

Imitation / Mimétisme

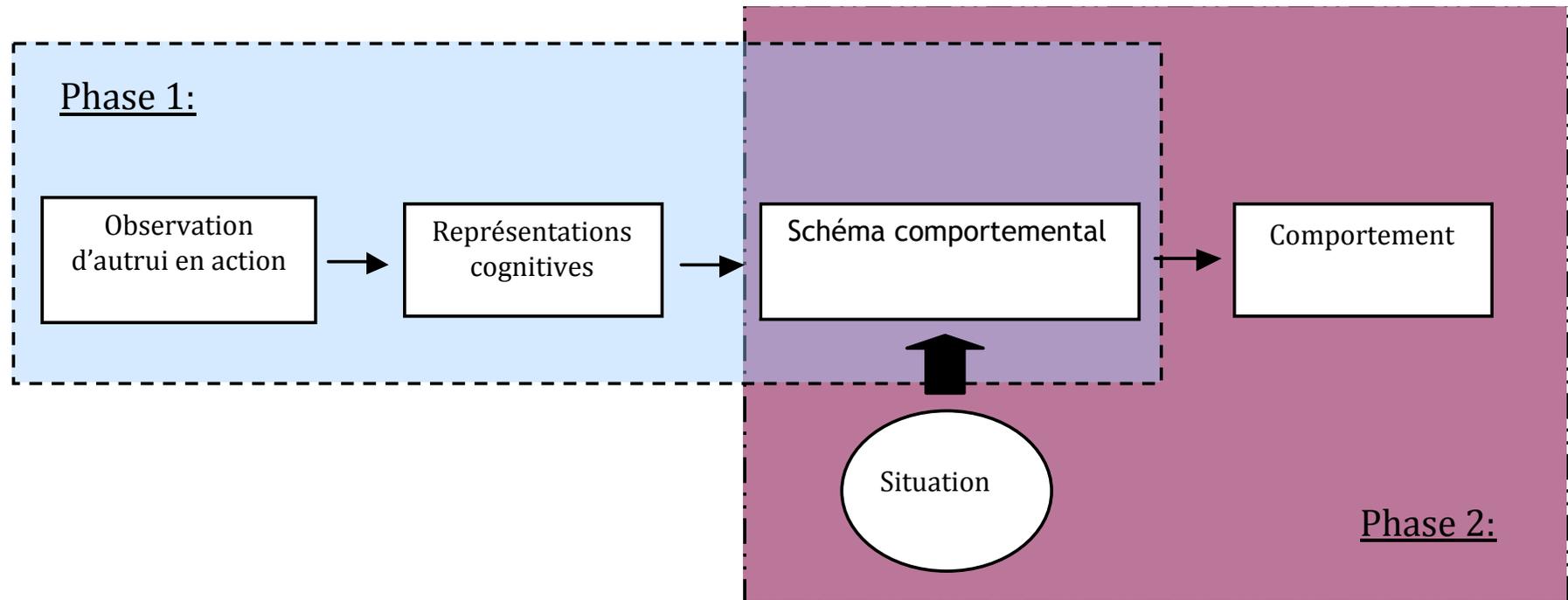


Jean-Baptiste **Légal**

Université Paris Ouest, Master I

- **Imiter**

- Forme d'apprentissage qui a montré son efficacité au cours de l'évolution
- Adaptation à l'environnement et aux situations



Bandura (1978) : Apprentissage vicariant

Perception / Pensée

Traits / Stéréotypes

Buts

Représentation des
comportements

Programmes moteurs

Comportement

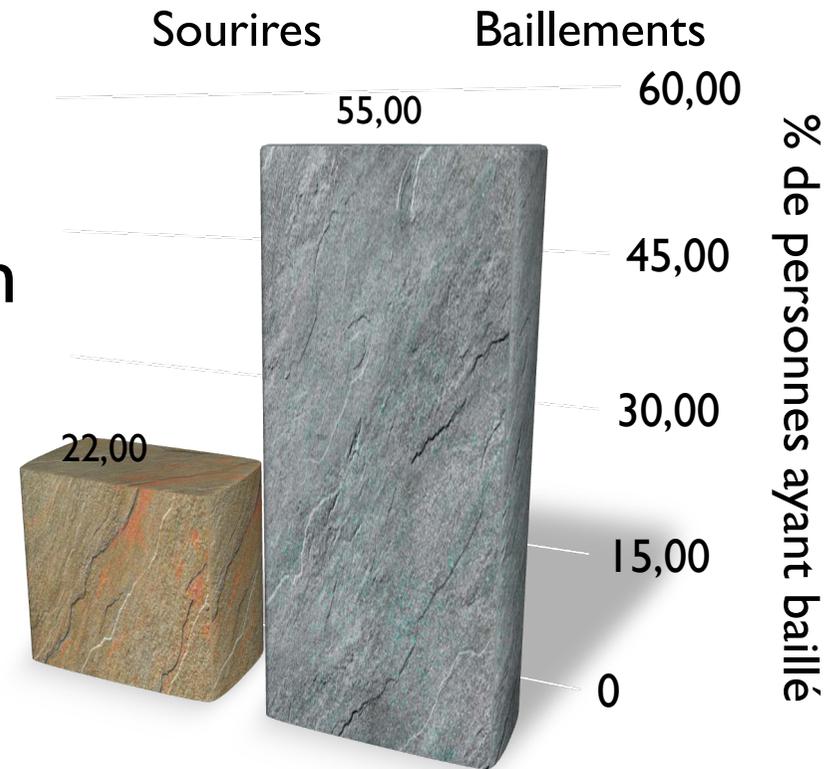
Expressions faciales





Provine (1986)

- Visionner un film de 5 min qui présente
 - des personnes qui baillent
 - des personnes qui sourient



Provine (1986)

- Jugement de paires de photos de personnes
 - Mariées depuis 25 ans
 - Jeunes mariées
 - Prises au hasard
- Idée :
 - Les personnes qui vivent ensemble font simultanément l'expérience d'émotions similaires
 - Impact « physique » ?

- Plus les personnes ont vécu ensemble, plus leurs visages sont jugés similaires
- 2 interprétations :
 - Partage d'émotions, qui change progressivement les traits faciaux
 - La perception des expressions du partenaire amène l'autre à les adopter inconsciemment, modifiant ses propres traits

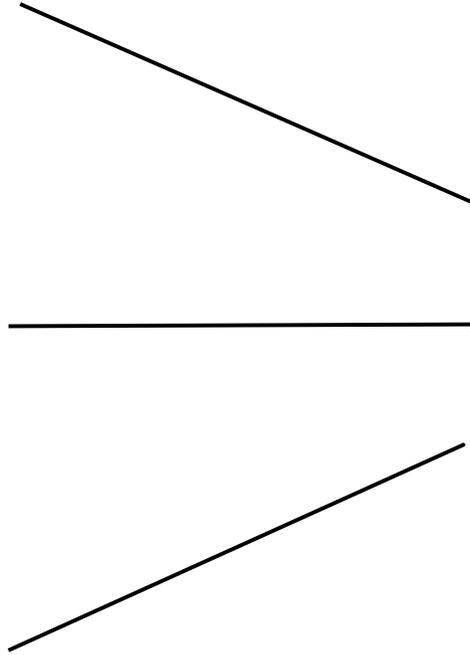
- Participants exposés à des visages

- Tristes
- Neutres
- Joyeux





30 ms



5 s

- Pas de perception consciente des visages chargés d'émotion
- Durant l'exposition aux visages, mesure de l'activité électromyographique spontanée du visage des participants :
 - + Corrugateurs quand tristes
 - + Zygomatiques quand joyeux

- Le mimétisme facial facilite la contagion émotionnelle
- Contagion surtout pour :
 - La tristesse
 - La joie
- Contagion médiatisée par :
 - L'expressivité de la source
 - Le fait d'aimer ou non la source

Voix et conversations



- Écouter un discours de contenu neutre déclamé par une voix au ton :
 - Joyeux
 - Triste

- Contagion de l'humeur
 - Déclaration d'une humeur congruente à celle de la voix écoutée
- Si on demande aux participants de répéter à haute voix le texte écouté : imitation spontanée du ton.

- Dans le cadre d'interactions, convergence :
 - Des expressions utilisées
 - Du ton et du débit
 - Des structures de phrases
 - De l'accent
- Ce types de mimétisme :
 - Est d'autant plus fort que dure la relation
 - Apparaît même sous charge cognitive

Comportements

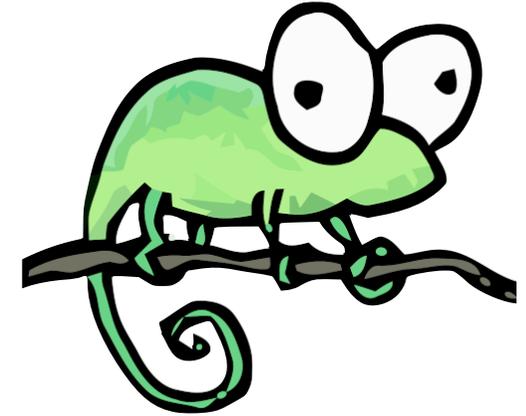


- Exp. 1 : Description de photos
- Dyades d'inconnus dont un compère
- Durant l'interaction, le compère :
 - Se gratte le visage (session 1)
 - Balance la jambe (session 2)
- Analyse des vidéos des interactions
 - Les participants imitent spontanément et non consciemment le compère



- Exp. 2 : le compère imite volontairement (ou pas) le participant.
 - Mesure de la perception du compère par le participants
- Quand imitation, le compère est perçu comme plus sympathique, plus agréable, etc.

Effet caméléon



- L'effet caméléon correspond à notre tendance naturelle à imiter non consciemment les personnes avec qui nous interagissons
- Comme le caméléon, nous adaptons notre apparence pour qu'elle corresponde à notre environnement

- D'une manière générale le mimétisme comportemental touche :
 - Les postures
 - Les gestes
 - Les manières

Conséquences du mimétisme

Rapport à autrui

Social glue

- Du point de vue évolutionniste avoir de bonnes interactions sociales est crucial :
 - Pour la survie
 - Pour la reproduction

- Au fil du temps, les comportements permettant d'entretenir de bonnes relations avec autrui se seraient :
 - Répandus
 - Automatisés jusqu'à devenir non conscients

Bargh (1994), Lakin, Cheng, Jefferis & Chartrand (2004)

- Le fait d'être imité par autrui engendre une perception plus positive :
 - De l'interaction en général
 - De l'interlocuteur en particulier



- Le fait d'être imité par autrui engendre la production de comportements pro sociaux

van Baaren, Holland, Steenaert & van Knippenberg (2003)