

Correspondance – TEST

Lorik Hyseni, 3CPsp1.

Les biais cognitifs :

ce sont des situations ou des circonstances, où l'on commet des erreurs de jugement ou alors on prend des décisions irrationnelles et de manière un peu systématique.

Les théories implicites de la personnalité :

Ensemble d'hypothèse face à la façon dont on nous présente des caractéristiques. (ordre des caractéristiques)

Exemple : Présumer que des gens avec des lunettes sont intelligents c'est se crée une hypothèse à partir de la caractéristique des lunettes. (aucune logique dans cette hypothèse, ils peuvent aussi être des personnes stupides).

Prototype :

Schéma des caractéristiques (schéma 1 et 2) partagées/utilisées pour diverses catégorie de personnes.

Prototype

Schéma sur les personnes

<i>Schéma 1</i>	<i>Schéma 2</i>
(Concerne des individus en particuliers) Pour chaque personne que l'on connaît, nous avons un schéma qui organise ce que nous savons et ressentons à son égard.	(C'est plus générales et contient les informations sur les catégories d'individus) Le Schéma 2 est formé à partir de notre/nos expérience(s) avec les autres et il sert à les catégoriser, à mieux retenir les informations pertinentes.
Schéma 1+2= théories implicites de la personnalité	
Cela formes nos théories implicites de la personnalité. Cela permettra de nous "guider" sur la première impression que nous donne une personne lors d'une rencontre.	

Exemple Prototype

<i>Schéma 1</i>	<i>Schéma 2</i>
Je connais une personne assez grosse et qui est plutôt intelligente. Je sais que cette personne est très peu sociale, voir insociable.	Maintenant, je rencontre quelqu'un qui me semble aussi grosse. Elle tient avec elle des cahiers/notes et elle a des lunettes.
<i>Schéma 1+2= théories implicites de la personnalités</i>	
Schéma 1 + 2 va nous définir que la personne rencontrée dans le schéma 2 est surement (ou en tout cas c'est ce que l'on pense) peu sociable/insociable.	

Effet de Halo :

Attribué des qualités à quelqu'un seulement/uniquement sur la base de son apparence physique.

Exemple : Au Etat-Unis la taille moyenne des présidents qui ont été élu est d'ou moins 1m83. Pourquoi ? Car une grande taille ferait beaucoup plus "leader"/"imposant" pour représenter le pays.(en tout cas d'après ceux qui vote...) Mais cela n'a rien avoir avec la fonction de gouverner un pays...

EXPLICATION : <https://www.youtube.com/watch?v=xJO5GstqTSY>

Les prophéties qui s'autoréalisent :

Les prophéties qui s'autoréalisent sont enfaite des "prédictions" que l'on fait pour le futur. Et afin que ses "prédictions" que l'on fait se réalisent nous allons "nous en mêler", nous allons enfaite influencer avec nos actes/comportements pour que cela se réalisent.

Exemple : Imaginons que nous prédisons que une soirée, dans la quel on va se rendre, sera nul et sans ambiance, nous allons alors nous y rendre en étant moins "enthousiaste" et moins "ambianceux". Ce qui va agir (peut-être) sur les autres et sur l'ambiance de la soirée. Ce qui va provoquer une atmosphère avec moins d'ambiance.

L'attribution :

L'attribution est le processus par lequel nous cherchons à expliquer les motifs des comportements, autant nos propres comportements que ceux d'autrui. La grande question lorsque nous jugeons des comportements d'une personne est de savoir si celle-ci est responsable ou non de ses actes. Si elle l'est, nous estimons avoir raison de la féliciter de ces bonnes actions et de la blâmer de ses mauvaises.

Exemple : Jean a échoué son examen. On sera surement plus sympathique si l'on considère que il n'est pas responsable de la cause de son échec : par exemple son examen était beaucoup trop difficile. Par contre, on sera moins sympathique si on considère que il est responsable de la cause de son échec : par exemple il est sorti s'amuser au lieu d'étudier.

Les 3 types d'erreurs liés à l'attribution

- Biais de complaisances :

Le biais de complaisances est la tendance qui consiste à nous attribuer le mérite de nos bonnes actions tout en rejetant la responsabilité des mauvaises.

Exemple : Imaginons que vous avez eu un test et vous avez reçu la note de 2. Vous aurez tendance à attribué la faute au professeur ou/et au test qui était beaucoup trop sévère ou/et dur. Par contre avec une note de 5 ou 6 vous aurez tendance à attribué le mérite à votre talent ou/et votre intelligence.

- Attribution excessive :

Tendance à ne retenir qu'une ou deux caractéristiques d'une personne et à attribuer tous ses actes à ses caractéristiques.

Exemple : Si je vois quelqu'un de riche et que cette personne est parfois irresponsable, je vais avoir tendance à en conclure que le fait qu'elle soit riche, cette personne se sent tout permis se qui la rend aussi irresponsable.

- L'erreur fondamentale d'attribution :

Tendance, en observant le comportement d'autrui, à sur-estimer plus les simples "fait de base" (les influences des dispositions internes) et en sous-estimant le "fait général" (les influences de la situation).

Exemple : Imaginons que vous soyez chef et que votre employé soit arrivé en retard, vous allez avoir tendance à le caser dans la case de "n'est pas ponctuel/retardataire" (fait de base/influence des dispositions internes). Alors qu'en fait, il est parti 20 minutes plus tôt de chez lui, donc en avance, afin d'éviter les bouchons. Mais en plus des bouchons, il y a eu un accident, ce qui a augmenté les bouchons sur la route. Vous ne vous demandez/comprenez pas la cause du retard (sous-estimant le fait générale/influence de la situation)

Les 4 étapes de la communication non-violente & les caractéristiques d'un mode de communication qui ne serait pas bienveillant

**S'exprimer avec sincérité,
les 6 principes**

Principe 1

L'élan du coeur : qui est aux sources de la communication non-violentes

Communication non-violente (CNV) est un moyen de communiquer qui favorise un échange authentique.

→ Cela va nous apprendre à exprimer nos besoins les plus profonds et à entendre ceux des autres.

La démarche de la CNV :

<u>OBSERVATION</u>	<u>SENTIMENT</u>	<u>BESOIN</u>	<u>DEMANDE</u>
J'observe la situation	Je prends en compte les sentiments qu'éveille cette situation	Je regarde quels sont les besoins qui sont liés à ces sentiments	Je regarde ce que je pourrais demander concrètement pour satisfaire ces besoins

La CNV permet :

→ de devenir plus bienveillant, authentique et empathique avec les autres.

→ il peut être utilisé dans la vie de tous les jours : en couple, avec les enfants et au travail.

→ elle s'avère être aussi un moyen très efficace pour gérer les conflits et cerner ses propres besoins.

Principe 2

Quand la communication entrave la bienveillance

Les 4 types de langages aliénants
(obstacle à la bienveillance)

Émettre des jugements moralisateurs	Faire des comparaisons	Refuser ses responsabilités	Communiquer ses désirs sous forme d'exigences
C'est à dire émettre des jugements sur les gens dont les actes ne correspondent pas à nos valeurs	C'est une forme de jugement	Empêché l'individu de prendre pleinement conscience qu'il est responsable de ses pensées, de ses sentiments et de ses actes	Le destinataire ressentira la menace d'une punition ou d'un reproche si il ne répond pas favorablement à la demande

Principe 3
Observer sans évaluer

1^{er} composante de la CNV
Distinguer

Observation <i>Exemple : Jean est arrivé 2 fois en retard cette semaine</i>	Evaluation <i>Exemple : Jean n'est vraiment pas ponctuel</i>
--	---

Il ne faut pas mélanger les deux, sinon la personne devant nous va entendre une critique et donc se fermer.

Principe 4
Identifier et exprimer les sentiments

2^{ème} composante de la CNV
Distinguer

Sentiment <i>Exemple : Je me sens triste Je suis impatient de commencer</i>	Interprétation mentale <i>Exemple : J'ai le sentiment d'être un raté Je sens que ça ne sert à rien</i>
--	---

On emploie souvent les mots « sentir » et « sentiment » non pas pour exprimer un sentiment mais plutôt une pensée (interprétation mentale). Il faut développer son vocabulaire du sentiment afin d'établir un lien sincère avec les autres.

Principe 5
Assumer la responsabilité de ses sentiments

3^{ème} composante de la CNV
4 façon de réagir

Se sentir fautif	Rejeter la faute sur l'autre	Percevoir nos sentiments et besoins	Chercher à percevoir les sentiments et besoins de l'autre
------------------	------------------------------	-------------------------------------	---

Exemple





Sa femme : "Tu as oublié d'aller acheter du beurre !! Je te l'avais pourtant demandé hier soir !"

« Oui, tu as raison, je suis vraiment tête en l'air »	« Oh, t'avais qu'à me le rappeler ce matin ou m'envoyer un message pour m'y faire penser !! »	« Quand tu t'exprime de cette façon, je ne me sens pas respecté, parce que j'ai besoin que tu acceptes que je puisse oublier »	« Te sens-tu en colère parce que tu as l'impression que je ne t'ai pas écouté et que tu as besoin de considération ? »
---	---	--	--

Conséquence sur l'exemple

Se sent fautif, sentiment associé : dévalorisation, culpabilité et déprime	Rejète la faute sur sa femme : augmentation du sentiment de colère	Prend conscience de son sentiment et exprime le besoin associé	Prend en compte le sentiment à sa femme et tente d'exprimer le besoin associé
--	--	--	---

Les bonnes façon d'utiliser la CNV qui vont permettre un échange sincère fondé sur une compréhension mutuelle

			
---	---	--	---

Principe 6
Demander ce qui contribuerait à notre bien être

4^{ème} composante de la CNV
Quelque critère à respecter

Utiliser un langage positif	Effectuer une demande claire	Faire reformuler la demande	Demande et exigence
Conseillé d'utiliser un langage positif car un message négatif oblige notre interlocuteur à deviner ce que l'on veut vraiment	Formuler une de façon sincère et précise	Afin que tout soit clair faire reformuler la demande	Pour que une demande soit une demande, et non une exigence, votre interlocuteur doit pouvoir répondre négativement