-155.
- Ickes, W., Layden, M. A., & Barnes, R. D. (1978). Objective self-awareness and individuation: An empirical link. Journal of Personality, 46, 146-161.
- Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (1995, June). La mobilité sociale (vol. 1 et 2). Emploi-Revenu. Paris: Insee.
- Irvine, R. W. (1986). Education in the post-integration era. Journal of Negro Education, 55, 508-517.
- James, W. (1890/1950). The principles of psychology (Vol. 1) New York : Dover.
- Jensen, A. R. (1980). Bias in mental testing. New York: Free Press.
- Josephs, R., & Schroeder, D. (1997). The self-protective function of the learning curve. Unpublished manuscript, University of Texas at Austin.
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. British Journal of Social Psychology, 33, 1-27
- Jussim, L., Eccles, J., & Madon, S. (1996). Social perception, social stereotypes, and teacher expectations : Accuracy and the quest for the powerful self-fulfilling prophecy. In M. P. Zanna (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 28, pp. 281-388). San Diego, CA : Academic Press.
- Katz, D., & Braly, K. W. (1933). Racial stereotypes of 100 college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 28, 280-290.
- Katz, I. (1964). Review of evidence relating to effects of desegregation on the intellectual performance of Negroes. American-Psychologist, 19, 381-399.

- Katz, I., Epps, E. G., & Axelson, L. J. (1964). Effect upon negro digit-symbol performance of anticipated comparison with whites and with other negroes. Journal of Abnormal Social Psychology, 69, 77-83.
- Katz, I., Roberts, S. O., & Robinson, J. M. (1965). Effects of task difficulty, race of administrator, and instructions on digit-symbol performance of negroes. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 53-59.
- Klandermans, B. (1997). The social psychology of protest. Oxford : Blackwell.
- Langer, E. J. (1977). The psychology of chance. Journal for the Theory of Social Behaviour, 7, 185-207.
- Lay, R., & Wakstein, J. (1985). Race, academic achievement, and self-concept of ability. Research in Higher Education, 22, 43-64.
- Lemaine, G. (1974). Social differentiation and social originality. European Journal of Social Psychology, 4, 17-52.
- Lerner, M. (1980). The belief in a just world : A fundamental delusion. New York : Plenum.
- Lewis, B. P., & Linder, D. E. (1997). Thinking about choking? Attentional processes and paradoxical performance. Personality and Social Psychology Bulletin, 23(9), 937-944.
- Leyens, J. Ph. & Yzerbyt, V. Y. (1992). The ingroup overexclusion effect: Impact of valence and confirmation on stereotypical information search. European Journal of Social Psychology, 22, 549-569.
- Leyens, J. -Ph., Yzerbyt, V. Y., & Schadron, G. (1994). Stereotypes and social cognition. London: Sage.
- Leyens, J.-Ph., Désert, M., Croizet, J.-C., & Darcis, C. (in press). Stereotype threat : Are lower status and history of stigmatization preconditions of stereotype threat? Personality and Social Psychology Bulletin.
- Leyens, J. -Ph., Yzerbyt, V. Y., & Schadron, G. (1996). Stéréotypes et cognition sociale. Bruxelles: Mardaga.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). Individus dominants et groupes dominés: Images masculines et féminines. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Madon, S., Jussim, L., Keiper, S., Eccles, J., Smith, A., & Palumbo, P. (1998). The accuracy and power of sex, social class, and ethnic stereotypes: A naturalistic study in person perception. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 1304-1318
- Major, B. (1995, August). Academic performance, self-esteem, and race: the role of disidentification. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, New York, NY.

- Major, B., & Crocker, J. (1993). Social stigma : The affective consequences of attributional ambiguity. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), Affect, cognition, and stereotyping : Interactive process in intergroup perception (pp. 345-370). New York : Academic Press.
- Major, B., Feinstein, J., & Crocker, J. (1994). Attributional ambiguity of affirmative action. Basic and Applied Social Psychology, 15, 113-141.
- Major, B., Spencer, S. J., Schmader, T., Wolfe, C., & Crocker, J. (1998). Coping with negative stereotypes about intellectual performance: The role of psychological disengagement. Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 34-50.
- Markus, H., & Wurf, L. (1987). The dynamic self-concept : A social psychological perspective. In M. R. Rosenweig & L. W. Porter (Eds.), Annual Review of Psychology (Vol. 38, pp. 299-337). Palo Alto, CA : Annual Reviews, Inc.
- Martin, J. (1986). The tolerance of injustice. In J. M. Olson, C. P. Herman & M. P. Zanna (Eds.), Relative deprivation and social comparison : The Ontario symposium, Vol. 4 (pp. 217-242). Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- McCloskey, M., Harley, W., & Sokol, S. M. (1991). Models of arithmetic fact retrieval: An evaluation in light of findings from normal and brain-damaged subjects. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 17, 377-397.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the Modern Racism Scale. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), Prejudice, discrimination, and racism, (pp. 91-125). Orlando, USA : Academic Press.
- McNicol, D. (1972). A primer of signal detection theory. London: Allen & Unwin.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. Antioch Review, 8, 193-210.
- Miller, L. S. (1995). An American imperative : Accelerating minority educational advancement. New Haven, CT : Yale University Press.
- Miller, C. T., & Myers, A. M. (1998). Compensating for prejudice : How heavyweight people (and others) control outcomes despite prejudice. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). Academic Press.
- Miller, C. T., Rothblum, E. D., Brand, P. A., & Felicio, D. M. (1995). Do obese women have poorer social relationships than nonobese women. Journal of Personality, 58, 365-380.
- Monteil, J. M., & Michinov, N. (1996). Study of some determinants of social comparison strategies by a new methodological tool. Toward a dynamical approach. European Journal of Social Psychology, 26, 981-999.

- Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. Journal of Personality and Social Psychology, 65, 469-485.
- Mummendey, A., & Simon, B. (1989). Better or just different ? III : The impact of comparison dimension and relative group size upon intergroup discrimination. British Journal of Social Psychology, 28, 1-16.
- Neisser, U., Boodoo, G., Bouchard, T. J., Boykin, W. A., Brody, N., Ceci, S. J., Halpern, D. F., Loehlin, J. C., Perloff, R., Sternberg, R. J., & Urbina, S. (1996). Intelligence: Knows and unknowns. American Psychologist, 51, 77-101.
- Ogbu, J. U. (1991). Minority coping responses and school experience. The Journal of Psychohistory, 18, 433-456.
- Ogbu, J. U. (1986) The consequence of the American caste system. In U. Neisser (Ed.), The school achievement of minority children : New perspectives (pp. 19-56). Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Olson, J. M. (1988). Misattribution, preparatory information, and speech anxiety. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 758-767.
- Osborne, J. W. (1995). Academics, self-esteem and race : A look at the underlying assumptions of the disidentification hypothesis. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 449-455.
- Osborne, J. W., Major, B., & Crocker, J. (1992, March). Social stigma and reactions to academic feedback. Poster session presented at the annual meeting of the Eastern Psychological Association, Boston.
- Panayiotou, G., & Vrana, S. R. (1998). Effects of self-focused attention on the startle reflex, heart rate, and memory performance among socially anxious and nonanxious individuals. Psychophysiology, 35, 328-336
- Pelham, B. W., & Swann, W. B., Jr. (1989). From self-conceptions to self-worth : On the sources and structure of global self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 672-680.
- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. European Journal of Social Psychology, 25, 57-75.
- Pinel, E. C. (1999). Stigma consciousness: The psychological legacy of social stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 114-128.
- Porter, J. R., & Washington, R. E. (1979). Black identity and self-esteem : a few studies of black self-concept. 1968-1978. Annual Review of Sociology, 5, 53-74.

- Postmes, T., Branscombe, N. R., Spears, R., & Young, H. (1999). Comparative processes in personal and group judgments : Resolving the discrepancy. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 320-338.
- Pyszczynski, T., & Greenberg, J. (1983). Determinants of reduction in effort as a strategy for coping with anticipated failure. Journal of Research in Personality, 17, 412-422.
- Quinn, D. M., & Crocker, J. (1998). Vulnerability to the affective consequences of the stigma of overweight. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). Academic Press.
- Reskin, B. F. & Padavic, I. (1994). Women and men at work. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Rhodewalt, F., & Agustsdottir, S. (1986). Effects of self-presentation on the phenomenal self. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 47-55.
- Rosch, E. H., & Lloyd, B. B. (1978). Cognition and categorization. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rosenberg, M. (1979). Conceiving the self. New York : Basic Books.
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). Pygmalion in the classroom. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings : Distorsions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10, pp. 337-384). New York : Academic Press.
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). The person and the situation: Perspectives of social psychology. New York: McGraw-Hill.
- Ruggiero, K. M., & Major, B. (1998). Group status and attributions to discrimination : Are low- or high-status group members more likely to blam their failure on discrimination ? Personality and Social Psychology Bulletin, 24, 821-837.
- Ruggiero, K. M., & Taylor, D. M. (1995). Coping with discrimination : How minority group members perceive the discrimination that confronts them. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 826-838.
- Ruggiero, K. M., & Taylor, D. M. (1997). Why minority group members perceive or do not perceive the discrimination that confronts them : The role of self-esteem and perceived control. . Journal of Personality and Social Psychology, 72, 373-389.
- Ruvolo, A.-P., & Markus, H.R. (1992). Possible selves and performance: The power of self-relevant imagery. Social Cognition, 10, 95-124.

- Sarason, I. G. (1972). Experimental approaches to test anxiety: Attention and the use of information. In C. D. Spielberger (Ed.), Anxiety: current trends in theory and research (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Shih, M., Pitinski, T. L. & Ambady, N. (1999). Shifts in women's quantitative performance in response to implicit sociocultural identification. Psychological Science, 10, 80-90.
- Simpson, G. E., & Ynger, J. M. (1985). Racial and cultural minorities : An analysis of prejudice and discrimination (5th ed.) New York : Plenum.
- Smith, E. R. (1989) Procedural efficiency and on-line social judgments. In J. N. Bassili (Ed.), On-line cognition in person perception (pp. 19-37). Hillsdale , NJ : Erlbaum.
- Smith, A. E., Jussim, L., & Eccles, J. (1999). Do self-fulfilling prophecies accumulate, dissipate, or remain stable over time ? Journal of Personality and Social Psychology, 77, 548-565.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 526-537.
- Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology, Vol. 18. New York: Academic Press.
- Snyder, M., & Haugen, J. A. (1994). Why does behavioral confirmation occur: A functional perspective on the role of the perceiver. Journal of Experimental Social Psychology, 30(3), 218-248.
- Snyder, M., & Miene, P.K. (1994). On the Functions of Stereotypes and Prejudice. In M.P. Zanna, & J.M. Olson. The Psychology of Prejudice : The Ontario Symposium, Vol. 7, (pp. 33-54).
- Snyder, M., Tanke, E. D. & Berscheid, E. (1977). Social perception and social behavior : On the self-fulfilling nature of social stereotypes.
- Solomon, R. P. (1992). Forging a separatist culture. Albany : State University of New York Press.
- Spencer, S. J., Steele, C. M., & Quinn, D. (1999). Under suspicion of inability: Stereotype threat and women's math performance. Journal of Experimental Social Psychology, 35, 4-28..
- Spielberger, C.D. (1983). Inventaire d'anxiété Etat-Trait. Adaptation française de M. Bruchon-Schweitzer et I. Paulhan. Editions du Centre de Psychologie Appliquée. Université de Bordeaux III.

- Stangor, C., & Sechrist, G. B. (1998). Conceptualizing the determinants of academic choice and task performance across social groups. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 105-124). Academic Press.
- Stangor, C., Carr, C., & Kiang, L. (1998). Activating stereotypes undermines task performance expectations. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 1191-1197.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, 21 (pp. 206-302). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. American Psychologist, 52, 613-629.
- Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. Journal of Personality and Social Psychology, 69, 797-811.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 885-896.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., Hummel, M., Carter, K., Harber, K., Schoem, D., & Nisbett, R. (1998). African-American college achievement : A « wise » intervention. In C. Jencks & M. Phillips (Eds.), Test score differences between Blacks and Whites. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Steele, C.M. (1992). Race and the schooling of black americains. The Atlantic Monthly, April, 68-78.
- Steele, S. (1990). The content of our character. New York: St. Martin's Press.
- Steinberg, L., Dornbusch, S. M., & Brown, B. B. (1992). Ethnic differences in adolescent achievement : An ecological perspective. American Psychologist, 47, 723-729.
- Stephan, W. G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), Handbook of social psychology (Vol. 2, pp. 599-658). New York : Random House.
- Svenson, O., & Maule, A. J. (1993). Time pressure and stress in human judgment and decision-making. New York: Plenum Press.
- Swim, J. K., Aikin, K. J., Hall, W. S., & Hunter, B. A. (1995). Sexism and racism: Old-fashioned and modern prejudices. Journal of Personality and Social Psychology , 68, 199-214.

- Swim, J. K., Cohen, L. L., & Hyers, L. L. (1998). Experiencing everyday prejudice and discrimination. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). Academic Press.
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979), An integrative theory of intergroup relations, in W.G. Austin & S. Worchel (Eds), The psychology of intergroup relations, Monterey, CA : Brooks-Cole.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), Introduction à la psychologie sociale (Vol. 1). Paris : Larousse.
- Tajfel, H., & Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgment. British Journal of Social Psychology, 54, 101-114.
- Taylor, D. M., Wright, St. C., & Porter, L. E. (1994). Dimensions of perceived discrimination: The personal/group discrimination discrepancy. In M. P. Zanna, & J. M. Olson (Eds.), The psychology of prejudice: The Ontario symposium (Vol. 7, pp. 289-314). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Taylor, S. E., & Brown, J. (1988). Illusion and well-being : A social psychological perspective on mental health. Psychological Bulletin, 103, 193-210.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 21, pp. 181-227). New York : Academic Press.
- Truax, K., Cordova, D. I., Wood, A., Wright, E., & Crosby, F. (1998). Undermined ? Affirmative action from the targets' point of view. In J. Swim and C. Stangor (Eds.), Prejudice: The target's perspective (pp. 83-103). Academic Press.
- Tulving, E., Schacter, D. L., & Stark, H. A. (1982). Priming effects in word-fragment completion are independent of recognition memory. Journal of Experimental Psychology : Learning, Memory, and Cognition, 8, 336-342.
- Turner, J. C. (1975). Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behavior. European Journal of Social Psychology, 5, 5-34.
- Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1989). Self-categorization theory and social influence. In P. B. Paulus (Ed), Psychology of group influence. (pp. 233-275). Hillsdale, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., & Wetherell, M.S. (1987). Rediscovering the social group : A self-categorization theory. Oxford : Basil Blackwell.

- Vorauer, J. D., Main, K. J., & O'Connell, G. B. (1999). How do individuals expect to be viewed by members of lower status Groups? Content and implications of meta-stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 75, 917-937.
- Webb, W. M., Marsh, K. L., Schneiderman, W., & Davis, B. (1989). Interaction between self-monitoring and manipulated states of self-awareness. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 70-80.
- White, K. R. (1982). The relation between socioeconomic status and academic achievement. Psychological Bulletin, 91, 461-481.
- Wicklund, R. A. (1975). Objective self-awareness. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, 8 (pp. 233-275). New York: Academic Press.
- Wine, J. (1971). Test anxiety and direction of attention. Psychological-Bulletin, 76, 92-104.
- Winkelman, C., & Crosby, F. J. (1994). Affirmative action : Setting the record straight. Social Justice Research, 7, 309-328.
- Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 109-120.
- Wright, S. C., Taylor, D. M., & Mogghadam, F. M. (1990). Responding to membership in a disadvantaged group : From acceptance to collective protest. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 994-1003.
- Yzerbyt, V. Y., Coull, A. I., & Rocher, S. (1999). Fencing off the deviant : The role of cognitive resources in the maintenance of stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 449-462.
- Yzerbyt, V. Y., Leyens, J. Ph., & Bellour, F. (1995). The ingroup overexclusion effect: Identity concerns in decision about group membership. European Journal of Social Psychology, 25, 1-16.

Annexe : Menace du stéréotype, comportement et plasticité de la réputation.

Après avoir vérifié que la menace du stéréotype pouvait affecter les membres d'un groupe social dit «dominant», et cela dans un domaine moins valorisé que les performances intellectuelles (Leyens, et al., in press), nous avons poussé plus loin l'étude de la généralité de ce phénomène. En particulier, la menace du stéréotype peut-elle avoir des effets négatifs sur le comportement de ces cibles, au point de les amener à confirmer le stéréotype? On se rappelle que les médiateurs potentiels de la menace du stéréotype évoqués par Steele et Aronson (1995) étaient une augmentation de l'anxiété (Sarason, 1972; Wine, 1971), des pensées interférentes (Carver et Scheier, 1981), une élévation de la conscience de soi (Baumeister, 1984), etc. S'il est relativement facile de concevoir qu'une personne présente une performance diminuée à un test intellectuel si elle pense à autre chose qu'à la tâche qu'elle réalise ou si elle contrôle sans cesse ce qu'elle fait, il semble plus difficile d'imaginer que cela puisse perturber son comportement. C'est pourtant le cas (Baumeister, 1984 ; 1995). Il n'est donc pas saugrenu d'imaginer qu'une situation de menace du stéréotype produise des effets similaires.

Les femmes sont réputées être plus timides que les hommes (Bern, 1974; Crozier, 1995). Cette timidité peut être perçue de deux manières différentes: être timoré a une valence négative, mais être quelqu'un de réservé peut être bien vu. Autrement dit, s'entendre dire que l'on est plus timoré que quelqu'un d'autre est désagréable, mais être perçu comme plus réservé, ou encore, plus poli, est valorisant. Dans cette étude nous avons deux buts. D'abord, nous voulions vérifier si la menace du stéréotype peut influencer le comportement de ses cibles. Ensuite, nous voulions tester si cette influence était sélective en fonction de la valence du stéréotype. Autrement dit, est-ce que sur base du même type de comportement, mais en fonction de la valence attribuée, il serait possible de menacer des groupes sociaux différents? Des femmes seraient-elles menacées par une réputation de timidité exagérée, et des hommes par une réputation de manque de réserve?

Afin de tester notre hypothèse, des étudiants masculins et féminins ont participé à une expérience divisée en deux phases. Dans une première phase, il leur était demandé de remplir un questionnaire préexpérimental avec l'aide d'une expérimentatrice qui se présentait comme

un professeur de la faculté de Psychologie. Pendant la passation du questionnaire, des comparses, deux femmes et deux hommes, se présentaient tour à tour dans le bureau réquisitionné pour l'expérience, prétendant pour ramener un travail à l'expérimentatrice-professeur. Alors que les femmes s'approchaient timidement, les hommes agissaient de manière plus directe. Dans une condition contrôle, l'expérimentatrice ne faisait aucun commentaire par rapport à ces comportements. Dans une condition de «menace sur les femmes», elle attribuait la différence de comportement entre les étudiants masculins et féminins à la timidité excessive des femmes, et soulignait le handicap que ce comportement pouvait représenter en termes de réussite sociale. Enfin, dans une condition de «menace sur les hommes», elle considérait la différence de comportement des étudiants comme un manque de politesse de la part des hommes, et soulignait le handicap que ce comportement pouvait représenter en termes de réussite sociale.

Les participants étaient ensuite conduits vers un second expérimentateur assis à son bureau et ne prêtant ostensiblement aucune attention à eux. La première expérimentatrice faisait entrer le/la participant/e dans le bureau et refermait la porte. Le temps mis par le/la participant/e avant d'interpeller le second expérimentateur constituait la variable dépendante principale.

Notre hypothèse était qu'en condition contrôle, il n'y aurait pas de différence entre les hommes et les femmes. Par contre, nous nous attendions à ce que les femmes de la condition «menace-femme» confirment par leur comportement le stéréotype dont elles étaient la cible, c'est-à-dire qu'elles se montrent plus timides. Nous prédisions donc qu'elles prendraient plus de temps que les hommes et que tous les participants des autres conditions avant d'interrompre l'expérimentateur. Les hommes, eux, n'étaient pas supposés être influencés par ces consignes. Enfin, en condition «menace-hommes», nous attendions que les hommes adoptent un comportement qui confirme leur réputation, c'est-à-dire qu'ils se montrent plus «impolis». Nous prédisions donc qu'ils réagiraient plus vite que les femmes de cette condition et que tous les participants des autres conditions.

Afin de contrôler d'éventuelles importantes différences individuelles, un préquestionnaire expérimental mesurait la timidité que s'attribuait chaque participant. Cette variable était susceptible d'être utilisée comme covariable dans les analyses de résultats.

Méthode

Participants et design expérimental

Soixante-huit étudiants de l'Université catholique de Louvain acceptèrent de participer gracieusement à l'expérience. Ils furent aléatoirement assignés aux six conditions expérimentales.

Procédure

Les étudiants passaient l'expérience individuellement. Le recruteur amenait l'étudiant à la première expérimentatrice présentée comme un professeur de la faculté de Psychologie. Celle-ci invitait le participant à s'asseoir et lui expliquait que l'expérience se déroulerait en deux parties. Elle compléterait un questionnaire préexpérimental avec lui avant de le conduire chez un deuxième expérimentateur qui s'occuperait de la tâche principale, à propos de laquelle elle ne pouvait rien révéler pour l'instant. Elle ajoutait que des étudiants devant lui remettre un travail les interrompraient probablement pendant la passation du questionnaire. Ensuite, ils commençaient à répondre au questionnaire. Afin que le participant soit attentif à toutes les phases expérimentales, il ne complétait pas le questionnaire manuellement. L'expérimentatrice lui lisait la question à voix haute et lui demandait de donner sa réponse oralement, tandis qu'elle en prenait note.

Très vite, ils étaient effectivement interrompus par des étudiants-comparses ramenant un pseudo travail. Quatre comparses intervenaient, deux hommes et deux femmes, dans l'ordre femme-homme-homme-femme. Mais, alors que les femmes frappaient toujours deux fois à la porte avant d'entrer, s'assuraient que l'expérimentatrice leur donnait l'autorisation requise et entraient précautionneusement dans le bureau, les hommes frappaient et entraient en même temps d'un pas décidé, sans attendre l'autorisation de l'expérimentatrice. Celle-ci adoptait un comportement différent en fonction de la condition expérimentale. En condition contrôle, elle ne faisait aucun commentaire et se contentait de récolter le travail ramené. En condition «menace-femme», après la sortie de la première comparse, l'expérimentatrice soulignait la grande timidité des femmes et s'exclamait, lorsqu'une deuxième comparse frappait légèrement à la porte, «ça, c'est sûrement une femme!», avant d'ajouter que la timidité constitue un handicap pour la réussite sociale. Enfin dans la condition «menace-homme», à la sortie du premier comparse masculin, elle soulignait la plus grande politesse des femmes, et au deuxième comparse frappant légèrement à la porte, elle s'exclamait «ça, c'est

sûrement une femme». Elle ajoutait encore que l'impolitesse constitue un handicap à la réussite sociale.

Après le quatrième comparse, et une fois le questionnaire complété, l'expérimentatrice conduisait le participant à un deuxième bureau où l'attendait un expérimentateur masculin. L'expérimentatrice faisait entrer le sujet dans le bureau et refermait la porte. Le bureau ne comportait pas de chaise disponible pour le participant, et l'expérimentateur plongé dans la contemplation de l'écran de son ordinateur ne lui accordait pas la moindre attention. À l'entrée de l'étudiant dans la pièce, l'expérimentateur déclenchait un chronomètre qu'il arrêtait dès que le participant lui adressait la parole, avec une limite maximale de 5 minutes.

Le participant était ensuite invité à s'asseoir et à remplir un questionnaire postexpérimental. Une explication complète des buts de l'expérience lui était ensuite fournie. Enfin, il était remercié pour sa participation à l'expérience.

Matériel

Le questionnaire préexpérimental comportait 20 traits associés typiquement aux femmes ou aux hommes et issus de l'échelle d'androgynie de Bem (1974). Le participant devait dire pour chaque trait s'il le décrivait, en donnant un chiffre entre 1, «ne me décrit pas du tout», et 7, «me décrit tout à fait». Parmi ces traits, seul «Timide» était pertinent pour les analyses de résultats.

Le post questionnaire vérifiait le degré d'acceptation du stéréotype au niveau du groupe, au travers de deux items: «Selon vous, les hommes sont-ils généralement plus timides que les femmes?», et «Selon vous, les femmes sont-elles généralement plus timides que les hommes?» Ensuite, trois questions vérifiaient l'acceptation du stéréotype au niveau personnel: A quel point pensez-vous être timide en tant qu'individu? comparé aux autres hommes/femmes? (endogroupe) comparé aux femmes/hommes? (exogroupe). Les participants répondaient sur des échelles à 7 points.

Résultats

Post-questionnaire

Une série d'ANOVAs 2 (sexe: hommes vs. femmes) X 3 (type de commentaire: contrôle vs. menace-femme vs. menace-homme) ont été menées sur les items du post questionnaire, en tenant compte de tous les sujets. Par mesure de simplicité, les deux items mesurant l'acceptation du stéréotype au niveau du groupe ont été combinés en un seul. Un

effet principal du sexe, $F(1, 62) = 6.90$, $p. < .015$ est significatif, les femmes ($M = 3.46$) acceptant moins le stéréotype que les hommes ($M = 4.10$). Une interaction significative entre sexe et commentaire, $F(2, 62) = 9.24$, $p. < .0001$, est également obtenue (voir Tableau 1 pour les moyennes). C'est en condition menace-femme que les hommes acceptent le plus le stéréotype relatif à la timidité des femmes et que les femmes l'acceptent le moins.

	Contrôle	Menace-hommes	Menace-femmes
Hommes	3.42	4.21	4.67
Femmes	4.15	3.35	2.88

Tableau 1 : Moyennes d'acceptation du stéréotype au niveau du groupe en fonction du sexe des participants et du commentaire de l'expérimentateur. Plus le score est élevé plus l'acceptation est grande.

Les items relatifs à l'acceptation personnelle du stéréotype ne diffèrent pas entre les différentes conditions expérimentales.

Temps de latence

Une ANOVA (sexe: hommes vs. femmes) X 3 (type de commentaire: contrôle vs. menace-femme vs. menace-homme) a été calculée sur les temps de réaction des participants. Malgré des valeurs de moyennes très différentes (Voir Tableau 2), aucun effet principal et aucune interaction n'ont atteint le seuil de signification (tous les $F_s < 1$). La grande variabilité des temps de latence pouvant être due à des différences individuelles de timidité entre les sujets, la corrélation entre l'item «timidité» et les temps de latence a été vérifiée. Celle-ci étant nulle ($r = -.03$), cet item n'a pas été introduit comme covariable dans l'analyse.

	Contrôle	Menace-hommes	Menace-femmes
Hommes	180	145	131
Femmes	120	121	180

Tableau 2 : Moyennes des temps de latence (en secondes) en fonction du sexe des participants et du commentaire de l'expérimentatrice

En détaillant les résultats, il s'est avéré que ceux-ci se répartissaient de manière bimodale. La majorité des participants réagissaient avant 150 secondes, et quelques-uns, trois à quatre par condition, restaient jusqu'à la limite fixée à 5 minutes. Ces sujets manifestaient visiblement la volonté de rester là jusqu'à ce que l'expérimentateur fasse le premier pas, et les discussions menées avec eux après l'expérience indiquent qu'ils s'étaient engagés dans un «bras de fer» avec l'expérimentateur, certains croyant d'ailleurs se trouver dans une expérience de soumission à l'autorité.

A titre indicatif, nous avons donc mené une nouvelle ANOVA sur les 49 sujets ayant réagi avant la limite des 300 secondes. L'interaction entre sexe et type de commentaires est marginalement significative, $F(2, 43) = 2.53$, $p < .10$ (Voir Tableau 3 pour les moyennes). Comme attendu, les femmes réagissent plus lentement lorsqu'elles sont menacées que dans les autres conditions. Par contre, par rapport à la condition contrôle, les hommes n'interrompent pas plus rapidement l'expérimentateur lorsqu'ils sont menacés mais bien lorsque la menace est placée sur les femmes.

	Contrôle	Menace-hommes	Menace-femmes
Hommes	93	93	46
Femmes	76	77	110

Tableau 3 : Moyennes des temps de latence (en secondes) des sujets ayant réagi avant la limite, en fonction du sexe des participants et du commentaire de l'expérimentatrice

Discussion

Cette expérience avait pour but de tester la généralité de la menace du stéréotype au niveau comportemental. En particulier, il était attendu que, face à un même comportement, des comparses masculins entrant plus brutalement que des comparses féminins dans un bureau, le commentaire qu'en donnerait l'expérimentatrice influencerait le comportement des participants face à un second expérimentateur. Par rapport à une condition contrôle, il était attendu que les hommes réagissent plus rapidement en condition «menace-homme», confirmant ainsi leur réputation de moindre politesse par rapport aux femmes, tandis que les femmes réagiraient plus lentement, confirmant ainsi leur réputation de plus grande timidité par rapport aux hommes.

Les temps de latence obtenus ne permettent pas de soutenir ces hypothèses étant donné que les manipulations expérimentales sont loin d'atteindre les seuils de signification. Par contre, la constatation qu'une minorité de participants, en proportion égale dans chaque condition, est restée inactive jusqu'à la limite de temps fixée et la forte présomption que ces participants se situaient en fait dans un jeu de «bras de fer» psychologique avec l'expérimentateur nous a conduit à calculer une seconde analyse, uniquement avec les sujets ayant réagi. Cette seconde analyse a été faite à titre purement indicatif, d'autant plus que le nombre de participants par condition, déjà peu élevé au départ devenait ici vraiment restreint. Une interaction marginalement significative est apparue. Les femmes montrent l'effet attendu de menace du stéréotype, en ce sens qu'elles sont plus lentes à réagir (c'est-à-dire qu'elles se comportent plus timidement) dans la condition où la menace était placée sur leur groupe que dans les deux autres conditions. Par contre, lorsque le comportement des comparses féminines

était présenté comme de la timidité excessive, les hommes ont réagi plus rapidement que dans toutes les conditions. Peut-être ont-ils voulu montrer qu'ils n'étaient pas timides?

Contrairement à ce qui était attendu, les hommes n'agirent pas plus rapidement c'est-à-dire ne furent pas plus impolis) dans la condition où la menace était placée sur leur groupe que dans les autres conditions. Quoi qu'il en soit, l'observation que les hommes ont réagi plus rapidement lorsque la timidité était présentée négativement nous paraît intéressante, d'autant plus qu'elle est combinée avec un ralentissement chez les sujets féminins. Bien sûr, ces résultats doivent être relativisés au vu des conditions dans lesquelles ils ont été obtenus.

Les résultats de l'analyse subsidiaire suggèrent que l'opérationnalisation de la condition «menace-hommes» n'ait pas été efficace. Les moyennes reproduisent exactement celles de la condition de contrôle. En fait, à la relecture de la procédure, on s'aperçoit que dans la condition «menace-femmes», on 'menace' bien les femmes au plan de la timidité. Par contre, dans la condition «menace-hommes», une expérimentatrice chante les louanges de son sexe. La 'menace' envers les hommes est très indirecte. Si l'on ne tient pas compte des résultats de la condition « menace-hommes », on obtient l'interaction attendue, $F(1, 28) = 3.97, p < .057$.

Par rapport aux items relatifs à l'adhésion au stéréotype de la timidité des femmes, celles-ci l'acceptaient moins que les hommes dans la condition menace-femme, tandis que dans les autres conditions il n'y avait pas de différence entre les participants.

Au total, cette étude souffre de nombreuses faiblesses. Le nombre de participants tout d'abord, qui a été limité par des contraintes temporelles. La procédure expérimentale ensuite. Le préquestionnaire ne comportait pas d'item relatif à la politesse. Par ailleurs, l'item timidité, bien que noyé parmi 19 items de remplissage a pu mettre la puce à l'oreille des participants. De même, il est dommage que dans le post-questionnaire nous n'ayons pas de mesures d'adhésion au stéréotype de la politesse.

Par rapport à la procédure expérimentale également, il est possible que la mesure utilisée n'était pas pertinente en ce sens que nous ne pouvons pas être certains que les participants identifiaient qu'il s'agissait là d'une situation où ils risquaient de confirmer le stéréotype activé quelques instants auparavant.

Notre condition «contrôle» ne l'était qu'à moitié puisque les participants voyaient malgré tout les femmes et les hommes se comporter différemment lorsqu'ils entraient dans le bureau. Nous ne pouvons pas savoir comment ils interprétaient ces comportements ni l'influence que ceux-ci ont pu avoir sur leur propre façon d'agir.

En conclusion, cette expérience tentait de tester des hypothèses qui nous paraissent très pertinentes et mettait en place une procédure expérimentale originale. Nous avons appris

à cette occasion combien il est difficile de combiner sophistication expérimentale et contrôle des variables dépendantes.