



Psychologie sociale

Chapitre 14

Psychologie sociale

interdépendants, ont s'influence les uns les autres
Nous sommes des animaux sociaux...

Étude scientifique de la façon dont nous:

- *pensons* aux autres
- *influençons* les autres
- *entrons en relation* avec les autres

Pensée Sociale

Pensée sociale

Nous analysons les raisons qui poussent
les gens à agir comme ils le font

pas indifférent aux autres

Exemples:

- ex. si quelqu'un part de la classe tôt, se demande si elle a rendez-vous, si elle a un ride
- ex. absent du travail
- ex. tuerie au parlement (tout le monde a des théories.....santé mentale, alcool, terrorisme)

Pensée sociale

Théorie de l'attribution

donne explications par rapport au comportement des autres en les attribuant à situation externe ou disposition interne de la personne

Tendance à donner des explications causales au comportement des autres, souvent en l'attribuant:

- soit à la situation externe
- soit aux dispositions internes de la personne (ex. personnalité)



<http://www.stedwards.edu>

ex. quelqu'un court sur la rue= rendez-vous (situation externe) ou beaucoup d'énergie et doit courrir (disposition interne)

Fritz Heider

Ex. hostilité (cherche café et la personne est hostile, se dit qu'elle est bête devrait pas être embauchée=juge personnalité ou on se dit que c'est à cause de son environnement=clien avant is a bitch, patron ia bitch or shes tired) mais spontanément on pense que c'est la personnalité

Pensée sociale

Erreur fondamentale d'attribution

En analysant les comportements des autres, nous avons tendance à :

➤ Surestimer l'impact des dispositions personnelles
(personnalité)

ET

➤ Sous-estimer l'impact de la situation

par défaut, attribue notre comportement à notre personnalité

Alors que nous considérons davantage la situation en analysant nos propres comportements.....si on sort avant examen, on se dit que on n'est pas lazy, on se paralyse simplement quand c'est trop (environnement est la cause)

Alors que nous considérons davantage la situation en analysant nos propres comportements

Pensée sociale

Différence culturelle

Les gens de cultures collectivistes font moins cet erreur d'attribution...

1. Le comportement est attribué davantage à la **situation**
2. Le crédit pour les **succès** est donné davantage aux **autres**
3. Ils s'attribuent plus le blâme pour les échecs

Pensée sociale

Les effets de l'attribution

La façon dont nous expliquons le comportement d'une personne a un effet sur la façon dont nous réagissons à son comportement.

notre action dépend de l'interprétation du comportement de l'autre...les couples heureux dans la vie utilise environnement pour le comportement négatif du conjoint

Comportement négatif



Attribution à la situation

« Peut-être que le conducteur est malade. »



Réaction de tolérance

(agir avec prudence et éviter le conducteur)



Attribution aux dispositions de l'individu

« Ce conducteur est fou! »



Réaction défavorable

(accélérer et dépasser l'autre conducteur en lui lançant un regard noir) or the middle finger

Pensée sociale

Attitude

Croyance et sentiment qui prédispose une personne à réagir d'une façon particulière vis-à-vis des objets, des personnes ou des événements

Nos attitudes peuvent donc affecter nos actions

➤ **Mais, ne les prédisent pas parfaitement**

Ex. si nous croyons qu'une personne est méchante, nous pouvons éprouver de l'aversion pour cette personne et agir de façon hostile
ex. attitude général=succès et gagner sont important, orienté vers performance et réussite, cela influence mes comportementn (pratique ou étudie plus)

Pensée sociale

Attitude : persuasion

Comment nos attitudes se forment-elles?

1) expérience personnelle (ex. sport quand on est jeune entraîne coopération), 2) informations et faits données influencent perception et attitude sur le projet

3) on a faire des inférences (déduire à partir de l'information qu'on a)

1. Voie **centrale** de la persuasion

amène la personne à avoir la même pensée que nous

Preuves, arguments

attitude plus durable chez les gens

(plus difficile de changer l'attitude qui a été développé)



2. Voie **périphérique** de la persuasion

Indices secondaires (ex. attirance de l'orateur)

ex. oléduc, voie périphérique=voit plus d'acteurs et chanteurs prennent une position sur l'oléduc, pas crédible pour background scientifique mais on les aime comme personne, donc on se dit que si Eva Longoria dit oui pour oléduc, on est pour)

projet S, va sur sites internet de l'oléduc, donne faits et arguments scientifiques qui dit que le danger est minime
site équiter: fait et arguments scientifiques qui rapportes aux conséquences graves
peut inférer avec les faits qu'on a
on essaye d'utiliser faits et preuves, mais utilise faits et preuves qu'on veut pour te persuader

Pensée sociale

Attitude

j'ai le goût (attitude) de manger le macdo et j'ai envie de le faire (action)
*numéro associé à numéri en bas

1. il n'y a pas de nutritionniste pour me dire de ne pas le faire
2. ceka faitl ongtemps que j'aime manger du McDo
3. C,est facile d'obtenir du McDo quand j'en veux
4. C,est facile de me rappeler à quel point c'est bon avec toutes les affiches de McDo partout

Nos attitudes affectent nos actions

Surtout lorsque :

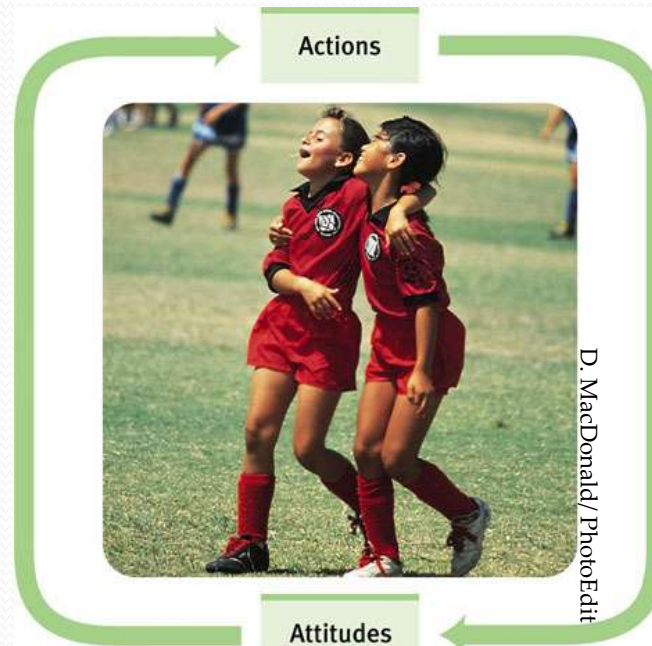
1. Les influences externes sont minimales
dans un groupe, on ne va pas vers notre attitude
habituellement si les autres nous incite à l'opposé
2. L'attitude est stable attitude que l'on a depuis longtemps
attitude stable=on le fait
3. L'attitude est relié spécifiquement au
comportement plus c'est facile de faire des liens
4. L'attitude est facilement présent à
l'esprit.
toujours dans nos pensées, stable = plus
présent dans notre vie

Pensée sociale

Attitude

décrire une lettre sur pourquoi on aime leur cérééal (action=écrire la lettre, en pensant=aime plus le cérééal donc promouvoit l'attitude envers cérééal)

Nos actions affectent nos attitudes



en donnant le crayon pour remplir assurance: fait action et change moins d'idée par la suite

travaille sur un projet ensemble, aime plus ces personnes car développe attitude favorable envers eux (action donne attitude), sauf si la personne est pourri

Actions menés dans un cadre coopératif nourrissent des sentiments d'estime mutuelle (croyances)

Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes (suite)

Phénomène du « doigt dans l'engrenage »:

1. Si on dit oui à à une demande mineure
2. On a tendance à dire oui par la suite à une demande plus importante

3. peut être positif ou négatif

ex. demande aux parents 20 dollars et dise oui, si demande pour 100 dollars après, plus de chnaces qu'il dit oui

Attitude de base: l'environnement est impotant
comportement: je n'utilise pas le bac vert
les deux donnent conflit=discordance cognitive=on modifie notre attitude : ils exagèrent

Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes

prison de stanford: explication possible

1. prison=milieu de pouvoir (avec hiérarchie, on se réfère au modèle qu'on connaît de la prison)
2. Environnement nouveau, sans normes établies
3. Influence des pairs (prend un gardien autoritaire à provoquer les autres gardiens)
4. Déshumanisation (les prisonniers deviennent des numéros)
5. Le nous versus eux (2 groupes, gardiens vs. prisonniers)

Jouer un rôle affecte les attitudes

quand joue un rôle (fait action),
développe attitude envers ce rôle

Prison de Stanford (Zimbardo, 1972)

- Gardiens et prisonniers ont développé des attitudes en lien avec leurs rôles.

les gardes font des choses horribles et déshumanisation des prisonniers (ex. laver les toilettes avec les mains, les gardiens les intimident)...la situation, le rôle peut influencer le comportement des personnes

Phillip G. Zimbardo, Inc.



Originally published in the New Yorker

Pensée sociale

Attitude

Nos actions affectent nos attitudes

Explication possible

ou disonance!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

La discordance cognitive :

1. Lorsque nos actions et nos attitudes sont en opposition, nous ressentons de la tension

agit comme gardien de position autoritaire mais on n'est pas comme ca en vraie vie.....ca fait de la tension.....donc change attitudes de bases pour soulager tension (on devient ce qu'on fait, on change ce qu'on ressent)....ex. si pas forcé, change davantage attitude

2. Pour soulager cette tension, nous modifions nos attitudes pour qu'ils soient en accord avec nos actions

Influence sociale

Influence sociale

L'influence sociale :

Contribution principale de la psychologie sociale

- Conformisme
- Soumission
- Comportement de groupe

Influence sociale

Conformisme

AJUSTER COMPORTEMENT EN FONCTION DE CEUX QUE LES AUTRES SONT....EX. LA MODE (EX. CANADA GOOSE ET SOREL)

Le comportement est contagieux:

groupe qui regarde en haut.....les autres se mettent à regarder en haut

➤ Bâillement, rire, toux

Malheureusement, certains
comportements négatifs sont imités...

ex. suicide.....médiatise le suicide=entraîne d'autres personnes à faire comportement similaire

Influence sociale

Conformisme

Conformisme: ajustement de la pensée ou comportement pour coïncider avec une norme de groupe

L'effet de caméléon: Imiter inconsciemment les expressions, postures ou voix des autres et les accents ou les clins d'oeil

Les gens empathiques ou désireuse de faire partie d'un groupe imitent davantage.

Influence Sociale

Pression de groupe et conformisme

La suggestibilité est une forme subtile de conformisme. « Nous ajustons notre comportement ou notre pensée vers une norme quelconque de groupe »

on ne veut pas différer de la norme

Expérience de Asch ash conformity experiment

voir p.561 du manuel

Influence Sociale

Pression de groupe et conformisme

Influence résultant de la volonté d'accepter les opinions des autres à propos de la réalité.

Les personnes subissent pression du groupe=induit la personne de faire la même chose que les autres (conformisme)



William Vandivert/ Scientific American

Influence sociale

Conditions renforçant le conformisme

1. On se sent mal à l'aise ou incompetent
2. Le groupe de taille moyenne (au moins 3 personnes)
un groupe de taille trop petite ne crée pas de conformiste.
3. Le groupe est unanime (le soutien d'un seul autre participant dissident augmente considérablement notre courage social)
4. Nous admirons le statut du groupe et sommes séduits par lui
5. Le groupe observe notre comportement
6. Notre culture les cultures les plus collectivistes sont plus facilement conformés

Influence Sociale

Conformisme: Explications possibles

Influence sociale normative: On a tendance à penser et agir comme le groupe

Les hommes ont tendance à aller avec leur groupe, à penser comme lui et à l'imiter

➤ Désir d'éviter le rejet ou de recevoir l'approbation sociale

➤ Sensibles aux normes sociales

EX: applaudir.

!!!!!!!!!!!! On sousentend qu'on a des règles



Influence Sociale

Conformisme: Explications (suite)

Influence sociale informationnelle:

- Le groupe peut fournir des informations importantes

qu'on ne connaît pas. Peut -etre que les autres savent plus de sujets sur cela.

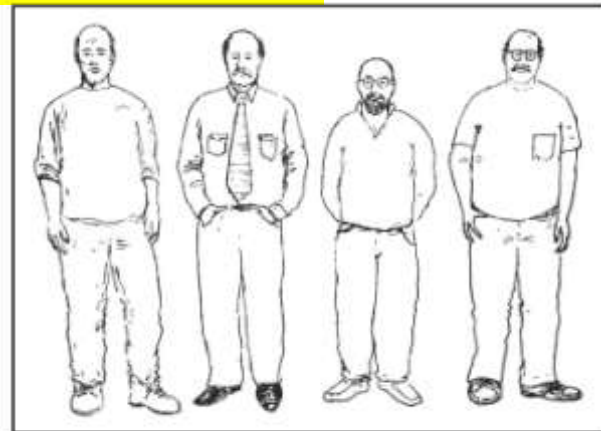
- Nous sommes plus réceptifs à l'opinion des autres lorsque la réponse à donner est importante et que nous sommes peu sûr de nous

on demande L'assurance.

comprend pas
cet
exemple...WAE
L.. VOIR
TÉLÉPHONE



Diapositive 1



Diapositive 2

Influence Sociale

Soumission : L'étude de Milgram

Stanley Milgram: l'effet de l'autorité sur la soumission

Les gens se soumettent à la pression sociale mais comment vont-ils répondre à des ordres?

« Étude sur les effets de la punition sur l'apprentissage »



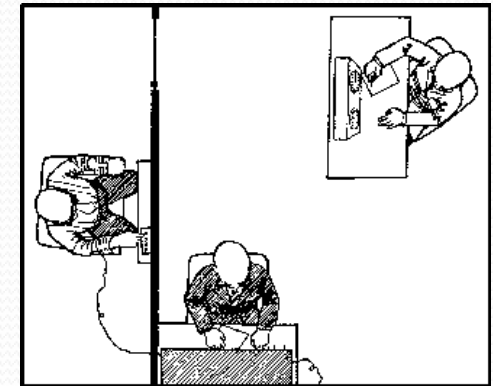
Courtesy of CUNY Graduate School and University Center

Stanley Milgram
(1933-1984)

Influence Sociale

Soumission : L'étude de Milgram

Both Photos: © 1965 By Stanley Milgram, from the film *Obedience*, dist. by Penn State, Media Sales



enseignant et étudiant:
 enseignants donnent un choc de plus
 en plus fort à chaque fois que
 l'étudiant donne une réponse fautive,
 continue d'envoyer des chocs même
 après d'entendre les cris d'agonie
 des élèves
 sujet=enseignant

Léger (15-60)	Moyen (75-120)	Fort (135-180)	Très fort (195-240)	Intense (255-300)	Intensité extrême (315-360)	Dangereux (375-420)	Mortel (435-450)
-------------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	----------------------------

Intensité du choc électrique en volts

VOIR P.563

Influence Sociale

Les femmes se soumettaient autant que les hommes à l'autorité.

Soumission : L'étude de Milgram

les infirmières: le médecin donne un ordre au patient, les infirmières doivent donner la dose de 2x plus. 95%!!!!!! des infirmières ont donner la double dose dangereuse.

Résultats:

63% des sujets (enseignants) (adultes masculins) se soumièrent jusqu'au bout (continuer à appuyer sur le bouton)

La soumission était plus grande lorsque:

- Figure d'autorité **légitime** (coach de hockey) (on beacoups d'influences sur les jeunes) ex: tu doit frapper quelqu'un.
- À **proximité** plus que la personne qui donne les ordres est proche, plus qu'on soumet
- Soutenu par institution **prestigieuse**
Quand c'est une université. si uni accepte ceci, donc c'est OK.
- Victime **dépersonnalisée** ou **à distance**
- Pas de modèle de désobéissance

il n'y a pas d'autres sujets qui désobéissent à l'expérimentateur

Quand ils ne voient pas la personne. Si les personnes ne voient pas l'autre personne. (ex. soldtas ont moin tendance de refuser un ordre de tuer quelqu'un si il lance des armes à une grande distance et ne peut pas voir la personne qu'il tue)

Influence Sociale

Leçons à en tirer...

le jeu de la mort: invite les gens, le sujet naïf est l'enseignant, les autres oersibbes sibt arrabgé. l'enseignant, plus qu'elle se rend plus loins, plus qu'elle recoit de l'argent. mais recoivent le choc encore. les résultats était pareils. La télévision amène les gens à faire ceci....VOIR TÉLÉPHONE

Lorsque la bonté et l'obéissance entrent en conflit, c'est souvent **l'obéissance** qui l'emporte...

Le mal ne nécessite pas des personnages monstrueux, il suffit d'avoir des **gens ordinaires** corrompus par une situation diabolique

pour faire des choses épouvantables.

Influence du groupe

Influences sociales:

Influence du groupe

Outre le conformisme et l'obéissance, il y a d'autres circonstances où notre comportement change en présence des autres ou dans un groupe:

Facilitation sociale

Désindividuation

Pensée de groupe

Paresse sociale

Polarisation de groupe

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

Facilitation sociale:

Performance améliorée en présence
des autres lors de tâches simples (tâches faciles ou bien maîtrisées)

MAIS L'INVERSE LORS DES TÂCHES DIFFICILES" (La foule donne une stimulation à la personne à cause des personnes qui sont autour. Donc la personne donne la réponse la plus probable: une réponse correcte si la tâche est facile et une réponse incorrecte si la tâche est difficile. La stimulation augmente les chances de faire des erreurs si la question est difficile.

Effet de la facilitation sociale sur la foule

excitation provoquée par la foule amplifie également d'autres réactions (ex. une comédie semble modérément amusante à ceux qui l'ont vue dans une salle vide et beaucoup plus drôle à ceux qui l'ont vue dans une salle comble)

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

p.567

Paresse Sociale

Diminuer nos effort quand on travail en groupe

Diminution de l'effort au sein d'un groupe orienté vers un but commun

plus évident chez des hommes appartenant à des cultures individualistes

Pourquoi?

ON SE SENT MOINS RESPONSABLE DU RÉSULTAT

ON SE SOUCIE MOINS DES OPINIONS DES AUTRES, on se soucie plus sur nous-même

CONSIDÈRE SA PARTICIPATION MOINS INDISPENSABLE

EXEMPLES:

travail d'équipe

La personne force beaucoup plus à la tire de la corde tout seule qu'avec un groupe. On se sent moins responsable

Répondre aux question de la classe, en groupe, les gens mettent moins d'effort si on est seul et demande la question.....voir wael pour cet exemple, pas écris cela dans ses notes

Influence du groupe

Comportement individuel en groupe

Désindividualisation

L'effet du groupe qui nous portent à être:

- **Moins conscient de soi-même** On fait des choses qu'on fait pas naturellement
- **Moins réservé** ex: danser dans un show, vs avec 2 personnes dans la maison
- **Stimulés et Anonymes** Amener à faire plus de choses qu'on fait habituellement ANONYME: on n'est pas identifié individuellement. .
- **diminue notre sentiment de responsabilité** Les gens ordinaires vont faire des comportements hors normes qu'ils ne feront pas en temps normal.

8 personnes dans une salle: lumière allumé : les personnes se parle de choses banales
Fermé: les personnes parent des choses personnels qui les touchent. (plus de contact physique avec les gens

Influence du groupe

Effets des interactions de groupe

Polarisation du groupe

Accroissement des tendances dominantes d'un groupe

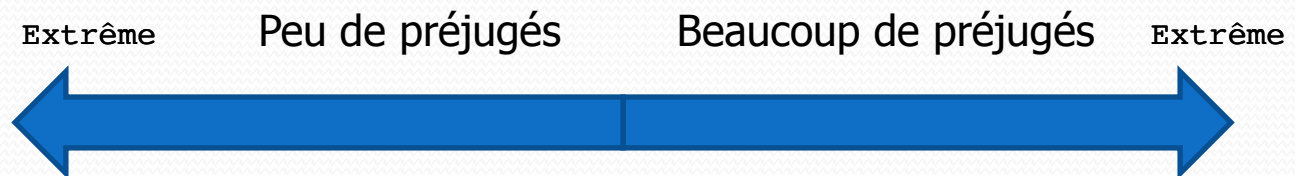
Quand on met des gens qui pensent pareil, ils deviennent plus extrêmes avec leurs idées .

- Survient lorsque les membres des groupes discutent des attitudes qui les rapprochent ou les opposent

(ex. racisme)....p.569!!!!!!!!!!!!

- La différence entre les groupes s'accroît avec le temps

(POLARISATION' NOUS/EUX)



Influence du groupe

Effets des interactions de groupe

Pensée de groupe:

Pensée harmonieuse mais irréaliste d'un groupe.

On pense tous pareil, irréaliste, on ne tient pas à nos pensées réelles individuelles.

Souvent alimentée par:

➤ Un excès de confiance

groupe pareil, sont plus confiant car d'autres pensent de la même façon.

➤ Le conformisme

La pression qu'on soumet

➤ L'autojustification

Il ne remet pas en question les décisions qu'il a fait.

➤ La polarisation du groupe

Les parties deviennent plus extrêmes en renforçant leurs opinions

Problème:

Réfute les opinions différentes, les critiques

Si une autre personne donne une idée. le groupe vas se réfuter sur cela

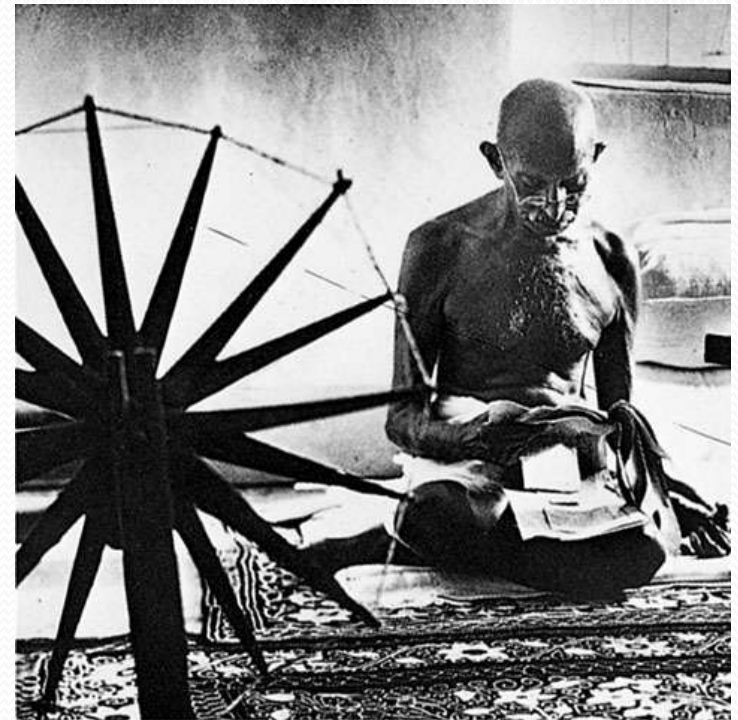


Le pouvoir des Individus

Le pouvoir des individus

Le contrôle social et le contrôle personnel interagissent

Des individus engagés peuvent influencer la majorité



Margaret Bourke-White/ Life Magazine. © 1946 Time Warner, Inc.

Gandhi

Quand la minorité veut changer la majorité, C'est beaucoup plus difficile de changer l'opinion du grand groupe.

Relations sociales

Relations Sociales

La psychologie sociale nous informe sur la **façon dont nous entrons en relation** les uns avec les autres

Préjugés

*Aggression:
Quand on
blesse
l'autre*

*Attraction et
relations*

*Altruisme:
Quand aide
l'autre*

*Conflits
sociaux:
source et
résolution*



Relations sociales Préjugés

Relations sociales

Préjugés

préjugés:

Asiatique : les meilleurs en maths

Les femmes : meilleur à la cuisine

Avant qu'on connait, on a déjà un jugement.

- Jugement a priori (généralement négatif)
- Souvent envers un groupe et ses membres différent par sa culture, ethnique ou sexe.

Composantes du préjugé

Sont des ATTITUDES

On acquiert selon ;

EXPERIENCES

PERSONNELLES

Vécues DIFFÉRENTES DE L'

EXPERIENCE DES AUTRES.

1. Croyances (stéréotypes)
L'idée que les hommes sont plus forts
2. Émotions (hostilité, envie ou crainte)
souvent émotion négative et nous amène à discriminer.
3. Prédisposition à agir (discriminer)

Relations sociales

Préjugés

Préjugé = **attitude** négative (croyance)

Discrimination = **comportement** négatif

- Les préjugés opèrent au niveau du **conscient**, mais encore plus au niveau du **subconscient**

Relations sociales

Préjugés

❖ Les préjugés ethniques et sexuels existent-ils encore aujourd'hui?

oui, à plusieurs niveaux

Selon le nom qui était signé, il y a eu des préjugés racistes
- signing the email to come and view the house, the the person was white, ppl
accepted more, if the was muslim they accpeted in the middle and if the person was
black, a lesser percentage of ppl accepted that they came to see the house for sale

Relations sociales

Origines sociales du préjugé

Pourquoi les préjugés se forment-ils?

1. Inégalités sociales
2. Divisions de la société
3. Bouc émissaire

Relations sociales

Origines sociales des préjugés

Inégalités sociales

Les préjugés se développent lorsque certaines personnes ont de l'argent, du pouvoir et du prestige et que d'autres n'en ont pas

CEUX QUI font beaucoup d'argent ont préjugés contre ceux qui travaillent pas et paie moins d'impôts
les pauvres ont préjugés contre les riches car il y a une différence au niveau de l'argent

Relations sociales

Origines sociales du préjugé

Nous et eux

Groupe d'appartenance:

ex. pour moi, c'est l'université d'Ottawa, on partage une identité

avec qui nous partageons une identité commune

Endogroupe

Groupe de non-appartenance:

ex. l'autre université

perçus comme différents

Exogroupe

Armée des tartans

Mike Hewitt/ Getty Images

Biais de groupe:

on pense que notre groupe est meilleur, ce biais amène des préjugés, le biais de groupe est contre le groupe qui nous ressemble le plus

tendance à favoriser quelqu'un de son groupe

Relations sociales

Origines émotionnelles des préjugés

Théorie du Bouc émissaire:

Les préjugés constituent une soupape à la colère en fournissant quelqu'un à accuser

ex. les gens qui sont racistes.....ex. une personne qui vient juste de perdre son emploi, il est fâché et accuse les immigrants qui viennent prendre son emploi

Pour augmenter notre propre appréciation, il est utilisé de dénigrer quelqu'un!

la peur est à la base des préjugés

la peur est une origine des préjugés (ex. la peur de certaines ethnies)
ex. les enfants qui ont maladie qui fait en sorte qu'ils ne ressentent
la peur autant que les autres ont moins de préjugés

Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Catégorisation:

Façon dont nous simplifions notre monde
Tendance à appliquer des stéréotypes.

ex. une caucasien regarde à une photo (photo mixte d'une personne caucasien et chinoise) qui est légèrement différente (élément pas familier) de nous et on l'associe à l'autre ethnies (donc dit que chinoise)

Effet Trans ethnique:
On reconnaît plus facilement les visages de notre propre ethnies

au niveau ethnique, on a pas la tendance de reconnaître les traits dans l'ethnies qui n'est pas le sien....mais capable de reconnaître différences dans notre propre ethnies.....
donc cela aide à la catégorisation et permet de développer les préjugés

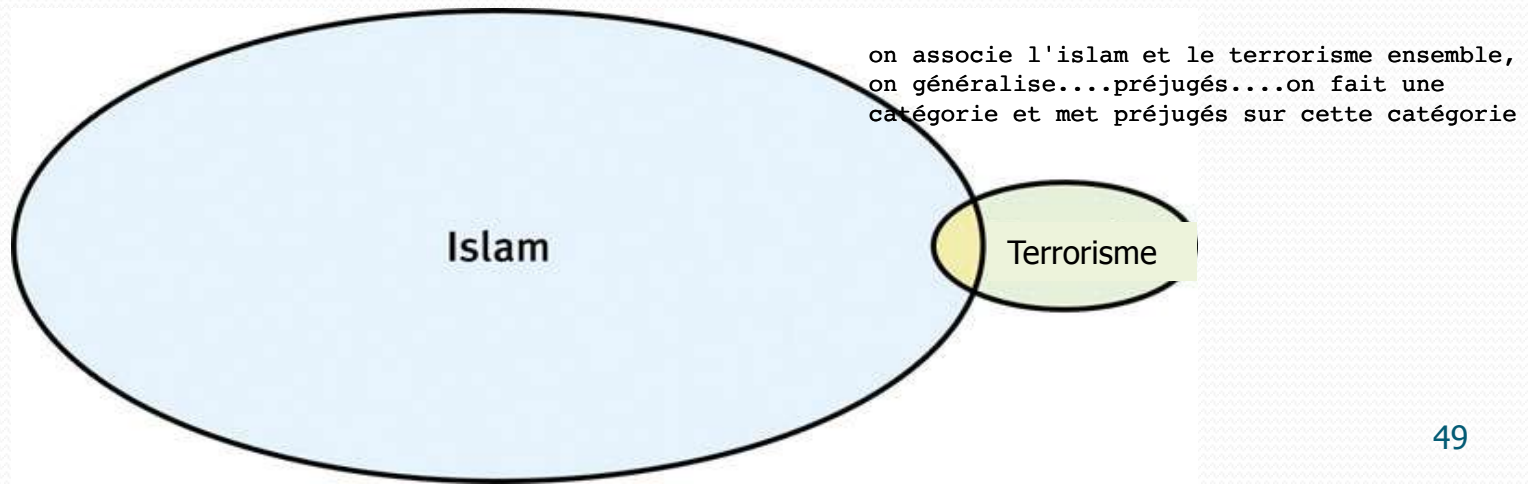


Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Cas marquants

- On généralise à partir d'exemples frappants et mémorables
- Peut renforcer les stéréotypes et les préjugés



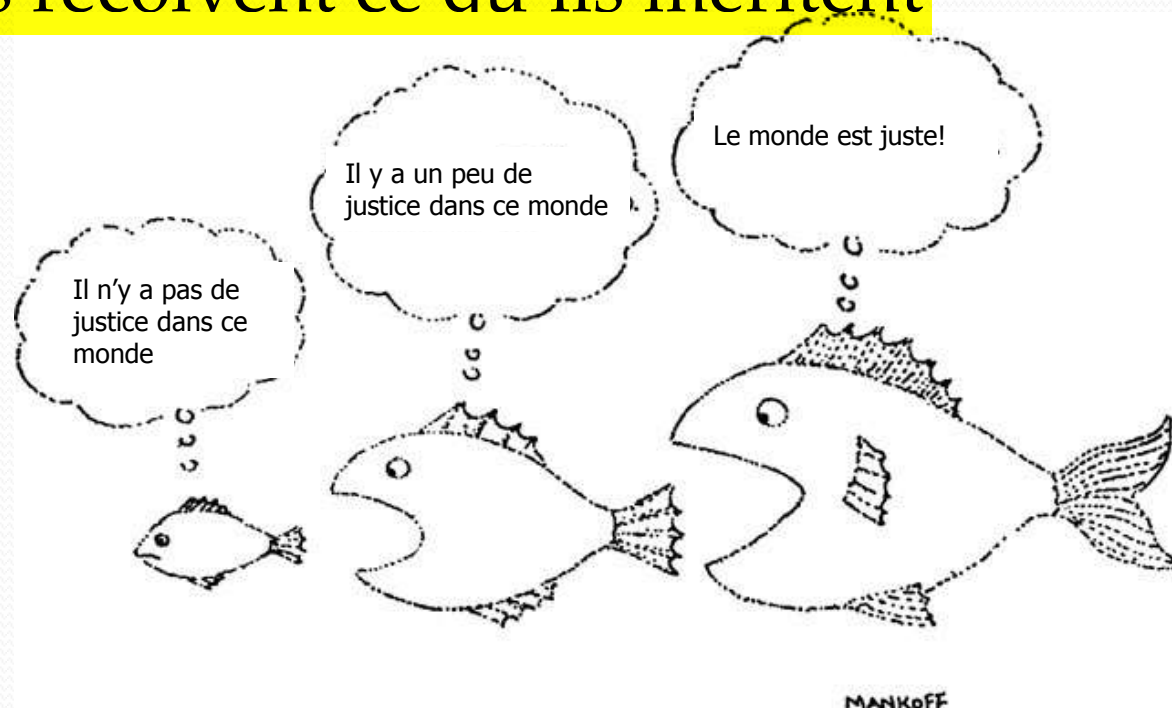
Relations sociales

Origines cognitives des préjugés

Phénomène du monde équitable

Tendance à croire que le monde est juste et que les gens reçoivent ce qu'ils méritent

quand on est jeune,
pense que le monde
est juste, on fait
quelque chose de
bon=récompense
fait quelque chose
mal=puni
donc croit que les
pauvres sur la rue,
on fait quelque chose
de mal pour se
retrouver dans cette
situation, on pense
que si on fait tout
de bon, on se
retrouvera jamais
dans cette situation



© The New Yorker Collection, 1981, Robert Mankoff from cartoonbank.com. All Rights Reserved.

Biais de l'après-coup

Après avoir entendu le résultat, nous avons tendance à croire qu'on aurait pu le prédire à l'avance

EXEMPLE: VICTIME D'UN VIOL

ex. ne femme se fait violer et les autres disent elle aurait du savoir par les habits qu'elle porte et avec l'homme avec qui elle se retrouve.....donc trouve la personne coupable après-coup, on responsabilise la victime en disant qu'elle aurait du savoir

La culpabilisation de la victime nous rassure...



Relations sociales

Agressivité

Relations sociales

Agressivité

- Comportement physique ou verbal ayant **pour but** de faire du mal ou détruire

(on a une intention)



- Peut être une **réaction** ou un **moyen calculé** pour parvenir à une fin



Émerge de **l'interaction** entre la **biologie** et **l'expérience vécue.**

notre biologie fait en sorte qu'on est prédisposé ou non à être agressif (mais ça prend l'environnement aussi)

Relations sociales

La biologie de l'agressivité

Trois influences biologiques sur l'agressivité:

1. Influences génétiques

2. Influences neuronales

3. Influences biochimiques

Relations sociales

La biologie de l'agressivité

Influences Génétiques ex. pitbull choisi par rapport aux gènes d'agressivité

- Animaux sélectionnés pour leur agressivité
- Études de jumeaux ex. jumeaux identiques, si est plus agressif, l'autre est agressif mais chez faux jumeaux, moins de similarité
- **Chromosome Y.**

les hommes sont plus agressifs que les femmes

Influences Neuronales

- **Systeme limbique (amygdale) et le lobe frontal** amygdale plus activé..plus agressif..quand s'est plus stimulé, on est plus agressif



Relations sociales

La biologie de l'agressivité

Influences Biochimiques:

➤ Niveau de testostérone

➤ Alcool...

plus de testostérone....plus agressif (sont plus impulsifs et irritables et plus faible tolérance à la provocation et la frustration)

à la fin de la soirée, il y a des batailles dans les bars car la consommation de l'alcool augmente

Relations sociales

La biologie de l'agressivité : L'alcool

L'alcool peut causer **chimiquement**
ou **psychologiquement**:

la pensée qu'on pense qu'on
prend l'alcool nous affecte

➤ Désinhibition du comportement
agressif

➤ Réponse plus agressive à la frustration plus frustré, plus agressif

➤ Crimes violents surtout violence conjugale

➤ Diminue les perception de possibilité de paix

➤ Voit davantage de provocation prend alcool, plus difficile
d'amorcer l'argument
dans les comportements neutres

(ex. when a guy in bar thinks that
another guy is sizing him up)

(ex. when a guy in bar thinks that
another guy is sizing him up)

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Quatre facteurs psychologiques qui influencent le comportement agressif:

1. Expériences aversives
2. Influences socioculturelles
3. Modèles d'agressivité
4. Acquérir des scénarios sociaux

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Ceux que l'on rend malheureux rendent souvent les autres malheureux.

QUAND VIE MALHEUR OU DOULEUR, AUGMENTE IRRATIBILITÉ, DONC PLUS PRONE D'ÊTRE VIOLENT

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Environnement : Même la température peut augmenter les réactions agressives.

QUAND IL FAIT PLUS CHAUD, LESE MEURTRES ET VIOLS AUGMENTENT...température chaude est un inconfort...mène à comportement plus agressif
douleur physique fait en sorte qu'on est plus irritable....plus agressif
les insultes nous affecte, une expérience aversive..plus agressif
les odeurs...quand sens mauvais....plus agressif (aussi, l'odeur de la cigarette entraîne agressivité)

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Expériences aversives

Principe de frustration-agressivité

La frustration, c.-à-d. le fait d'être empêché d'atteindre un but quelconque, suscite une colère qui peut engendrer l'agressivité



ex. enlève le ipad de l'enfant, il devient frustré....colère.....agredif (ferme la port plus fort ou bataille entre soeur et frère)

ex. quand on attend pour une table et notre nom est prochain mais on attend très longtemps (mais très proche du but).....frustré...colère...agressif

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Influences socio-culturelles

intimidateur reconnaît que l'agressivité lui donne ce qu'il veut (la victime a peur)...donc agressivité peut être appris

- Apprendre que l'agressivité peut être payante
- Le rejet intensifie la violence

les gens rejetté peut développer des sentiments d'agressivité (ex. les gens qui sont intimidées...comme a fat kid whos getting bullied...kid becomes more aggressive)

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Observer des modèles d'agressivité

➤ Nos parents

ex. expérience de Bandura.....l'enfant voit l'adulte qui agresse physiquement la poupée Bobo.....on en l'enlève les jouets des enfants...frustration et colère.....l'enfant imite l'adulte et frappe la poupée....donc l'adulte est le modèle et l'agressivité peut être apprise

les parents sont des modèles pour les enfants et démontrent comment agir quand on est frustré, quand on veut quelque chose....donc peut démontrer à l'enfant qu'il faut être agressif (verbal ou physique) pour avoir ce qu'il veut ou pour régler un conflit

➤ La télévision et la pornographie

voit des modèles sexuels qui ont plus de violence et sexualisés.....mythe de viols (fille dit non, garçon insiste et la fille finit par l'aimer)....donc le garçon prend cette mentalité...on met des scénarios d'agressivité dans la pornographie (accepter davantage la force dans les activités sexuelles)

télévision fait en sorte que les enfants réagissent moins à l'agressivité donc augmente sa capacité à la violence (n'interprète pas la violence comme un problème)...désensibiliser l'enfant par rapport à la violence

divise des enfants dans deux groupes: dans un groupe voit de la pornographie et donne des peines 2 fois moins longues à un violeur que le groupe qui ne voit pas la pornographie..donc la pornographie fait en sorte qu'on accepte plus l'agressivité et qu'on croit que le viol n'est pas si grave qu'il est normalement

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Acquérir des scénarios sociaux

(enregistrement mental de la manière d'agir)

Par:

télévision: un garçon regarde la télévision et voit une femme triche sur son mari et le mari frappe la femme quand il réalise.....enfant apprend cette situation et pourrait agir de cette façon dans le futur si on se retrouve dans cette situation

➤ L'influence des médias

➤ Les paroles de musique

plus d'agressivité dans les paroles, les petits chantent mais ne savent pas ce qu'ils chantent (peuvent être dégradant par rapport à la femme)

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Jeux vidéos

démontre aux enfants comment réagir de façon agressive...renforce l'idée de tuer

❖ Les jeux enseignent-ils la violence ou permettent-ils de s'en affranchir?

Recension de 400 études (2010)

études corrélationnelles, expérimentales et longitudinales (suit les gens plusieurs années)

Résultats:

jouer à des jeux violents augmente l'agressivité

En Amérique du Nord, Japon et Europe occidentale

les études démontrent:

un taux d'activation et d'hostilité plus élevé (plus agressif avec les autres et voit plus d'hostilité dans le comportement des autres qu'ils le sont pour le vrai)

désensibilisation aux images violentes (cerveau réagit moins)

augmentation des pensées, émotions et comportements agressifs (perd un jeu.....frustration...colère....agressivité)

L'expression de la colère engendre plus de colère et non l'inverse (jeux vidéos=pas un bonne façon de gérer l'agressivité, plus de chances d'augmenter notre agressivité)

Explication possible:

imitation

apprentissage par observation

amorçage cognitif (prédispose à agir de façon plus agressive envers les autres, nous met dans l'état d'agressivité)

Activation physiologique (on est plus activé à l'intérieur de nous)

Désensibilisation émotionnelle

Relations sociales

La psychologie de l'agressivité

Les études démontrent:

VOIR SLIDE D'AVANT



Relations sociales Attirance

Pensons-y un peu...

- ❖ Qui se ressemble s'assemble ou les contraires s'attirent?
- ❖ La beauté est-elle superficielle ou l'attraction physique a beaucoup d'importance?



Quelles variables
favorisent l'attirance
envers quelqu'un?

Psychologie de l'attirance

Proximité: facteur le plus puissant de l'attirance

➤ le voisinage géographique est le **facteur le plus puissant** de l'amitié

quand on s'expose de façon répétée à quelqu'un, on les apprécie plus, on devient plus attaché, plus d'affection pour cette personne

➤ **Effet d'exposition simple:**

L'exposition répétée à un stimulus nouveau augmente notre

intègre et l'apprécie plus après 3 semaines... familiarité augmente l'affection

AFFECTION pour eux

les gens se voient quotidiennement dans le miroir, donc on apprécie notre visage donc on développe plus d'affection pour les personnes qui partagent nos traits.... couples se ressemblent... amis se ressemblent



Rex USA

Pingouin blanc (rare) fut accepté après 3 semaines dû à l'exposition simple.

Psychologie de l'attirance

Attirance physique: facteur après la proximité.....

Une fois que la proximité a apporté le contact, l'apparence physique est le facteur le plus important

Le pouvoir de l'attirance physique est énorme...

on attribue plus de gentillesse aux personnes beaux et on les considère comme plus compétent

- **Salaire** pour chaque pouce de plus, l'homme reçoit un certain montant d'argent de plus
- **Réussite professionnelle** ceux qui montent dans la hiérarchie dans l'organisation du travail sont plus beaux...ont les trouvent plus compétents

MAIS LE FAIT D'ÊTRE BEAU N'EST PAS CORRÉLÉ À L'ESTIME DE SOI ET AU BONHEUR!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Psychologie de l'attraction

Attraction physique (suite)

La beauté est **relative**

- Dépend de la culture, de nos normes de beauté

CULTURELLEMENT ET HISTORIQUEMENT, LE NORMES CHANGENT

Psychologie de l'attraction

Attraction physique (suite)

au départ, l'attraction physique a plus de poids...après c'est la personnalité

En général, les gens préfèrent les traits :

➤ Dans la **moyenne** pas des gros yeux, pas un gros nez.....

➤ **Symétriques**

➤ Jeunes (pour les femmes)

➤ Mûrs (chez les hommes)

plus masculin

plus dominant (particulièrement lorsque la femme est en ovulation)

Psychologie de l'attraction

Ressemblances

- Les attitudes, croyances et intérêts communs augmente le lien d'attraction
- Ceux qui s'assemblent en général se ressemblent

pas les contraires qui s'attirent (c'est rare)

L'effet renforçateur de l'attraction:

- Renforcements et avantages

la proximité....c'est plus pratique et comode=renforcement; similarité des intérêts..plus facile d'etre avec quelqu'un qui partage nos idées=renforçateur; être avec quelqu'un de beau=renforçateur

L'amour romantique



Puis a souvent une période d'Amour passion

Deviens Complicité amoureuse

Se maintient par les interactions positives et le soutien

Début souvent par l'attraction ou l'amitié

S'intensifie via les confidences intimes et l'équité

L'amour romantique

augmente hormones dans le corps comme dopamine

Amour passionnel: dure 18 mois

- État d'excitation, fusion intense et positive avec un autre
- En général au début d'une relation amoureuse.

anxieux, pense toujours à cette personne (toujours un sourire quand on pense d'eux)

Théorie bifactorielle des émotions explique l'amour passionnel

au départ: voit quelqu'un de nouveau, on est activé (coeur bat plus vite et les mains moitent) et ensuite on interprète cette stimulation physique (on se dit que c'est lamour si on se sent comme ca)

1. Stimulation physique et évaluation cognitive
2. Stimulation externe peut accroître une émotion

(peut accroitre la stimulation physique pour que les personnes soient plus en amour)....ex. des hommes voient des films et ils sont activés et ont évalués les femmes comme étant plus belles

L'amour romantique

Complicité amoureuse:

dure plus longtemps que la passion

ocytocine crée attachement profond et affectueux pour une autre personne....plus d'ocytosine dans complicité amoureuse

Attachement profond et affectueux que nous éprouvons envers ceux avec qui nous partageons notre vie

Clés d'une complicité amoureuse:

1. L'équité

quand équitable dans le couple (relative à la perception de chaque personne du couple), ça dure plus longtemps

2. Les confidences intimes

partage sentiments profonds avec une personne, parle pas juste du quotidien, le couple est plus fort et dure plus longtemps

qui est le plus passionné=l'homme

qui tombe en amour le plus rapidement=l'homme (et arrête d'être amour plus lentement)

qui laisse davantage lors de rupture=femme

Altruisme

Attention désintéressée portée au bien-être d'autrui

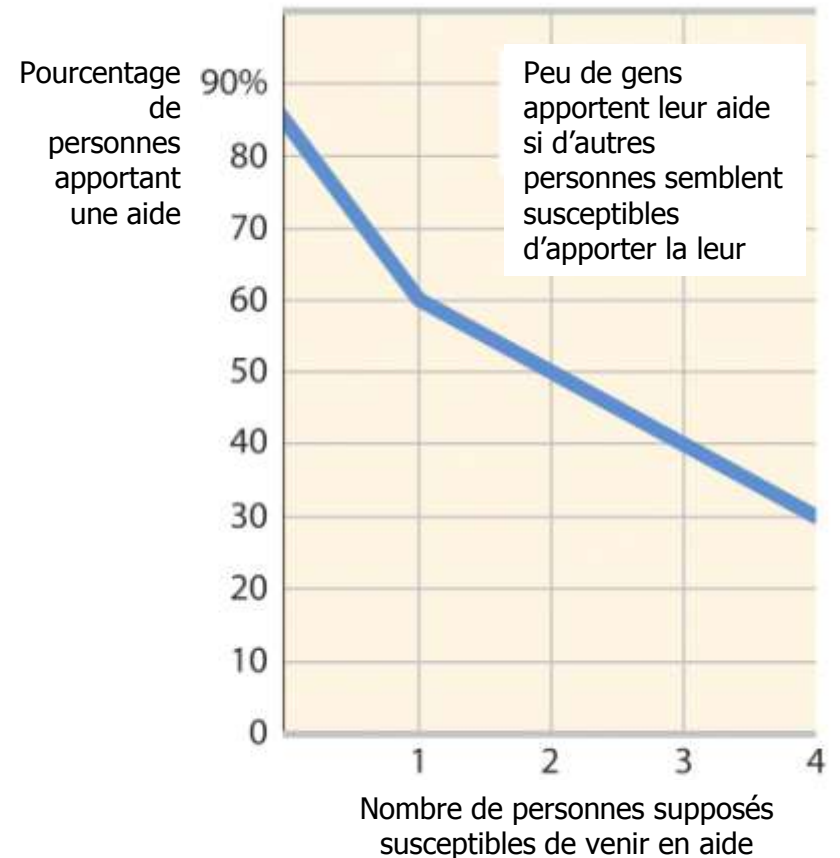
- À quel moment sommes-nous plus enclins à venir en aide à quelqu'un?

voir prochaine diapo

Altruisme : L'effet témoin

plus il y a de gens qui peuvent intervenir dans une situation, moins il y a des gens qui vont le faire (think about being in a bus in a pregnant woman come in)

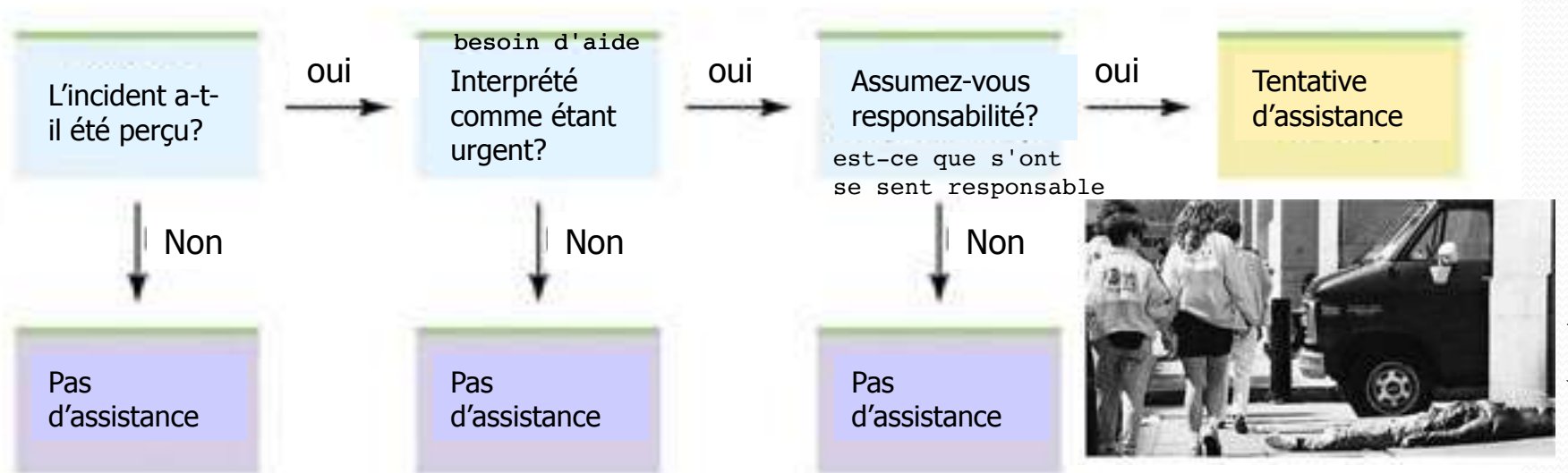
Tendance d'un témoin quelconque à être moins enclin à intervenir pour apporter de l'aide si d'autres témoins sont présents.



Altruisme : Intervention des témoins

Processus de prise de décisions conduisant à l'intervention des témoins.

pas beaucoup de monde...sent plus responsable à intervenir



LES GENS INTERVIENNENT ÉGALEMENT DAVANTAGE SI:
LA VICTIME SEMBLE AVOIR BESOIN D'AIDE ET LA MÉRITE
LA VICTIME NOUS RESSEMBLE
EST UNE FEMME
NOUS NE SOMMES PAS PRESSÉS
DANS UNE PETITE VILLE OU ZONE RURALE
NOUS NOUS SENTONS
NOUS SOMMES DE BONNE HUMEUR

QUAND IL Y A BEAUCOUP DE MONDE
PEUVENT AIDER, SENT MOINS RESPONSABLE

Altruisme : Les normes de l'assistance

Théorie de l'échange social:

- Notre comportement social est un processus d'échange
- Le but est de maximiser les bénéfices et de minimiser les coûts

EX. DONNER DU SANG, COÛTS=INCONFORTABLE, BÉNÉFICE=SELF SATISFACTION, FEEL LIKE MAKING A DIFFERENCE

Altruisme : Les normes de l'assistance

Normes apprises par la socialisation

1. Norme de réciprocité : Aider ceux qui nous ont rendu service
2. Norme de responsabilité sociale : Aider ceux qui ont besoin de notre aide

aider les groupes qui sont plus susceptibles d'avoir besoin de l'aide...gens donnent plus de fonds à ces groupes comme enfants et personnes âgées

Conflits

Le conflit :

Incompatibilité perçue entre les actions, buts ou idées

Le piège social:

pense juste à nous, veut tout pour nous.....2
personnes se battent pour un terrain au lieu de le partager

Lorsque les parties en conflit, en poursuivant chacune leur propre intérêt, se trouvent coincées dans un comportement mutuellement destructeur

permet pas de résoudre le conflit

Conflits

Perceptions de l'ennemi

LES DEUX GROUPES SE PERÇOIVENT DE LA MEME FACON

ALIMENTE LE CONFLIT, ON VOIT PAS LES PROVOCATIONS QU'ONF AIT AUX AUTRES

Perception en miroir: Les personnes en conflit forment une image diabolique l'un de l'autre.

<http://www.cnn.com>

Saddam Hussein
"tyran guidé par le mal"

<http://www.aftonbladet.se>

George Bush
"maléfique"

Favorise la paix: Les 4 « C »

Contact:

AUGMENTE CONTACT (PRÉJUGÉS DIMINUENT, EXPOSITION SIMPLE =BÉNÉFIQUE)

- Augmente familiarité et acceptation

Coopération:

PLUS DE COOPÉRATION, MOINS DE CONFLIT.....AU LIEU DE DEUX GROUPES
C'EST UN GROUPE QUI VEUT LA MÊME CHOSE..SURMONTER DÉFIS

- **Buts partagés**
- Permet de surmonter les différences entre les gens

Communication:

dans la vie, pas toujours winner et loser, les deux peuvent être winner

Permet de remplacer une compétition vainqueur-vaincu par une coopération vainqueur-vainqueur

Favorise la paix: Les 4 « C »

Conciliation

“Initiatives Progressives et réciproques pour réduire la tension” (GRIT): grit réduit conflit met les deux partis à table et :

1. Reconnaître des intérêts mutuels ex. bien-être du peuple
2. Initier un acte de conciliation
3. Cela ouvre la porte à une action réciproque de l'autre partie.

ex. un parti arrête la violence.....l'autre parti va probablement faire la même chose