

Psychologie social

- 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

- Nous analysons les raisons qui poussent les gens à agir comme ils le font
 - Besoin de comprendre les autres

Théorie de l'attribution

- 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
 - + interne qu'externe sauf pour les personnes qu'on connaît

Erreur fondamentale d'attribution

- 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

Différence culturelle

- Les gens de cultures collectivistes font moins cet erreur d'attribution...
 1. Le comportement est attribué davantage à la situation
 - i. Col. voit plus l'environnement
 2. Le crédit pour les succès est donné davantage aux autres
 - i. Réussite vient de tous le monde (parents, entraîneurs)
 3. Ils s'attribuent plus le blâme pour les échecs
 - i. Prennent blame pour erreurs

Les conséquences 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
 - Couple heureux attribuent plus a l'externe

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
 - Croire que l'école est bon = plus de réussite

Attitude : Persuasion

- Comment nos attitudes se forment-elles?
 1. Voie centrale de la persuasion
 - Preuves, arguments
 - Donne des faits
 - Plus durable
 2. Voie périphérique de la persuasion
 - Indices secondaires
 - Attirance à l'orateur
 - Moins durable

Nos attitudes affectent nos actions

- Surtout lorsque :
 1. Les influences externes sont minimales
 - I. Quand personne peut nous dire de ne pas le faire
 2. L'attitude est stable
 - I. Plus longtemps on l'a plus on le suit
 3. L'attitude est relié spécifiquement au comportement
 - I. Plus large = plus petit lien
 4. L'attitude est facilement présente à l'esprit.

J'aime le McDonald donc j'en veux

1. Pas de nutritionniste pour me dire de ne pas le faire
2. Ça fait longtemps que j'en ai pas eu
3. Facile à obtenir
4. Affiche me le rappelle

Actions affectent nos attitudes

- Actions menées dans un cadre coopératif nourrissent des sentiments d'estime mutuelle (croyances)
 - Travailler en équipe = attitude positive de l'autre
 - Écrire qu'on aime le céréale nous fait l'aimer plus
- Phénomène du « doigt dans l'engrenage » :
 - Si on dit oui à une demande mineure
 - On a tendance à dire oui par la suite à une demande plus importante
 - Peut être positif ou négatif
 - Veut pas faire le travail : commencé petit = se faire une attitude positive du travail-
- Jouer un rôle affecte les attitudes
 - Prison de Stanford (Zimbardo, 1972)
 - Gardiens et prisonniers ont développé des attitudes en lien avec leurs rôles.
 - Gardiens maltraite, batte, traite les détenus comme s'ils étaient moindres
 - Détenu : veulent pas se rebeller ou partir
- Prison de Stanford : explication possible
 - Prison = milieu de pouvoir
 - Environnement nouveau
 - Sans normes
 - Influences des pairs
 - Déshumanisation
 - Le nous versus eux
- Autre explication possible
 - La discordance cognitive :
 - Lorsque nos actions et nos attitudes sont en opposition, nous ressentons de la tension
 - Pour soulager cette tension, nous modifions nos attitudes pour qu'ils soient en accord avec nos actions

Influence sociale

- Contribution principale de la psychologie sociale
 - Conformisme
 - Soumission
 - Comportement de groupe
- Le comportement est contagieux :
 - Groupe qui regarde en haut
 - Bâillement, rire, toux

Malheureusement, certains comportements négatifs sont imités...

- Vague de suicide après un suicide médiatisé

Agis pas comment on est

- Exemple Bac vert de récupération
 - Attitude de base: l'environnement
 - Comportement : utilise pas les bacs verts

Influence sociale

Conformisme

- Conformisme: ajustement de la pensée ou comportement pour coïncider avec une norme de groupe
 - Conscient
- Imitation automatique (effet de caméléon) : Imiter inconsciemment les expressions, postures ou voix des autres
 - Imitation chaméléon = plus d'empathie

Conformisme et normes sociales

- Norme: règle convenue concernant les comportements attendus et acceptés
 - Expérience : complice disent mauvaises réponses, suit les réponses des autres mêmes si la réponse est fautive, 37% des fois
 - Variation : fait un complice dire la vraie réponse, l'expérimenté suit ce complice
 - Quand qu'elle qu'un d'autre brise la norme on peut aussi le faire

Conditions renforçant le conformisme

1. On se sent mal à l'aise ou incompetent
2. Le groupe de taille moyenne
 - a. Après 6-7 personnes pas plus de conformismes
3. Le groupe est unanime
4. Nous admirons le statut du groupe
5. Le groupe observe notre comportement
6. Notre culture
 - a. Plus de conformisme dans société collective

Conformisme : Explications possibles

- Influence sociale normative : L'humains 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
 - Allé contre le groupe = menace
 - Sensible aux normes sociales
- Influence sociale informationnelle:
 - Le groupe peut fournir des informations importantes
 - Nous sommes plus réceptifs à l'opinion des autres lorsque nous sommes peu sûr de nous
 - Réponse plus importante = plus de conformisme
 - Études montre une diapositive avec 1 personne pour 5 et 1.5 secondes : ceux qui montrent pour 1.5 plus de conformisme
 - Dire que l'étude a un but important : plus de conformisme

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 »
 - But de l'étude = soumettre à l'autorité
 - Enseignant naïf doit donner des chocs au sujet acteur

- Chercheur dit à l'enseignant de donner le choc, dit seulement de continuer de suivre la procédure
 - Choc deviennent de plus en plus fort, jusqu'à ce qu'ils deviennent dangereux
- Résultats:
 - 63% des sujets (adultes masculins) se soumièrent jusqu'au bout
 - Pas arrêter de donner des chocs
 - 83% si quelqu'un d'autre appuyait sur le bouton
 - Niveau similaire Homme/Femmes lors d'expérience subséquentes
- La soumission était plus grande lorsque:
 - Figure d'autorité légitime
 - Chercheur vs un autre participant de l'expérience
 - Écoute plus au chercheur
 - À proximité
 - Plus proche = soumet plus
 - Soumet plus s'il est à côté de nous qu'au téléphone
 - Soutenu par institution prestigieuse
 - Université vs Église/Centre communautaire
 - Soumet plus dans l'université que dans l'église/centre communautaire
 - Victime dépersonnalisée ou à distance
 - Voir et entendre diminue le taux d'obéissance
 - Pas de modèle de désobéissance

Leçons à en tirer...

- 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

Influence du groupe

- L'influence de groupe:
 - Facilitation sociale
 - Paresse sociale
 - Désindividualisation
 - Polarisation de groupe
 - Pensée de groupe

Comportement individuel en groupe

- Facilitation sociale:
 - Performance améliorée en présence des autres lors de tâches simples
 - Tâches faciles pour nous ou en général
 - Mais inverse lors de tâches difficiles ou complexes
- Facilitation sociale: Explication possible
 - La stimulation de la foule augmente la réponse la plus probable
 - Tâche facile : Bonne réponse
 - Augmente les chances qu'on fait bien
 - Tâche difficile : mauvaise réponse
 - Augmente les chances de pas bien faire
- Paresse Sociale
 - Diminution de l'effort au sein d'un groupe orienté vers un but commun
 - Humain veut faire le moins d'effort possible
 - Exemples :
 - Travail d'équipe

- Certain mettent pas aussi beaucoup d'effort qu'ils devrait
 - Répondre au questions en classe
- Paresse Sociale : Explication possible
 - Se sent moins responsable du résultat
 - Pas juste de notre faute
 - Se soucie moins de l'opinion des autres
 - Gens peuvent pas voir que c'est notre faute
 - Quand les gens peuvent pas nous évaluer
 - Considère sa participation moins indispensable
 - Dépend pas juste de nous
 - Diminue si on est très motivé
 - Diminue si on s'identifie au groupe
- Désindividualisation
 - L'effet du groupe qui nous portent à être:
 - Moins conscient de soi-même
 - Moins réservé
 - Ex. : fille qui lance soutient gorge sur l'estrade d'un concert
 - Stimulés et Anonymes
 - Diminue notre sentiment de responsabilité
 - Pas tous seul a l'avoir fait
 - Dans une foule ou dans une émeute
 - Experience : personnes parlent avec une lumière ouverte et fermé
 - Ouverte : plus de conversation mais plus
 - Fermé : moins de conversation mais sujet sont plus profond et plus de contact physique

Effets des interactions de groupe

- Polarisation du groupe
 - Accroissement des tendances dominantes d'un groupe
 - Survient lorsque les membres des groupes discutent des attitudes qui les rapprochent
 - Ex. : racisme : fait des rascistes se parler ils deviennent plus rasciste
 - Même chose pour les pas rasciste (deviennent encore moins rasciste)
 - La différence entre les groupes s'accroît avec le temps (polarisation; nous/eux)

Peu de préjugés

Beaucoup de préjugés



- Pensée de groupe:
 - Pensée harmonieuse mais irréaliste d'un groupe
 - Ex. : parti politique
- Souvent alimentée par:
 - Un excès de confiance
 - Le conformisme
 - L'autojustification
 - Dire que c'est une bonne décision même si elle est mauvaise
 - La polarisation du groupe
 - Devient de plus en plus extrême

- Réfute les opinions différentes, les critiques

Le pouvoir des individus

- Le contrôle social et le contrôle personnel interagissent
 - Personne résiste pression social pour avoir plus de pouvoir personnel
- Des individus engagés peuvent influencer la majorité
 - Ex. : Ghandi

Relations sociales

- f

Préjugés

- Jugement a priori
 - Généralement négatif mais peut être positif
- Souvent envers un groupe et ses membres différent par sa culture, ethnie ou sexe
- Acquis par la socialisation et l'expérience de vie
- Sont tenaces
- Composantes du préjugé
 - Croyances
 - Stéréotypes
 - Émotions
 - Hostilité, envie, peur ou crainte
 - Prédilection à agir
 - Discrimination
- Préjugé
 - Préjugé = attitude négative (croyance)
 - Discrimination = comportement négatif
 - Les préjugés opèrent au niveau du conscient, mais encore plus au niveau du inconscient
 - Se rend pas toujours compte qu'on a préjugés
- Les préjugés ethniques et sexuels existent-ils encore aujourd'hui?
 - Ethnique :
 - Oui mais moins pire
 - Expérience : Change le nom de quel-q 'un qui demande pour une maison
 - 55mins
 - Sexuel :
 - Profession masculine font plus que profession féminine
- Préjugés implicites ou inconscient
 - Dans une tâche rapide et difficile
 - Expérience : montre une photo d'un blanc vs un noir et une photo d'une clé a mollet très rapidement
 - Demande si la photo est d'un revolver ou une clé a mollet
 - Plus tendance a voir revolver pour le noir
- Réponse corporelle réflexe
 - Muscles du visage
 - Activation de l'amygdale
 - Dans le cerveaux
 - Centre de la peur
 - Plus on est fatigué plus la réponse de peur va se passer
- Condescendance inconsciente
 - Professeur d'université ont tendances a évaluer noms noir et noms blanc différemment

- Évalue les noms noirs plus facilement
 - Il sont moins bon donc doit évaluer moins strict

Préjugés liés au sexe

- Préjugés et discrimination envers les femmes
- Malgré tout, opinion généralement plus positive des femmes que des hommes
 - Femmes se font décrire de qualificatif plus positive

Préjugés et orientation sexuelle

- Lois criminalisant les relations homosexuelles dans certains pays
- Moins présente qu'avant

Origines sociales du préjugé

- Pourquoi les préjugés se forment-ils?
 - Inégalités sociales
 - Divisions de la société
 - Bouc émissaire
- Inégalités sociales
 - Les préjugés se développent lorsque certaines personnes ont de l'argent, du pouvoir et du prestige alors que d'autres n'en ont pas
 - Plus pauvre ont préjugés contre les plus riches
- Nous et eux
 - Groupe d'appartenance: (Endogroupe)
 - Avec qui nous partageons une identité commune
 - Groupe de non-appartenance: (Exogroupe)
 - Perçus comme différents
 - Entre les gens qui se ressemble le plus
 - Rivalité entre Sénateurs et Maple Leafs
 - Sont tous deux équipes de l'Ontario
 - Pas de rivalité avec équipe qui se ressemble moins
 - Ex. : Sénateur vs Islanders
- Biais de groupe:
 - Tendance à favoriser quelqu'un de son groupe
- Théorie du Bouc émissaire:
 - Les préjugés constituent une soupape à la colère en fournissant quelqu'un à accuser

Origine cognitives des préjugés

- Catégorisation:
 - Façon dont nous simplifions notre monde
 - Tendance à appliquer des stéréotypes.
- Effet Trans ethnique:
 - On reconnaît plus facilement les visages de notre propre ethnie
- Cas marquants
 - On généralise à partir d'exemples frappants et mémorables
 - Peut renforcer les stéréotypes et les préjugés
- Phénomène du monde équitable
 - Tendance à croire que le monde est juste et que les gens reçoivent ce qu'ils méritent

Biais de l'après-coup

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

Agressivité

- Comportement physique ou verbal ayant pour but de faire du mal ou détruire
- Peut être une réaction ou un moyen calculé pour parvenir à une fin

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

La biologie de l'agressivité

- Trois influences biologiques sur l'agressivité:
 1. Influences génétiques
 - I. Animaux sélectionnés pour leur agressivité
 - II. Études de jumeaux
 - III. Chromosome Y.
 2. Influences neuronales
 - I. Système limbique (amygdale) et le lobe frontal
 3. Influences biochimiques
 - I. Niveau de testostérone

L'alcool

- L'alcool peut causer chimiquement ou psychologiquement:
- Désinhibition du comportement agressif
- Réponse plus agressive à la frustration
- Crimes violents, surtout violence conjugale
- Diminue la perception de possibilité de paix
- Voit davantage de provocation

La psychologie de l'agressivité

- Quatre facteurs psychologiques et socio-culturels qui influencent le comportement agressif:
 1. Expériences aversives
 2. Influences socioculturelles
 3. Modèles d'agressivité
 4. Les scénarios sociaux

Expériences aversives

- Ceux que l'on rend malheureux rendent souvent les autres malheureux.
- Environnement : Même la température peut augmenter les réactions agressives.
 - Douleur physique
 - Insultes
- 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



Influences socio-culturelles

- Apprendre que l'agressivité peut être payante
 - Apprennent qu'être agressif donne ce qu'on veut
 - Ex : bully
 - Plus de criminalité quand l'écart entre riche et pauvres est plus gros
- Le rejet intensifie la violence

Observer des modèles d'agressivité

- Nos parents : Bandura
 - Clown bomba, modèle adulte qui joue avec le clown d'une certaine façon à côté de l'enfant
 - Joue gentiment avec le clown vs. Frapper le clown
 - Enlever un jouet pour frustrer l'enfant

- Ceux qui ont vus l'adulte violent = violence
- La télévision
 - Désensibilisation a la violence
- Pornographie
 - Plus d'agressivité
 - Violence dans relation sexuelle = acceptable
 - Adhère plus au mythe du viol
 - Monde est plus sexualiser
 - Montre des vidéos pornographiques pour 6 semaines à un groupe et des vidéos normal
 - Lus une nouvelle sur le viol et demande de choisir la peine (légale)
 - Ceux qui ont vus les vidéos donne des peines
 - Modèles : enfant croit que c'est la norme

Jeux vidéos

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

Recension de 400 études (2010)

- Études corrélationnelles, expérimentales et longitudinales
- En Amérique du Nord, Japon et Europe occidentale
- Résultats:
 - Diminution de l'empathie
 - Voire que la personne a mal
 - Zone empathique du cerveau s'active moins
 - Augmentation des pensées, émotions et comportements agressifs (physique et hostilité)
 - Défoulée baisse pas niveau d'agressivité
 - Cause plus d'agressivité plus tard
 - Taux d'agressivité chez les jeunes diminue mais vente de jeux augmente

Autres études et résultats:

- Un taux d'activation et d'hostilité plus élevé
 - Plus frustré et prédisposée a la collère
- Désensibilisation aux images violentes

Relations sociales

Attirance

Pensons-y un peu...

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

Quelles variables favorisent l'attirance envers quelqu'un?

Psychologie de l'attirance

Proximité:

- le voisinage géographique est le facteur le plus puissant de l'amitié
 - Plus de chance de rencontrer quel-qu'un a notre université que quel qu'un dans une autre université

Rencontres sur internet:

- Plus de potentiel de relation
- Les amitiés y sont authentiques
 - Moins superficiel
 - Anonymat : personnes peuvent s'ouvrir plus
- Les créations de couples y sont nombreuses
 - Et en moyenne plus durable et satisfaisantes

- 1/4 hétéro 2/3 homo se sont rencontrés sur l'internet
- Effet d'exposition simple:
 - L'exposition répétée à un stimulus nouveau augmente notre AFFECTION pour eux
 - Traits deviennent plus familiers et deviennent plus "beau"
 - Pinguin blanc (rare) fut accepté après 3 semaines dû à l'exposition simple
- Expérience :
 - George Bush vs George Bush mélangé avec la face du sujet
 - Tendance de choisir le Bush mélangé

Le Speed Dating

- Combien de temps en moyenne?
 - 4 minutes
- Qui se dévoilent le plus?
 - Homme se dévoilait plus que les femmes
 - Quand femmes vont autour et les hommes sont assis = femmes se dévoilent plus
- Qui veut davantage poursuivre les relations?
 - Homme voulait plus continuer avec les femmes
 - Inversé quand ce sont les femmes qui vont autour
- Sur quoi se basent leur choix?
 - Apparence physique
 - Taille et le poids

Attraction physique:

- Une fois que la proximité a apporté le contact, l'apparence physique est le facteur le plus important
- Le pouvoir de l'attraction physique est énorme...
 - Dans interactions avec les autres
 - Beauté est liée avec salaire
 - 17 000 hommes chaque pour 5'3 hommes gagne 300\$ de plus
 - Réussite au travail
 - Plus de promotion pour les beaux
 - Apparence peut causer des inférences
 - Croit que ceux qui ont un baby face sont gentils et moins compétents
 - Speed dating
- Mais pas corrélé à l'estime de soi et au bonheur!!
 - Être beau ≠ meilleure estime de soi et plus de bonheur
- La beauté est relative
 - Dépend de la culture, de nos normes de beauté
- En général, les gens préfèrent les traits :
 - Dans la moyenne
 - Symétriques
 - Symétrie = bon gènes
 - Jeunes (pour les femmes)
 - Hommes aiment plus la jeunesse
 - Mûrs (chez les hommes)
 - Femmes aiment les hommes plus vieux

Ressemblances

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

- Niveau d'éducation, niveau d'intelligence, classe socio-économique

L'effet renforçateur de l'attraction:

- Nous aimons ceux dont le comportement est le plus gratifiant et ceux capables de nous soutenir pour atteindre nos buts
 - Proximité = avantage
 - Similarité = plus facile et agréable
 - Beauté = plaisant, valorisant socialement

L'amour romantique

- Amour passionnel:
 - État d'excitation, fusion intense et positive avec un autre
 - En général au début d'une relation amoureuse.
 - Recherche amour passion dans individualiste
- Théorie bifactorielle des émotions
 - Stimulation physique
 - Évaluation cognitive
- Stimulation externe peut accroître une émotion
 - Exemple : faire regarder un film d'horreur ou faire de l'exercice
 - Entre 18 mois et 3 ans
- Complicité amoureuse:
 - Attachement profond et affectueux que nous éprouvons envers ceux avec qui nous partageons notre vie
- Clés d'une complicité amoureuse:
 - L'équité
 - Avoir l'impression que chacun fait sa part dans le couple
 - Les confidences intimes
 - Augmenter la complicité
- Style amoureux différents hommes versus femmes...
 - Qui est le plus passionné?
 - Qui tombe en amour le plus rapidement?
 - Qui laisse davantage lors de ruptures?

Altruisme

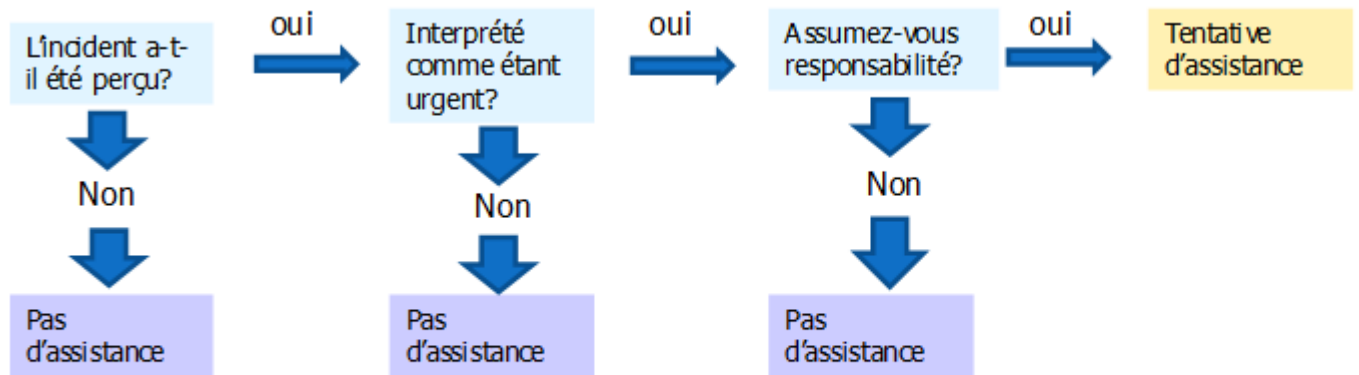
- Attention désintéressée portée au bien-être d'autrui
 - Aide sans avoir de quoi en retour
 - À quel moment sommes-nous plus enclins à venir en aide à quelqu'un?
 - Quand quelle-qu'un intervient et brise la norme de ne pas aider

L'effet témoin

- Tendance d'un témoin quelconque à être moins enclin à intervenir pour apporter de l'aide si d'autres témoins sont présents.
 - Plus il y a de gens qui peuvent aider moins nous sommes portés à intervenir
 - Se sent moins responsable

Intervention des témoins

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



- Les gens interviennent également davantage si:
 - La victime semble avoir besoin d'aide et la mérite
 - Comment ils ressemblent, sont habillés
 - La victime nous ressemble
 - Identifie plus à eux
 - Est une femme
 - Nous ne sommes pas pressés
 - Dans une petite ville ou zone rurale
 - Nous nous sentons coupable
 - Impression quand c'est notre faute
 - Nous sommes de bonne humeur!

Les normes de l'assistance

- Pourquoi aidons-nous les autres?
- 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
 - Aider est plus coûteux que de bénéficier
 - Valoriser d'aider peut être un bénéfice
- Normes apprises par la socialisation
 - Norme de réciprocité
 - Aider quelqu'un qui nous a déjà aidé
 - Norme de responsabilité sociale
 - Certaines catégories ont besoin de notre aide
 - Enfants et personnes âgées
 - Programmé par notre socialisation à l'égard des aidés

Conflits

- Le conflit :
 - Incompatibilité perçue entre les actions, buts ou idées
 - Fait ou pense pas de la même façon
- Le piège social:
 - Lorsque les parties en conflit, en poursuivant chacune leur propre intérêt, se trouvent coincées dans un comportement mutuellement destructeur
 - Les 2 cherchent à optimiser leurs gains
 - Veulent gagner

- Personne veut faire des compromis
- Impression que si on
- 10\$: Les deux le veulent

Perception de l'ennemi

- Perception en miroir: chacun se considère juste et bon et considère l'autre faux et mauvais.
 - Voit ce qu'ils fait comme provocation mais pas ce que nous faisons
 - Attribue à l'autre
 - Se voit tous de la même façon

Comment faire la paix?

Favorise la paix: Les 4 « C »

- Contact:
 - Augmente familiarité et acceptation
 - Pour préjugée : augmentation contact cause plus d'acceptation
- Coopération:
 - Buts partagés : objectifs communs supérieures
 - Camps scout : 2 groupe en compétition, conflit entre les groupes, fait les groupes travailler ensemble pour trouver de l'eau
 - Permet de surmonter les différences entre les gens
- Communication:
 - Permet de remplacer une compétition vainqueur-vaincu par une coopération vainqueur-vainqueur
 - Pousse à accepter de céder
- Conciliation
 - "Initiatives Progressives et réciproques pour réduire la tension" (GRIT):
 - Reconnaître des intérêts mutuels
 - Initier un acte de conciliation
 - Céder sur ses demandes
 - Amène l'autre à faire le même
 - Cela ouvre la porte à une action réciproque de l'autre partie.

Perspective psychanalytique

- Freud
- Patients avec des troubles anxieux
- Troubles sans signification neurologique
 - Troubles peut être expliqué par la psychologie
- Ce centre sur la sexualité
- Réponse à tous

Personnalité

Le mode caractéristique de penser, de ressentir et d'agir de chaque individu qui nous rend unique

<number>

<number>

Perspective psychanalytique

Ø Patients avec troubles anxieux

Ø Troubles sans signification neurologique.

<number>

Perspective psychanalytique

Première théorie explicative de la personnalité

- Concepts de base:
 - L'inconscient de l'esprit
 - Les stades psychosexuels
 - Les mécanismes de défense.

Perspective psychanalytique:

L'inconscient

- Personnalité comme un iceberg
 - Peut seulement voir le conscient mais le reste est dans l'inconscient
- Un réservoir de pensées, de souhaits, de sentiments et de souvenirs, pour la plupart inacceptables
 - Dans l'inconscient puisque le conscient le trouve inacceptables
- S'exprime parfois sous forme déguisée (lapsus, plaisanteries)
 - Peut ressortir sans qu'on le veuille
 - Blagues sont l'inconscient qui veut ressortir
 - Lapsus = dire un mot mais on veut dire l'autre
 - Lapsus sont révélateur

Explorer l'inconscient

Association libre

- Méthode d'exploration de l'inconscient consistant à dire tout ce qui nous vient à l'esprit
 - Demande une question et nous guide à l'aide d'autres questions mais nous laisse parler librement
 - Fâché parce que quelque chose qu'un a pris sa place de stationnement, causé par le sentiment que sa sœur a pris sa place dans la famille

L'interprétation des rêves

- Une autre méthode pour analyser le subconscient: interpréter le contenu manifeste et latent des rêves.
 - Rêves = l'inconscient qui veut s'exprimer
 - Manifeste = ce qui s'est passé
 - Latent = ce que le rêve peut signifier
 - Rêve d'aller au travail tous nus (manifeste), pourrais dire qu'on veut avoir une aventure (latent)

La psychanalyse

- Théorie de la personnalité et technique thérapeutique créée par Freud
- Thérapie doit révéler et interpréter les motivations et conflits inconscients
 - Faire parler la personne pour qu'elle révèle l'inconscient

Structure de la personnalité selon Freud

- La personnalité se développe grâce à nos efforts pour résoudre les conflits entre nos pulsions biologiques (Ça) et les contraintes sociales (Surmoi).
 - Ça = pulsions sexuelles ou violentes de notre état naturel
 - Surmoi veut calmer le Ça
 - Tension entre ... peut causer l'anxiété

Structure de la personnalité:

Ça, Moi et Surmoi

Le Ça:

- Opère selon le principe du plaisir
 - Veut avoir le plaisir maintenant
- Gratification immédiate
- Lutte pour satisfaire les pulsions sexuelles et agressives fondamentales

Le Surmoi :

- Représente les idéaux
- Fournit les références pour le jugement et les aspirations futures

Le Moi

- "Directeur" de la personnalité
- Intermédiaire entre le Ça et le Surmoi
 - Compromis entre le Ça et le Surmoi
 - Ça veut sac de chips, surmoi dit de pas en prendre puisque c'est mauvais, Moi prend un bol de chips
- Opère selon le principe de la réalité

Développement de la personnalité selon Freud

- Se forme durant les premières années de l'existence
- VIA:
 1. Les stades psychosexuels
 2. L'identification

<number>

Développement de la personnalité :

Stades psychosexuels

Stades psychosexuels:

- Les énergies liées à la recherche du plaisir du Ça se concentrent sur différentes zones corporelles sensibles (zones érogènes)
 - Oral : Plaisir centré sur la bouche (0-18 mois)
 - Anal : Plaisir centré sur l'élimination (18-36 mois)
 - Sur le contrôle des sphinctères
 - Phallique : Plaisir centré sur les organes génitaux (3-6 ans)

Au stade Phallique

- Complexe d'Œdipe chez les garçons
 - Désirs sexuels d'un garçon pour sa mère
 - Jalousie et haine pour le père
 - Père est considéré comme un rival
 - Caché dans l'inconscient
 - Garder par le Ça
 - Cause le développement de l'identité sexuelle
- Complexe d'Électre chez la fille
 - Selon d'autres psychanalystes
 - Désir d'une fille pour son père
 - Femmes sont incomplètes puisqu'ils n'ont pas de pénis, donc cherche pour un pénis de remplacement

Stades psychosexuels (suite)

4. Période de latence : Sentiments sexuels quiescents latence (6 ans-puberté)

- Exprime plus la sexualité

5. Génital : Maturation des intérêts sexuels (puberté -)

Stades psychosexuels : Fixations

- 25min
- Attachement persistant des énergies cherchant le plaisir à un stade psychosexuel antérieur, où les conflits ne sont pas résolus
- Exemple : fixation orale :
 - Si sevrage précoce de la mère
 - Développe des comportements d'exces ou de privation
 - Cigarette, gomme, nourriture, etc.
- Exemple : fixation anale :
 - Si problème dans l'entraînement à la propreté
 - Développe des comportements de contrôle
 - Propreté excessive, compulsivité

Développement de la personnalité: Identification

- Processus d'identification
 - Le Surmoi acquiert de la force en intégrant les valeurs des parents
 - Les enfants gèrent les émotions menaçantes en les refoulant et en s'identifiant au parent rival

Mécanismes de défense selon Freud

- La façon dont le Moi nous protège; atténue l'anxiété en déformant la réalité
 - Aider à gérer l'anxiété
- Refoulement : Bannir de la conscience les pensées et les sensations génératrices d'anxiété
- Régression : Retourner à un stade antérieur de développement, plus infantile
 - Enfant de 8 ans qui commence à sucer son pouce pour combattre l'anxiété
- Formation réactionnelle : Transformer les pulsions inacceptables en leurs contraires
- Projection : Déguiser nos pulsions menaçantes en les attribuant aux autres
 - Aime pas quelle qu'un et dit que c'est eux qui nous aime pas
- Rationalisation : Trouver des autojustifications pour se cacher à nous-mêmes les raisons réelles de nos actions
- Déplacement : Détourner les pulsions sexuelles ou agressives vers un objet ou une personne plus acceptable
- Dénéi de la réalité : Rejeter le fait ou sa gravité

Les Néo-freudiens

- Acceptent les idées fondamentales de Freud
- MAIS
 - Accordent plus d'importance au rôle conscient
 - Insistent sur des motivations plus élevées et les interactions sociales
 - Pas seulement la sexualité et agressivité
 - Pas seulement interne mais aussi externe
- Carl Jung
 - Jung croyait à l'existence d'un inconscient collectif
 - Inconscient de la collectivité dans laquelle nous vivons
 - Réservoir commun d'images provenant des expériences universelles de notre espèce.
- Alfred Adler

- Comme Freud, Adler croyait dans les tensions de l'enfance.
 - Tensions sociales : interactions avec les gens
- Par contre, pour Adler ces tensions sont sociales
- Les enfants luttent contre le complexe d'infériorité durant la croissance et essaient d'aboutir au pouvoir et à la supériorité.
 - Cause le développement de la personnalité
- Karen Horney
 - Freud : Femmes se considéraient moins que l'homme
 - Comme Adler, Horney croyait dans les aspects sociaux du développement de l'enfant.
 - S'opposait à l'hypothèse de Freud selon laquelle les femmes ont un Surmoi faible et souffrent d'un "désir de pénis."
 - Femmes est l'égal de l'homme

La théorie psychodynamique

Aujourd'hui...

Existe encore mais:

≠ Ne croit plus que le sexe constitue la base de la personnalité

≠ Ne parle plus en terme de ça, moi ou stades psychosexuels...

∅ Croit à l'inconscient et aux conflits intérieurs

<number>

Évaluer l'inconscient

Les tests projectifs

∅ Stimuli ambigus

∅ Destinés à déclencher la projection de la dynamique interne de quelqu'un...

<number>

Évaluer l'inconscient

Thematic Apperception Test (TAT)

Développé par Henry Murray

∅ On présente des images ambiguës et les gens doivent reconstituer des histoires.

∅ Révèlent les intérêts et conflits internes

<number>

Évaluer l'inconscient

Test de taches d'encre de Rorschach

Introduit par Hermann Rorschach

∅ Le test projectif le plus utilisé

∅ Série de 10 taches d'encre

∅ Cherche à identifier les conflits et sentiments internes

Évaluer l'inconscient

Critiques des tests projectifs:

Manquent de fiabilité (résultats cohérents)

Manquent de validité (prédiction)

<number>

Évaluer la perspective psychanalytique:

Les recherches modernes

1. La personnalité se développe tout au long de notre vie et ne se limite pas à l'enfance.
2. Freud a sous-estimé l'influence des pairs
3. L'identité sexuelle se développe avant l'âge de 5-6 ans.
 1. Principe d'oedipe est pas vrai
 2. Se passe pas dans les famille mono-parentale
4. Les rêves ont des rôles autre que de satisfaire ce que l'on souhaiterait.
 1. Cerveaux enmagasine l'information pendant notre sommeil
 2. Cerveaux doit continuer pendant la nuit
5. Les lapsus peuvent être dus à une compétition entre des choix verbaux similaires dans notre réseau mnésique.
6. Le refoulement sexuel a diminué, mais les troubles psychologiques n'ont pas diminués!
 1. Moins de régression de la sexualité

Évaluer la perspective psychanalytique:

Le refoulement est-il un mythe?

- Nous épargnons parfois notre moi
- Mais, le refoulement, s'il existe est une réaction mentale rare en réponse à un traumatisme terrible
 - Refoule dans l'inconscient
 - Très rare

Évaluer la perspective psychanalytique:

L'inconscient existe-t-il?

- La recherche moderne démontre la réalité d'un apprentissage implicite inconscient
 - Un système de traitement de l'information qui opère sans que l'on en soit conscient
 - Conduire et ne pas réaliser qu'on a sorti a notre sorti
- L'inconscient moderne :
 - Les schémas qui contrôlent automatiquement nos perceptions et interprétations
 - Traitements parallèles de différents aspects de la vision et de la pensée
 - Mémoire implicite
 - Déclenchement de réponses émotionnelles instantanées qui précèdent l'analyse cognitive

Les mécanismes de défenses existent-ils vraiment?

- Certains mécanismes ont été observés par des recherches récentes
 - Projection ou faux consensus
 - Faux consensus : croit que tout le monde pense comme nous
 - Formation réactionnelle
 - Étude sur l'homophobie : Les hommes homophobes ont plus de réaction quand ils voient des hommes nues
- Mais ceux-ci sont davantage motivés par notre besoin de protéger notre image de soi
 - Pour être bien avec soi-même et pas pour les pulsions

Évaluer la perspective psychanalytique

- La théorie de Freud est critiquée sur le plan scientifique
 - Généralisait les expérience de ses patients
- La psychanalyse est peu susceptible d'être testée
 - Peu pas être mesuré
 - Dans l'exploration des émotions
- La majorité des concepts proviennent de pratique clinique; d'explications après-coup
 - Il a le billet de l'après coup

La perspective humaniste

- Vers 1960, les psychologues étaient insatisfaits du caractère négatif de la théorie freudienne et de la psychologie mécaniste du behaviorisme.
 - Behaviorsme = comportements ont été punis ou

La perspective humaniste

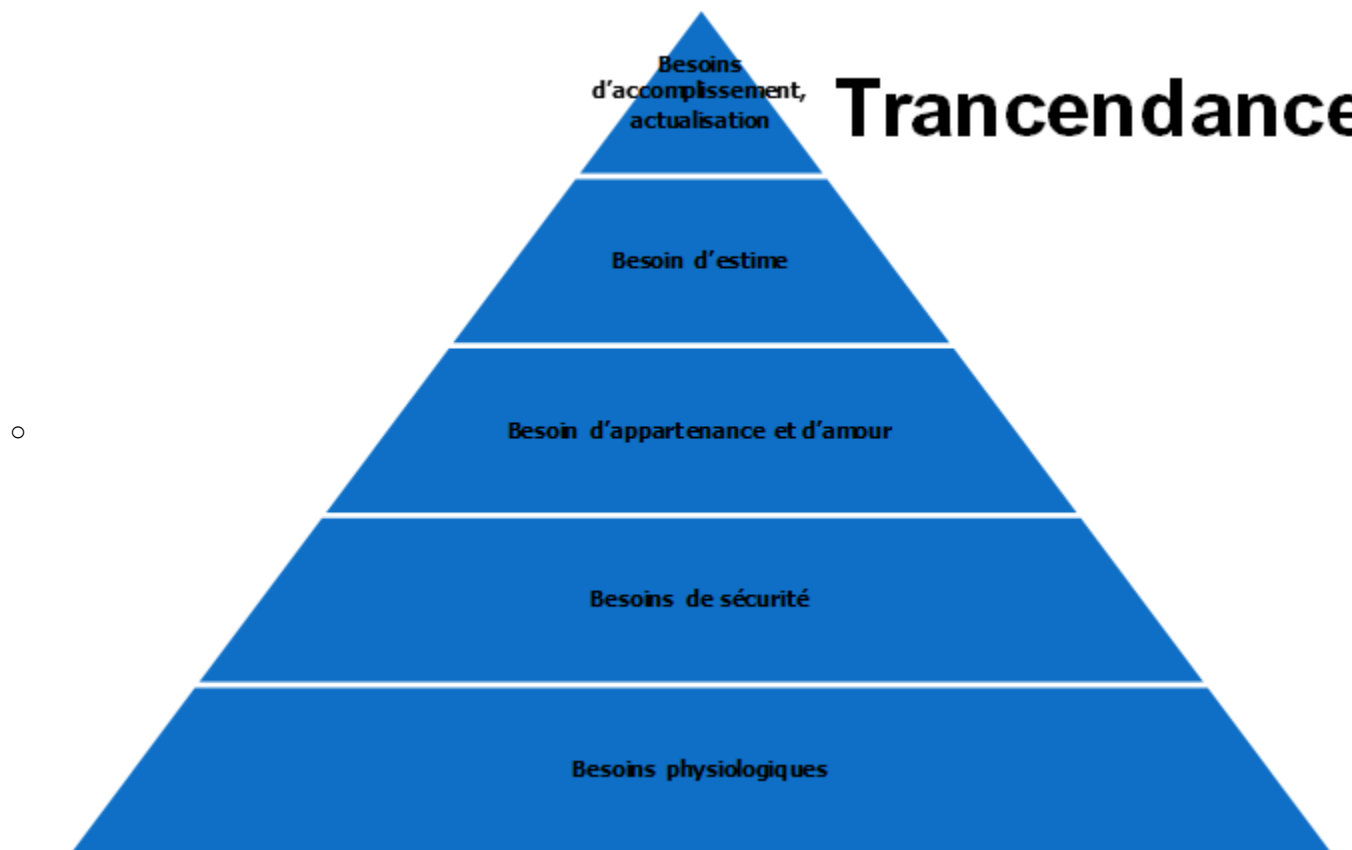
Troisième force en psychologie

- S'intéresse aux gens en "bonne santé"
 - Sans trouble psychologique
- Basée sur les expériences et sentiments rapportés par les gens eux-mêmes
 - La personne est le mieux placé à se comprendre
- Potentiel humain
 - Dans son développement l'humain veut devenir mieux
 - Se développe pour atteindre son meilleur

La perspective humaniste:

Abraham Maslow

- Basé sur le développement personnel



- Dans un pays en guerre on est dans un mode de survie donc peut pas se rendre a l'haut de la pyramide
- Biaisé pour les sociétés individualiste
- Motivations selon une hiérarchie de besoins

La perspective humaniste:

Carl Rogers

- Perspective centrée sur la personne

- Tendance vers l'actualisation de soi
- Besoin d'authenticité, d'acceptation et d'empathie
 - Besoin de l'avoir des autres et l'avoir lui-même pour pouvoir s'actualiser
- La considération positive inconditionnelle :
 - Attitude d'acceptation totale à l'égard de l'autre ... même en connaissant ses échecs, défauts, etc.
 - Juge pas et accepte comme on l'est

La perspective humaniste:

Évaluer le soi

Conception du soi: "qui suis-je?"

- Afin d'évaluer la personnalité, Rogers demandait aux gens de se décrire eux-mêmes:
 - tel qu'ils auraient aimé être
 - Leur soi idéale
 - tel qu'ils sont réellement
 - Leur soi réel
 - Veulent se rendre à leur soi idéale
- Plus gros écarts entre les deux = conception de soi négative
- Peu d'écart entre les deux = conception de soi positive
 - Permet d'affronter des défis et de voir le monde d'une façon plus positive

Évaluer la perspective humaniste

1. Impact important (ex: éducation, utilisé dans la psychologie populaire)
2. Concepts vagues et subjectifs
 1. Pas mesurable
3. Trop d'importance à l'individualisme
 1. Pour se rendre au haut de la pyramide il faut penser à soi
4. Naïveté : pas assez réaliste
 1. Pas vrai qu'on cherche tous le temps à se développer
 2. Sous-estime la capacité humaine à faire le mal

Évaluer la perspective humaniste

Répliques des humanistes à la critique:

1. L'égoïsme permet d'atteindre l'acceptation de soi donc augmente l'aptitude à aimer autrui...
 1. Est plus heureux même à être mieux avec les autres
2. Naïveté : leur conception encourage l'espoir...
 1. Mieux de voir l'humain comme si'ils peuvent faire du bien

La perspective dimensionnelle

Les traits de personnalité

- Gordon Allport
 - En réaction à Freud
 - Définit la personnalité en terme de modèles de comportements, de dispositions à agir ou ressentir identifiables
 - Dans le conscient
 - Qui peuvent être observés par l'individu
 - Plus dans les descriptions
- Identifie la personnalité en termes de:
 - Modèles comportementaux stables,
 - Caractéristiques et motivations conscientes

Études de jumeaux

Études d'imagerie cérébrale :

- Personnalité peut être innée
- Niveau normal d'excitation cérébral plus bas chez extravertis
 - Donc besoin de voir les gens pour l'augmenter
- Niveau élevé pour les intravertis
 - Recherche pas de stimulation
 - Après avoir passé du temps avec les autres ils ont besoin d'être tous seul
 - Se font over-stimulés
- SNA plus réactif chez enfants timides ou inhibés
 - Ceux qui sont nerveux ont un système nerveux plus réactif

La perspective dimensionnelle

Biologie et personnalité

La perspective dimensionnelle

Explorer les traits de personnalité

L'analyse factorielle:

Technique statistique utilisée pour réduire un grand nombre de traits à quelques caractéristiques de base

Les dimensions de personnalité

Eysenck décrit la personnalité selon deux axes:

- Extraversion-Introversion (\neq Timidité)
- Stabilité-Instabilité émotionnelle
 - Instabilité sur-réagissent au situation
 - Lien entre instabilité et trouble d'anxiété et de dépression
- f

Évaluer les traits de personnalité

Inventaires de personnalité:

- Questionnaires couvrant une vaste gamme de sentiments et de comportements
- Conçus pour évaluer plusieurs traits à la fois
 - 5 traits se font évalué
 - Plus mesurable

Myers-Briggs

Indicateur de typologie

- Très utilisé dans le monde (surtout en milieu du travail)
- Établie des typologies tel Sentimental ou Cérébral
- Savoir comment ils sont et comment ils peuvent travailler avec les autres
- Description flatteuse pour tous les types

Évaluer les traits de personnalité

- MMPI : Minnesota Multiphasic Personality Inventory
 - Inventaire le plus largement utilisé et exploré
 - Questions choisies empiriquement
 - Identifie les troubles émotionnels
 - Échelles cliniques
 - Échelles de mensonges
 - Peut savoir si la personne est en train de mentir

Le "Big Five"

- D'après les chercheurs d'aujourd'hui, les dimensions d'Eysenck sont incomplètes. Un ensemble de cinq facteurs serait plus approprié.
 - Conscience
 - Amabilité
 - Neuroticisme
 - Instabilité émotionnelle
 - Ouverture d'esprit
 - Plutôt vers l'expérience
 - Extraversion

Débat personne/situation

- Bien que les traits de personnalité peuvent être stables et puissants, le comportement dans différentes situations n'est pas constant
 - Dans un salon funéraire une personne extraverti deviendra plus intraverti
- Alors, les traits ne peuvent pas bien prédire le comportement...
- MAIS le comportement moyen fait preuve de constance...
 - On peut normalement compter que les gens vont agir selon leur trait en moyenne

Selon les études de Gosling et ses collègues, nos traits de personnalité se cachent même dans:

Ø Nos préférences musicales

Ø Notre site facebook

Ø Nos courriels

Ø Notre chambre

- Constance de l'expressivité:
 - Notre expressivité reste constante et ce surtout dans des situations informelles
 - Surtout entre ami
- Il est difficile d'être ce que l'on est pas ou de ne pas être ce que l'on est!!
 - Donc les traits sont importants!!!
 - Bon prédicteur pour comment ils vont agir dans le futur

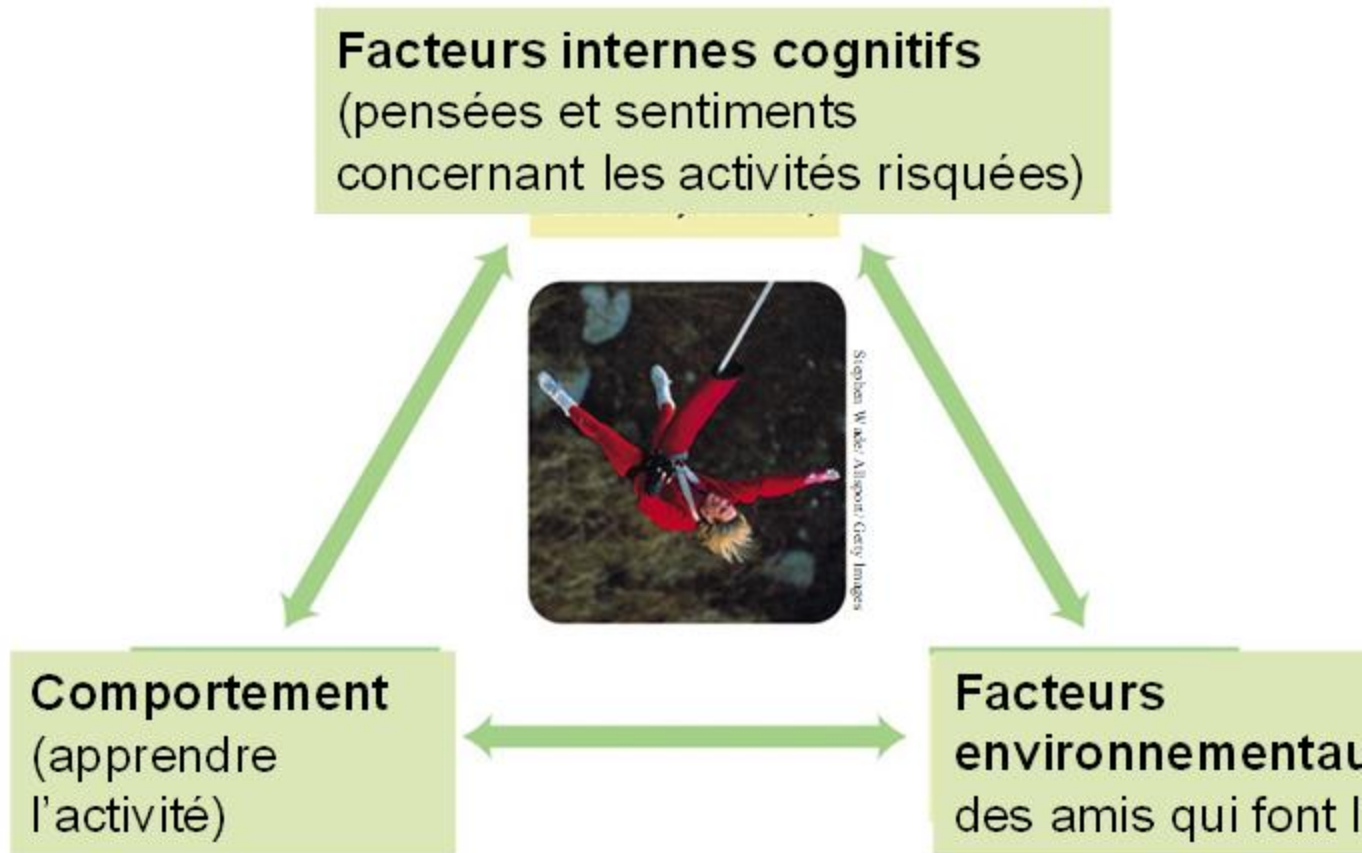
Perspective sociocognitiviste

- Albert Bandura : la personnalité est le résultat de l'interaction entre:
 1. La personne (traits de personnalité, pensées, sentiments)
 2. Le contexte social

Perspective sociocognitiviste:

Le déterminisme réciproque

- C'est ce processus d'interaction entre la personne et l'environnement
- Les trois facteurs:
 1. Comportement
 2. Processus mentaux
 3. Environnement
- Agissent tous comme des facteurs déterminants reliés les uns aux autres.



Perspective sociocognitiviste

Influences réciproques

- Interactions spécifiques entre les individus et leur environnement
 - Des personnes différentes choisissent des environnements différents.
 - Personnalités nous fait choisir certains environnements (écoles, activités)
 - Nos personnalités modèlent la manière dont nous réagissons aux évènements.
 - Gens anxieux réagissent trop excessivement
 - Nos personnalités contribuent à créer des situations.
 - Effet pygmalion : quand quel qu'un agit d'une certaine façon elle peut pousser les autres d'agir d'une certaine façon avec elle
 - 3mins

Perspective sociocognitiviste

Évaluer le comportement en situation

- Les psychologues sociocognitivistes:
 - Observent les personnes dans des situations réalistes et simulés
 - Meilleure façon de prédire le comportement futur dans des situations similaires
 - Juge les personnes avec leur comportement passé

Évaluer la perspective sociocognitiviste

Critiques:

- Trop d'importance accordé à la situation
- ET
- Trop peu d'importance accordée à l'individu

Explorer le soi

- Le soi est le pivot de la personnalité
- Concepts clés dans l'étude du soi:
 - Les possibles du soi : Le soi que l'on rêve de devenir et le soi que l'on a peur de devenir.
 - Ce qui nous motive à agir
 - On peut devenir ça donc on met de l'effort
 - Le soi qu'on ne veut pas devenir nous motive pour ne pas le devenir
 - Effet « Spotlight » : façon dont nous surévaluons que les autres nous remarquent et nous jugent
 - Avoir l'impression que tous le monde remarque que tous le monde a remarqué qu'on est en retard
 - Plus chez les personnes anxieuses ou avec de l'anxiété sociale
 - Plus chez les adolescents

Les bienfaits de l'estime de soi

- Estime de soi: sentiment à propos de notre propre valeur en tant qu'individu
- Selon Maslow et Rogers:
 - Une bonne image de soi (estime de soi) mène à une vie réussie et donne des avantages
 - Bonne estime de soi peuvent mieux résoudre des problèmes, prennent plus d'action
- 1. En général la recherche soutient cette théorie
 - Relève plus de défis
 - Lâche moins quand c'est difficile
- 2. Mais... il se peut que l'estime de soi reflète la réalité et doit être utilisée comme une jauge
 - Faut trouver ce qui le cause d'être bas et réparer le problème

Estime de soi défensive VS Assurée

- Défensive:
 - Quelle qu'un qui c'est fait gonfler
 - Bassée sur rien
 - Fragile
 - Les critiques et échecs sont menaçants...
 - Cherche seulement à la préserver
 - Prennent pas les critiques constructives
- Assurée:
 - Bassée sur de quoi
 - Dépend moins des jugements extérieurs
 - Estime dépend moins des possessions matérielles
 - Estime matérielle moins forte que celle des réussites

Les coûts de l'estime de soi

- Excès d'optimisme:
 - Prendre des risques
 - Prendre des risques financiers, sexuelles, santé
 - Cécité face à son incompetence
 - Ceux les plus confiants sont pas les plus compétents
 - Savoir qu'on est pas le meilleur dans tous
 - Celui qui voit pas ce qui est mal peuvent pas s'améliorer
- Excès de pessimisme:
 - Déprimé, inactif, sans contrôle personnel

Biais d'autocomplaisance (d'autosatisfaction)

- Tendance à nous percevoir favorablement
 - Bon pour l'estime de soi

- Les gens acceptent plus facilement la responsabilité des bonnes actions plutôt que des mauvaises, et des succès plutôt que des échecs
 - Quand je réussis c'est ma faute, quand je réussis pas c'est pas ma faute
- La plupart des gens se croient supérieurs à la moyenne
 - Seulement 1% se voient moins que la moyenne
 - 3/4 owner de chien/chat croient que leur chien/chat est le plus intelligent
 - Notre groupe est le meilleur

Biais d'autocomplaisance (d'autosatisfaction)

- Narcissisme : Amour que l'on porte à soi-même
 - Se voit comme meilleure
 - Utilise les gens qui se fait sentir bon
 - Peuvent devenir agressifs
 - Manque de considération envers les autres
 - Sont souvent défensifs
 - Estime de soi démesurée = Danger!
 - Dans la génération de 18-25 ans
 - 35-40 et plus sur le test de l'estime de soi
 - Intérêt pour les gains financier, scolaire, social, etc.