

# FIȘĂ DE LUCRU

## FICHE DE TRAVAIL

Molnar Mihaela

Liceul Tehnologic Târnăveni

Niveau: B1

Compétence visée: Compréhension de l'écrit

Lisez attentivement cet article, puis répondez aux questions en cochant la bonne réponse ou en écrivant l'information demandée:

### *Quand la musique nous manipule*

Des chercheurs américains et australiens ont montré que, lorsque l'on diffusait de la musique classique dans une boutique de vins, le montant des achats des clients était multiplié par deux et demi. Ce n'est pas le nombre de bouteilles achetées qui augmentait mais la qualité des vins. La musique classique pousse les clients à acheter des vins plus prestigieux. Il s'agit d'un bel exemple de ce que les chercheurs appellent << un amorçage cognitif >>. Une première stimulation, à laquelle on ne fait pas forcément attention, prépare le cerveau à traiter d'autres informations de façon sélective. Dans le cas présent, la musique classique a certainement amorcé dans le cerveau des clients des mots tels que culture, raffinement, prestige. Ces mots ont, à leur tour, pré-activé des noms de châteaux prestigieux, conduisant les acheteurs à choisir des vins plus raffinés. Le plus étonnant est que, dans cette étude, les clients ont prétendu que la musique n'avait eu aucune influence sur leur choix.

Une étude menée dans un restaurant par un chercheur américain a comparé le comportement de clients exposés à un même morceau de musique (du jazz) mais joué à des vitesses différentes. Le chercheur a constaté que le comportement des clients changeait selon le tempo de la musique. Les personnes qui entendaient le morceau joué à un tempo de 70 battements par minute sont restées plus longtemps à table, ont consommé plus de boissons et commandé davantage de desserts et de cafés que les clients exposés au même morceau joué à un tempo plus rapide (92 battements par minute). Il semble que le tempo de 70 battements par minute nous convienne particulièrement bien. C'est qu'a démontré un neuropsychologue japonais. Il a proposé à des volontaires d'ajuster à leur convenance le tempo d'une musique jouée par un ordinateur. Il s'est aperçu que la plupart des gens ajustaient le tempo à la fréquence des battements de leur propre cœur: la fréquence cardiaque des humains se situe généralement autour de 70 battements par minute.

Selon les études menées dans des bars, pour un même style de musique, les clients soumis à un volume sonore de 88 décibels commandent davantage de verres (en moyenne 28% de plus) que ceux attablés dans une

ambiance à 72 décibels. On pourrait penser que c'est parce que moins on parvient à s'étendre plus on occupe en buvant mais des chercheurs avancent une hypothèse un peu plus biologique. Selon eux, le volume sonore créerait un état d'excitation de l'organisme qui aurait besoin de s'alimenter et de se désaltérer davantage. Mais le mécanisme de cette excitation reste à élucider.

[www.franceinfo.fr](http://www.franceinfo.fr)

1. Dans cet article, il s'agit de l'influence de la musique dans le domaine:

- de la santé
- des loisirs
- de la consommation

2. En écoutant de la musique classique, les clients ont acheté:

- plus de bouteilles de vin
- des bouteilles de vin plus chères
- des bouteilles de vin d'une meilleure qualité

3. Vrai ou Faux?

Cochez la case correspondante et justifiez votre réponse en citant un passage du texte:

	Vrai	Faux
<p>1. Un amorçage cognitif est une stimulation presque inconsciente du cerveau.</p> <p>Justification .....</p> <p>.....</p>		
<p>2. La musique classique évoque tout le temps l'idée de culture, raffinement et prestige dans le cerveau des gens.</p> <p>Justification.....</p> <p>.....</p>		
<p>3. Selon l'auteur de l'article le fait que le client ne se rend pas compte de l'influence de la musique sur son comportement est habituelle.</p> <p>Justification.....</p>		

.....		
-------	--	--

4. Écrivez l'information demandée:

a. Que vise l'étude menée aux États-Unis?

.....  
.....

b. Quel est le résultat de cette étude?

.....  
.....

5. Des études de neuropsychologie ont révélé que:

- les gens ont tendance à ajuster le tempo de la musique à leur rythme biologique
- la musique préférée de la majorité des gens à un tempo de 70 battements par minute
- le choix du tempo d'un morceau musical se fait en fonction de la fréquence cardiaque

6. Quel rapport y a-t-il entre le volume de la musique et la consommation dans les bars?

.....  
.....

7. L'explication proposée par les scientifiques à ce phénomène est:

- le besoin de s'occuper quand on ne peut pas s'entendre
- un état d'excitation qui stimulerait la consommation
- les deux

8. Cette théorie n'a pas encore été vérifiée.

- Vrai
- Faux

Justification.....  
.....

## CORRIGÉS

1. de la consommation
2. des bouteilles de vin plus chères
3. 1. Vrai; Justification: Une première stimulation, à laquelle on ne fait pas forcément attention (...)
3. 2. Faux; Justification: Dans le cas présent, la musique classique a certainement amorcé dans le cerveau des clients des mots tels que culture, raffinement, prestige.
3. 3. Faux; Justification: Le plus étonnant est que dans cette étude les clients ont prétendu que la musique n'avait eu aucune influence sur leur choix.
4. a. analyser l'influence du tempo de la musique sur les clients d'un restaurant  
b. les clients exposés à un tempo de 70 battements par minute sont restés plus longtemps à table et ont consommé davantage que ceux exposés à un tempo supérieur (92 battements)
5. le choix du tempo d'un morceau musical se fait en fonction de la fréquence cardiaque
6. un volume sonore plus élevé entraîne une plus grande consommation
7. un état d'excitation qui stimulerait la consommation
8. Vrai; Justification: Mais le mécanisme de cette excitation reste à élucider.