

EXAMEN DE FIN D'ÉTUDES SECONDAIRES – Sessions 2024

QUESTIONNAIRE

Date :	07.06.24	Horaire :	08:15 - 11:15	Durée :	180 minutes	
Discipline :	PSYCO	Type :	écrit	Section(s) :	GSO	
					Numéro du candidat :	

ATTENTION !

- ✓ Veuillez inscrire votre numéro d'élève **complet** dans le **carré ci-dessus** et sur **toutes** les feuilles du questionnaire en haut à droite, ainsi que sur la **farde de brouillon**. À la fin de l'examen, introduisez le questionnaire dans votre farde et collez la partie qui contient votre nom avant de remettre votre copie.
- ✓ Veuillez écrire toutes vos **réponses sur le questionnaire** en rédigeant la réponse dans les espaces prévus. Prenez le temps de comprendre et être sûr-e avant de répondre. Soignez l'orthographe et le style.
- ✓ QCM : Pour les **questions à choix multiple**, plusieurs réponses peuvent être correctes ! En cochant toutes les bonnes réponses, vous recevez 1 point. En cochant seulement quelques-unes des bonnes réponses, vous recevez 0.5 point. En cochant une ou plusieurs fausse(s) réponse(s), vous recevez 0 point.

Les attitudes et les changements d'attitude (14 points)

1. Mise en situation : « Faire du sport à la maison ou au club de sports ? »

Imaginons un jeune homme, Fabio, qui a toujours été convaincu que les régimes de remise en forme à la maison sont la clé d'un mode de vie sain. Il investit du temps et de l'argent dans des équipements d'exercice, suit régulièrement des cours en ligne et encourage activement ses amis et sa famille à adopter la même approche. Son rythme journalier est fortement influencé par cette attitude. Il fait ses exercices de façon disciplinée, va dormir à un horaire fixe, va rarement au restaurant, résiste à des excès d'alcool, ...

Cependant, un jour, Fabio découvre des recherches scientifiques qui suggèrent que les avantages pour la santé de l'exercice à domicile pourraient être comparativement limités par rapport à l'adhésion à une salle de sport bien équipée. Cette information crée une tension interne, car elle remet en question la validité de ses croyances profondément enracinées.

1.1. Définissez « l'attitude ».

(3 points)

.....

.....

.....

- 1.2. Nommez et expliquez les caractéristiques de l'attitude **initiale** de Fabio présentes dans cet exemple, en faisant le lien avec le texte. (4 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 1.3. En recourant à votre savoir théorique **et** en lien avec l'exemple, comment expliqueriez-vous l'émergence de la tension interne que ressent Fabio à la fin de l'exemple ? (4 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Comme Fabio a fait un choix onéreux en achetant tout l'équipement d'exercice à domicile, il ne va probablement pas aller s'inscrire dans un club de sport.

- 1.4. De toutes les stratégies de résolution possibles, nommez et expliquez celle que Fabio utilisera probablement pour ne pas remettre en cause l'ensemble de son système de croyances ? Argumentez votre choix en vous basant sur l'exemple. (3 points)
(Attention : il faut choisir une seule résolution ! – si vous écrivez toutes les résolutions théoriques possibles, la réponse ne sera pas évaluée.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les stéréotypes, préjugés et discriminations (17 points)

2. Mise en situation : « Défis intergénérationnels dans le milieu professionnel. »

Dans une entreprise XYZ, certains jeunes collègues méprisent leurs collègues plus âgé(e)s, en supposant qu'ils/elles sont moins capables de contribuer efficacement aux projets impliquant des technologies modernes. Le PDG (= président-directeur général) partage également cette opinion, pensant que les employé(e)s plus âgé(e)s ne sont pas aussi adapté(e)s aux nouvelles technologies que leurs collègues plus jeunes.

Bientôt, des animosités entre les jeunes et les plus âgé(e)s commencent à se faire sentir. Le PDG veut remédier à la situation. Il pense pouvoir minimiser les difficultés entre les groupes en réduisant le contact entre eux. Pour ce faire, il demande au chef du département des ressources humaines d'intervenir lors de la distribution d'opportunités de formation et de projets, en offrant exclusivement aux jeunes ces nouvelles chances. En plus les jeunes et les plus âgé(e)s sont installé(e)s dans des bureaux séparés.

Par la suite, les employé(e)s plus âgé(e)s sont souvent exclus(es) des formations avancées sur les nouvelles technologies. Ainsi, ils/elles peuvent être désavantagé(e)s dans la progression de leur carrière au sein de l'entreprise. Pendant les pauses café, les groupes se parlent de moins en moins. L'atmosphère au sein de l'entreprise XYZ devient de plus en plus tendue et les animosités entre les deux groupes se manifestent de manière de plus en plus tangible. Les employé(e)s plus âgé(e)s commencent à ressentir un sentiment de marginalisation au sein de l'entreprise. Leurs compétences et expertises accumulées au fil des années ne sont plus valorisées, laissant place à un climat de frustration et de désillusion.

Le PDG, confronté aux conséquences négatives de sa décision initiale, commence à prendre conscience de l'impact dévastateur de cette dynamique sur le moral et la productivité de l'entreprise. Réalisant que la diversité d'âge est un atout précieux pour l'innovation et la performance, il décide de réévaluer sa stratégie et se renseigne auprès du chef de département des ressources humaines pour avoir des idées comment réduire les préjugés et discriminations.

2.1. Définissez les termes suivants et illustrez-les en donnant un exemple issu du texte ci-dessus. (3x2=6 points)

☞ un stéréotype

.....

.....

.....

.....

.....

.....

☞ un préjugé

.....

.....

.....

.....

.....

.....

☞ un acte de discrimination

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2. Quelles propositions le chef de département des ressources humaines peut-il recommander au PDG pour réduire les conflits grandissants entre les jeunes et les plus âgés de l'entreprise ? Élaborez des propositions et argumentez-les en vous basant sur au moins 2 des concepts théoriques pertinents vus en cours. (2x3=6 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. QCM (plusieurs réponses peuvent être correctes).

(5 points)

3.1. Quel(s) processus et/ou caractéristique(s) contribue/-ent à la formation de stéréotypes ?

- ☐ La catégorisation.
- ☐ L'orientation à la dominance sociale.
- ☐ La socialisation.
- ☐ Le rejet des normes culturelles.

3.2. Quelle(s) attitude(s) peut/peuvent être associée(s) à l'autoritarisme de droite ?

- ☐ La préférence pour un ordre social strict.
- ☐ Le respect envers les autorités établies.
- ☐ La promotion de l'égalité totale.
- ☐ La préconisation de solutions rigoureuses pour réduire la criminalité et la perversion des mœurs.

3.3. Quelle(s) conséquence(s) peut/peuvent découler du biais de l'endogroupe ou de l'exogroupe ?

- La création de préférences égales envers tous les groupes.
- La préférence pour son propre groupe.
- La réduction des conflits intergroupes.
- La perpétuation des stéréotypes.
-

3.4. Quelle est la principale caractéristique de l'ethnocentrisme ?

- L'exposition à différentes cultures.
- La préférence pour la diversité culturelle.
- L'adhésion à des normes universelles.
- L'identification forte à sa propre culture.

3.5. Qu'est-ce que l'orientation à la dominance sociale ?

- La préférence pour des relations égalitaires.
- L'orientation vers des relations basées sur la compétition sociale.
- L'orientation vers des relations hiérarchisées.
- L'acceptation inconditionnelle de toutes les opinions.

Les influences sociales (18 points)

4. Mise en situation : « Les tendances de mode à l'école. »

Une journée ensoleillée baignait la cafétéria de l'école, où les élèves se rassemblaient pour déjeuner. Sophie, appréciée et connue à l'école pour son sens de la mode, arborait une nouvelle tenue tendance.

À une table à proximité, Emma, plus discrète et peu sûre d'elle, observait le style de Sophie. Un coup d'œil vers ses propres vêtements lui fit soudainement prendre conscience de la différence. Pourtant, ce matin, chez elle, en se regardant dans le miroir avant de sortir pour contrôler sa mise, elle avait trouvé son apparence plutôt satisfaisante.

Sans vraiment réfléchir, Emma décida de faire quelques achats après l'école pour s'inspirer du style de Sophie. En cours de route, elle entendit d'autres élèves de l'école discuter de la tenue de Sophie, soulignant à quel point elle était "à la mode". Ce renforcement positif de la tendance établie par Sophie contribua à renforcer l'influence sociale sur Emma.

De retour à l'école, Emma portait sa nouvelle tenue inspirée de celle de Sophie. Immédiatement, ses camarades la complimentèrent chaleureusement. Le simple acte d'imiter le style de Sophie avait transformé Emma en une membre acceptée, ce qui comble le but espéré d'Emma.

Cet extrait illustre comment, à travers l'observation du comportement de Sophie et la réponse positive de ses pairs, Emma s'est naturellement alignée sur la tendance prédominante à l'école, soulignant l'impact de l'influence sociale sur ses choix.

- 4.1. Quel type de réaction à l'influence sociale montre Emma ? Justifiez votre réponse en vous servant de votre savoir théorique et en faisant le lien avec le texte. (3 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 4.2. Quelle forme d'influence sociale à l'école pousse Emma à suivre le style vestimentaire de Sophie ? Nommez et définissez-la. (3 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- 4.3. ASCH a analysé plusieurs facteurs qui favorisent cette forme d'influence. Parmi les caractéristiques des individus influencés et les caractéristiques du groupe, quelles sont celles présentes dans le texte ? Nommez-en 4 et faites le lien en copiant les parties du texte concernées. (6 points)

.....

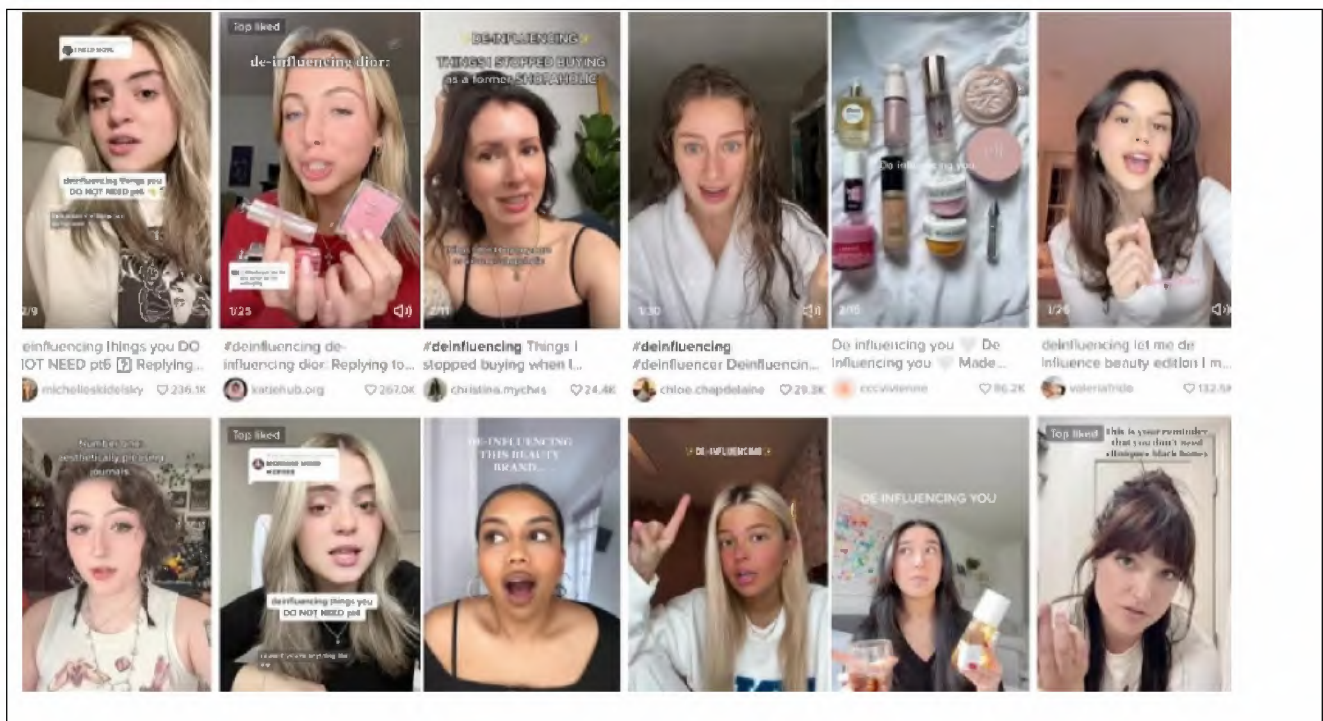
.....

.....

.....

.....

5. Mise en situation : « Le Deinfluencing »



Ces dernières années, les influenceurs ont considérablement impacté les choix d'achat de leurs followers en recommandant divers produits. Cependant, une nouvelle tendance, le « Deinfluencing », a émergé début de l'année 2023 sur TikTok, se démarquant du modèle classique du marketing d'influence. Les créateurs impliqués partagent ouvertement leurs expériences négatives avec certaines marques, se détournant ainsi du schéma traditionnel.

Comparativement, le Deinfluencing diffère de l'influence classique en mettant l'accent sur des choix d'achat plus responsables, tandis que l'influence classique ignore parfois les implications environnementales et sociales des achats. Les Deinfluenceurs incitent les consommateurs à n'acheter que ce dont ils ont réellement besoin, tout en fournissant des critiques honnêtes. Ils/elles encouragent les consommateurs à la réflexion avant l'achat. En revanche, l'influence traditionnelle cherche à encourager les achats impulsifs basés sur les tendances.

Le Deinfluencing peut avoir un impact important sur les marques. En effet celles-ci peuvent être fortement critiquées par des Deinfluenceurs, si elles font des déclarations non prouvées. Cela peut entraîner une perte de confiance en certaines marques de la part des consommateurs. En conséquence, les marques doivent faire attention à choisir avec soin leurs partenaires et à revoir leurs promesses marketing.

En conclusion, bien que le Deinfluencing serve de contrepoids au marketing d'influence, son émergence ne signifie pas nécessairement la fin des influenceurs. Il peut être vu comme une force de contrôle favorisant la transparence dans la scène des influenceurs et encourageant la réflexion sur les produits recommandés et les marques associées.¹

- 5.1. Expliquez si « l'influence classique » d'un côté, respectivement le « deinfluencing » de l'autre côté, visent plutôt une influence informationnelle ou une influence normative ! Argumentez votre réponse en faisant le lien avec votre savoir théorique et le texte. (6 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¹ Les idées et photos de ce texte sont issues de deux articles, à savoir :

- « Le « Deinfluencing » est la nouvelle tendance TikTok. Un phénomène qui bouscule le marketing d'influence classique ? Pas tant que ça ! », article écrit par Peggy Baron et paru le 27.2.2023. (<https://www.cbc.ca/news/business/deinfluencing-tiktok-trend-1.6755278> – page consultée le 8.2.2024)
- No more clumpy lipgloss: How TikTok's 'deinfluencing' trend became a marketing tactic », article écrit par Jenna Benchetrit et paru le 26.2.2023. (<https://www.ladn.eu/actualite/deinfluencing-tendance-anti-consumerisme-tiktok-lutte-surconsommation/> - page consultée le 8.2.2024)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Le comportement prosocial (7 points)

6. QCM (plusieurs réponses peuvent être correctes) (7 points)

6.1. Quel(s) facteur(s) peut/peuvent contribuer à l'effet spectateur ?

- ☐ La diffusion de responsabilité.
- ☐ La présence d'un grand nombre de témoins.
- ☐ La crainte de se ridiculiser.
- ☐ Le manque de compétences en secourisme.

6.2. Comment peut-on atténuer l'effet spectateur ?

- ☐ Sensibiliser les gens à l'effet spectateur.
- ☐ Encourager la responsabilité individuelle.
- ☐ Former les gens aux premiers secours.
- ☐ Encourager l'ignorance plurielle dans les situations d'urgence.

- 6.3. Quelle(s) norme(s) sociale(s) encourage/-ent les individus à agir de manière prosociale comme conséquence des bénéfices qu'ils ont reçus précédemment ?
- La norme de responsabilité sociale.
 - La norme de réciprocité.
 - La norme d'équitation.
 - La norme de bienveillance conditionnelle.
- 6.4. Dans le contexte des comportements prosociaux, les renforcements dispositionnels correspondent à ...
- ... utiliser des modèles pour influencer le comportement prosocial.
 - ... déclencher des comportements prosociaux par la peur des sanctions.
 - ... attribuer les comportements prosociaux à des motivations internes.
 - ... attribuer les motivations inconscientes des comportements prosociaux à des raisons aléatoires.
- 6.5. Quelle différence clé distingue le comportement altruiste du comportement prosocial ?
- Le comportement altruiste est toujours anonyme, tandis que le comportement prosocial implique la reconnaissance.
 - Le comportement altruiste est impulsif, alors que le comportement prosocial est planifié.
 - Le comportement altruiste implique un sacrifice personnel important sans attendre de récompense, contrairement au comportement prosocial.
 - Le comportement altruiste et le comportement prosocial sont des termes interchangeables sans distinction significative.
- 6.6. Parmi les exemples suivants, lequel/lesquels correspond/-ent à des récompenses inconscientes du comportement d'aide ?
- Obtention d'une médaille pour acte héroïque.
 - Satisfaction personnelle et sentiment de bien-être émotionnel.
 - La réduction du sentiment de culpabilité.
 - Réception d'une récompense financière importante.
- 6.7. Imaginez une salle de classe où le professeur encourage activement le partage et l'entraide entre les élèves. Un jour, lors d'une activité en groupe, un élève, Sarah, remarque que son camarade Alex a du mal à comprendre un concept. Sarah, ayant observé régulièrement l'enseignant promouvoir la collaboration, décide spontanément de se porter volontaire pour expliquer la leçon à Alex. Son geste provoque un effet d'entraînement, incitant d'autres élèves à suivre son exemple. Bientôt, plusieurs élèves offrent leur aide à leurs camarades, favorisant ainsi le comportement prosocial au sein de la classe. Quel terme décrit le mieux l'influence indirecte du professeur sur le comportement prosocial des élèves dans cette situation ?
- La norme de réciprocité.
 - L'effet des modèles.
 - Le conditionnement opérant.
 - La sanction sociale.

Les relations interpersonnelles (4 points)

7. Mise en situation : « Le fil d'Ariane. »

Il existe une technique de manipulation particulièrement utilisée lors des rencontres en ligne comme Tinder et Bumble : la méthode dite du « fil d'Ariane », ou des « miettes de pain ». C'est une technique de manipulation utilisée par certains utilisateurs sur les applications de rencontre pour maintenir un niveau d'interaction et d'attention juste assez élevé pour susciter l'envie et l'attente chez l'autre, mais ils/elles ne s'engagent jamais pleinement.

En utilisant des interactions occasionnelles, des réactions à vos publications et en écrivant principalement la nuit, ils/elles veillent à maintenir votre intérêt sans jamais clarifier la nature de la relation. Lorsqu'une rencontre est prévue, un « déposeur de miettes de pain » accepte souvent d'abord, puis annule rapidement. Ils/elles font rarement des propositions de rendez-vous eux-mêmes ou expriment seulement des idées vagues, mais prétendent toujours qu'ils aimeraient beaucoup vous voir.

Les experts en miettes de pain vous laissent toujours avec le sentiment de ne pas savoir où vous en êtes. Selon la professeure de psychologie américaine Kelly Campbell, l'intérêt de ces personnes est également très peu constant. « Leur jeu relationnel consiste à maintenir l'intérêt de nombreuses personnes simultanément », explique la psychologue, ajoutant : « Leur estime de soi dépend du nombre de personnes qu'ils peuvent divertir simultanément de manière romantique. »

Le manque d'études sur le sujet rend difficile la création de profils sur les auteurs du fil d'Ariane. Cependant, Raul Navarro Olivas, professeur de psychologie à l'Université de Castille-La Manche en Espagne souligne que, même s'il n'aime pas les étiquettes, des traits de personnalité narcissiques ont tendance à apparaître chez ceux qui libèrent des miettes émotionnelles. La clinique Mayo indique que le trouble de la personnalité narcissique est une « maladie mentale dans laquelle les gens ont un air déraisonnable de supériorité ». Ce trouble de la personnalité pourrait expliquer le besoin d'attirer l'attention et d'être admiré, masquant en réalité un manque de confiance et de compréhension des sentiments d'autrui.

De plus, d'autres recherches suggèrent une corrélation positive entre les auteurs du fil d'Ariane et le style d'attachement évitant et le style d'attachement ambivalent.²

² Les idées de ce texte ont été adaptées par l'auteure du texte pour les besoins de l'épreuve présente et sont issues de deux articles, à savoir :

- « Qu'est-ce que le « fil d'Ariane », cette technique de manipulation que certaines personnes utilisent ? » écrit par Ronald Ávila-Claudio pour la BBC Mundo et publié le 8 décembre 2023 (<https://www.bbc.com/afrique/articles/c843n4pkpw8o>)
- « La méthode du fil d'Ariane ou des miettes de pain, une technique de manipulation très pernicieuse » écrit par Anaïs Bouitcha pour NEON, santé et psycho et publié le 8 juillet 2022 et modifié le 9 septembre 2022 (<https://www.neonmag.fr/sante-psycho/la-methode-du-fil-d-ariane-ou-des-miettes-de-pain-une-technique-de-manipulation-tres-pernicieuse-559065>)

- 7.1. En utilisant les informations du texte et vos connaissances théoriques, essayez de comprendre comment le comportement manipulateur des auteurs du fil d'Ariane pourrait être lié au style d'attachement évitant d'un côté et au style d'attachement ambivalent de l'autre. (Attention : pas besoin de copier des parties spécifiques du texte, il suffit de synthétiser les informations contenues dans le texte.) (4 points)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Voici quelques lignes supplémentaires pour celui ou celle qui a besoin de plus de place que celle impartie pour répondre aux questions. Pensez à bien indiquer à quelle question vous vous référez.

This image shows a full page of handwriting practice paper. It features approximately 20 horizontal dashed lines spaced evenly down the page, providing a guide for letter height and placement. The background is a solid light gray color.