



**UNIVERSITÉ  
DE GENÈVE**

FACULTÉ DE PSYCHOLOGIE  
ET DES SCIENCES DE L'ÉDUCATION



**Ecole doctorale**  
Psychologie sociale

*Unil*

UNIL | Université de Lausanne

Faculté des sciences sociales  
et politiques (SSP)

# Rencontres InterLaboratoires 2019

---

Université de Lausanne, Bâtiment *Géopolis* – Salle **2238** (voir plan annexe)

## Programme

**Jeudi 12 septembre 2019**

- 09:30 – 09:40 **Accueil**
- 09:40 – 10:30 **Le dilemme des experts : Etre compétent ou meilleur que l'autre ?**  
*Angela G. F. Abatista & Alain Quiamzade* (Université de Genève)
- 10:30 – 11:20 **The threat evaluation of North African individuals: A better understanding of the underlying processes**  
*Rémi Courset, Dominique Muller, Marco Perugini* (Université Grenoble Alpes)  
& *Karl Christoph Klauer* (University of Freiburg)
- 11:40 – 12:30 **Chercher à éviter de faire moins bien que les autres comme stratégie de réussite à l'Université: Quel impact sur la performance académique ?**  
*Wojciech Świątkowski & Benoît Dompnier* (Université de Lausanne)
- Pause déjeuner*
- 13:45 – 14:35 **Exploration des processus de groupe sous-jacents à la tricherie collective**  
*Cinzia Zanetti & Fabrizio Butera* (Université de Lausanne)
- 14:35 – 15:25 **Croyance en la méritocratie scolaire et légitimation des inégalités de classes sociales**  
*Anatolia Batruch* (Université de Lausanne), *Jolanda Jetten* (Queensland University), *Herman Van de Werfhorst* (University of Amsterdam) & *Fabrizio Butera* (Université de Lausanne)
- 15:40 – 16:30 **Lien entre statut socio-économique et santé : Tentative de clarifications processuelle et définitionnelle**  
*Nele Claes, Annique Smeding & Arnaud Carré* (Université Savoie Mont-Blanc)
- 16h45 – 18h00 **Réunion du Comité scientifique Ecole Doctorale Genève-Lausanne**
- 19h00 **Dîner**

## Vendredi 13 septembre 2019

- 9:30 – 10:20     **Economic equality as facilitator of other warmth perceptions in social hierarchies**  
*Eva Moreno-Bella, Guillermo B. Willis, Miguel Moya (Universidad de Granada) & Clara Kulich (Université de Genève)*
- 10:20 – 11:10     **La « thérapie d'association lexicale », nouvelle perspective préventive et thérapeutique des troubles de l'estime de soi**  
*Noémie Niveau, Marine Beaudoin & Boris New (Université Savoie Mont Blanc)*
- 11:30 – 12:20     **Le manichéisme moral exprimé à un dilemme est-il (vraiment) influencé par un contraste chromatique périphérique ?**  
*Kevin Vezirian, Elisa Sarda, Laurent Bègue, Pierre-Jean Laine & Hans IJzerman (Université Grenoble Alpes)*
- Pause déjeuner*
- 13:30 – 14:20     **Effet de halo santé : Une explication en termes de fausse attribution affective**  
*Nicolas Bochar, Dominique Muller (Université Grenoble Alpes) & Norbert Schwarz (University of Southern California)*
- 14:20 –15:10     **Social influence dynamics as a function of past education and current working contexts. An Albanian study case**  
*Manushi Sundic Erjona (Université de Lausanne) & Gabriel Mugny (Université de Genève)*
- 15:10 –16:00     **Negative reactions to positive (prosocial) intergroup contact in post-conflict societies: The power of genuine intergroup apology**  
*Islam Borinca, Juan Manuel Falomir-Pichastor (Université de Genève) & Luca Andrighetto (Università degli Studi di Genova)*
- 16h00             Clôture**

## RILS 2019 Résumés

### **Le dilemme des experts : être compétent ou meilleur que l'autre ?**

*Auteurs : Doctorante : Angela G. F. Abatista ; Superviseur : Dr. Alain Quiamzade*

Groupe de Recherche sur l'Influence Sociale, Université de Genève

Lorsque deux experts se retrouvent en compétition, la divergence des réponses implique inéluctablement la perte de compétence de l'un des deux (Quiamzade & Mugny, 2001). Dans ce projet, nous testons l'hypothèse selon laquelle le risque associé à la supériorité de l'autre est distinct du risque de perdre sa propre compétence. Face au risque de supériorité de l'autre, les conflits entre experts d'égale compétence peuvent être résolus à travers la renonciation à sa propre réponse. L'imitation de la réponse de l'autre permet effectivement d'annuler les différences de performance. Cela protégerait le soi d'une éventuelle infériorité par rapport à l'autre, au détriment du maintien de sa propre compétence.

### **The threat evaluation of North African individuals: a better understanding of the underlying processes.**

*Auteurs: Rémi Courset (LIP/PC2S, Univ. Grenoble Alpes), Dominique Muller (Univ. Grenoble Alpes), Marco Perugini (Univ. Grenoble Alpes), Karl Christoph Klauer (University of Freiburg)*

Using the Stereotype Misperception Task (SMT) and the associated multinomial model, Krieglmeier and Sherman (2012) showed that White American participants exposed to Black faces reactivated the stereotype of threat associated with this outgroup, and used this stereotype in their judgment of unrelated targets. In France, North African individuals are usually associated with the stereotype of threat. We decided first, to replicate the classical SMT with North African and White faces, second, to investigate the underlying processes that could explain the threat evaluation of North African individuals, and third, to explain the differences in the threat evaluation of North African and Black faces in France.

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

*Auteurs : Wojciech Świątkowski & Benoît Dompnier, UNILaPS, Université de Lausanne*

Dans la littérature relative à la théorie des buts d'accomplissements (Elliot & McGregor, 2001), la poursuite des buts de performance-évitement (i.e. chercher à ne pas réussir moins bien que ses pairs) est systématiquement associée à une baisse de performances académiques (e.g., Murayama & Elliot, 2012). Cependant, il est moins clair dans quelle mesure cet effet supposément négatif sur la performance dépend de différentes raisons que peuvent avoir les étudiants pour adopter les buts en question.

L'objectif de la communication sera de présenter un programme de recherche qui aborde cette thématique sous l'angle de l'approche de la valeur sociale des buts d'accomplissement (Darnon, Dompnier, Delmas, Pulfrey, & Butera, 2009; Dompnier, Darnon, Butera, 2009, 2013). Nous présenterons les résultats issus de trois études (Ntotal = 407) qui combinent les méthodologies corrélationnelle et expérimentale, où nous avons étudié comment est-ce que les raisons ancrées dans l'utilité sociale (i.e. adopter le but pour afin de réussir) et dans la désirabilité sociale (i.e. adopter le but afin de se faire apprécier) modulent l'impact de l'adoption des buts de performance-évitement sur la performance cognitive et académique des étudiants.

Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que l'adoption des buts de performance-évitement à des fins de réussite exacerbe leurs effets négatifs sur la performance, alors que l'adoption de ces buts à des fins d'approbation sociale rend ces effets moins négatifs.

### **Exploration des processus de groupe sous-jacents à la tricherie collective**

*Auteurs : Cinzia Zanetti et Fabrizio Butera*

Les recherches dans le domaine de la tricherie collective sont encore peu nombreuses. Cependant, les quelques données existantes montrent que les individus trichent et qu'ils trichent davantage lorsqu'ils sont en groupe (Chytilová & Korb, 2014; Conrads, Irlenbusch, Rilke, & Walkowitz, 2013; Kocher, Schudy, & Spantig, 2017; Pulfrey,

Durussel, & Butera, 2018; Soraperra et al., 2017; Sutter, 2009; Weisel & Shalvi, 2015). Dans un but exploratoire, une première étude, qualitative, a été conduite, avec l'objectif d'explorer les processus de groupe et les mécanismes impliqués dans la tricherie collective. Lors d'une deuxième étude, cette fois-ci quantitative, le rôle de la coopération entre membres de l'intra-groupe et d'autres dimensions relationnelles ont été investiguées, comme potentiels ingrédients ou conséquences d'une tricherie collective. Les résultats principaux et les futures lignes de recherche seront donc discutés.

### **Croyance en la méritocratie scolaire et légitimation des inégalités de classes sociales**

*Auteurs : Anatolia BATRUCH, Jolanda JETTEN, Herman VAN DE WERHORST, Fabrizio BUTERA*

Malgré un objectif méritocratique de l'école, de nombreuses enquêtes et études expérimentales suggèrent que l'école contribue à la reproduction d'inégalités. Notamment, de récentes études démontrent que la croyance, elle-même, que l'école est méritocratique peut avoir un effet paradoxal sur la reproduction des inégalités scolaires. Nos travaux proposent d'étudier le rôle de la CMS dans la légitimation des inégalités sociales au-delà du domaine scolaire. Nous testons l'hypothèse que la CMS est une croyance qui peut aussi servir de justification à la place qu'occupent les individus dans la hiérarchie sociale et encourager à considérer les traitements différenciés des individus de différentes classes sociales comme légitimes. Les résultats d'une étude corrélacionnelle (N = 197) et une réplication expérimentale (N = 202) auprès d'une population étudiante montrent que la CMS est associée négativement à la perception de discrimination de classe sociale dans la société. Pour étudier si l'effet de la croyance en la méritocratie scolaire se généralise à une population plus hétérogène, nous avons analysé les données de 44 pays de l'International Social Survey Program 2009 (N = 46'401). Les résultats suggèrent non seulement que la croyance en la méritocratie scolaire est associée à des attitudes plus favorables aux inégalités sociales et plus négatives envers la redistribution, mais aussi que cet effet est plus marqué chez les individus plus éduqués. Ensemble, ces études suggèrent que l'effet paradoxal du discours méritocratique de l'école pourrait aussi contribuer à la légitimation des inégalités sociales dans la société.

### **Lien entre statut socio-économique et santé : tentative de clarifications processuelle et définitionnelle**

*Auteurs : Claes, Nele ; Smeding, Annique (dir.) ; Carré, Arnaud (dir.) Université Savoie Mont-Blanc*

Alors que le lien entre le statut socio-économique (SES) et la santé est bien établi, les facteurs psychologiques explicatifs restent, en partie, méconnus. Très récemment, la littérature s'est intéressée à la régulation émotionnelle (i.e. la capacité d'un individu à influencer les émotions qu'il ressent et leur expression) comme médiateur de cette relation. A travers plusieurs études sur différentes populations (collégiens, étudiants et adultes), nous discuterons du lien entre le SES et la régulation émotionnelle. De plus, nous aborderons la question de la mesure du SES et plus particulièrement du concept de statut subjectif, ainsi que le sens de sa relation avec la santé.

### **Economic equality as facilitator of other warmth perceptions in social hierarchies**

*Auteurs : Eva Moreno-Bella, Guillermo B. Willis, Miguel Moya (Universidad de Granada), Clara Kulich (Université de Genève)*

The stereotype content model (Fiske et al., 2002) predicts that people's positions in society affect person impression formation along two basic dimensions: warmth and competence. According to this functional perspective, more unequal systems should be more competitive environments demanding competence (to efficiently compete) and inter-personal distance; Indeed, people in a more (vs less) unequal society were shown to be allocated higher competence (vs warmth) ratings (Moreno-Bella et al., under revision). Conversely, in equal systems higher importance should be allocated to interpersonal relations expecting higher warmth. We thus expected pay inequality (vs. equality) between low and high-status employees in an organization to lead to higher competence than warmth ascriptions to employees in general, and to the self in an imagined job-interview. Warmth should be the likely driver of this effect. In two pre-registered experiments (N = 201 MTurkers, and N = 185 psychology students) we manipulated pay inequality (high vs. low vs. equal). Results showed higher warmth (vs. competence) ascriptions in the equality (vs. inequality conditions), for both targets. This effect was mainly driven by warmth ratings in Study 1 and by both dimensions in Study 2. We conclude that hierarchical organizations that promote (economic) equality, create expectations that employees will focus more strongly on interpersonal relations (i.e., warmth), whereas unequal contexts promote competition.

### **La « thérapie d'association lexicale », nouvelle perspective préventive et thérapeutique des troubles de l'estime de soi**

*Auteurs : Noémie Niveau (Université Savoie Mont Blanc), Marine Beaudoin, Boris New*

En se basant sur différentes modélisations de l'organisation des perceptions de soi et du système mnésique, nous proposons de tester l'efficacité d'une courte technique d'association du concept de soi à des attributs positifs sur l'augmentation de l'estime de soi. Deux études ont été réalisées auprès d'étudiants en psychologie afin de comparer les effets de la thérapie d'association lexicale à ceux d'une thérapie contrôle. Dans le but d'investiguer l'efficacité de différentes modalités de traitement des associations lexicales, un exercice de visualisation mentale et un exercice de ré-ordonnement de phrases ont été proposés aux participants. Les résultats encourageants mettent cependant en évidence la nécessité de prolongation des effets à moyen et long-terme.

### **Le manichéisme moral exprimé à un dilemme est-il (vraiment) influencé par un contraste chromatique périphérique ?**

*Auteurs : Kevin Vezirian, Elisa Sarda, Laurent Bègue, Pierre-Jean Laine, Hans IJzerman*

En 2012, deux auteures ont publié une recherche dans le Journal of Experimental Social Psychology dans lequel elles observaient que lors de la présentation d'un dilemme moral, un contraste de couleur noir et blanc introduit sur l'écran de présentation de la question influençait les réponses des participants en les polarisant.

Cette étude s'appuyait sur les travaux consacrés à l'effet des métaphores sur la perception et la prise de décision et lorsqu'ils sont mis à l'épreuve il apparaît que les travaux investiguant le lien entre la moralité et la couleurs ne répliquent pas toujours.

L'objectif de notre présentation réside dans la réplique multiple de cette expérience afin d'en déterminer la robustesse.

### **Effet de halo santé : une explication en termes de fausse attribution affective.**

Nicolas Bochard <sup>a</sup>, Dominique Muller<sup>a</sup> et Norbert Schwarz <sup>b</sup>

A Univ. Grenoble Alpes (France)

b University of Southern California (USA)

Certains labels présents sur les produits alimentaires sont à l'origine de fausses attributions : les produits « bio » ou « commerce équitable » seraient ainsi perçus comme moins caloriques et pouvant être mangés plus souvent. Notre recherche vise à identifier les mécanismes de cet « effet de halo santé » à la lumière des recherches en psychologie sociale. Nous proposons une explication en termes de diffusion d'affects d'une première caractéristique sur une évaluation subséquente et se produisant de manière non délibérée.

Après avoir répliqué cet effet en France au travers de trois études (Ntotal=604), nous avons tout d'abord testé avec une tâche de fausse attribution affective (AMP) si le label bio générait des affects positifs de façon implicite. Les résultats de notre quatrième étude (N=32) montrent que la présentation de ce label rend effectivement l'évaluation subséquente de pictogrammes neutres significativement plus plaisante.

D'autre part, selon cette hypothèse de fausse attribution affective, un label positif devrait conduire à une évaluation subséquente positive, mais inversement, un label négatif devrait conduire à une évaluation subséquente négative.

Pour tester cette prédiction, nous avons utilisé le label OGM : les aliments contenant cet organisme sont actuellement mal perçus et devraient mener à une évaluation négative non pertinente. En revanche, les aliments étiquetés sans OGM devraient conduire à une évaluation positive. Les résultats de deux études (Ntotal=533) dans lesquelles les participants ont évalué le contenu calorique de produits avec OGM, sans OGM ou sans label indiquent que les produits ont été évalués comme plus caloriques quand ils ont été étiquetés négativement (avec OGM) et moins caloriques quand ils ont été étiquetés positivement (sans OGM).

Cette hypothèse de diffusion d'affect implique finalement que l'effet de halo devrait s'inverser lorsqu'une plus grande quantité de calories est une bonne chose. Nous avons donc présenté, dans une dernière étude, une barre énergétique (produit évalué positivement lorsqu'il est calorique) avec ou sans label positif (commerce équitable). Les résultats (N=149) indiquent qu'une barre énergétique est effectivement évaluée comme plus calorique en présence d'un label positif.

Les résultats de ces sept études sont donc cohérents avec une explication de l'effet de halo santé en termes de fausse attribution affective.

### **Social influence dynamics as a function of past education and current working contexts. An Albanian study case.**

*Auteurs* : Manushi Sundic Erjona, Université de Lausanne, Gabriel Mugny (Université de Genève)

Previous studies conducted in Albania on centrality of leadership revealed ways cohorts' representation of relationship within an authority differs between the ones educated during communism vs. the ones educated after. These differences were affecting the dynamics of social influence.

Participants educated during communism perceived a strong leadership and an authoritarian style as more central in work teams than participants educated after communism. This was confirmed by the results on social influence dynamics: the younger cohort was reluctant to be influenced by an authoritarian (vs. democratic) style, whereas the older cohort was not. To further understand these dynamics, we designed two additional experiments (Study 3 and Study 4). Study 3 served as a control study aiming to settle if this reluctance in the younger cohort was due to the presence of an authoritarian leader or the lack of a democratic one, whereas Study 4 pointed at examining the impact of social representations of past education on the working context, and the effect of the latter on social influence dynamics. These dynamics were tested based on the Correspondence Hypothesis (Quiamzade et al., 2004) according to which an authoritarian style of leadership might be perceived as a threat for participant educated after communism due to the lack of correspondence that this style has with the expectations about leadership style of this cohort.

Study 3 revealed that the younger cohort was influenced more when confronted to the condition without a specific style compared to an authoritarian style, but only when they were low in recognition of their dependence on the epistemic authority (their teachers) during their past education. The participants of the older cohort were influenced more by a democratic style when they did not recognize the dependence, while the authoritarian style influenced them more when they recognized their past dependence.

Study 4 confirmed the mediating role of perception of leadership at a high level of dependence recognition. The members of the older cohort were more influenced when they recognized their dependence on the authority because of perceiving the leadership in their current work as more democratic. Conversely, the members of the younger cohort were less influenced when they recognized the authority because of perceiving the leadership in their current work as being more authoritarian.

### **Negative Reactions to Positive (Prosocial) Intergroup Contact in Post-Conflict Societies: The Power of Genuine Intergroup Apology**

*Auteurs* : Islam Borinca (UniGe), Juan Manuel Falomir-Pichastor (Unige), Luca Andrighetto (University of Genovay)

In post-conflict societies and conflictual intergroup relations, unsolicited prosocial behaviors spontaneously offered by outgroup members can be negatively perceived and rejected. The present research investigated whether genuine intergroup apology influences how group victims in a potential help recipient position perceive outgroup prosocial behaviors. Across three experiments with Kosovan Albanian participants (N = 557) we experimentally manipulated genuine intergroup apology offered either by an government representative on his behalf (interpersonal apology; Exp 1) or by the majority of the outgroup population (normative apology; Exp 2 & 3), as compared to a control condition without apology information (Exp 1 & 2), or to the apology offered by either a government representative (on the government behalf; i.e., institutional apology, Exp 1 & 2), or from minority outgroup members (non-normative apology, Exp 3). Then participants had to imagine themselves in a predicament in which either an outgroup member offered help to them. Results showed that participants attributed more empathy and prosocial motives to the outgroup helper, and were more willing to accept the help and to have future contact with outgroup members in the perceived genuine (interpersonal and normative) apology conditions, as compared to the other conditions. Finally, perceived outgroup humanization and positive reactions to the offered help sequentially mediated the effect of genuine (normative) apology on future intergroup contact intentions. We discuss the potential power of a genuine apology for promoting positive reactions to intergroup contact in post-conflict contexts.