

LES MÉCANISMES D'INTERACTION SOCIÉTAUX



Docteur Philippe-Xavier KHALIL
Médecin des Hôpitaux
Centre Hospitalier du Pays d'Arles

NOTE INTRODUCTIVE

- La **psychologie sociale** est une branche de la psychologie scientifique qui étudie de façon empirique comment les pensées, les émotions et les comportements des gens sont influencés par la présence réelle, imaginaire ou implicite d'autres personnes ou encore par les normes culturelles et les représentations sociales



NOTE INTRODUCTIVE

- **L'affirmation** selon laquelle la présence d'autrui peut-être imaginée ou implicite sug-gère que nous sommes enclins à l'influence sociale, même lorsque nous sommes seuls, comme lorsqu'on regarde la télévision ou par l'intermédiaire de normes cultu-relles intériorisées



NOTE INTRODUCTIVE

- La psychologie sociale s'intéresse à la manière dont les émotions, les pensées, les croyances, les intentions et les buts sont construits et comment ces facteurs psycho-logiques, à leur tour, influencent nos interactions avec les autres
- La psychologie sociale est un domaine interdisciplinaire qui comble le fossé entre la psychologie et la sociologie



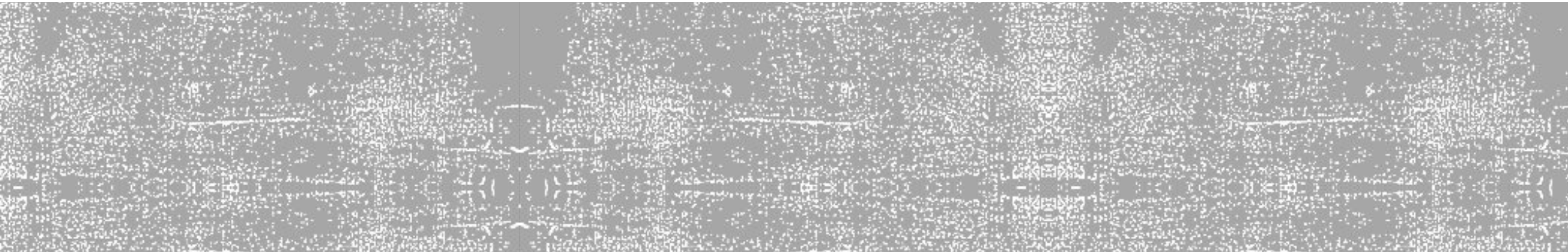
NOTE INTRODUCTIVE

- La psychologie sociale s'est développée sur une opposition entre psychologues sociaux américains et européens : les chercheurs américains se sont davantage penchés sur les phénomènes ayant trait à l'individu, alors que les Européens ont accordé plus d'attention aux phénomènes de groupe





CONDUITES ET RÔLES SOCIAUX



ATTITUDES SOCIALES

- **Le concept** le plus important en psychologie sociale est celui des attitudes
- **Les attitudes sont des croyances et des sentiments** qui orientent nos réactions envers des objets, des personnes ou des événements : une manière de se tenir, un comportement qui correspond à une certaine disposition psychologique
- **En exemple** : si nous croyons que quelqu'un est méprisable, nous pouvons éprouver de l'aversion pour lui et agir de façon hostile



ATTITUDES SOCIALES

- Nos attitudes vont guider nos actions selon trois conditions : les influences extérieures sont minimales – l'attitude est spécifiquement en rapport avec le comportement (si la majorité des gens affichent aisément des attitudes générales qui sont en contradiction avec leur comportement, les attitudes à propos d'un acte spécifique guident le plus souvent l'action) – lorsque nous sommes tout à fait conscients de nos attitudes (les attitudes qui viennent rapidement à l'esprit ont plus de chance de guider notre comportement)



ATTITUDES SOCIALES

- Les rôles sociaux affectent les attitudes : un rôle se réfère à des comportements attendus de ceux qui occupent une position sociale dominante
- Lorsque l'on adopte un nouveau rôle (devenir étudiant, devenir médecin, etc.), on s'efforce de suivre les prescriptions sociales
- Au début, les comportements peuvent sembler faux parce que nous jouons un rôle (faire l'étudiant, faire le docteur, etc.)



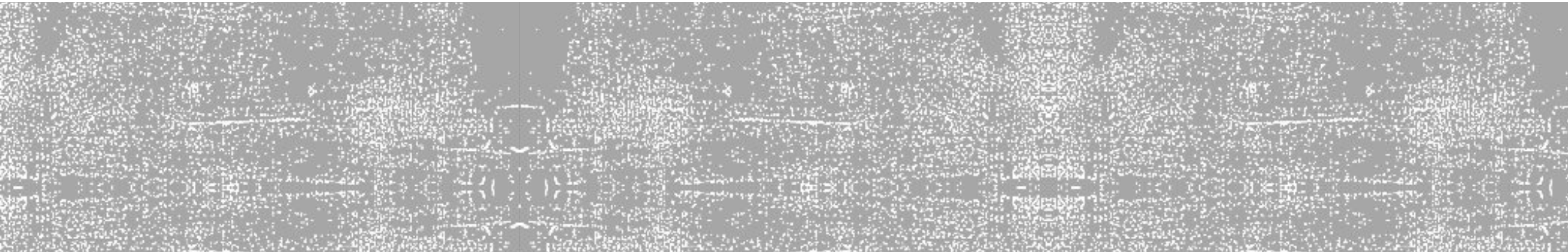
ATTITUDES SOCIALES

- **Nous devenons** graduellement ce que nous faisons, le comportement affecte ainsi nos attitudes
- **Lorsque nous nous rendons compte** que nos pensées et nos actions ne concordent pas, nous éprouvons une tension appelée discordance cognitive. Pour apaiser cette tension, les gens vont le plus souvent mettre en accord leurs attitudes et leurs actions





PSYCHOLOGIE SOCIALE



LES INFLUENCES SOCIALES

- Le comportement est contagieux et la suggestibilité est une forme de conformisme
- Le conformisme est l'adaptation de notre comportement ou de notre pensée pour les amener à être en accord avec une norme quelconque du groupe



LES INFLUENCES SOCIALES

- **Le conformisme s'accroît dans diverses circonstances** : lorsque nous admirons le statut du groupe – lorsque le groupe est « unanime » – lorsque d'autres membres du groupe observent notre comportement – lorsque le groupe comprend au moins 3 personnes (l'augmentation de la taille du groupe ne conduit pas à une augmentation du conformisme) – les cultures qui encouragent fortement le respect des conventions sociales



LES INFLUENCES SOCIALES

- **Les normes sociales** peuvent ainsi se définir comme des règles implicites concernant un comportement accepté et attendu
- **La facilitation sociale** : les performances sont en général supérieures en présence d'autrui (les gens mangent plus lorsqu'ils sont en compagnie que seuls)
- **La paresse sociale** : l'effort des individus noyés dans un groupe trop important diminue



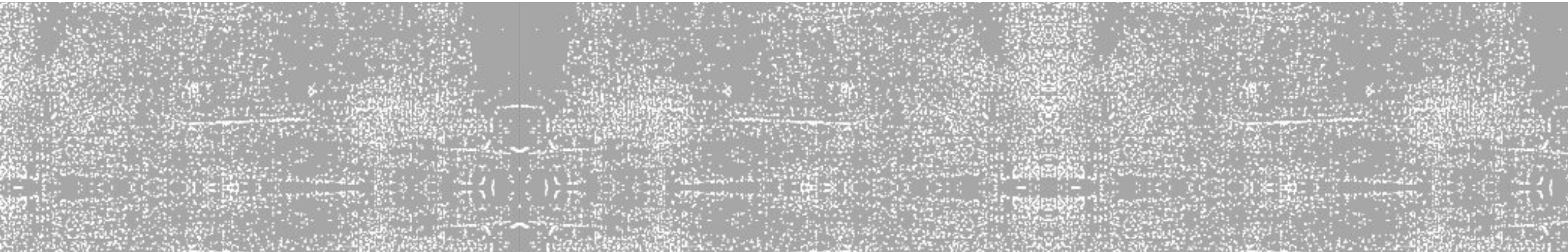
LES INFLUENCES SOCIALES

- **La désindividualisation** : la présence des autres peut tout à la fois stimuler les gens et diminuer leur sens des responsabilités
- **Être désindividualisé**, c'est être moins conscient de soi-même et moins réservé dans une situation de groupe. Elle se produit souvent lorsque la participation au groupe permet aux gens de se sentir stimulés et anonymes





LA MOTIVATION



CONCEPT DE MOTIVATION

- La motivation est un des concepts introduits en psychologie pour rendre compte du fait que – face à un environnement constant – un organisme ne réagit pas toujours de la même façon



CONCEPT DE MOTIVATION

- **Privé de nourriture**, un rat traverse une grille électrifiée pour en obtenir ; rassasié, il refuse. La différence de comportement trouve ici sa raison dans une différence d'état interne. Mais un individu affamé ne mange pas n'importe quoi : un rat refuse les nour-ritures amères ou celles qui ont été associées à un tel goût
- **Le concept de motivation** doit donc rendre compte des facteurs qui déclenchent, maintiennent ou font cesser un comportement, et des facteurs qui l'orientent



CONCEPT DE MOTIVATION

- La motivation est un besoin ou un désir qui sert à dynamiser le comportement et à l'orienter vers un but
- Comme l'intelligence, la motivation est un concept hypothétique ; elle est déduite des comportements que nous observons
- Le concept de motivation doit donc rendre compte des facteurs qui déclenchent, maintiennent ou font cesser un comportement, et des facteurs qui l'orientent



THÉORIES DE LA MOTIVATION

- A la source des comportements motivés, il faut admettre des besoins organiques primaires, dont la satisfaction est indispensable à la survie, ainsi que des mécanismes sélectionnés au cours de l'évolution en fonction de leur efficacité
- A la suite de Claude Bernard puis de Walter B. Cannon (1932), on a attribué à ces comportements un rôle « homéostatique » dans la mesure où ils assurent une certaine constance aux conditions de vie de l'organisme (milieu intérieur)



THÉORIE DES INSTINCTS

- La théorie des instincts s'est développée à la suite de la théorie de l'évolution de Charles Darwin
- Un instinct c'est un comportement complexe ayant une structure définie commune à toute une espèce et inné



THÉORIE DES INSTINCTS

- Certains gènes sont associés aux instincts ; chez l'être humain peuvent être qualifié d'instinct les mouvements de succion du nouveau-né
- Cependant, on considère actuellement que le comportement humain est principalement gouverné par des besoins et des souhaits psychologiques



THÉORIE DES PULSIONS

- La théorie de la pulsion selon Clark L. Hull (1943) : la pulsion est d'abord produite de façon interne, par les besoins
- La pulsion active ou potentialise des comportements dont la fonction est d'obtenir des stimulus-objets à l'égard desquels l'organisme présente des potentialités réactionnelles innées



THÉORIE DES PULSIONS

- Ces comportements qui apaisent les besoins et procurent ainsi une réduction de la tension, ramènent l'organisme à l'équilibre et ont donc un rôle homéostatique
- A côté de cette source primaire de motivation, il en existe une seconde, externe celle-là et apprise qui dérive du rôle d'agents renforçateurs que jouent certains stimulus incitateurs du comportement dans des apprentissages opérants



THÉORIE DE L'ACTIVATION

- **L'activation** – concept neuropsychologique – renvoie à un surcroît d'activité du système nerveux se traduisant par des états dits de vigilance, d'alerte, de mobilisation, et éventuellement, en l'absence du processus de motivation, par des comportements non orientés, d'errance, ou par des décharges émotionnelles diverses



THÉORIE DE L'ACTIVATION

- L'activation est une condition première de la motivation et certains comportements motivés augmentent l'activation (curiosité)
- La motivation est liée à la stimulation de l'attention
- L'attention est optimale lorsque la tâche est moyennement difficile, c'est-à-dire lorsque le rapport entre la probabilité de succès et la valeur du succès escompté est le plus élevé (Howard Gardner, 1986)



THÉORIE DE L'ACTIVATION

- La motivation est un processus psychophysiologique car elle dépend des activités du système nerveux et des activités cognitives
- Elle est une variable qui rend compte des fluctuations du niveau d'activation, c'est-à-dire du niveau d'éveil ou de vigilance d'une personne



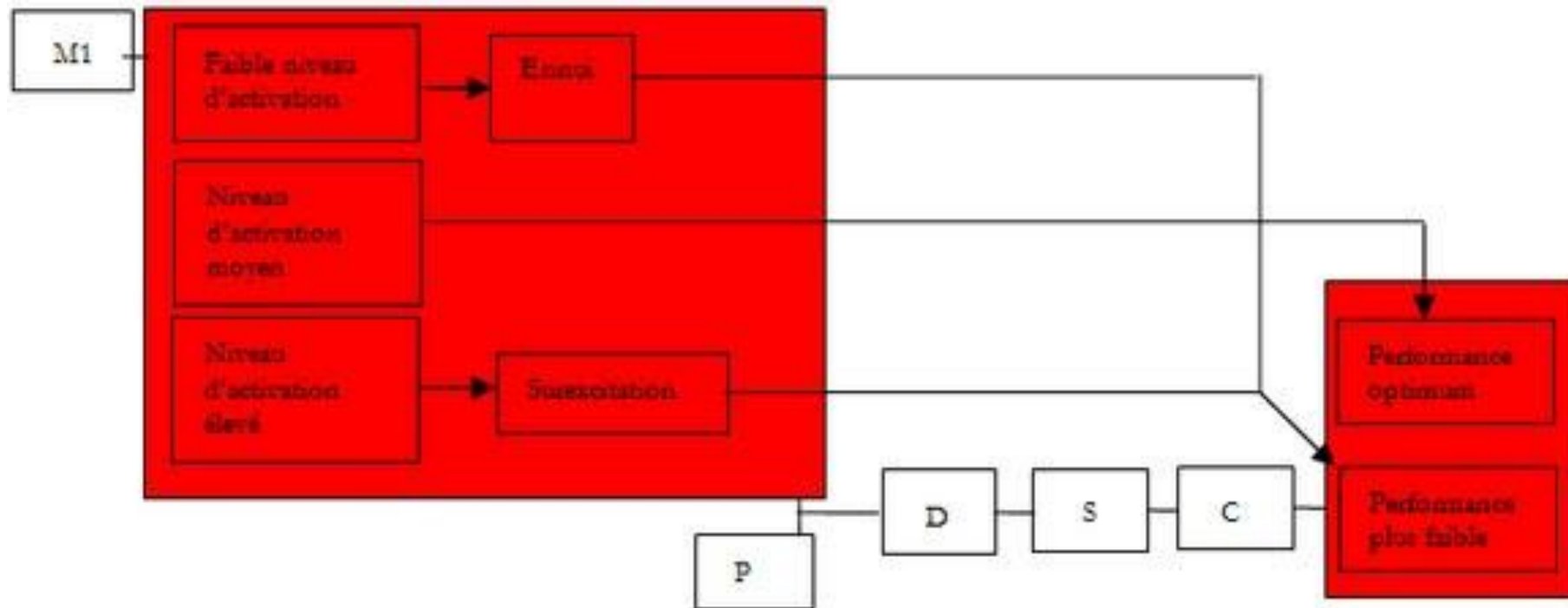
THÉORIE DE L'ACTIVATION

- La motivation humaine vise le plus souvent à rechercher un niveau optimal d'activation dans un équilibre de stimulations (ni trop, ni trop peu)
- La motivation correspond aux forces qui entraînent des comportements orientés vers un objectif, forces qui permettent de maintenir ces comportements jusqu'à ce que l'objectif soit atteint



REPRÉSENTATION INTEGRÉE

NIVEAU OPTIMUM D'ACTIVATION (DONALD HEBB)



ABRAHAM MASLOW

LA HIÉRARCHIE DES BESOINS

- La pyramide des besoins, ou pyramide de Maslow, est une représentation pyramidale de la hiérarchie des besoins, une théorie de la motivation élaborée à partir des observations réalisées dans les années 1940 par le psychologue Abraham Maslow
- Maslow met au jour cinq groupes de besoins fondamentaux : les besoins physiologiques les besoins de sécurité, les besoins d'appartenance et d'amour, les besoins d'estime de soi et le besoin d'accomplissement de soi



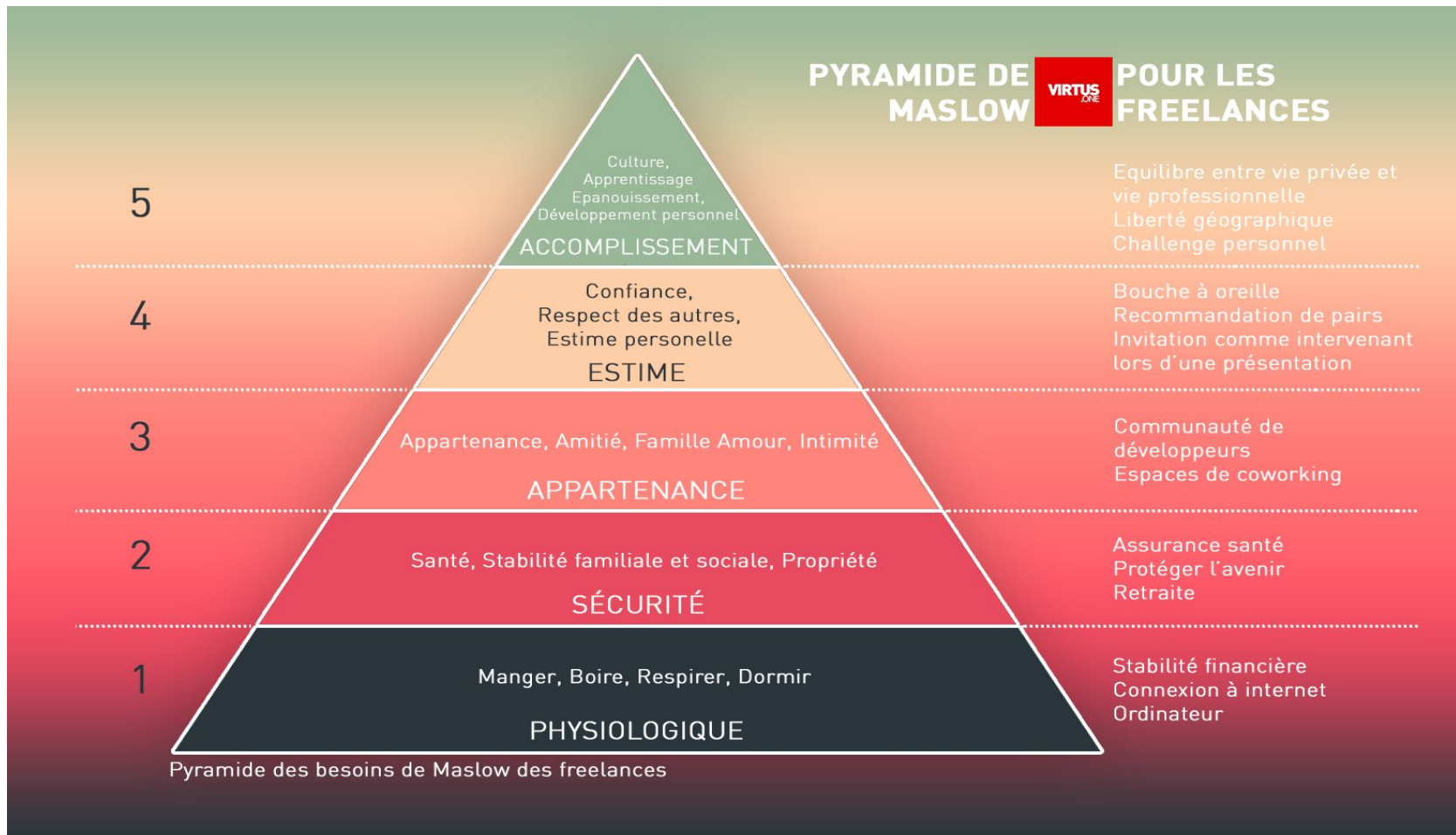
ABRAHAM MASLOW

LA HIÉRARCHIE DES BESOINS

- Cette taxinomie des besoins est – selon Maslow – universelle
- En effet, le caractère particulier d'une motivation a pour origine les nombreux détermi-nismes tels que la culture, le milieu social ou l'éducation



PYRAMIDE DES BESOINS DE MASLOW



ABRAHAM MASLOW

LA HIÉRARCHIE DES BESOINS

- Les besoins s'inscrivent dans le cadre d'une hiérarchie des besoins ; tous les besoins sont continuellement présents, mais certains se font plus sentir que d'autres
- Lorsqu'un groupe de besoins est satisfait un autre va progressivement prendre la place selon un ordre hiérarchique : besoins physiologiques > besoins de sécurité > besoins d'appartenance et d'amour > besoins d'estime > besoin d'accomplissement de soi



ABRAHAM MASLOW

LA HIÉRARCHIE DES BESOINS

- Lorsqu'un besoin précédent n'est plus satisfait, il redevient prioritaire
- Maslow a mis en lumière l'importance de la satisfaction des besoins
- En effet, l'insatisfaction répétée ou a long terme est pathologique



HIÉRARCHIE DES BESOINS DE MASLOW



HIÉRARCHIE DES MOTIVATIONS

- Le **besoin** est une « nécessité ressentie », d'ordre physique, social ou mental
- La **satisfaction ou non-satisfaction** (manque) s'exprime à travers des sensations : la faim exprime le besoin de manger, la satiété signale le besoins satisfait ; la peur exprime le besoin de sécurité, le calme signale le besoin satisfait, ...
- Le **besoin est une nécessité** : s'il n'est pas satisfait, il bloque le processus de vie (besoins vitaux) ou de développement de l'individu (besoins sociaux, besoins mentaux, ...)



HIÉRARCHIE DES MOTIVATIONS

- Le désir est exprimé par le cerveau inconscient sous forme d'une émotion qui en signale la présence et la satisfaction ou la non-satisfaction (manque)
- Le désir peut s'exprimer et se définir – en ce sens il est conscient – mais son origine est inconsciente, un peu plus élaborée que le besoin



HIÉRARCHIE DES MOTIVATIONS

- Le désir serait une sorte de sublimation d'un besoin précisé, imagé, que l'on peut voir, imaginer, on en rêve, et c'est ce qui fait sa force
- La libido (désir freudien) est non seulement l'expression du désir sexuel mais également la sensation de bien-être, en rapport avec la satisfaction de ce désir : processus largement inconscient, la vision freudienne du désir a largement inspiré la publicité



BESOIN D'APPARTENANCE

- **L'homme est un être sociable** : les comportements élémentaires étant assouvis, l'être humain se trouve motivé pour établir et maintenir des liens proches et durables avec d'autres personnes ; ce comportement est appelé « besoin d'appartenance »
- **Une grande partie de notre comportement social** cherche à accroître notre appartenance et notre insertion sociale



BESOIN D'APPARTENANCE

- Le besoin d'appartenance nous pousse à entretenir des relations permanentes et en général proches avec certaines personnes
- Le besoin d'appartenance a permis la survie de l'espèce humaine : la coopération au sein des groupes humains les a rendus moins vulnérables aux prédateurs



BESOIN D'APPARTENANCE

- Les sujets qui ressentait un besoin d'appartenance fort ont survécus et se sont re-produits plus efficacement que les autres individus
- Le besoin d'appartenance nous invite à respecter les règles du groupe et nous conduit à éviter le rejet du groupe social



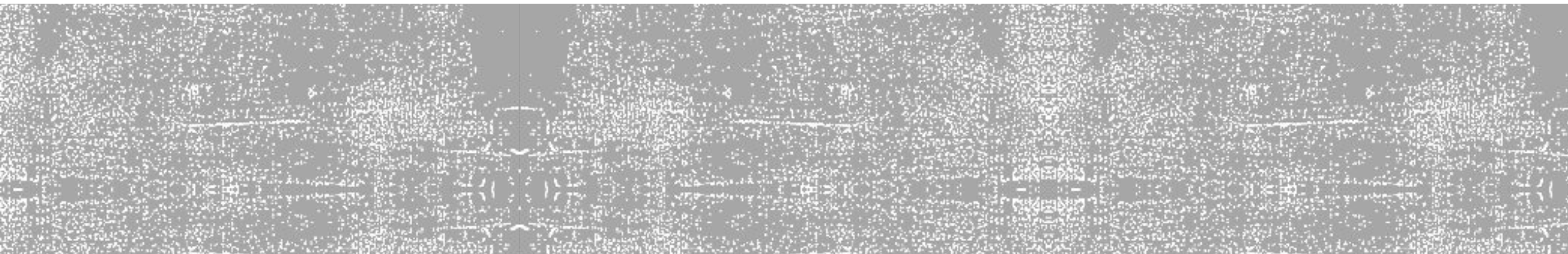
BESOIN D'APPARTENANCE

- Quand le lien social est rompu, des émotions négatives peuvent nous submerger et notre santé est en danger
- Les personnes qui se sentent épaulées par des relations proches sont en meilleure santé, elles ont moins de risque de mort prématurée ou de perturbations psychologiques





CHANGEMENT DES COMPORTEMENTS PROBLÈMES



LE COMPORTEMENT

- Le mot comportement et le mot conduite sont souvent utilisés de manière synonyme, interchangeable, mais certains auteurs distinguent ces deux termes
- Pierre Janet considère que tous les phénomènes psychologiques humains sont des actes et regroupe les comportements en quatre catégories : les conduites animales (actes réflexes), les conduites intellectuelles élémentaires (actes simples et combinés), les conduites moyennes (croyance réfléchie) et les conduites supérieures (tendances rationnelles)



LE COMPORTEMENT

- La conduite apparaît ainsi comme une forme supérieure de comportement, les différences essentielles étant liées au langage et à la conscience
- Il semble cependant assez vain de distinguer réellement entre comportement et conduite chez l'homme



LE COMPORTEMENT

- Les deux mots *comportement* et *conduite* définissent la réponse signifiante qu'un être pensant donne à une situation qui, elle aussi, à un sens
- Le *comportement* comprend donc tous les aspects de la vie psychique, et à l'inverse, toute la vie psychique consiste à se comporter dans le monde
- En France, les deux mots *comportement* et *conduite* appartiennent aussi bien au voca-bulaire de la psychologie qu'au langage courant



LE COMPORTEMENT

- On distingue classiquement deux classes de comportements : les comportements dits ouverts et les comportements couverts
- Les comportements ouverts sont directement observables de l'extérieur, exemples : le ralentissement psychomoteur du dépressif, l'évitement du phobique ou les rituels de l'obsessionnel



LE COMPORTEMENT

- Les comportements couverts doivent être observés indirectement ou inférés à partir d'instruments de mesure adaptés, exemples : des réponses physiologiques (anxiété), des contenus mentaux (pensées, images) ou émotionnels
- Les cognitions, bien que phénomènes éminemment psychologiques, sont considérées comme des comportements à part entière



LE COMPORTEMENT

- Les approches dites comportementales, aussi bien en psychologie qu'en psychiatrie, se sont attachées à développer de nombreuses méthodes d'évaluation de ces différents types de comportements



LE COMPORTEMENT

- Les thérapies comportementales et cognitives se sont développées à la fois sur cette conception du rôle majeur du comportement dans le fonctionnement psychique de l'individu, et sur les travaux de la psychologie expérimentale qui fournissent de nombreuses stratégies objectives pour modifier durablement les comportements



LE COMPORTEMENT

- Les difficultés du patient sont ainsi définies en termes de comportements comme des problèmes résultant d'apprentissages inadaptés et la thérapie s'attachera donc à aider le patient à favoriser de nouveaux apprentissages plus performants



LE CHANGEMENT

Comment changer votre vie durablement :



CHANGEMENT

COMPORTEMENTS « PROBLÈMES »

- De façon générale, le changement est défini par le fait de changer ou par le passage d'un état à un autre, il est synonyme de modification et de transformation
- Le changement de comportement d'un individu est donc caractérisé par la modification d'une action et d'une façon de se comporter (Icek Ajzen & Martin Fishbein, 1980)



CHANGEMENT

COMPORTEMENTS « PROBLÈMES »

- Lors du changement de comportement d'un individu, on observe surtout la démarche avec laquelle celui-ci modifie ses actions, en regardant les étapes de son cheminement pour arriver à son but : passé du comportement actuel non-désiré au comportement souhaité



CHANGEMENT

COMPORTEMENTS « PROBLÈMES »

- Les comportements « problèmes » sont définis par la personne concernée comme étant « problématique » (alcool, tabac ...)
- Il existe une différence fréquente entre les points de vue de la personne et l'entourage
- Le changement des comportements-problèmes est un phénomène « naturel » lié à la motivation de la personne : importance accordée au changement – confiance dans le changement – la ou les priorités de la personne



CHANGEMENT

COMPORTEMENTS « PROBLÈMES »

- **L'importance accordée au changement** : lorsque la situation actuelle diffère trop de l'idéal désiré ou attendu, la motivation au changement apparaît
- **La confiance dans le changement** : il convient de repérer les moyens de changer (efficacité générale) et croire pouvoir les utiliser (efficacité propre) pour mettre en œuvre le changement



CHANGEMENT

COMPORTEMENTS « PROBLÈMES »

- Question de priorités
- Éléments nécessaires au changement : elle le veut – une bonne raison de le faire – confiance dans sa capacité de le faire – interaction avec certaines personnes donne envie de le faire – se sentir reconnue – attentes appropriées – elle réussit ce qu'elle entreprend



THÉORIES ET MODÈLES

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT

- Plusieurs théories et modèles ont été développés dans l'intention d'expliquer comment les gens modifient leurs comportements et d'identifier les principaux facteurs qui favo-risent ce changement
- Nombreux sont les individus qui ont adopté un certain comportement pour ensuite l'abandonner au bout de quelques semaines, mois ou années



THÉORIES ET MODÈLES

CHANGEMENT DE COMPORTEMENT

- Un changement de comportement réussi doit être maintenu, nécessitant une somme considérable de temps, d'efforts et d'énergie
- A chaque situation donnée, pour chaque projet engagé, une réflexion doit être menée sur un ensemble d'outils qui se complètent et dont l'articulation est la clé du succès



THÉORIE DE L'ACTION RAISONNÉE

- Théorie fondée par Icek Ajzen et Martin Fishbein (1980) permettant d'expliquer le comportement humain à travers les intentions de conduite
- Ces auteurs partent de l'hypothèse que le comportement humain est déterminé par l'intention de l'effectuation : tout individu anticipe les conséquences de ses actes avant de décider l'adoption ou non d'un comportement

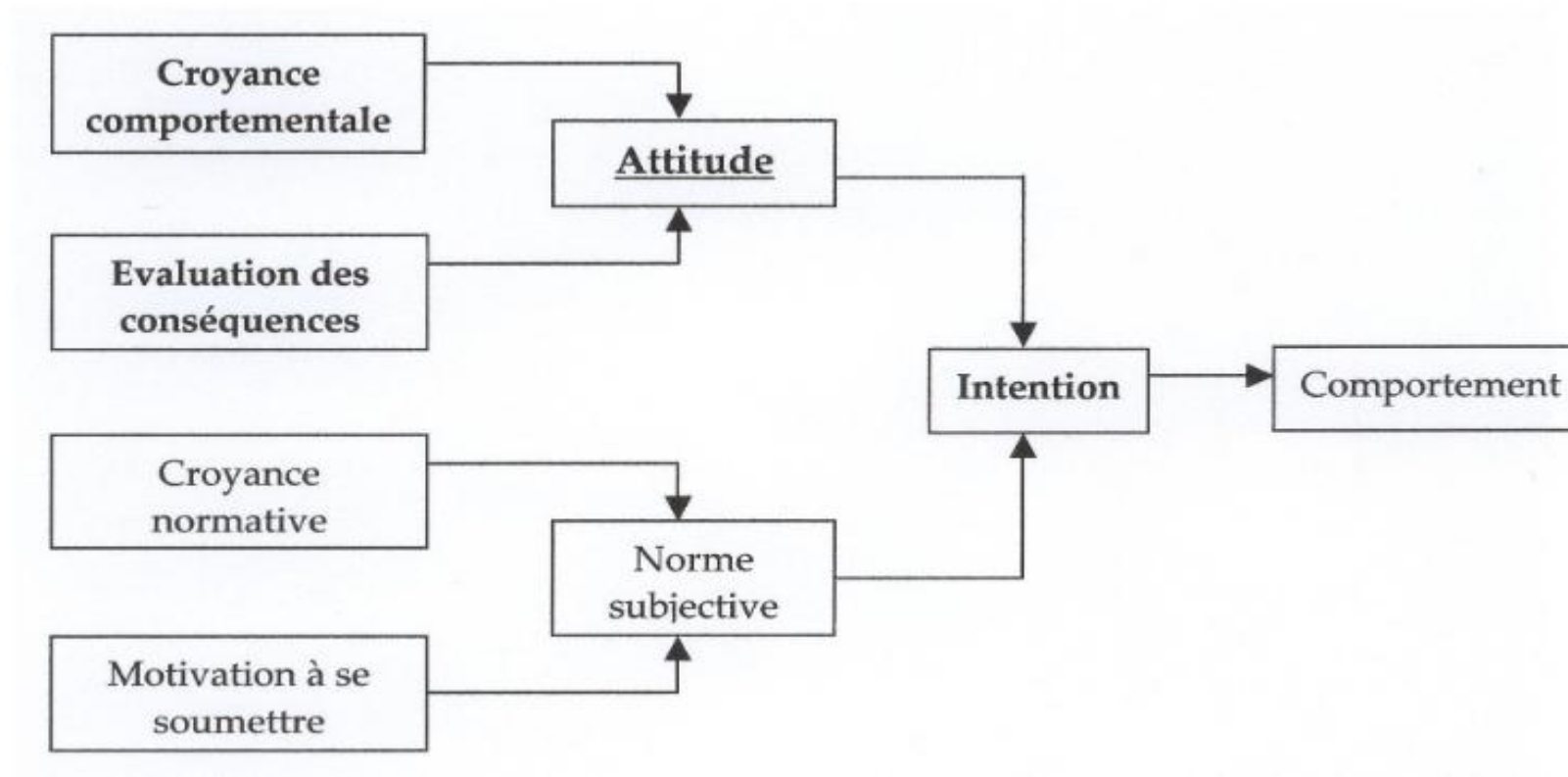


THÉORIE DE L'ACTION RAISONNÉE

- La théorie de l'action raisonnée se base sur deux éléments incontournables qui sont les attitudes et les normes influençant l'intention d'effectuer un comportement donné
- L'intention est une planification du comportement (Howard, 1994)
- Les stimuli externes influencent les attitudes en modifiant la structure des croyances de l'individu



THÉORIE DE L'ACTION RAISONNÉE



THÉORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIÉ

- La théorie du comportement planifié complète la théorie précédente en ajoutant un troisième élément : le contrôle comportemental perçu
- Le concept du contrôle comportemental perçu est très proche du concept de l'efficacité personnelle et du concept de faisabilité

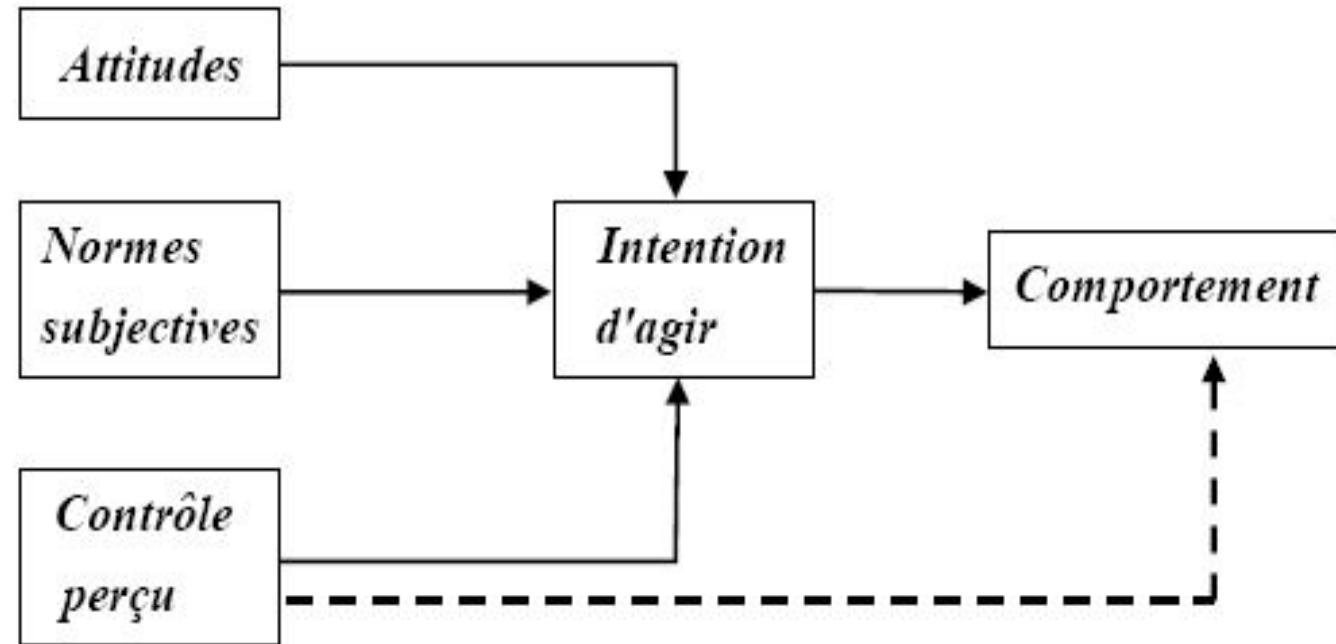


THÉORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIÉ

- L'intention d'agir, selon cette théorie, est déterminée par les trois facteurs suivants :
l'attitude affichée à l'égard du comportement (elle désigne les croyances et les représentations que les individus peuvent manifester pour réagir à une innovation) –
la norme sociale perçue (degré d'influence des personnes proches de l'individu concerné) –
le contrôle comportemental perçu (évaluation anticipée des capacités d'une personne avant la réalisation du comportement)



THÉORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIÉ



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- James O. Prochaska et Carlo C. DiClemente suggèrent que le changement de comportement s'effectue au cours d'une démarche constituée de différents stades ordonnés de façon chronologique : précontemplation – contemplation – détermination – action – maintien – rechute et sortie permanente



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- Ils permettent de comprendre les intentions, les réactions et les comportements des personnes concernées par le changement
- Ce modèle a permis d'identifier neuf procédés de changement : augmentation du ni-veau de conscience – éveil émotionnel – libération sociale – réévaluation personnelle – engagement – gestion des renforçateurs – relations aidantes – contre-conditionnement et contrôle environnemental (contrôle des stimuli)



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

MODÈLE TRANSTHÉORIQUE DU CHANGEMENT COMPORTEMENTAL

Prochaska & DiClemente



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- La théorie des stades du changement suggère que les individus changent de comportement progressivement avec différentes interventions appropriées à chaque stade
- Stade de précontemplation : le sujet n'a pas l'intention de modifier son comportement dans un avenir proche, il ne pense pas qu'il a un problème
- Stade de contemplation : le sujet envisage sérieusement de modifier son comportement dans un avenir proche (6 à 24 mois), bénéfices = inconvénients



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- **Stade de détermination (préparation)** : le sujet a l'intention de prendre des initiatives très bientôt, généralement dans le mois qui suit, il se sent capable de changer
- **Stade de l'action** : les modifications du comportement déclarées ont été effectuées au cours des six derniers mois (phase la moins stable avec risque de rechute)



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- **Stade de maintien** : le sujet s'approprie et exploite les pratiques requises par l'innovation d'une manière continue et progressive, il a une meilleure estime de lui-même
- **Stade de rechute** : il est possible que le sujet abandonne les pratiques de l'innovation si le processus d'encadrement et de suivi n'est pas assuré



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- **Stade de la sortie permanente (terminaison)** : c'est le stade de consolidation des pratiques par un maintien durable, le sujet n'est plus tenté de retomber dans son comportement antérieur et son auto-efficacité est de 100% dans toutes les situations qui présentaient auparavant une tentation



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

- Entre chacun des stades se trouvent différents procédés de changement, qui représentent toute forme d'activités entreprises pour aider à modifier notre façon de penser, nos émotions ou notre comportement



MODÈLE TRANSTHÉORIQUE

Changement transthéorique de Prochaska et DiClemente



PROCHASKA & NORCROSS, 2010.
O'DONNELL - GOLDING, 2014

PhD2050, 2018



LES PROCÉDÉS DE CHANGEMENT

- **L'augmentation du niveau de conscience** : offrir de l'information face aux risques et aux méfaits possibles du comportement irresponsable, en valorisant les habitudes comportementales plus saines
- **L'éveil émotionnel** : favorise l'identification, l'expérimentation et l'expression des émotions liées aux risques des comportements irresponsables dans le but de développer des sentiments favorables au comportement souhaité



LES PROCÉDÉS DE CHANGEMENT

- **La libération sociale** : aider d'autres individus se trouvant dans une situation similaire
- **La réévaluation personnelle** : entraîne l'évaluation personnelle des sentiments éprouvés face au comportement souhaité
- **L'engagement** : encourage la personne à être confiante en ses habiletés de changer et à s'engager à le faire



LES PROCÉDÉS DE CHANGEMENT

- **La gestion des renforçateurs** : attribuer des récompenses facilement accessibles (mais raisonnables) pour améliorer les probabilités que le comportement souhaité se produise ou se continue
- **Les relations aidantes** : assister la personne de différentes façons, par le support émotionnel ou le soutien social (formation de groupes d'aide)



LES PROCÉDÉS DE CHANGEMENT

- **Le contre-conditionnement** : considérer et analyser les avantages et les désavantages du changement, en essayant de trouver des alternatives au comportement non désiré
- **Le contrôle environnemental (stimuli)** : éviter les situations présentant des risques élevés de rechutes ou d'écarts de conduite



LES PROCÉDÉS DE CHANGEMENT



MODÈLE EN SPIRALE

DES STADES DU CHANGEMENT

- James O. Prochaska, Carlo C. DiClemente et John C. Norcross (1992) conclut que les stades du changement de comportement ne suivent pas une progression linéaire, mais qu'ils faisaient plutôt partie d'un procédé cyclique (en forme de spirale) pouvant varier suivant les individus



MODÈLE EN SPIRALE

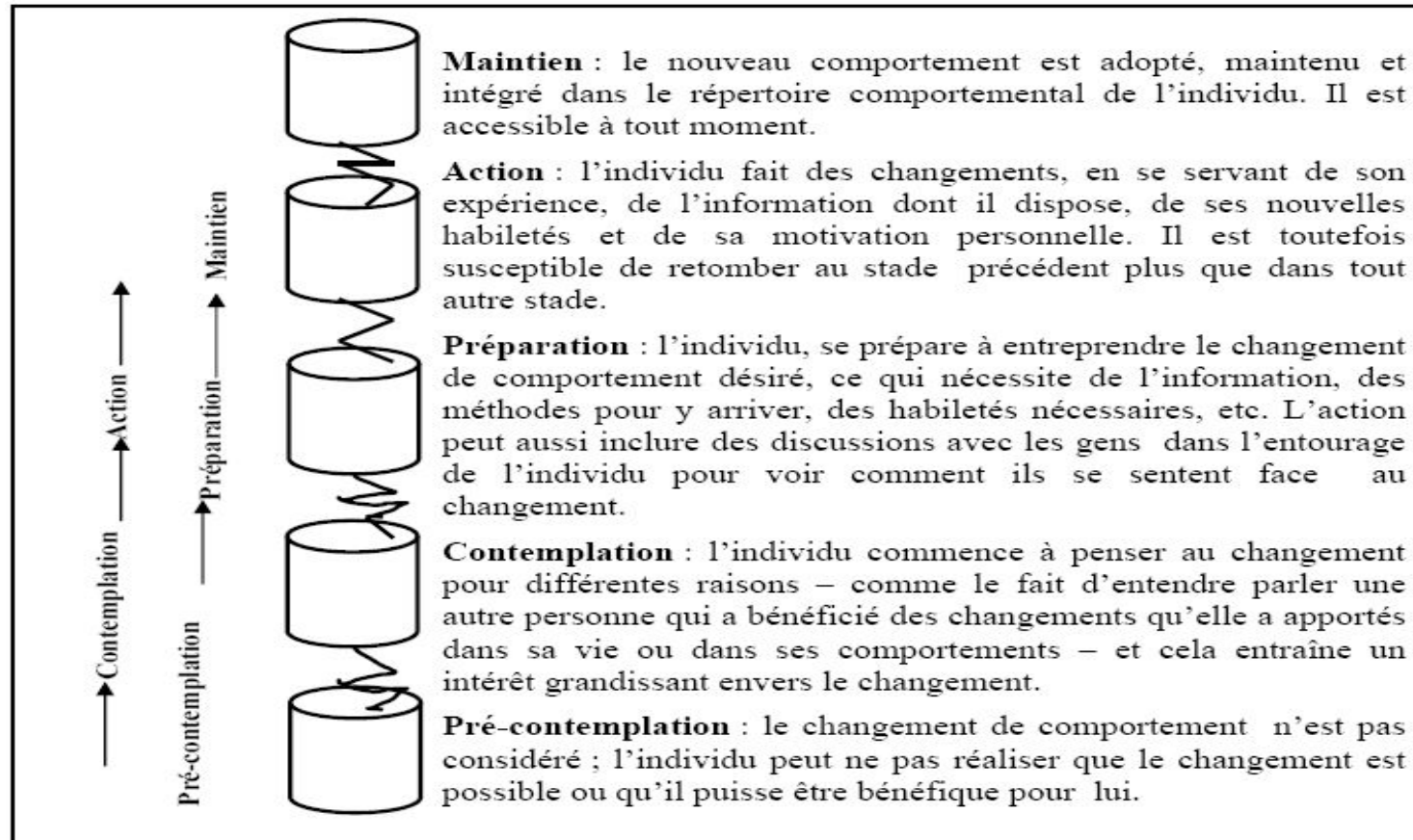
DES STADES DU CHANGEMENT

- Selon cette nouvelle conception du modèle, la démarche de changement de comportement d'une personne entraîne habituellement des rechutes aux niveaux précédents ainsi que des écarts de conduite temporaires et isolés (David L. Watson et Roland G. Tharp, 1997)
- Ce modèle s'est avéré plus approprié car il tient compte des difficultés qu'il est possible de rencontrer au cours de la démarche de changement de comportement



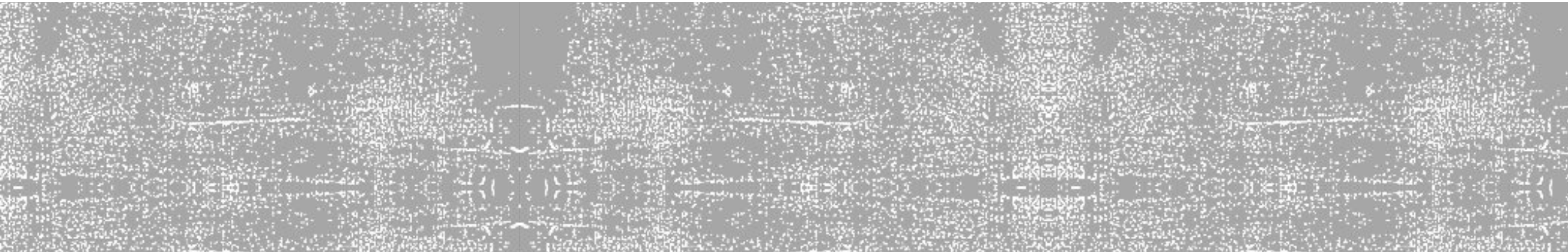
MODÈLE EN SPIRALE

DES STADES DU CHANGEMENT





CONCEPT D'INTELLIGENCE



NOTE INTRODUCTIVE

- **Intelligence** – le terme apparaît au XII^e siècle en français, à partir du latin *intelligere*, qui signifie « comprendre, prendre en soi »
- **Ce terme appartient à une famille étymologique élargie** dont la racine grecque est *legein*, qui exprime plusieurs sens : « rassembler », mais aussi « dire » et qui devient en latin *legere* : « cueillir, choisir », mais aussi « lire »



NOTE INTRODUCTIVE

- De cette racine dérive *logos*, qui réunit dans le même terme « la parole, la raison et la discussion »
- L'intelligence est donc liée – dans l'esprit humain – au langage, et la philosophie a considéré depuis toujours ce concept comme celui qui recouvre la spécificité de l'homme par rapport à l'animal, qui en serait dépourvue, et par rapport à la divinité qui est « pure intelligence » (Dieu est savoir)



NOTE INTRODUCTIVE

- *L'encyclopédie de Diderot (1765)* comprend deux articles : un sur *l'idiot*, l'autre sur *l'imbécile*, mais ce sont les aliénistes qui vont définir, en termes cliniques, le versant déficitaire de l'intelligence



NOTE INTRODUCTIVE

- Si l'on doit à Jean-Etienne Esquirol la parole célèbre : « le dément est un riche devenu pauvre, l'idiot a toujours été dans l'infortune et la misère », c'est un autre élève de Philippe Pinel, Jean Itard qui va, le premier, proposer une approche systématique d'un enfant « idiot », le fameux enfant sauvage, Victor de l'Aveyron

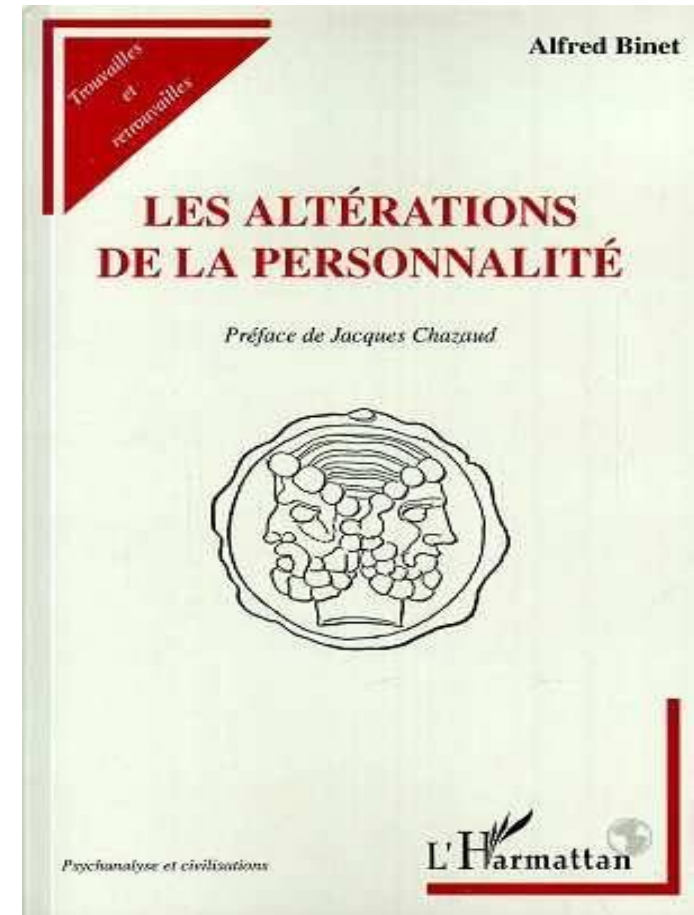
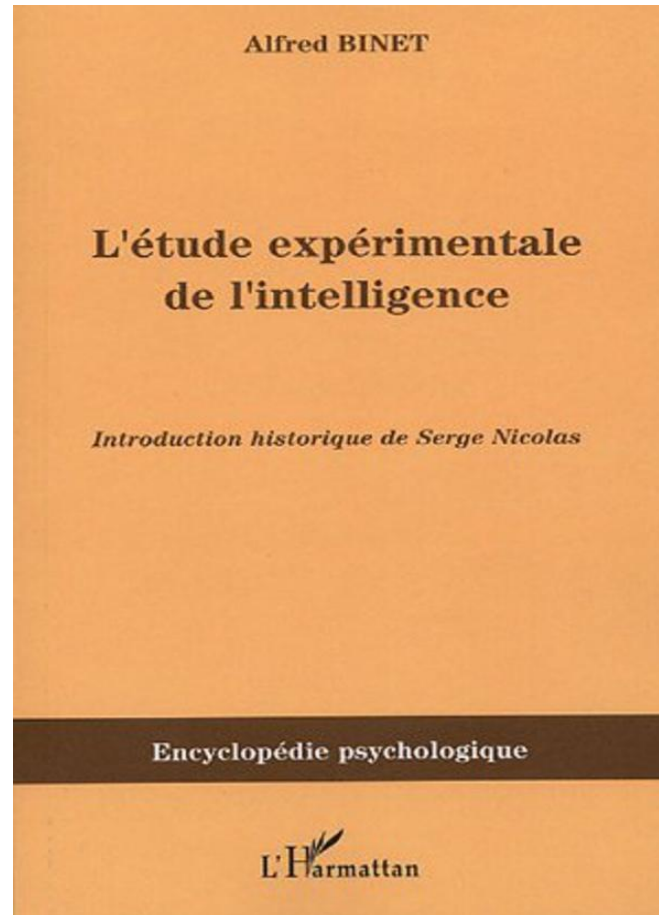


NOTE INTRODUCTIVE

- Au début du XX^e siècle, les travaux du psychologue Alfred Binet apportent une contribution majeure dans ce domaine en abandonnant la voie infructueuse de la cranio-métrie pour se tourner vers la construction d'un instrument psychologique, première échelle d'évaluation



ALFRED BINET

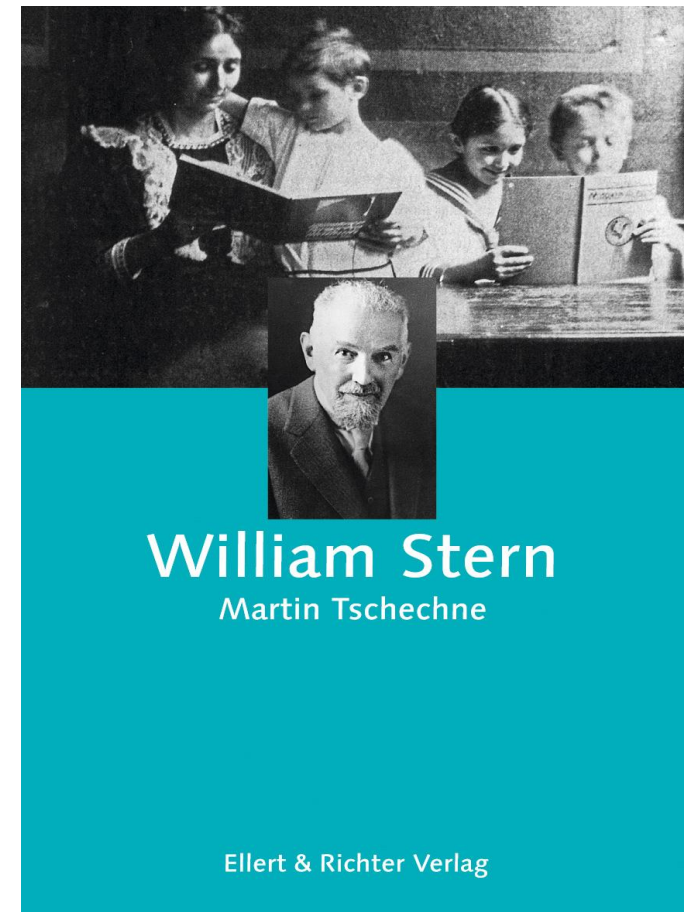
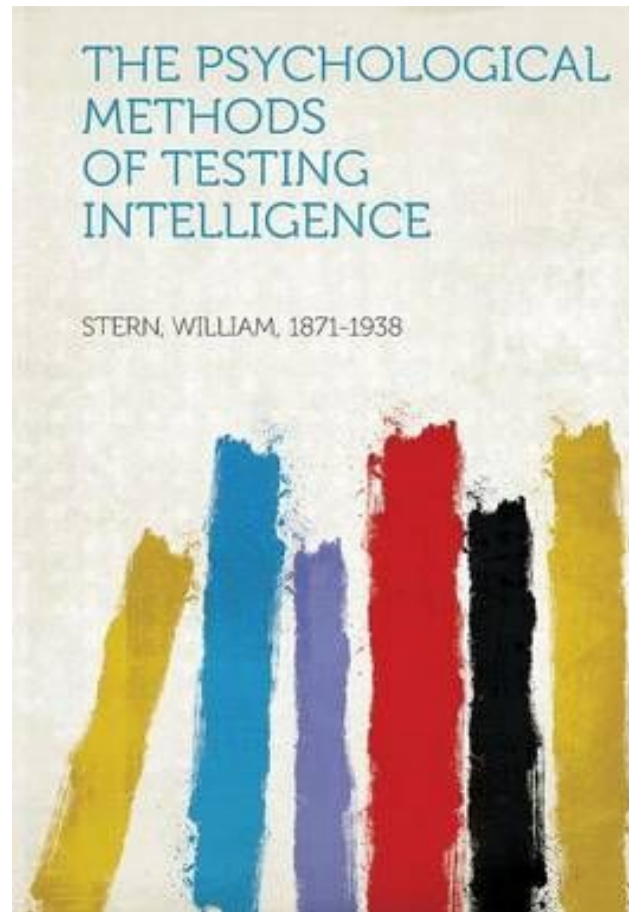


NOTE INTRODUCTIVE

- Cette échelle est bâtie par assemblage de questions diverses, et qui, autant que possible, appellent des réponses *indépendantes des apprentissages scolaires* : elle donne une mesure, le QI ou quotient intellectuel (William Stern, 1912)



WILLIAM STERN



NOTE INTRODUCTIVE

- Depuis Alfred Binet, cette notion de QI a fait l'objet de nombreuses critiques, métho-dologiques et psychométriques, ou théoriques et les débats ont porté sur ces trois questions essentielles : l'intelligence est-elle une ou multiple ? L'intelligence est-elle indépendante des apprentissages ? Peut-on mesurer l'intelligence ?

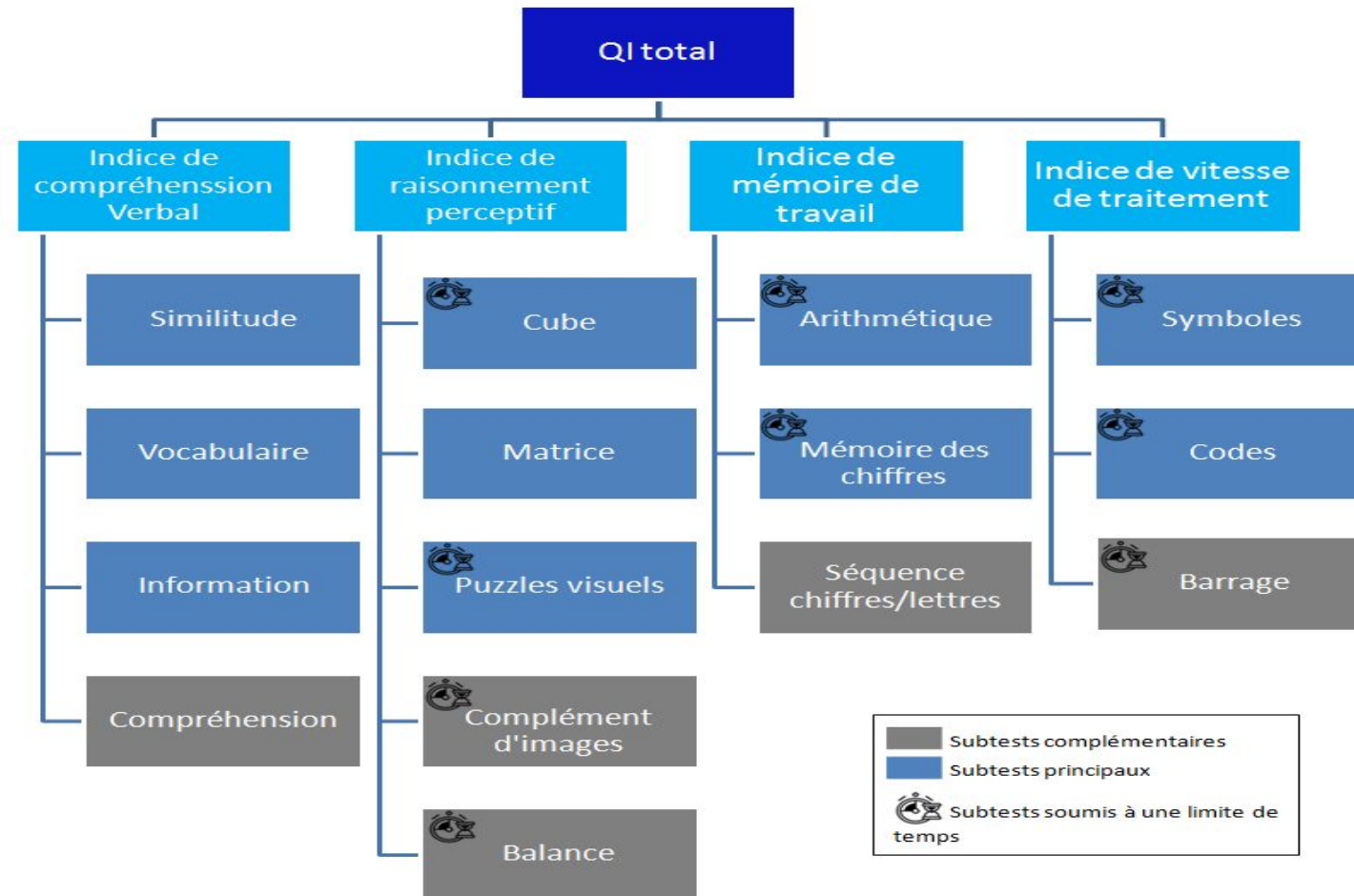


NOTE INTRODUCTIVE

- L'intelligence n'est pas une fonction homogène, aucune définition exhaustive ne peut en être proposée
- Le langage semble lié à un type d'intelligence qui ne recouvre pas la globalité de tous les processus cognitifs



ÉVALUATION DU QI TOTAL



NOTE INTRODUCTIVE

- Des potentialités telles que l'imagination, l'intuition sont-elles des processus cognitifs ou des formes résultant de processus plus fondamentaux ?
- Les travaux les plus récents sur les bébés et les premières étapes de l'évolution de l'enfant montrent bien l'interaction entre les facteurs innés et les facteurs d'environnement, en particulier le bain relationnel, affectif dans lequel évolue le bébé

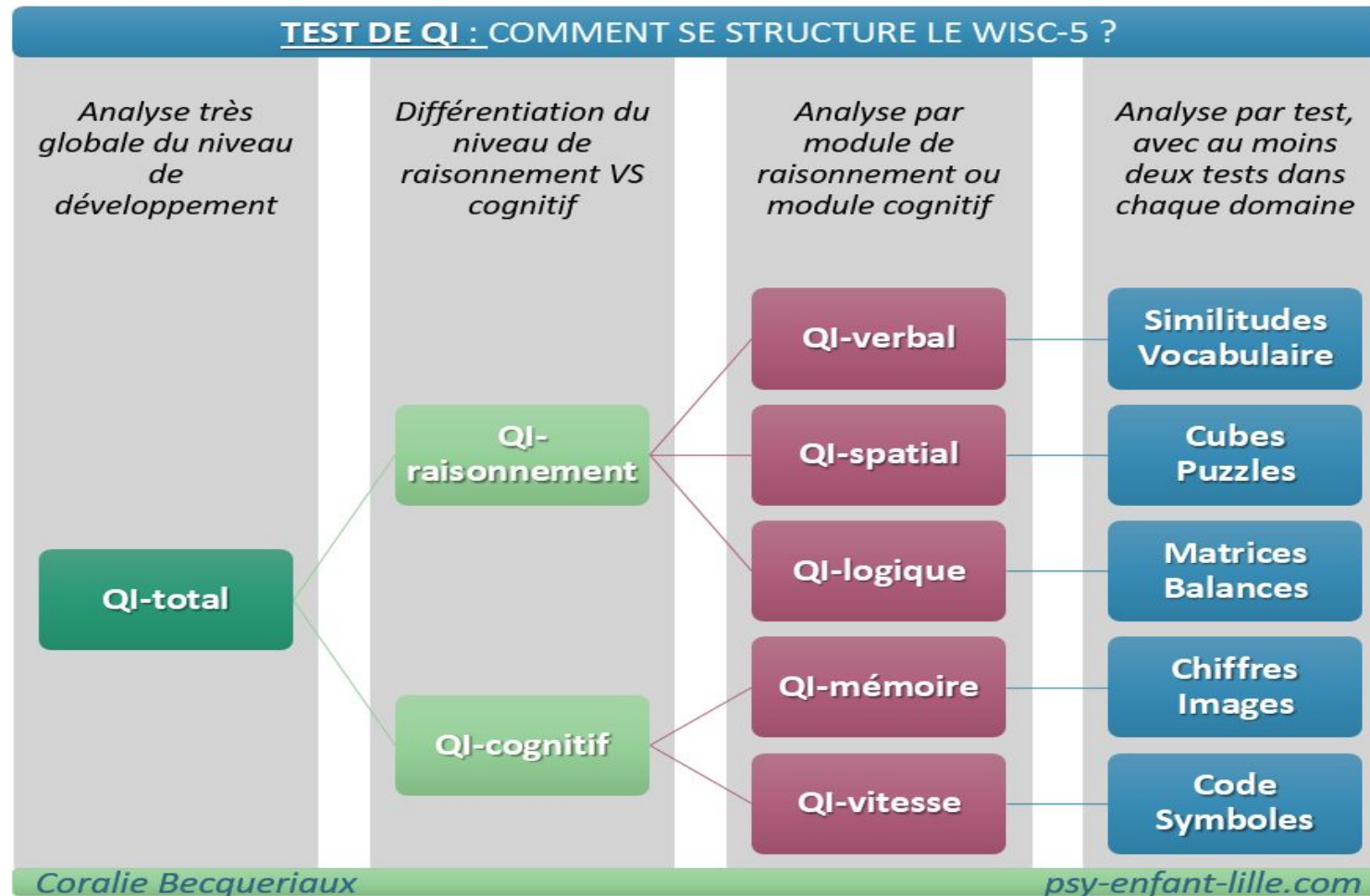


NOTE INTRODUCTIVE

- La question des rapports entre une intelligence « naturelle » et les apprentissages est complexe faisant intervenir des processus (assimilation et accommodation), des pro-cédures, des motivations, des relations interhumaines, etc.
- En fait, compte l'évaluation des différentes modalités de l'intelligence : selon le con-texte clinique, on utilisera un test spécifique pour évaluer telle fonction ou au contraire une échelle composite qui permettra une synthèse des potentialités du sujet



TEST PSYCHOMETRIQUE WISC-V



DÉVELOPPEMENT SOCIAL

DE L'INTELLIGENCE

- L'intelligence est un concept construit selon un point de vue social : la culture juge « intelligent » tout ce qui contribue au succès dans cette culture
- Dans les pays occidentaux, l'intelligence est la capacité à apprendre à partir de l'expérience, à résoudre des problèmes et à utiliser son savoir pour s'adapter



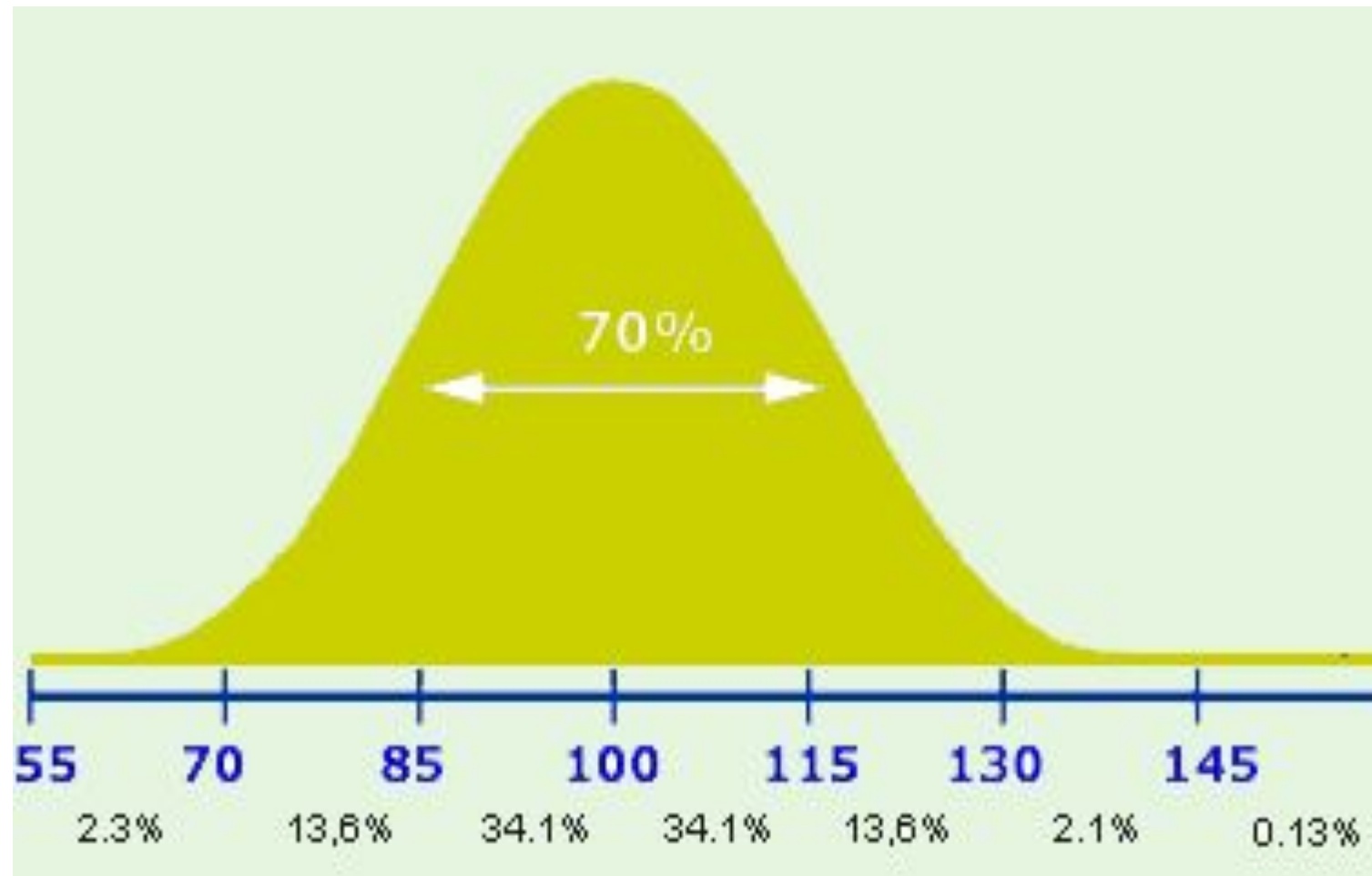
DÉVELOPPEMENT SOCIAL

DE L'INTELLIGENCE

- L'interaction sociale seule ne suffit pas pour engendrer systématiquement des progrès
- L'intelligence est le fruit des interactions complexes entre des éléments génétiques et de l'influence de l'environnement



ÉVALUATION QUOTIENT INTELLECTUEL

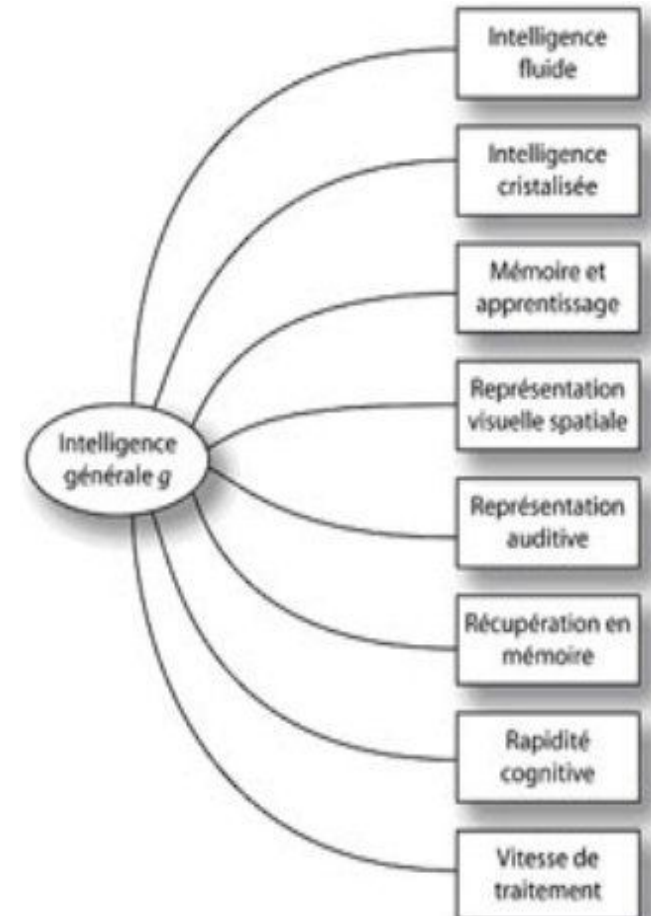
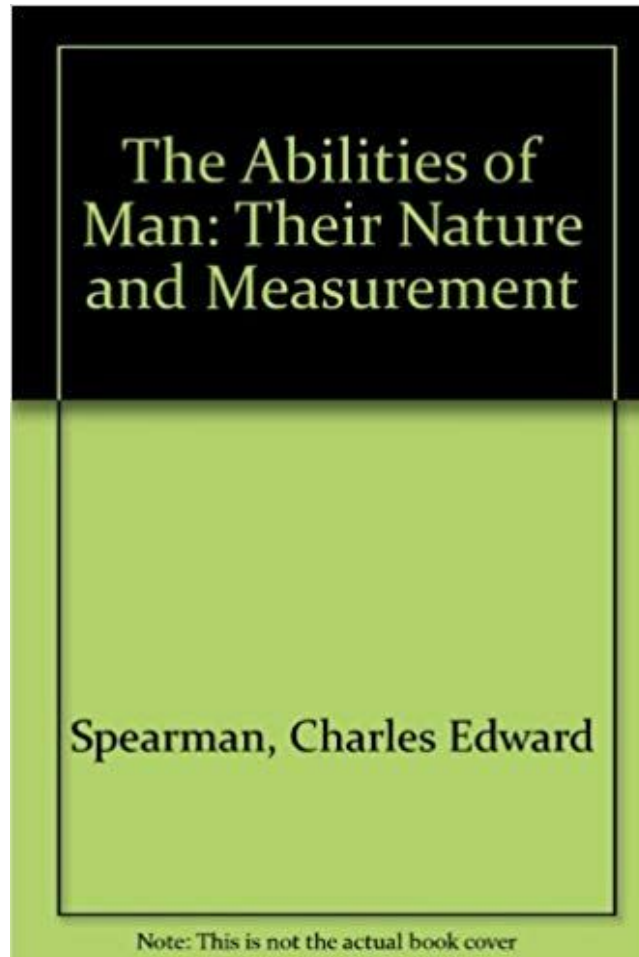


THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **Charles Edward Spearman**, connu pour ses travaux sur l'intelligence et le facteur G, élabore en 1904 une méthode statistique, l'analyse factorielle, permettant de dégager des facteurs communs à des variables observées : cette méthode lui permet de postuler un facteur unique, le facteur G (pour général) qui sous-tendrait les performances à des tâches intellectuelles diverses et qu'il existe une intelligence générale (1923)



CHARLES SPEARMAN

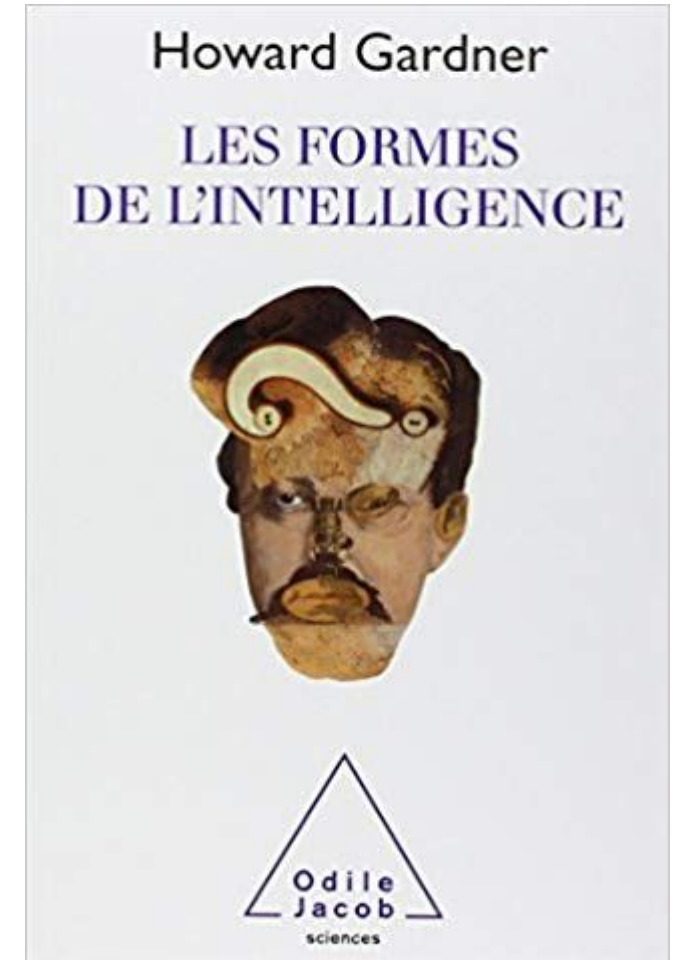
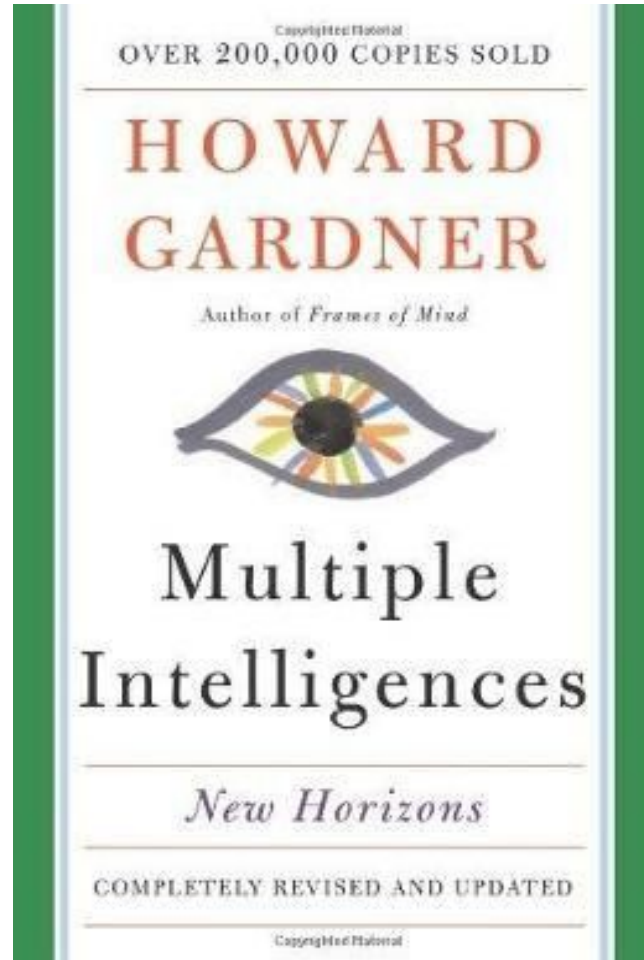


THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- D'autres auteurs considèrent que l'intelligence est multiple : l'intelligence analytique (capacité à résoudre des problèmes), l'intelligence créative (capacité à faire face aux situations nouvelles), l'intelligence pratique (indispensable aux tâches de la vie quoti-dienne)
- La théorie des intelligences multiples suggère qu'il existe plusieurs types d'intelligence chez l'enfant d'âge scolaire et par extension chez l'adulte (Howard Gardner, 1983)



HOWARD GARDNER



THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- Howard Gardner critique l'emploi des tests d'intelligence dans le cadre de l'orientation scolaire des enfants et défend l'idée que l'intelligence des enfants en échec scolaire soit comprise différemment
- Cet auteur définit l'intelligence comme une capacité ou un ensemble d'aptitudes qui permet à une personne de résoudre des problèmes ou de concevoir un produit qui sont importants dans un certain contexte culturel



THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **La théorie des intelligences multiples** élaborée par Howard Gardner (1983) décrit sept types d'intelligence, elle est complétée de l'intelligence naturaliste et de l'intelligence existentielle en 1993
- **Intelligence linguistique** – définie par Gardner comme la capacité à utiliser et à comprendre les mots et les nuances de sens ; elle est aussi la capacité à comprendre comment le langage affecte les émotions dans le cas des rhétoriciens, écrivains et poètes, etc.



INTELLIGENCES MULTIPLES

LES INTELLIGENCES MULTIPLES

d'après la théorie de Howard Gardner

Intelligence verbo-linguistique

ABC

LES MOTS

Capacité à penser, saisir et exprimer des idées.

Exemples : écrivains, poètes, traducteurs, interprètes, journalistes, avocats, ...



Intelligence musico-rythmique



LA MUSIQUE

Capacité à reconnaître, interpréter, et créer des musiques, rythmes...

Exemples : compositeurs, chanteurs, musiciens, professeurs de musique, accordeurs, ...



Intelligence logico-mathématique

123

LA LOGIQUE

Capacité à raisonner, calculer, compter, résoudre des problèmes.

Exemples : scientifiques, ingénieurs, savants, mathématiciens, comptables ...



Intelligence interpersonnelle



LES AUTRES

Capacité à agir et réagir avec les autres, aider, collaborer, partager.

Exemples : commerçants, politiciens, enseignants, managers, chef d'équipe, ...



Intelligence visuelle / spatiale



LES IMAGES

Capacité à percevoir et se représenter le monde.

Exemples : peintres, photographes, architectes, pilotes, dentistes, ...



Intelligence intrapersonnelle



SOI

Capacité à se connaître, à s'introspecter, à être intuitif.

Exemples : chercheurs, entrepreneurs, romanciers ...



Intelligence corporelle-kinesthésique



LE CORPS

Capacité à utiliser son corps, à s'exprimer physiquement.

Exemples : danseurs, athlètes, artisans, chirurgiens, pompiers ...



Intelligence naturaliste-écologiste



LA NATURE

Capacité à observer, reconnaître, et classer la nature.

Exemples : explorateurs, botanistes, archéologues, zoologistes, fermiers, ...



THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **Intelligence logico-mathématique** – permet de résoudre des problèmes abstraits de nature logique ou mathématique ; elle analyse les causes et les conséquences d'un phénomène ou d'une action, elle peut catégoriser et ordonner les objets
- **Intelligence spatiale** – est la « capacité de trouver son chemin dans un environnement donné et d'établir des relations entre les objets dans l'espace » ; elle permet de voir la continuité d'une image en rotation dans l'espace, de créer une image mentale



THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **Intelligence intra-personnelle** – permet de se former une représentation de soi précise et fidèle et de l'utiliser efficacement dans la vie ; c'est l'intelligence de l'introspection, de la psychologie analytique, se comprendre et avoir le contrôle de soi
- **Intelligence interpersonnelle** – est la capacité de comprendre les émotions, les intentions et motivations d'autrui, de communiquer avec empathie, coopération, tolérance les personnalités charismatiques ont toutes une intelligence interpersonnelle élevée



THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **Intelligence corporelle-kinesthésique** – est la capacité d'utiliser le contrôle fin des mouvements du corps dans les activités comme le sport et les danses ; elle permet aussi d'utiliser son corps pour exprimer une idée ou un sentiment ou réaliser une activité physique donnée
- **Intelligence musicale** – elle constitue l'aptitude à percevoir et créer des rythmes et mélodies, de reconnaître des modèles musicaux, de les interpréter et d'en créer ; cette intelligence engage des processus actifs et passifs : jouer d'un instrument, chanter ou composer (actif) mais également apprécier la musique écoutée (passif)

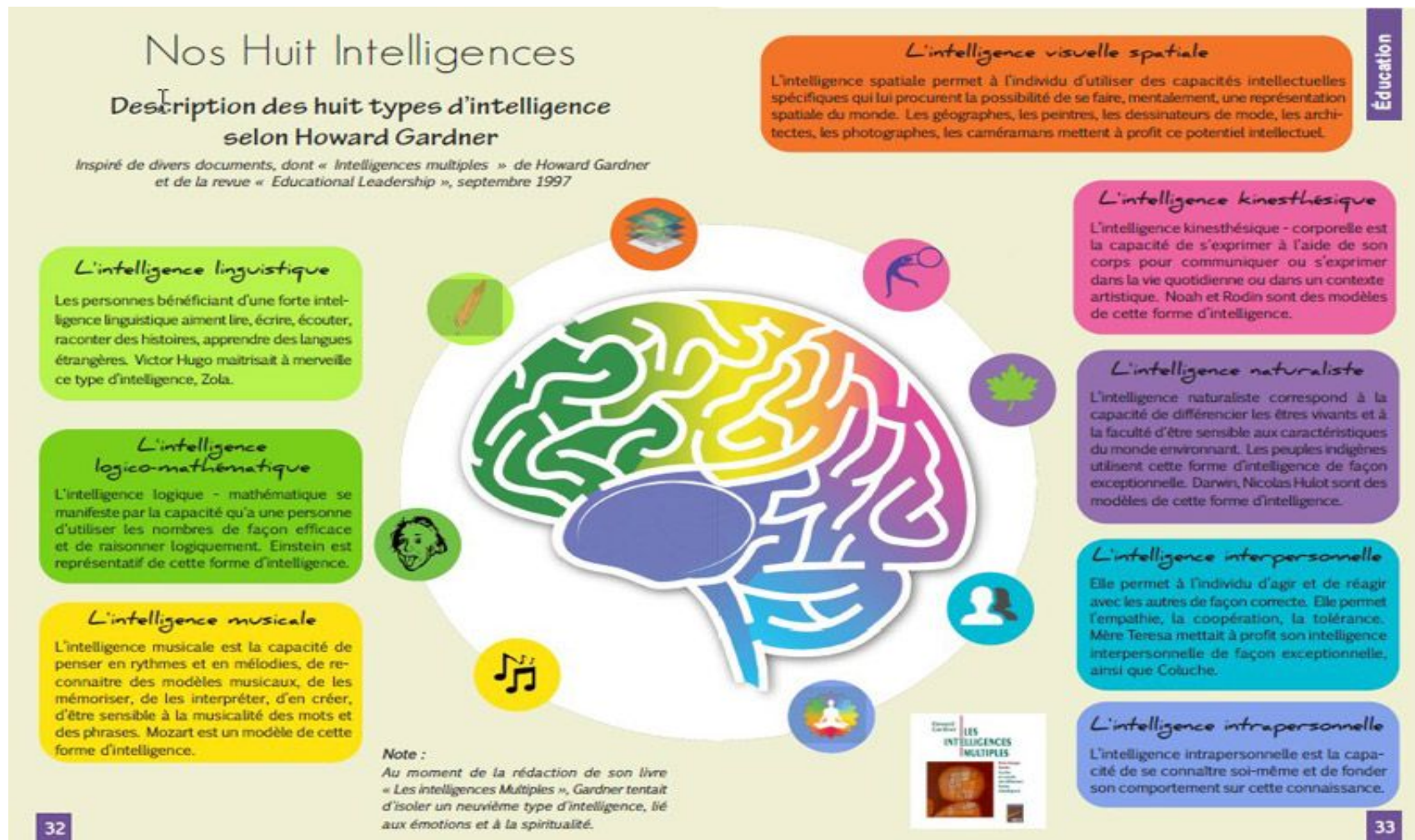


THÉORIES DE L'INTELLIGENCE

- **Intelligence naturaliste** – elle permet de classer les objets et de les différencier en catégories (Darwin) ; elle est la capacité d'apprécier, de reconnaître et de classer la faune, la flore et le monde minéral, elle s'applique aussi à l'univers culturel
- **Intelligence existentielle (ou spirituelle)** – est l'aptitude à se questionner sur le sens et l'origine des choses ; c'est la capacité à penser nos origines et notre destinée. Cette intelligence spirituelle, existentielle ou morale est définie comme l'aptitude à se situer par rapport aux limites cosmiques (infiniment grand et infiniment petit)



LES HUIT INTELLIGENCES



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- **L'intelligence émotionnelle** est un concept proposé par les psychologues Peter Salovey et John Mayer (1990), qui réfère à la capacité de reconnaître, comprendre et maîtriser ses propres émotions et à composer avec les émotions des autres personnes
- **L'intelligence émotionnelle désigne** « *l'habileté à percevoir et à exprimer les émotions, à les intégrer pour faciliter la pensée, à comprendre et à raisonner avec les émotions, ainsi qu'à réguler les émotions chez soi et chez les autres* » (Mayer et Salovey, 1997)



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- Daniel Goleman (1995), psychologue et journaliste scientifique pour le *New-York Times* a écrit un ouvrage qui a popularisé le concept d'intelligence émotionnelle
- Daniel Goleman développe quatre concepts principaux et inclut un ensemble de compétences émotionnelles correspondant à chacun de ces concepts : les compétences émotionnelles ne sont pas des talents innés, mais plutôt des capacités apprises qu'il faut développer et perfectionner (R. Boyatzis, D. Goleman et K. Rhee, 1998)



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

PERSONNALITE

Conscience sociale et culturelle

- Renforcer respect et tolérance pour les autres
- Encourager l'empathie
- Renforcer la connaissance de soi (culture)

Adaptabilité

- Renforcer la capacité à gérer ses émotions
- Pratiquer flexibilité et structure

Initiative

- Donner des projets engageants à long terme
- Construire la confiance dans la capacité à réussir
- Donner de l'autonomie pour faire des choix

Persistance

- Donner le droit à l'erreur

COMPETENCES

Curiosité

- Encourager le questionnement
- Donner l'autonomie de faire des choix
- Instiller la connaissance suffisante pour poser des questions et innover
- Evoquer les contractions

Esprit critique

- Cultiver les retours constructifs

Résolution de problème

- Développer les vues en système
- Développer une conscience sociale et sociétale

Créativité

- Renforcer respect et tolérance pour les autres
- Encourager l'empathie
- Renforcer la connaissance de soi (culture)

Communication

- Créer un environnement riche de langage commun

Collaboration

- Renforcer respect et tolérance pour les autres
- Favoriser le travail en équipe

Leadership

- Renforcer la capacité à négocier et influencer
- Encourager l'empathie

Comment apprendre ces compétences ?

- Encourager l'apprentissage par le jeu
- Créer un environnement de développement sain et sécurisant
- Développer un état d'esprit de croissance
- Donner du temps pour se concentrer
- Renforcer l'analyse et le raisonnement
- Offrir de la reconnaissance appropriée
- Aider les personnes à tirer avantage de leur personnalité et leurs forces
- Donner des challenges appropriés
- Favoriser l'attention réciproque
- Donner des objectifs clairs - sur des compétences précises
- Utiliser des approches pragmatiques



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- **Premier concept** : la conscience de soi est la capacité à comprendre ses émotions, à reconnaître leur influence à les utiliser pour guider nos décisions
- **Deuxième concept** : la maîtrise de soi, consiste à maîtriser ses émotions et impulsions et à s'adapter à l'évolution de la situation



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- **Troisième concept** : celui de la conscience sociale, englobe la capacité à détecter et à comprendre les émotions d'autrui et à y réagir
- **Quatrième concept** : la gestion des relations correspond à la capacité à inspirer et à influencer les autres tout en favorisant leur développement et à gérer les conflits



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

- **Goleman** reconnaît qu'il est passé de l'intelligence émotionnelle à quelque chose de beaucoup plus large : « *il existe un vieux mot pour représenter l'ensemble des compétences liées à l'intelligence émotionnelle : le caractère* » (D. Goleman, 1995)
- **L'intelligence émotionnelle** confèrera donc, selon Goleman, un avantage dans tous les domaines de la vie aussi bien dans les relations affectives et intimes que dans l'appréhension des règles implicites qui régissent la réussite dans les politiques organisationnelles (D. Goleman, 1995)



MERCI DE VOTRE ATTENTION

