

**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-endogroupe 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 exogroupe .

Un individu témoigne d'un comportement discriminatoire envers le membre d'un exogroupe .

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 ?