
Autoévaluation

Isabelle Besner

Résultat final

4/20

(20%)

Autoévaluation

0/1

1. **Les personnes qui ont une personnalité autoritaire sont plus conformistes que les autres.**

Vrai

Faux

0/1

2. **Les hommes sont plus conformistes que les femmes.**

Vrai

Faux

1/1

3. **Pour obtenir l'acquiescement, il est préférable de parler lentement.**

Vrai

Faux

0/1

4. **La légitimité de l'autorité a un effet important sur le taux d'obéissance.**

Vrai

Faux

0/1

5. **Pour convaincre, il est préférable que la minorité ait de nombreux points communs avec la majorité.**

Vrai

Faux

6. Complétez ces phrases avec les termes manquants.

		Réponses soumises	Bonne réponse
0/5	On observe des taux de conformisme plus élevés dans les cultures _____ que dans les cultures individualistes.		collectivistes
	Selon la norme de _____, il faut dans la mesure du possible rendre les faveurs qu'on nous accorde.		réciprocité
	On nomme _____ la technique qui consiste à appâter un client avec une offre trompeuse.		leurre
	On nomme _____ l'influence d'une minorité sur une majorité.		innovation
	La modification d'un comportement qui ne s'accompagne pas d'un changement de croyance se nomme _____.		soumission

7. L'un des termes suivants désigne une conduite que les individus adoptent indépendamment les uns des autres sous l'influence d'un même stimulus (par exemple, porter des vêtements chauds l'hiver). Lequel est-ce?

0/1

L'indépendance.

Le conformisme.

L'uniformité de comportement.

L'influence sociale.

8. Poussée par ses amis à boire alors qu'elle n'en a nullement envie, Laurie leur cède tout en continuant à trouver sa conduite stupide. On peut associer son comportement à une des catégories suivantes. Laquelle?

1/1

La réactance.

L'intériorisation.

L'identification.

La soumission.

9. En se conformant au groupe alors qu'elle trouve que sa conduite est stupide, Laurie agit sous l'effet de la dépendance...

1/1

normative.

innovatrice.

à l'autorité.

informationnelle.

10. **Comment nomme-t-on une norme indiquant ce que les gens font généralement dans une situation donnée?**

Une norme informationnelle.

1/1

Une norme descriptive.

Une norme prescriptive.

Aucune de ces réponses.

11. **Les expériences sur le conformisme qui mettaient en scène un compère devenant dissident à un moment déterminé ont démontré que sa présence...**

réduit substantiellement le taux de conformisme chez les sujets naïfs, à condition que ce compère fournisse des réponses adéquates.

0/1

a peu d'influence sur le taux de conformisme des sujets naïfs.

invalide généralement l'expérience, le sujet naïf se rendant compte qu'on l'a trompé.

réduit le taux de conformisme chez les sujets naïfs, même si ce compère est incompetent.

12. **Dans les expériences semblables à celle d'Asch, le taux de conformisme...**

augmente proportionnellement au nombre de sujets compères jusqu'à un maximum de 20.

0/1

plafonne dès qu'on atteint le nombre de trois ou de quatre sujets compères.

augmente avec le nombre de sujets naïfs.

Aucune de ces réponses.

13. **Dans l'expérience de Langer, Blank et Chanowitz (1978), un compère demandait à des individus faisant la queue devant une photocopieuse de le laisser passer. Dans la moitié des cas, il disait qu'il était pressé, dans l'autre moitié, qu'il avait des photocopies à faire. Qu'ont fait les personnes qui attendaient?**

Elles ont généralement refusé de le laisser passer, dans un cas comme dans l'autre.

0/1

Elles l'ont laissé passer pratiquement aussi souvent, qu'il ait eu ou non un motif valable.

Elles l'ont laissé passer seulement lorsqu'il avançait un motif valable.

Elles l'ont laissé passer lorsqu'il portait un uniforme officiel, comme une blouse de professeur ou de technicien de laboratoire.

-
14. **Une agence de voyage annonce des billets d'avion à des prix étonnamment bas. Cependant, une fois que le client potentiel est sur place, on lui dit – et c'était déjà prévu dans la stratégie – qu'il arrive malheureusement un peu trop tard et que tous ces billets ont été vendus, mais qu'on a d'autres offres spéciales presque aussi alléchantes, etc. Quelle technique l'agence de voyage a-t-elle utilisée pour attirer le client dans ses bureaux?**
-

0/1

La technique du «ce n'est pas tout».

Le leurre.

L'amorçage.

Le pied dans la porte.

15. **Dans une variante de l'expérience de Milgram, lorsque le moniteur devait forcer l'élève à poser la main sur la surface donnant des chocs, le degré d'obéissance tombait à 30%. Cependant, lorsqu'il s'agissait simplement de relayer les ordres d'un autre moniteur, le degré d'obéissance grimpeait à 95%. Ce résultat illustre l'influence...**

0/1

du niveau de coercition exigé par le moniteur.

de la proximité de la victime.

de l'engagement de la victime dans l'action.

du niveau d'engagement du moniteur dans l'action.

16. **L'un des facteurs suivants aide une minorité à imposer son point de vue à la majorité. Lequel?**

0/1

La cohérence de la majorité.

Le fait d'être doublement minoritaire.

La cohérence de la minorité.

Le fait de présenter un point de vue qui s'écarte de celui de la majorité sur plus d'une question.