

# Introduction à la psychologie sociale

## Sujets d'examens

Janvier 2005

I. Cochez la (ou les) bonne(s) réponse(s) :

1. Parmi les recherches suivantes, la- ou lesquelles se situent dans le domaine de la psychologie sociale ?

La technique du « vous êtes libre de... » : induction d'un sentiment de liberté et soumission à une requête ou le paradoxe d'une liberté manipulatrice.

Les croyances des propriétaires de chien concernant les capacités de leur animal à comprendre la communication verbale humaine

Comment sont encodées et rappelées des séquences de mouvement chez les danseurs professionnels ?

Croyance, castration et symbolisation : l'exemple du Père Noël

Effet du statut manifeste du voleur sur les réactions face à un comportement délictueux

L'impact des réputations d'infériorité sur les performances intellectuelles

La catégorisation des infractions aux règles sociales chez les adolescents : au delà des circonstances, les progrès de l'abstraction

Les connaissances méta-cognitives en lecture-compréhension chez l'enfant et l'adulte

Internalité de l'enfant et des parents dans l'évaluation d'élèves en difficulté et de mineurs délinquants

Problèmes arithmétiques à l'école : pourquoi les élèves ne répondent pas à la question posée ?

2. Le conformisme est un comportement qui peut s'expliquer par...

.. ...un report de responsabilité sur autrui ..

.. ...un fort besoin de valorisation sociale ..

.. ...l'adhésion à une norme de soumission ..

.. ...la volonté de présenter une image positive de son groupe d'appartenance ..

3. L'erreur fondamentale d'attribution permet...

.. ...d'avoir le sentiment de maîtriser de son destin ..

.. ...de se valoriser aux yeux des autres ..

.. ...de considérer qu'il y a une justice dans ce monde ..

.. ...de renforcer son estime de soi ..

4. Une minorité ne peut influencer la majorité que lorsque les membres du groupe minoritaire...

.. ...répètent systématiquement la même réponse ..

.. ...sont toujours d'accord entre eux ..

.. ...occupent un statut social élevé ..

.. ...avancent des arguments objectifs ..

5. Le biais pro-endogroupe peut s'expliquer par :

.. ...la recherche d'une reconnaissance au sein de son groupe d'appartenance ..

.. ...la présence d'intérêts incompatibles entre les différents groupes ..

.. ...la volonté de renforcer la cohésion sociale au sein du groupe ..

.. ...le besoin de se valoriser ..

6. Selon la théorie de la frustration-agression développée par Berkowitz...

.. ...toute frustration provoque un comportement agressif, et tout comportement agressif résulte d'une accumulation de frustrations.

..

.. ...la relation entre frustration et agression est médiatisée par le sentiment de colère ..

.. ...l'intensité d'une agression est directement proportionnelle à l'intensité des frustrations vécues par l'individu

..

.. ...les « indices externes facilitateurs » (p.ex. des armes à feu) provoquent automatiquement un comportement agressif

..

7. On parle de discrimination positive lorsqu'un individu...

.. ...manifeste un comportement particulièrement positif à l'égard d'une personne appartenant à un groupe social généralement dévalorisé

..

.. ...manifeste un comportement positif qui n'est pas basé sur des préjugés ..

.. ...construit une image positive d'un groupe social et de ses membres ..

.. ...favorise une personne au détriment d'une autre sans que ce traitement différent ne soit justifié objectivement

..

8. Selon la théorie de la dissonance cognitive, un changement de comportement facilite d'autant plus le changement d'attitude que...

.. ...ce comportement a été imposé à l'individu dans un rapport hiérarchique ..

.. ...l'individu a été récompensé pour son comportement ..

.. ...l'individu pense avoir lui-même choisi ce comportement ..

.. ...l'individu ne peut attribuer son comportement à des facteurs externes ..

9. En référence à la théorie de l'apprentissage social, regarder des films violents peut favoriser le comportement agressif, parce que...

.. ...l'individu s'habitue à voir des images violentes ..

.. ...l'individu apprend que la violence peut avoir des conséquences positives ..

.. ...l'individu devient agressif en s'identifiant au héros ..

.. ...l'individu aura tendance à imiter les comportements agressifs observés ..

II. Répondez aux questions suivantes (en respectant le nombre de lignes indiqué) :

1. Indiquez un auteur pour chacun des domaines de recherches suivants :

L'influence minoritaire

Le changement d'attitudes

La formation des impressions

Le conformisme

2. En sortant du cours de psychologie sociale, Julie constate qu'elle n'a pas réussi à prendre des notes convenablement. Elle explique cette situation par le fait que l'enseignant parle beaucoup trop vite.

a. De quel type d'attribution causale s'agit-il ?

b. En vous référant au modèle de covariation développé par Kelley, présentez les circonstances qui favoriseraient ce type d'attribution causale.

3. Paul donne un coup de pied dans un sac posé par terre. Dans quelle mesure peut-on considérer que Paul a manifesté un comportement agressif ?

4. Quelle est la différence entre l'agression hostile et l'agression instrumentale ?

Laquelle de ces deux formes d'agression est plus particulièrement expliquée par la théorie de l'apprentissage social ?

5. En vous référant à des concepts psychosociaux, expliquez pourquoi nous (en tant qu'europeens) avons tendance à penser que tous les Chinois se ressemblent ?

Janvier 2004

I. Pour chacune des 10 questions suivantes, cochez la (ou les) bonne(s) réponse(s) :

1. Parmi les propositions suivantes, la ou lesquelles caractérisent de manière adéquate la psychologie sociale ?

.. La psychologie sociale s'intéresse aussi bien au comportement normal que pathologique de l'individu dans différentes situations sociales

..

.. La psychologie sociale étudie la façon dont le comportement de l'individu est influencé par ses relations aux autres

..

.. La psychologie sociale cherche à comprendre pourquoi tous les individus ne réagissent pas de la même façon dans une situation sociale donnée

..

.. La psychologie sociale étudie le fonctionnement d'une société et des groupes sociaux qui la composent

..

.. La psychologie sociale s'intéresse à la façon dont nos comportements sont influencés par nos propres cognitions sociales

..

2. Dans une situation de conformisme, l'influence informationnelle est favorisée par :

.. Un faible niveau d'expertise du sujet ..

.. Un fort besoin de valorisation sociale ..

.. Le désir d'intégrer le groupe ..

.. La crainte d'être mal jugé par le groupe ..

.. Un fort sentiment d'appartenance au groupe ..

3. Selon Milgram, le phénomène de soumission à l'autorité s'explique par :

.. La peur d'une punition ..

.. Un manque de confiance en soi ..

.. Une perte d'autonomie ..

.. Un report de responsabilité sur la personne incarnant l'autorité ..

.. La crainte de la désapprobation sociale ..

4. En quoi l'influence majoritaire se différencie-t-elle de l'influence minoritaire ?

.. Contrairement à l'influence majoritaire, l'influence minoritaire implique un rapport hiérarchique entre source et cible d'influence

..

.. Seule l'influence minoritaire peut être source d'innovation ..

.. L'influence majoritaire induit un changement plus durable que l'influence minoritaire

..

.. L'influence majoritaire est un phénomène de groupe, alors que l'influence minoritaire renvoie à des rapports interindividuels

..

.. L'influence majoritaire est plus « superficielle » que l'influence minoritaire ..

5. Selon la théorie de la dissonance cognitive, un changement de comportement provoque un changement d'attitude lorsque :

.. L'individu a agi sous les ordres d'une autorité perçue comme légitime ..

.. Le comportement correspond à l'attitude initiale du sujet ..

.. Le comportement en question peut être justifié par des facteurs externes ..

.. L'individu est récompensé pour son comportement dissonant ..

.. L'individu n'a pas conscience des contraintes ayant provoqué son comportement ..

6. On parle de discrimination lorsque :

- .. Un individu traite négativement un autre individu sans vraiment le connaître ..
- .. Un individu juge un autre individu sur la base de son appartenance catégorielle ..
- .. Un individu se comporte à l'égard d'un autre individu en fonction de ses préjugés ..
- .. Un individu évite d'interagir avec des individus en raison de la couleur de leur peau ..
- .. Un individu construit une image négative d'un groupe social et de ses membres ..

7. Dans l'expérience de Tajfel et Wilkes sur la catégorisation, les participants devaient :

- .. Classer des lignes de longueur variable en deux catégories en fonction de leur taille ..
- .. Comparer la taille d'une ligne « étalon » à celle de trois autres lignes ..
- .. Indiquer, parmi un ensemble de lignes, la plus courte et la plus longue ..
- .. Evaluer les ressemblances entre des objets appartenant à une même catégorie ..
- .. Estimer la taille d'une série de lignes verticales de longueur variable ..

8. Selon la théorie du bouc émissaire, la discrimination s'explique par :

- .. Un déplacement d'agressivité vers des cibles « faciles » ..
- .. Une situation de compétition pour des ressources limitées ..
- .. Une frustration dont la source est difficile à identifier ..
- .. L'existence d'intérêts incompatibles ..
- .. Le désir de valoriser son groupe en dévalorisant un autre groupe ..

9. L'effet de primauté dans la formation des impressions renvoie au fait que :

- .. Nous avons tendance à interpréter chaque information en fonction des premières informations reçues
- ..
- .. Nous mémorisons mieux les premières informations reçues que les suivantes ..
- .. Certains traits de personnalité ont un impact nettement plus important sur la

formation des impressions que d'autres

..

.. Nous avons tendance à juger une personne avant même de la connaître ..

.. Les premières minutes d'une rencontre sont primordiales dans le processus de formation des impressions

..

10. Les théories implicites de la personnalité sont :

.. Des théories scientifiques quant à la façon dont se structure une personnalité ..

.. Des croyances à propos des relations possibles entre différents traits de personnalité ..

.. Des modèles typologiques de la personnalité ..

.. Des théories naïves concernant la relation entre personnalité et comportement ..

.. Des croyances stéréotypées quant aux traits de personnalité partagés par les membres appartenant à une même catégorie sociale

..

II. Répondez aux questions suivantes sans dépasser le nombre de lignes prévu :

1. Citez un auteur dans chacun des domaines de recherches suivants :

L'innovation

La formation des impressions

La catégorisation sociale

2. Qu'entend-on par « discrimination positive » ? Donnez un exemple.

3. a) En quoi consiste le biais pro-end groupe ?

b) Comment peut-on expliquer ce biais ?

4. « Ce matin, Chloé s'est endormie au cours de psychologie sociale. Comment peut-on expliquer son comportement ? » En référence au modèle de la covariation développé



par Kelley, complétez le schéma suivant :

Source

d'information :

Consensus faible Différenciation forte

Exemple

Chloé s'endort souvent au

cours de psychologie sociale

Type d'attribution causale :

Exemple :

5. On observe généralement une relation positive entre la montée du chômage et celle du racisme. Expliquez ce phénomène en vous référant à la théorie du conflit réel.

Session de septembre 2003

I. Pour chacune des 10 questions suivantes, cochez la (ou les) bonne(s) réponse(s) :

1. Qu'est-ce qui caractérise un groupe minimal ?

.. Les individus n'ont pas choisi d'appartenir au groupe .

.. Le groupe est composé d'un nombre limité de personnes .

.. Le groupe est défini par une structure minimale (un leader) .

.. L'appartenance au groupe est anonyme .

.. Les personnes appartenant au groupe partagent un minimum de valeurs .

2. Quelle est la différence entre la notion de stéréotype et celle de préjugé ?

.. Contrairement aux stéréotypes, les préjugés entraînent toujours des conduites discriminatoires .

.. Le stéréotype se réfère à un objet social, alors que le préjugé peut être relatif à un objet quelconque .

.. Le stéréotype est une croyance, alors que le préjugé implique un comportement .

- .. Les stéréotypes sont universels, alors que les préjugés dépendent de facteurs culturels .
- .. Contrairement aux stéréotypes, les préjugés comportent toujours une dimension évaluative .

3. Dans les expériences de Milgram sur la soumission à l'autorité, qu'est-ce qui réduit de façon substantielle le taux d'obéissance (taux en dessous de 25%) ?

- .. L'éloignement de l'autorité (dans une autre pièce) .
- .. Le fait que l'organisme qui met en place la recherche soit inconnu .
- .. La proximité de la victime .
- .. Le caractère peu prestigieux des lieux .
- .. Le fait que les ordres proviennent d'un compère .

4. Les expériences sur le groupe minimal illustrent :

- .. La théorie du conflit réel .
- .. La théorie de la comparaison sociale .
- .. La théorie de la privation relative .
- .. La théorie de l'identité sociale .
- .. Aucune des théories précédemment citées .

5. Qu'est-ce qui favorise l'influence normative dans une situation de conformisme ?

- .. L'ambiguïté de la tâche .
- .. L'attrait que le groupe exerce sur l'individu .
- .. Le manque de confiance en soi .
- .. Les faibles compétences du sujet .
- .. La validité des normes du groupe .

6. Selon la théorie du conflit réel, qu'est-ce qui explique l'apparition de comportements discriminatoires ?

- .. Des intérêts incompatibles .

- .. La tendance à la compétition inhérente à l'être humain .
- .. La volonté de présenter une image positive de son propre groupe .
- .. Des normes et des valeurs incompatibles .
- .. L'interdépendance des groupes dans l'atteinte d'un objectif .

7. Selon la théorie de la dissonance cognitive :

- .. Il faut provoquer un changement de comportement pour obtenir un changement d'attitudes .
- .. Il faut provoquer un changement d'attitudes pour obtenir un changement de comportement .
- .. Un changement de comportement entraîne un changement d'attitude seulement si la personne est récompensé pour son comportement .
- .. Il est plus facile de changer d'attitude que de changer de comportement .
- .. Tout changement de comportement s'accompagne d'un changement d'attitude .

8. On parle de biais pro-end groupe lorsque :

- .. Un individu cherche à maximiser les gains pour les membres de son groupe .
- .. Un individu attribue des caractéristiques positives à son groupe .
- .. Un individu cherche favoriser son groupe au détriment d'un autre groupe .
- .. Un individu attribue des caractéristiques négatives à un exo groupe .
- .. Un individu témoigne d'un comportement discriminatoire envers le membre d'un exo groupe .

9. Selon la théorie de l'attribution causale développée par Kelley, une attribution interne est favorisée par :

- .. Un consensus élevé .
- .. Un consensus faible .
- .. Un consensus faible et une différenciation faible .
- .. Un consensus faible et une différenciation forte .

.. Un consensus fort et une différenciation faible .

10. Les préjugés sont :

.. Des croyances généralement erronées concernant les caractéristiques typiques d'un groupe social .

.. Une évaluation d'un individu basé sur son physique .

.. Des idées reçues à propos d'un individu ou d'un objet .

.. Des comportements négatifs envers un groupe social et les individus qui le composent .

.. Un jugement à l'égard d'un individu compte tenu de son appartenance à un groupe social donné .

II. Répondez aux questions suivantes :

1. Pour chacun des domaines de recherche suivants, citez un auteur :

La catégorisation sociale

La persuasion

La formation des impressions

Le changement d'attitudes

2. a) De quel biais attributionnel relève le dicton « Quand on veut, on peut » ?

b) Comment peut-on expliquer ce type de biais dans le processus d'explication causale ?

3. Dans le cadre des expériences de Asch sur le conformisme, certains sujets ont déclaré avoir suivi les jugements de la majorité parce que son unanimité plaidait en faveur de l'exactitude. Quel type d'influence sociale ces sujets ont-ils subi ?

4. Quels sont les principaux résultats de l'expérience de Berkowitz et Page sur le comportement agressif ?

5. Selon la théorie de l'apprentissage social, quels sont les principaux facteurs explicatifs du comportement agressifs ?