

HUM-240

**Psychologie sociale B**

Pulfrey Caroline

Cursus	Sem.	Type
Sciences humaines et sociales	BA4	Opt.

Langue d'enseignement	français
Crédits	2
Session	Eté
Semestre	Printemps
Examen	Pendant le semestre
Charge	60h
Semaines	14
<b>Heures</b>	<b>2 hebdo</b>
Cours	2 hebdo
<b>Nombre de places</b>	<b>80</b>

**Résumé**

Le cours aborde la persuasion et ses techniques, telles qu'étudiées en psychologie sociale. Les étudiant.e.s prennent connaissance des théories pertinentes et des expériences qui étayent ces théories.

**Contenu****Psychologie de la persuasion**

Le cours vise à familiariser les étudiant-e-s avec les contenus propédeutiques de psychologie sociale expérimentale qui ont trait à la persuasion. Il s'agit d'apprendre quels sont les éléments qui sont efficaces en matière d'impact persuasif et par quels mécanismes ils agissent.

Le cours est divisé en trois parties. Il présente d'abord quelques processus psychologiques internes aux individus et les moyens de les détourner aux fins d'obtenir une influence. En l'occurrence sont présentés la théorie de la dissonance cognitive, les effets d'engagement et les effets de manipulation. Ensuite, le cours présente les travaux classiques sur la persuasion. Il s'agit de décrire les caractéristiques de celui qui tente d'influencer, de celui qui est cible de l'influence et des caractéristiques des messages persuasifs, qui facilitent ou limitent l'impact persuasif. Finalement, le cours présente les effets d'influence sociale associés aux émotions, aux activations physiologiques et au subliminal.

**Mots-clés**

Influence, conformisme, performance, groupe, déviance, discrimination.

**Acquis de formation**

A la fin de ce cours l'étudiant doit être capable de:

- Décrire Décrire et comprendre les principes de base de la persuasion
- Evaluer Evaluer l'efficacité persuasive de différentes méthodes envisageables
- Produire Produire une stratégie aux fins d'obtenir le meilleur impact persuasif compte tenu des contraintes du contexte spécifique

**Compétences transversales**

- Communiquer efficacement et être compris y compris par des personnes de langues et cultures différentes.
- Résoudre des conflits de façon productive pour la tâche et les personnes concernées.
- Négocier (avec le groupe).

**Méthode d'enseignement**

L'enseignement est un cours ex-cathedra. Aucune lecture obligatoire n'est distribuée, seul le cours est sujet à examen.

### **Méthode d'évaluation**

Exercice de groupe en cours de semestre et examen écrit lors de la dernière séance du semestre.

### **Encadrement**

Office hours	Non
Assistants	Non
Forum électronique	Non

### **Ressources**

#### **Bibliographie**

Aucune lecture obligatoire n'est requise pour le cours. Les transparents de cours .ppt sont mis à disposition.