

Impact du degré d'affiliation des
membres de couples symétriques
sur leur relation dans une
situation de coopération-
conflit

Lisette De Serre

Résumé du mémoire de maîtrise
Université du Québec
Trois-Rivières
(psychologie)
Mars 1979

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Le but de cette recherche est de vérifier si le degré d'affiliation des couples symétriques influence le coût impliqué dans une situation de coopération-conflit. Pour ce, trois groupes de dix couples sont formés à partir des résultats individuels obtenus au test d'évaluation du répertoire de comportements interpersonnels (TERCI). On retrouve ainsi le groupe hostile constitué de dix garçons et de dix filles qui se perçoivent comme très peu affiliatifs; le groupe amical au contraire, s'attribue des attitudes très affiliatives. D'autre part, les personnes qui se voient plus ou moins affiliatives selon les circonstances représentent le groupe flexible.

Les sujets sont ensuite placés dans une situation de coopération-conflit opérationnalisée par un jeu expérimental à somme non nulle. Une préexpérimentation sur les jeux du dilemme du prisonnier, du poulet et du camionneur, permet de retenir le dernier comme situation expérimentale de coopération-conflit.

Les résultats obtenus au jeu du camionneur (T.G.) par les couples hostiles, flexibles et amicaux montrent qu'au

premier contact, les coûts de la relation sont directement proportionnels au degré d'affiliation du couple. Or le jeu interactionnel de la personnalité et de la situation a tôt fait de rendre égaux les coûts des trois groupes. Cependant l'étude des protocoles permet de voir comment, par des comportements très différents, les trois groupes aboutissent à un même résultat.

A handwritten signature in cursive script, appearing to read 'Richard Hould'.

Richard Hould
Directeur de Thèse.

Impact du degré d'affiliation des
membres de couples symétriques
sur leur relation dans une
situation de coopération-
conflit

Lisette De Serre

Thèse de maîtrise présentée à
l'Université du Québec
Trois-Rivières
(psychologie)
Novembre 1978

L'auteur remercie sincèrement son
directeur de thèse, monsieur Richard Hould,
M.Ps., pour ses judicieux conseils et sa gran-
de disponibilité.

Table des matières

Introduction.....	1
Chapitre premier - Répertoire de comportements interpersonnels et relation interpersonnelle. Contexte théorique et expérimental.....	4
Chapitre II - Préexpérimentations I et II et expérimentation.....	29
Préexpérimentation I.....	31
Préexpérimentation II.....	35
Expérimentation.....	50
Chapitre III - Analyse des résultats.....	54
Présentation des résultats.....	55
Discussion des résultats.....	61
Conclusion.....	81
Appendice A - Epreuves expérimentales.....	89
Appendice B - Résultats.....	105
Références.....	114

Introduction

La motivation première de ce travail était de voir s'il n'existe pas un type de couple susceptible d'entretenir une relation plus avantageuse et plus durable. Devant la difficulté de répondre à une question d'aussi grande envergure à partir d'une simple recherche, nous avons décidé de restreindre le problème à l'étude de l'impact du degré d'affiliation des membres de couples symétriques sur leur relation dans une situation de coopération-conflit.

Le premier chapitre de ce travail décrit les différents concepts dans leur contexte théorique et expérimental, relevant les études qui mettent en relief l'impact de la personnalité sur la relation interpersonnelle. Parmi ces recherches, d'ailleurs peu nombreuses, celles de Terhune (1970) et Bean et Kerckhoff (1971) retiennent particulièrement l'attention car elles portent sur les effets de différents besoins, dont l'affiliation, sur une situation de coopération-conflit; cependant elles ne tiennent pas compte des divers niveaux d'affiliation.

Le deuxième chapitre rapporte les deux préexpérimentations qui ont permis, d'une part, de choisir parmi les

jeux expérimentaux à somme non nulle, soient le jeu du prisonnier, le jeu du poulet et le jeu du camionneur, lequel pouvait mieux représenter la situation de coopération-conflit, et d'autre part, de finaliser la procédure avec le jeu du camionneur. La dernière étape du chapitre présente l'expérimentation proprement dite, soit la sélection des sujets à partir de leurs résultats au test d'évaluation du répertoire de comportements interpersonnels (TERCI), puis le déroulement de l'expérience.

Le troisième chapitre fait état de l'analyse et de la discussion des résultats.

Chapitre premier

Répertoire de comportements

Interpersonnels et relation interpersonnelle

L'un des premiers attributs reconnus de l'homme est son caractère social. L'être humain est fait pour vivre en société, c'est-à-dire, en relation avec d'autres êtres humains et le processus de ses relations interpersonnelles constitue une problématique majeure de sa vie psychique. Alors, pour comprendre l'homme, il est important de le définir en fonction de ses relations avec autrui.

Le répertoire de comportements interpersonnels

La personne humaine développe tout un éventail de réponses possibles à émettre dans ses relations interpersonnelles. Cet éventail constitue son répertoire de comportements interpersonnels. Chaque interaction entre deux personnes peut être décomposée en item tirés de leur répertoire de comportements interpersonnels respectif. Ces item consistent en une série d'actes moteurs verbaux et non-verbaux présentant une organisation séquentielle dirigée vers un but. Le choix de cette séquence de comportements dépend des tendances internes de l'individu et de sa conception de lui-même, de la situation, de l'autre et de son comportement. Ainsi, Lewin (voir Terhune, 1970) affirme que le comportement d'une personne (B_A) est fonction de ses prédispositions (P)

et de son environnement physico-social (S), ce qui inclut les alternatives comportementales disponibles au sujet; l'auteur formule sa proposition de la façon suivante:

$B_A = f_1 (P) + f_2 (S) + f_3 (P.S)$. Il est plausible que toutes les réponses choisies par le sujet aient un impact sur ses relations interpersonnelles; cependant, devant la multiplicité des comportements disponibles à l'être humain, certaines dimensions du comportement influencent peut-être davantage la relation. Certains auteurs ont tenté de réduire cette variété faisant ressortir, par l'analyse factorielle, les facteurs majeurs du comportement interpersonnel.

Les études factorielles

Brown (1965: voir Carson, 1969) retrouve deux dimensions majeures dans toute relation humaine: le "statut" qui implique des éléments de domination-soumission, respect... et la "solidarité" impliquant amitié, affection...

Carter (1954: voir Carson, 1969) analyse, pour sa part, les résultats de cinq recherches différentes et conclut que trois facteurs peuvent rendre compte de la variance du comportement humain: la réalisation individuelle, l'obtention d'aide de la part du groupe et la sociabilité.

Borgotta, Cottrell et Mann (1958: voir Carson 1969) dans une étude où chacun des membres d'un petit groupe de discussion classe chaque autre sur 16 traits de personnalité et 24 comportements manifestes, discernent deux facteurs majeurs du comportement interpersonnel, soient l'affirmation de soi et la sociabilité. Dans une recherche similaire subséquente, Borgotta (1960) retrouve le facteur "affirmation de soi" particulièrement dominant; viennent ensuite les facteurs sociabilité, intelligence manifeste, émotivité manifeste, intérêt à la tâche et volatilité. Dans une dernière étude (1964), ressortent successivement les variables affirmation, sympathie, émotivité, intelligence et responsabilité.

Schaefer (1959: voir Carson, 1969) réduit par l'analyse factorielle différentes données sur le comportement maternel, relevées de ses études et celles d'autres chercheurs, à deux facteurs principaux: contrôle-autonomie et amour-hostilité. En 1961, le même auteur relève des recherches sur le comportement de l'enfant, les deux facteurs: amour-hostilité et extraversion-introversion (dans le sens affirmation de soi-soumission).

Becker et al (1962) et Becker et Krug (1964: voir Carson 1969) confirment, à partir des mêmes données que Schaefer, la structure factorielle du comportement maternel

et suggèrent, de plus, que le comportement paternel doit être similaire en termes des dimensions: émotivité négative-chaaleur et rigidité-permissivité. Dans son étude sur le comportement parental, Slater (1962: voir Carson 1969) arrive à ces deux mêmes dimensions. Becker et Krug (1964) étudient aussi le comportement de l'enfant et retrouvent comme deux premiers facteurs: introversion-extraversion et stabilité émotionnelle-instabilité émotionnelle; le premier facteur ayant une forte composante soumission-domination et le second, non-hostilité - hostilité.

Par leurs analyses factorielles, tous ces auteurs confirment empiriquement les résultats cliniques de Leary et de ses collègues de la Kaiser Foundation (1957: voir Carson 1969). En effet, les études factorielles font ressortir des variables qui vont toutes dans le sens des facteurs de "domination-soumission" et "haine-amour" rapportés par Leary. De plus, tous les auteurs cités suggèrent, à l'instar de Leary, une organisation circumplexe des comportements interpersonnels telle que les variables psychologiquement similaires sont à proximité l'une de l'autre autour de la circonférence d'un cercle imaginaire et les variables psychologiquement dissemblables se trouvent à distance maximale. De même, Hould (1976) distingue, distribuées autour des axes "dominance" (domination-soumission) et "affiliation"

(haine-amour), huit catégories de comportements interpersonnels, chacune de ces catégories représentant un mode différent d'adaptation interpersonnelle allant de la dépréciation de soi à la domination d'une part et de l'hostilité au conformisme d'autre part. (voir modèle circumplexe en appendice A). D'après l'auteur, le mode d'adaptation interpersonnelle d'un individu constitue la base de sa personnalité. Dans cette perspective, la personnalité n'est pas définie par les traits que présente la personne mais par la représentation du répertoire de comportements interpersonnels dont elle dispose.

Rigidité versus flexibilité de la personne

Certains individus possèdent un répertoire de comportements peu étendu, rigide, en ce sens qu'ils choisissent presque toujours le même type de réponses dans leurs relations interpersonnelles, d'autres par contre utilisent des stratégies beaucoup plus diversifiées; en ce sens, leur répertoire est plus flexible. Le modèle circumplexe permet d'illustrer l'aspect modéré (flexibilité) et extrême (rigidité) des différents modes d'adaptation. La qualité, rigide ou flexible, du répertoire de comportements interpersonnels d'un individu va influencer ses relations interpersonnelles.

Les relations interpersonnelles

Complémentarité ou symétrie

Lorsque deux personnes sont en interaction, leur relation peut être qualifiée de complémentaire ou de symétrique. Dans le cas d'une relation symétrique, il y a similitude entre l'attitude des deux individus. Dans le cas d'une relation complémentaire l'attitude de l'un est à l'opposé de celle de l'autre. Si la complémentarité ou la symétrie reflète la configuration globale de la relation, elle n'indique pas cependant si l'individu se sent libre de répondre de cette façon à l'autre. Pour ce, il faut faire appel au concept de rigidité ou flexibilité.

Rigidité versus flexibilité de la relation

Dans une relation interpersonnelle rigide, l'adoption d'une attitude X par un individu amène automatiquement l'adoption de l'attitude Y par le second individu. En ce sens, les personnes s'imposent mutuellement des contraintes. Ainsi, chez un couple symétrique, les deux personnes se forcent à des comportements de même type alors que chez un couple complémentaire, les deux individus se forcent à des comportements opposés. De toute façon, la contrainte, qu'elle soit en faveur de la symétrie ou de la complémentarité, entrave la liberté d'action des individus et nuit à leur épanouissement personnel et, de ce fait, implique un coût pour

la personne qui vit ce déséquilibre. Car, dans la mesure où un individu se sent forcé à une action donnée, il renonce à une alternative et ce renoncement équivaut, pour lui, à un coût égal à la valeur préconçue qu'il attribue à cette alternative (Homans 1965; 1974). Lorsqu'au contraire, les partenaires se sentent et se laissent libres du choix de leur réponse, leur relation est flexible.

En fonction de l'affiliation, on peut distinguer deux types de relations symétriques: la relation hostile et la relation amicale. L'objectif de cette recherche est de vérifier si ces deux qualités de relations symétriques ont le même impact sur le coût. Certes, mesurer le coût d'une relation entre deux personnes n'est pas chose facile; en conséquence, dans la présente recherche, la relation interpersonnelle est définie dans le contexte plus restreint d'une situation de coopération-conflit qui va permettre d'obtenir un coût réel mesurable.

Le concept "situation de coopération-conflit"

Si le concept de personnalité réfère à une configuration à l'intérieur de l'individu, d'après une définition de Terhune (1970), le concept de situation réfère à l'état de l'environnement physique extérieur à l'individu, y compris les autres personnes.

Weinstein (voir Terhune, 1970) définit d'une façon plus précise le concept de situation comme "tous les stimuli présents à un moment donné qui sont potentiellement significatifs, c'est-à-dire qui possèdent un contenu symbolique pour un ou plusieurs participants" (p. 755).

Lorsqu'on parle de situation de conflit entre deux personnes, il s'agit alors d'une situation où les deux ont des intérêts incompatibles. Il y a alors interdépendance compétitive entre eux, c'est-à-dire que leurs buts sont de telles sorte que leur probabilité d'atteinte est négativement reliée (Terhune, 1970). Pour leur part, Deutsch et Krauss (1969) parlent de compétition dans le même sens que Terhune mais réservent le terme conflit pour les situations où il y a incompatibilité dans les activités plutôt que dans les buts. En ce sens, si l'on veut diminuer la compétition, il faut changer les buts mais pour réduire le conflit, il suffit de découvrir de nouvelles façons de coordonner les comportements. Il faut aussi noter que le potentiel de conflit et de compétition augmente selon les deux conditions environnementales suivantes: 1) quand la quantité de récompense désirée est faible et que les deux parties veulent la grosse part du gâteau; 2) quand les comportements de l'un sont tels qu'ils nuisent à l'atteinte du but par l'autre.

Au contraire, lorsque les personnes ont des buts et des moyens compatibles, ils peuvent unir leurs efforts, c'est-à-dire coopérer, alors leurs chances augmentent conjointement. Donc, quand les buts et les moyens interdépendants vont dans le même sens, la coopération est facilitée ; mais quand ils vont dans le sens contraire, ils laissent place à la compétition et/ou au conflit.

Dans la présente étude, la situation doit être telle qu'elle permette aux gens de choisir entre la coopération et le conflit.

Recherches portant sur l'impact de la personnalité sur la relation interpersonnelle

Les recherches en sciences sociales ont favorisé le développement d'outils permettant l'étude de processus souvent inaccessibles à l'observation scientifique. Parmi ces outils de recherche, se trouvent les jeux expérimentaux que le chercheur peut contrôler et qui permettent d'étudier des phénomènes tels le conflit, l'influence, le pouvoir, la négociation et la coalition.

Les jeux expérimentaux

Les jeux expérimentaux se caractérisent par la poursuite interactive de buts assez bien définis dont l'atteinte dépend du comportement des protagonistes. Le jeu est mené selon des règles bien établies qui, en les limitant, permettent d'identifier et de mesurer les alternatives comportementales et leurs conséquences. Schelling (1960: voir Tedeschi et al, 1973) classe les différents types de jeux en trois catégories: les jeux de pur conflit, de pure coordination et les jeux à motifs mixtes.

Le jeu de pur conflit est un jeu dans lequel les résultats de l'interaction sont parfaitement négativement reliés, en ce sens que si un joueur gagne X , l'autre perd nécessairement X ; c'est pourquoi on l'appelle "jeu à somme nulle". Il est à noter que ce type de situation est très rare dans la réalité. Le jeu de pure coordination dans lequel les résultats sont parfaitement positivement reliés et le jeu à motifs mixtes dans lequel les résultats ne sont pas parfaitement reliés sont, pour leurs parts, des jeux à somme non nulle. Comme la plupart des interactions humaines aboutissent à des résultats conjoints non parfaitement reliés, les jeux à motifs mixtes où les intérêts des personnes sont partiellement coïncidents et partiellement conflictuels, s'avèrent des outils très intéressants. Les plus utilisés sont

le jeu du dilemme du prisonnier (P.D.G.), le jeu du poulet (C.G.) et le jeu du camionneur (T.G.).

La structure du conflit dans le P.D.G. et le C.G. est indiquée par la relation entre les résultats. Ainsi, si l'on appelle R, les récompenses mutuelles, P, les punitions mutuelles, T, le résultat préféré et S, le moins recherché, alors il est clair qu'un changement dans les variables R, T, S ou P peut accroître ou diminuer le degré de conflit qui existe entre les deux personnes.

Dans le cas du P.D.G., les règles à l'égard de la structure des résultats sont les suivantes: $T > R > P > S$ et $2R > (T + S) > 2P$ (cf. figure 1). Le dilemme essentiel du jeu tel que décrit par Luce et Raiffa (1957) est le suivant:

Deux suspects sont détenus séparément. Le District Attorney (D.A.) est certain de leur culpabilité mais n'a pas de preuve évidente. Il signale alors à chaque prisonnier qu'il a deux alternatives: confesser ou nier leur crime. Si les deux nient, le D.A. leur donne une peine mineure pour possession illégale d'arme; si les deux avouent, ils auront une grosse sentence; mais si l'un confesse et l'autre nie, alors celui qui aura avoué recevra un traitement de clémence et l'autre écopera.

Les joueurs doivent choisir leur stratégie simultanément tout en ignorant le choix de l'autre.

		X				X	
		nie	avoue			dévie	continue
Y	nie	1,1 R R	8,0 S T	Y	dévie	1,1 R R	-10,10 S T
	avoue	0,8 T S	5,5 P P		continue	10,-10 T S	-100,-100 P P
P.D.G.				C.G.			

Fig. 1 - Illustration de résultats aux P.D.G. et C.G.

Dans le C.G., le résultat P est moindre que S (cf. fig. 1). Shubik (1968: voir Tedeschi et al, 1973) décrit une forme réelle du C.G.:

deux drop outs de l'école California, possédant chacun un vieux char, conduisent en sens inverse sur une même route avec leurs roues touchant la ligne centrale. Le premier à virer pour éviter la collision est surnommé "Poulet" et perd le jeu. Cependant, si aucun ne dévie, ils se frappent; alors les deux perdent la vie mais gardent leur honneur (p.17)

L'inconvénient de ces jeux, c'est d'être parfois loin de la réalité. Aussi Deutsch et Krauss (1961, 1962) ont construit le jeu du camionneur (T.G.) dans lequel les deux sujets jouent le rôle de propriétaires de compagnies de transport. Pour chaque voyage, le joueur reçoit un montant

d'argent duquel il doit déduire les coûts du transport lesquels sont en fonction directe du temps passé sur la route. Donc, moins il prend de temps, plus le camionneur fait de l'argent. Chacun a le choix de deux routes: une voie courte mais dont une section commune aux deux joueurs ne peut laisser passer qu'un véhicule à la fois ou une voie plus longue mais sans impasse.

C'est en fait dans le contexte d'un de ces jeux expérimentaux à motifs mixtes que sera opérationnalisée la situation de coopération-conflit qui servira à étudier le coût impliqué dans une relation de couple symétrique selon le degré d'affiliation des membres. Mais avant de passer à la présente étude, il convient de rapporter les résultats des recherches concernant le rôle de la personnalité dans les situations de coopération-conflit et dans lesquelles ont été utilisés l'un ou l'autre de ces jeux.

Résultats des recherches concernant l'impact de la personnalité sur la relation interpersonnelle.

A. Le manque de recherche dans ce domaine.

Beaucoup d'études expérimentales ont porté sur la coopération et le conflit mais celles qui essaient de démontrer un lien entre ces deux phénomènes sociaux et la personnalité sont minoritaires. Terhune (1970) tente d'expliquer les causes de ce manque de recherches.

Une première raison serait que plusieurs scientifiques sociaux considèrent que les facteurs situationnels et les facteurs de la dynamique d'un groupe sont beaucoup plus déterminants dans une interaction individu-groupe que la personnalité. D'autres croient que les effets de la personnalité sont de trop courte durée et touchent certaines situations et non d'autres. De plus, introduire un concept comme celui de la personnalité dans une étude expérimentale peut amener au chercheur de sérieuses difficultés comme, par exemple, la nécessité d'investir une trop grande quantité d'énergie pour sélectionner un échantillon particulier.

Cependant, comme le rapporte Terhune, ces raisons ne sont pas suffisamment valables pour éviter l'étude importante des effets de la personnalité sur la coopération et le conflit si l'on veut bien comprendre ce qui se passe dans ces situations; car si l'on a prouvé que les variables situationnelles influencent bien distinctement la coopération et le conflit, les différences de comportements des individus face à ces situations sont assez considérables pour inférer que la personnalité y joue sûrement un rôle.

B. Résultats des recherches

Terhune (1970) relève les domaines de la personnalité qui lui semblent les plus pertinents à étudier au niveau

des situations de coopération-conflit et mentionne les études qui s'y rattachent.

1. Les besoins

Terhune (1968) et Terhune et Firestone (1967: voir Terhune 1970) étudient, au Cornell Aeronautical Laboratory, les effets des besoins de réussite, d'affiliation et de puissance sur trois types de jeux: le premier est un P.D.G. à un essai avec des variations au niveau des gains et des coûts, le deuxième jeu est un P.D.G. mais à 30 essais sous deux conditions: 1^o) aucune communication n'est permise entre les sujets, 2^o) les sujets peuvent communiquer par écrit; le troisième jeu est une situation de relations internationales dans laquelle des groupes de trois personnes assument le rôle de leaders de nations fictives. Les payoff pour les trois expériences sont d'ordre financier. Les sujets sélectionnés présentent, à partir des résultats au test d'aperception thématique, une cote élevée sur l'un des trois besoins étudiés et une cote faible sur les deux autres. Les résultats obtenus sont les suivants: au premier jeu, les sujets qui ont un grand besoin de réussite sont les plus coopératifs et s'attendent, plus que d'autres, à ce que leur partenaire coopère. Au contraire, ceux qui ont un grand besoin d'affection se montrent très défensifs, par peur d'être doublés, ils avouent d'abord. Quant à ceux qui recherchent la puissance, ils se montrent

plus exploitent et essaient de doubler l'autre mais ils se font avoir. Terhune trouve aussi que la valeur du gain ou de la perte affecte les influences de la personnalité tel que plus la récompense ou la perte est élevée, moins on trouve de différence entre les sujets qui se font en fait plus défensifs. Dans les jeux à essais multiples, les différences sont faibles et la communication fait plus que tripler la coopération. De plus, dans l'étude à 30 essais, le premier jeu oriente le comportement des sujets pour les essais ultérieurs; ainsi quand les deux partenaires coopèrent au premier essai, les effets de la personnalité sont significatifs et prononcés: ceux qui veulent réussir sont plus coopératifs, ceux qui recherchent la puissance le sont moins. Quand les deux partenaires choisissent d'avouer au premier essai, il s'ensuit beaucoup moins de coopération par la suite et on ne trouve plus de différence significative entre les trois groupes. Une analyse subséquente démontre que le besoin de réussite amène les sujets à initier la coopération alors que le besoin d'affiliation provoque généralement le contraire. Au niveau du troisième jeu, Terhune remarque que les gens qui ont un grand besoin d'affiliation adoptent une position passive de retrait alors que ceux qui ont un grand besoin de puissance sont très actifs et essaient surtout de manipuler les autres. En conclusion, cette étude démontre que les facteurs situationnels sont plus déterminants

que les facteurs de personnalité; alors plus la situation est simple, plus les effets de la personnalité sont facilement détectables.

Marlowe (1963: voir Terhune, 1970) démontre, avec le P.D.G. , une relation positive entre les besoins d'agression et d'autonomie qui sont en fait des variantes du besoin de puissance, et le conflit, d'une part, et les besoins de rabaissement et de déférence et la coopération, d'autre part. Cependant, Marlowe ne trouve aucun lien entre le besoin de dominance et la coopération ou le conflit.

Au contraire, Sermat (1968: voir Terhune, 1970) prouve que les sujets haut cotés à l'échelle de dominance du MMPI se comportent de façon très compétitive dans le C.G.. De même, Haythorn et Altman (1967: voir Terhune 1970) notent que des sujets pairés en fonction de leur résultat élevé au besoin de dominance de l'EPPS se battent et se querellent beaucoup lorsqu'on les isole. Cependant, les sujets pairés d'après leur dissimilitude au besoin d'affiliation tendent plutôt à la passivité et au retrait, effet qui est peut-être dû au retrait du membre plus affiliatif. Quant aux sujets pairés sur le besoin de réussite, ils s'entendent bien quand ils sont isolés pour une longue période de temps.

Finalement, Terhune relève l'étude de Higgs et

McGrath (1965) dont les sujets recherchant la proéminence se montrent très compétitifs dans un jeu à somme non nulle, alors que les sujets très affiliatifs ont plutôt une conduite coopérative. Higgs et McGrath ne trouvent pas de relation entre le besoin de réussite et la conduite des sujets; cependant, ces chercheurs se disent insatisfaits de leur mesure de réussite.

Dans une recherche ultérieure à celles relevées par Terhune, Bean et Kerckhoff (1971) étudient quatre aspects du répertoire de comportements interpersonnels: l'inclusion, l'affection, la dominance et la réalisation, et essaient de voir comment ces quatre dimensions de la personnalité sont reliées à la tendance à donner une réponse coopérative ou non-coopérative dans le P.D.G. Comme leurs sujets sont mariés, les auteurs s'attendent à ce que les réponses données dépendent non seulement des variables de la personnalité mais aussi de la perception de l'autre. Il est à noter que les variables "affection" et "dominance" sont mesurées par une version modifiée de la liste d'adjectifs interpersonnels de Leary (1957), les sujets donnant une description d'eux-mêmes et de leur partenaire. Les résultats complexes obtenus démontrent la relation existant entre la perception de soi (P.S.) et la perception de l'autre (P.A.) et les résultats au P.D.G. Ainsi, 1^o) la variable P.S. joue davantage pour les femmes alors que la variable P.A. joue plus chez les hommes; 2^o) pour les hommes,

les variables P.S. et P.A. sont liées au conflit seulement vers la fin du jeu alors qu'elles jouent seulement au début pour les femmes; 3^o) les femmes qui perçoivent un grand besoin de réussite chez leur mari sont moins coopératives alors qu'on observe le contraire chez les hommes; 4^o) les hommes haut cotés sur le besoin de réussir sont moins coopératifs mais les femmes dominantes le sont davantage.

D'après Bean et Kerckhoff, les variables "dominance" et "réussite" sont des dimensions plus masculines et les variables "inclusion" et "affection" sont plus féminines. Leurs résultats démontrent que la femme qui attribue à son conjoint des caractéristiques féminines coopère davantage que celle qui lui attribue des caractéristiques masculines. Le même phénomène est observé chez l'homme. Donc plus l'homme est masculin et la femme féminine, plus le conflit est grand. La coopération est donc plus élevée quand les deux joueurs sont et se voient avec des caractéristiques de personnalité similaires.

Gillis et Woods (1971) démontrent que le 16 PF de Cattell peut servir d'indicateur au comportement dans le P.D.G. Ainsi, le facteur E (domination-soumission) influence la coopération dans les dix premiers essais alors que le facteur G (valeurs morales, honnêteté, charité, responsabilité) influence aussi la coopération mais durant les 75 essais. Cependant, les facteurs seconds du 16 PF ne sont, en aucun moment du jeu, liés au comportement des partenaires.

2. La structure cognitive

Terhune relève des variables de la personnalité tels l'abstrait-concret, la tolérance à l'ambiguïté et le dogmatisme qui affectent la coopération et le conflit. Ainsi, Driver (1965: voir Terhune, 1970) trouve que les individus concrets sont plus agressifs. Pillisuk et al (1965: voir Terhune, 1970) remarquent, pour leur part, que des partenaires intolérants à l'ambiguïté se conduisent de façon conflictuelle au P.D.G. Cependant, Nardin (1967: voir Terhune, 1970) ne confirme pas ces résultats. Druckman (1967: voir Terhune, 1970) trouve que les sujets dogmatiques n'acceptent pas le compromis dans une situation de négociation car ils le considèrent comme une défaite. A l'inverse, les personnes plus abstraites, plus tolérantes à l'ambiguïté et les non-dogmatiques ont plutôt tendance à coopérer, ce qui, d'après Terhune, peut s'expliquer par le fait que ces sujets conçoivent plus d'alternatives et essaient de trouver des solutions satisfaisantes pour tout le monde.

3. La confiance

La variable "confiance-méfiance" combine des éléments cognitifs et motivationnels. Terhune relève aussi cinq études mettant en relation l'aspect confiance-méfiance et la coopération et le conflit. Ainsi, Shure et Mecker (1965: voir Terhune, 1970) notent que les types méfiants sont moins généreux

dans une négociation. Geis (1964: voir Terhune, 1970) mesure les attitudes de méfiance avec le Machiavellianism Scale et trouve une relation entre la méfiance et l'exploitation. Wrightsman (1966) ne voit pas de rapport entre le machiavellisme et la coopération et le conflit; mais dans une étude ultérieure (Uejio et Wrightsman, 1967), ce même facteur présente une corrélation négative avec la coopération sous certaines conditions. Lake (1967: voir Terhune, 1970) et Teger (1968: voir Terhune, 1970) observent que les machiavéliques répondent au changement d'attitude de leur partenaire en passant de la coopération à l'agression. L'échelle Philosophie de la nature de Wrightsman (1966) comporte une sous échelle "confiance" qui présente une corrélation négative avec le machiavellisme et une relation positive avec la coopération.

D'autres études touchent des variables combinant besoins, structure et confiance. Ainsi, Adorno et al (1950: voir Terhune, 1970) et Adorno (1964) démontrent que l'autoritarisme implique le besoin de puissance, une pensée concrète et une attitude méfiante envers les autres. Il n'est donc pas surprenant que Deutsch et Krauss (1961) trouvent que leurs sujets autoritaristes, tels que mesurés par le MMPI, soient moins confiants et aussi moins dignes de confiance dans un P.D.G.: ils sont donc plus tentés d'avouer.

Crowne (1965: voir Terhune, 1970) étudie le comportement de sujets venant d'un milieu d'entrepreneurs par rapport à celui de sujets venant de familles bureaucratiques. D'après la théorie de McClelland (1961), les derniers devraient avoir un grand besoin de réussite alors que les premiers, selon Harvey, Hunt et Schroder (1961), seraient des personnes à pensée très concrète. L'auteur trouve que les gens du milieu d'entrepreneurs sont habituellement coopératifs alors que les bureaucrates le sont moins; ce qui va dans le même sens que les résultats obtenus par Terhune et Driver.

Lutzker (1960: voir Terhune 1970) et McClintock, Gallo et Harrison (1965) rapportent que les "internationalistes" coopèrent plus que les "isolationnistes".

Synthèse et hypothèses

Ce relevé d'études permet de conclure que certaines variables de la personnalité influencent nettement la coopération et le conflit. Cependant les résultats obtenus au sujet de l'affiliation, notamment ceux relevés par Terhune (1970) (Terhune, 1967,1968; Haythorn et Altman, 1967; Higgs et McGrath, 1965) et ceux de Bean et Kerkhoff (1971), sont contradictoires. En effet, les deux premiers chercheurs observent plutôt du conflit ou du retrait entre des personnes également affiliatives alors que les deux derniers notent de la coopéra-

tion. Terhune explique la différence entre les trois premières recherches par le fait que les sujets orientés vers l'affiliation préfèrent probablement coopérer mais la crainte d'être rejetée rend la personne plus défensive de sorte qu'elle se retire si c'est possible, sinon, elle se place dans une situation de conflit. En ce sens, les résultats obtenus par Bean et Kerckhoff pourraient s'expliquer par le fait qu'ayant choisi des couples mariés, chaque sujet connaît bien son partenaire et ne craint pas son rejet, alors les sujets affiliatifs préfèrent collaborer.

Dans ces recherches, les auteurs opérationnalisent différemment la variable "affiliation". Seuls Bean et Kerckhoff ont une mesure équivalente à la nôtre. Alors, si l'on se base sur cette étude, il faut s'attendre à ce que les gens affiliatifs soient plus coopératifs. Or, leurs résultats sont valables pour des couples établis, ce qui n'est pas le cas dans notre recherche. En ce sens, à la lumière des autres études, nous pourrions nous attendre à ce que des partenaires affiliatifs qui ne se connaissent pas soient plus défensifs, plus méfiants, de sorte qu'ils se placent davantage dans une position conflictuelle, alors le coût de leur relation serait plus élevé. Pour leur part, les gens hostiles sont des tempéraments intolérants, méfiants, et, en ce sens, ils sont moins prêts à collaborer tel que le démontrent les études de Shure et Mecker

Chapitre II

Préexpérimentations et expérimentation

Pour mettre en évidence l'impact du répertoire de comportements interpersonnels, notamment de la variable "affiliation", sur le coût de la relation interpersonnelle, il faut choisir des outils adéquats et mettre au point une procédure d'expérimentation bien contrôlée.

Mesure de la personnalité

La personnalité est ici définie par le mode d'adaptation interpersonnelle que le sujet s'attribue à lui-même, c'est-à-dire par sa propre perception de son répertoire de comportements interpersonnels. Le test d'évaluation du répertoire de comportements interpersonnels (TERCI) peut fournir cette mesure de la personnalité. Le TERCI, dont une copie est jointe en appendice A, comporte une liste de 88 façons différentes de répondre dans les relations interpersonnelles. En déterminant si ces items correspondent ou non à sa manière habituelle d'être avec les gens, le sujet nous offre sa perception de son répertoire de comportements. De plus, le TERCI présente des qualités psychométriques satisfaisantes: stabilité test-retest de .79 pour l'affiliation et validité de construit de .76.

Mesure du coût dans la relation interpersonnelle

Comme déjà cité au chapitre 1, la relation interpersonnelle est ici définie par une situation de coopération-conflit représentée par un jeu expérimental à motifs mixtes. Mais lequel parmi les jeux du dilemme du prisonnier (P.D.G.), du poulet (C.G.) et du camionneur (T.G.) peut permettre la meilleure étude du "coût" impliqué dans la relation du couple? Une première pré-expérimentation va nous aider à déterminer ce choix.

Préexpérimentation 1

Les sujets de la préexpérimentation 1 sont des étudiants de secondaire V de l'Institut secondaire Montfort de Shawinigan. L'expérimentation ayant lieu au niveau collégial, nous voulions éviter de préexpérimenter nos outils dans ce milieu afin que la recherche ne soit pas connue, cependant il fallait que l'âge des sujets de la préexpérimentation et de l'expérimentation ne soit pas trop différent. Garçons et filles sont pairés au hasard pour participer à l'une ou l'autre des trois expériences dont les consignes sont notées dans l'appendice A. Ainsi cinq paires participent d'abord au P.D.G.: durant les 25 premiers essais, aucune communication n'est permise mais durant les 25 derniers essais, les partenaires peuvent communiquer.

Tableau 1
Résultats au P.D.G. selon que les
sujets peuvent ou non communiquer

Païres	Sans communication	Possibilité de communiquer
1	264	208 *
2	356	376
3	240	328 *
4	396	424
5	420	352 *
\bar{X}	335.2	337.6
σ	79.77	80.68

* Sujets qui se servent de la possibilité de communiquer.

Le tableau 1 donne les résultats obtenus. On peut d'abord remarquer que le P.D.G. peut fournir des résultats différenciés d'une paire à l'autre. Aussi, les paires 1 et 5 ont amélioré leurs résultats avec la possibilité de communiquer contrairement à ceux qui ne l'ont pas utilisée. Dans le cas 3, les partenaires se parlaient mais exprimaient la non-confiance. Dans l'ensemble, il n'y a pas de différence significative entre les résultats des deux conditions expérimentales ($t: 0.08$).

Trois paires subissent 25 essais au C.G., mais étant donné que nous avons obtenu des résultats différenciés au P.D.G. qui, de plus, donne un meilleur reflet de la réalité, nous avons arrêté les essais au C.G. après trois données assez semblables (298 - 264 - 288). Déjà un choix était fait entre le P.D.G. et le C.G., il restait donc à expérimenter le T.G.

L'auteur du T.G. utilisant un appareillage électronique complexe et coûteux (Deutsch & Krauss: 1960), nous avons décidé d'employer la formule de Gallo (1966). En fait, Gallo simplifie le T.G. de Deutsch et Krauss en représentant dans une matrice 3X3 les différentes possibilités d'actions conjointes des deux partenaires et leurs conséquences et, avec ce modèle, arrive aux mêmes conclusions que cet auteur. Cette représentation écrite du jeu va nous servir de matériel, seuls les noms des compagnies ont été changés (appendice A). Les résultats du jeu étant rapportés sous forme "d'argent qu'il en coûte aux camionneurs pour faire le voyage du départ à destination", la somme des deux montants perdus par les joueurs nous fournit ce qu'il en "coûte" à la paire conséquemment à leur interaction.

Le tableau 2 présente les résultats obtenus par les huit paires de sujets.

Comparé au P.D.G., le T.G. permet donc une plus grande dispersion des résultats selon les paires de participants. De plus, le jeu offre une plus grande possibilité d'actions que le P.D.G., et renseigne davantage sur les sujets. Il est aussi à noter que plusieurs des sujets du P.D.G. avaient mentionné qu'ils auraient préféré une matrice 3X3 plutôt que 2X2 parce que ça donne plus de choix. Aussi, comme le T.G. fait appel à une situation plus concrète, plus près de la réalité, il intéresse davantage les gens; nous mêmes, après essai, le trouvons beaucoup plus intéressant.

En ce sens, nous avons décidé d'utiliser le T.G. pour mesurer le "coût réel" impliqué dans une relation de couple. L'utilisation de ce jeu expérimental par Ravich (1969, 1972) pour prédire le divorce de certains de ses clients renforce le fait que le T.G. peut être considéré comme un bon outil dans l'étude de la qualité d'une relation de couple. Une étude plus complète des recherches de Ravich et de leurs implications dans cette expérience sera faite au niveau de la discussion du présent travail.

Tableau 2
Coût commun obtenu par les huit paires
de sujets participant au T.G.

Paires	Coût
1	\$3.80
2	4.05
3	9.95
4	4.05
5	0.80
6	2.60
7	5.00
8	2.80
<hr/>	
\bar{x} : \$4.13	
σ : 2.67	

Une deuxième préexpérimentation suit cette première dans le but de mettre au point les outils de travail et la procédure.

Préexpérimentation II

Les sujets de la préexpérimentation II sont des étudiants de sciences humaines du Collège Laflèche de Trois-Rivières. Des 58 garçons et filles qui ont passé un TERCI, trois paires sont formées selon les trois niveaux d'affiliation :

très hostile - souple - très amical. Sont considérés:

1^o) très hostiles: les sujets dont le score d'affiliation se situe en deçà de la cote Z de $-.66$, soit le score d'affiliation -6.829 ; 2^o) souples: les sujets dont le résultat d'affiliation se situe entre les cotes Z de $-.33$ et $.33$, soit entre -2.015 et 7.611 ; 3^o) très amicaux: les sujets dont le résultat est supérieur à une cote Z de $.66$, soit 12.425 . Les moyennes et les mesures de dispersion utilisées sont 2.798 et 14.441 pour l'affiliation et 0.480 et 13.689 pour la dominance (Hould, 1979). Par ailleurs, les sujets ont un même degré de dominance. Ces mesures et les cotes repères de la préexpérimentation sont consignées dans l'appendice B. Préexpérimenter le TERC1 permet, en plus de se familiariser avec l'instrument, de prévoir combien de tests devront être passés pour obtenir un minimum de 10 paires par niveau d'affiliation.

Les trois paires participent ensuite au T.G. A ce niveau, il est important de mettre au point la procédure car de nombreuses variables sont susceptibles d'influencer les résultats du jeu, notamment la connaissance mutuelle des sujets ou la connaissance de la condition du partenaire, leur âge et leur sexe, la possibilité de communiquer, les consignes, le nombre d'essais, la valeur du payoff, le feedback sur les résultats, la possibilité de barrer la route au partenaire. Une attention particulière est portée à chacune de ces variables pour nous permettre de bien les contrôler.

A. La connaissance des sujets

Dans la plupart des recherches, les sujets ne se connaissent pas; ils sont placés dans des locaux différents (par exemple, dans Bean et Kerckhoff, 1971] ou dans un même local mais séparés par un paravent opaque de sorte qu'ils ne peuvent se voir mais voient l'expérimentateur et ignorent complètement qui est l'autre joueur (par exemple, dans Deutsch et Krauss, 1962 ou Shomer et al, 1966). Par contre, deux recherches ont étudié l'influence du fait de se connaître ou pas.

Swingle (1966) démontre ainsi que le type de relation émotionnelle préexistant entre les sujets joue un rôle important au niveau du comportement des deux partenaires dans un jeu à somme non nulle. Kanouse et Wiest (1967), par contre, ne trouvent pas de différence significative entre les sujets qui croient jouer avec un étudiant du même cours et ceux qui s'imaginent jouer avec un autre étudiant du collège.

Dans la présente étude, les sujets n'auront aucune connaissance les uns des autres.

B. Age et sexe des sujets

Aucune étude à notre connaissance n'a touché la variable "âge"; on préfère la contrôler en prenant des sujets

d'âges équivalents. Pour leur part, Kanouse et Wiest (1967) ont étudié la variable "sexe" en assignant au hasard un sexe au partenaire, tout en tenant compte du sexe du sujet, mais ne trouvent aucune différence significative liée au sexe. De même Gallo (1969), dans une recherche portant sur le nombre d'alternatives offertes aux sujets, ne voit pas ses résultats influencés par le sexe. Lutzker (1961) et Sermat (1968: voir Terhune 1970) arrivent aux mêmes conclusions.

Par contre, Bean et Kerckhoff (1971) obtiennent des résultats dépendants du sexe dans leur recherche sur les comportements d'inclusion, d'affection, de dominance et de réalisation de couples mariés. Vinacke (1959; 1963: voir Kelley 1965), dans un jeu à trois personnes, voit les femmes plus accommodantes, moins compétitives; aussi elles préfèrent se retirer pour permettre aux deux autres de se coaliser sans les interférer. Bixenstine et O'Reilly (1966: voir Terhune 1970) observent au contraire que les femmes exploitées sont beaucoup moins coopératives que les hommes. Bixenstine (1963: voir Terhune 1970) et Rapoport et Chammah (1965) démontrent que les femmes sont plus coopératives si le partenaire se montre coopératif au départ, sinon elles sont plus compétitives alors que les hommes tendent à exploiter un tel partenaire. Dans leurs expériences sur les réponses "menace", Borah (1963) et Shomer et al (1966)

notent des différences de comportements. Ainsi Borah remarque que les femmes perdent moins de temps que les hommes et surtout en présence des barrières. Shomer et al, pour leur part, trouvent les femmes moins créatrices dans leur utilisation de la réponse "menace"; d'après cet auteur, les femmes comprendraient moins bien la situation. Dans une situation de négociation où les conditions devraient augmenter le conflit d'intérêts entre partenaires, Joseph et Wills (1963: voir Kelley, 1965) observent une diminution de la coopération chez les hommes et une augmentation chez les femmes. Vincent et Schwerin (1971) trouvent aussi que les femmes jouent de façon plus coopérative que les hommes, qu'elles donnent aussi un peu plus de chocs et qu'elles gagnent un peu plus de points.

Dans la présente expérience, comme nous sommes intéressée par la relation de couple (chaque paire est donc composée d'un homme et d'une femme), c'est le résultat commun qui sera retenu. De plus, pour éviter que les sujets soient différemment influencés par le fait de savoir qu'ils sont en présence d'un partenaire masculin ou féminin, il sera fait en sorte que chacun ignore tout de l'autre. La variable "sexe" ne pourra donc biaiser les résultats.

.. C. Communication

L'effet de la communication sur le comportement durant le jeu a particulièrement été étudié par Deutsch et Krauss. Dans une première recherche (1960), ils indiquent que la communication ne joue pas entre des partenaires très compétitifs. En 1962, dans une étude sur l'utilisation de la barrière, ces mêmes chercheurs observent que les communications unilatérales et bilatérales n'influencent pas les résultats; seulement peu de sujets se servent de la possibilité de communiquer. Devant ce fait, les expérimentateurs obligent, dans une deuxième étape, leurs sujets à communiquer et obtiennent les résultats suivants: 1^o) dans le groupe où les sujets ne peuvent utiliser les barrières: la coordination est assez simple que la communication s'avère inutile; 2^o) dans le groupe où un seul des joueurs peut barrer la route à l'autre: la communication influence les résultats; 3^o) dans l'utilisation bilatérale des barrières: la compétition est assez forte qu'elle masque l'influence de la communication. De même, Deutsch et Krauss (1966) démontrent que le fait de pouvoir communiquer avant chaque essai n'a pas d'effet significatif sur les résultats de la négociation à moins qu'on précise d'abord aux sujets le contenu de la communication qui consiste à proposer au partenaire une façon acceptable pour les deux de jouer au

prochain coup. Dans une deuxième expérience, ils prouvent que la possibilité de communiquer seulement après le septième essai améliore le comportement au jeu même si on ne donne pas d'instruction quant au contenu de la communication. Ceci démontre l'importance de la période de temps durant laquelle a lieu l'échange.

D'autres chercheurs (Evans, 1964; Loomis, 1959; Shure, Mecker et Hansford, 1965, Sisson et Ackoff, 1965: voir Terhune 1970) trouvent également que la possibilité de communiquer peut augmenter la probabilité de coopérer. Terhune (1970) compare deux séries de 30 essais au P.D.G., l'une sans communication et l'autre avec possibilité de communiquer par écrit et trouve que cette dernière condition triple le niveau de coopération. Dans son étude sur la théorie des jeux, Davis (1973) note que la quantité d'informations que les joueurs peuvent se transmettre a un impact sur les résultats du jeu; cet effet étant d'autant plus grand que la coopération entre joueurs est grande.

La préexpérimentation 1 permet également de constater que les gens ne se servent pas tous de la possibilité de communiquer et ceux qui le font ne l'utilisent pas tous de la même façon. Alors, pour éviter toute influence de la communication, elle ne sera pas permise dans la présente expérience.

D. Les consignes

Des chercheurs se sont penchés sur l'effet de la consigne. Ainsi Kanouse et Wiest (1967) donnent à leur premier groupe de sujets la consigne de fonctionner comme une équipe coopérative et au deuxième groupe celle de travailler pour eux-mêmes. Les premiers sujets se montrent effectivement plus coopératifs. Gallo (1966) avertit son premier groupe qu'ils participent à une expérience de prise de décision et que chacun doit faire le plus d'argent possible pour lui-même sans tenir compte des profits ou des pertes de l'autre joueur. L'autre groupe croit participer à un test d'intelligence sociale et que le plus socialement intelligent va gagner davantage. Dans ce cas, la différence de consignes n'a pas d'effet significatif.

Pour notre part, nous décidons d'être le plus neutre possible dans le sens d'éviter d'orienter les comportements vers la coopération ou la compétition. La première formule de Gallo nous semble alors la plus adéquate; en ce sens, les consignes données aux sujets leur demandent de "gagner le plus d'argent possible sans tenir compte de ce que gagne ou perd l'autre". Ainsi le but est individuel mais non compétitif en soi.

E. Le nombre d'essais

Deux méthodes sont possibles en fonction du nombre d'essais. La première emploie seulement un seul essai. Par cette approche, les chercheurs tentent de faire ressortir au maximum les prédispositions personnelles des sujets; ils considèrent alors le comportement avant qu'il soit déterminé par la situation d'interaction. La deuxième emploie plusieurs essais. Mais là encore, combien d'essais vaut-il mieux utiliser?

Dans son étude sur l'effet de la personnalité sur la coopération et le conflit, Terhune (1970) démontre que les effets de la personnalité au P.D.G. sont plus facilement détectables dans une situation simple à un essai. McClintock et McNee (1966) divisent les 100 essais au P.D.G.: 1^o) 30 premiers, 2^o) 70 derniers, et se rendent compte que l'effet de la grosseur de la récompense ne se fait sentir en faveur d'un gain petit que dans les 70 derniers. Bean et Kerckhoff (1971) font aussi subir 100 essais à leurs sujets.

Pour ce qui est des recherches utilisant le T.G., nous n'en avons trouvé aucune traitant la différence du nombre d'essais. Mais comme le jeu demande beaucoup plus de temps que le P.D.G., le nombre d'essais est beaucoup moindre; ainsi Deutsch & Krauss (1960; 1962), et Gallo (1966)

prévoient 20 essais; Shomer et al (1966), 15 essais. Pour notre part, les sujets subiront 12 essais car la passation est assez longue pour limiter à 12; de plus, c'est assez pour permettre que se fixe le modèle d'interaction entre les partenaires.

F. La valeur du payoff

La valeur du payoff s'avère une variable susceptible d'influencer les résultats des jeux à somme non nulle. Ainsi McClintock et McNeel (1966) notent que leurs sujets jouent de façon plus compétitive quand le gain est petit. De même, Radlow, Weidner et Hurst (1968: voir Gallo 1969) ont aussi remarqué une différence. Dolbeau et Lave (1966: voir Terhune 1970) démontrent que les jeux où le payoff est négatif provoquent moins de coopération chez les sujets et moins de variance dans les comportements.

Certains ont étudié l'effet de l'argent réel par rapport à l'argent imaginaire. Ainsi Gallo (1966) observe que les sujets jouant pour de l'argent véritable sont cinq fois plus coopératifs que ceux qui jouent pour une somme imaginaire. Pour sa part, Wrightsman (1966) conclut que la fréquence du comportement de confiance n'est pas influencée par le fait de jouer pour une somme réelle modérée ou imaginaire, confirmant Evans (1964: voir Wrightsman 1966. Dans

L'étude de Oskamp et Kleinke (1968: voir Gallo 1969), la coopération est moindre lorsque l'argent est employé plutôt que les points. Gallo (1969) compare l'emploi de matrices à 2, 6 et 11 choix en utilisant un groupe de sujets jouant pour des points, l'autre pour de l'argent réel. Les résultats indiquent que les sujets jouant avec six choix pour de l'argent réel sont plus coopératifs que ceux y jouant pour des points. Cependant les joueurs ayant 2 ou 11 choix sont peu influencés par la présence ou l'absence d'argent. Donc l'interaction jeu/récompense a ici plus d'effet que les variables prises séparément. Vue l'impossibilité financière de payer nos sujets, ces derniers joueront pour une somme modérée imaginaire, ce qui peut certes diminuer la coopération.

G. Le feedback sur les résultats

L'étude de McClintock et McNeel (1966) démontre que le comportement des sujets est significativement plus compétitif quand ils peuvent comparer leur propre résultat à ceux de l'autre joueur à chaque essai.

Avec le T.G., les joueurs peuvent déduire très facilement le coût du transport de l'autre joueur pour chaque essai car l'énumération des mouvements est arrêtée dès que les deux joueurs sont arrivés à destination.

H. La possibilité de barrer la route au partenaire

Dans leurs expériences, les auteurs du T.G., Deutsch et Krauss (1960) ont étudié l'utilisation de barrières pour bloquer le passage à l'autre joueur. Dans l'esprit de ces chercheurs, les barrières constituent une "menace" et en ce sens, leur utilisation par un joueur indique son intention de nuire aux intérêts de l'autre. Trois groupes sont soumis respectivement aux trois conditions suivantes: 1^o) Sans barrière 2^o) un seul partenaire peut utiliser la barrière 3^o) les deux peuvent s'en servir. Les résultats indiquent que dans le premier groupe, les partenaires arrivent facilement à s'entendre, ce qui est plus difficile dans le deuxième groupe et presque impossible dans le dernier. Les auteurs concluent, à l'instar de Siegel et Fouraker (1960), que les menaces augmentent les intérêts compétitifs en renforçant la bataille pour l'estime de soi.

Borah (1963) voulut tester l'interprétation de Deutsch et Krauss dans une étude presque similaire. Il obtint des résultats équivalents aux premiers. Cependant, Borah mesura le "temps perdu à attendre", c'est-à-dire le temps que les sujets perdent à essayer de passer le premier à travers la voie rapide et sur ce point, il n'observe aucune différence entre les conditions avec ou sans barrière; donc ces dernières n'augmentent pas l'insistance du sujet à

vouloir passer le premier, ce qui arriverait si la barrière avait pour effet d'augmenter la compétition. La différence des gains suite à l'utilisation de la barrière est plutôt due au fait que le sujet, après avoir perdu beaucoup de temps à attendre derrière une barrière fermée, décide d'entreprendre la longue route. Dans une deuxième étape, Borah fournit un nouveau moyen de menace: le choc. Ses résultats ne font ressortir aucune différence tant sur le gain commun, que sur le temps perdu à attendre ou sur les sentiments de compétition. Il conclut alors que ni les barrières ni les chocs n'accroissent l'esprit de compétition et qu'en ce sens ils n'ont probablement aucun effet sur l'image de soi, ce qu'il va chercher à vérifier dans une deuxième expérience.

Pour ce, Borah choisit des étudiants d'une classe universitaire spéciale de second statut. La moitié des sujets sont informés que leurs partenaires sont du même groupe; l'autre moitié que leurs partenaires sont des étudiants réguliers qui ont une perception négative de la classe spéciale. L'expérience met en jeu les trois conditions suivantes: 1^o) le T.G. dans sa forme la plus simple, soit sans barrière ou autre 2^o) la coercition par le choc: dans cette condition, les sujets peuvent administrer un choc douloureux à n'importe quel moment du jeu afin de contrôler les réponses du partenaire 3^o) la menace de choc:

les sujets peuvent envoyer un léger choc à l'autre en signe d'avertissement. L'expérience démontre l'importance du statut perçu: ainsi quand le sujet pense l'autre supérieur, il cherche moins à arriver à un arrangement. Par contre, les chocs ont peu d'effet sur les résultats, ce qui fait dire à Borah que "les sujets peuvent communiquer leurs intentions par les mouvements au jeu autant que par les menaces représentées par les barrières de Deutsch et Krauss ou par les chocs" (Borah, 1963, p. 44).

Dans une critique de Deutsch et Krauss, Shomer et al (1966) suggèrent que les résultats de ces premiers ne sont pas seulement conséquents de l'utilisation de barrières mais de la conjonction de celles-ci avec la longueur des routes alternatives qui, parce qu'elles permettent aux sujets d'éviter la confrontation, diminuent la possibilité d'une entente et finalement diminuent les gains. Pour vérifier cette hypothèse, Shomer et al analysent les quatre situations suivantes: 1^o) routes alternatives sans barrière 2^o) barrières et routes alternatives 3^o) sans barrière et sans route alternative et 4^o) barrières sans route alternative, et confirment ces attentes. De fait, l'effet négatif des barrières diminue en l'absence de route alternative.

Dans une seconde expérience, Shomer et al (1966) se penchent sur la signification de la menace. A ce niveau-ci, les sujets n'ont pas la possibilité de prendre une route alternative ce qui les force à l'interaction. La moitié des sujets peuvent se menacer ou exprimer, à l'aide de lumières différentes, leur intention de menacer; l'autre moitié joue sans menace. Ni les menaces, ni les intentions de menacer ne diminuent les gains communs. Ces résultats joints aux données de l'enquête post-expérimentale montrent que la "menace" est souvent considérée comme un "signal" qui permet aux partenaires de coordonner leur emploi de la route commune. Donc quand les gens sont forcés à interagir, ils apprennent à coopérer. Ainsi les menaces considérées comme indésirables dans les relations interpersonnelles par Deutsch et Krauss deviennent des éléments de communication susceptibles d'améliorer l'interaction dans le jeu, dans l'expérience de Shomer et al.

Utiliser les barrières peut certes fournir des renseignements intéressants mais comme le démontrent les recherches précédentes, les sujets leur attribuent souvent des significations différentes et par conséquent, l'utilisent différemment, ce qui influence les résultats. Aussi, pour réduire au minimum l'effet inconstant d'autres variables, la procédure sera la plus simple et la plus contrôlée

possible; donc elle ne permettra pas l'emploi de barrières.

Comme le matériel et la procédure mis au point à la préexpérimentation demeurent les mêmes durant l'expérimentation, nous allons passer à celle-ci.

Expérimentation

Sélection des sujets

Le TERCI est administré en groupes, sur les heures de cours, à 559 étudiants et étudiantes de 17 à 23 ans du Cégep de Shawinigan. A partir des résultats obtenus, trois groupes de dix couples mixtes sont formés: les "très hostiles", les "souples" et les "très gentils". Si le niveau d'affiliation (A) varie d'un groupe à l'autre, tous les sujets se situent cependant près du point "neutre" de l'axe de dominance (D), indiquant un mode d'adaptation D très flexible. Sont considérés D flexibles, les scores compris entre une cote Z de $-.33$ et $+.33$ sur la courbe constituée par l'ensemble des résultats du groupe de garçons ou de filles. Ainsi la flexibilité des comportements D est définie par les cotes frontières -2.36 et 5.43 pour les garçons et les cotes -9.10 et -0.26 pour les filles. Ce contrôle de la dominance va permettre de faire ressortir sans les interférer les effets de la variable indépendante "affiliation". D'autre part, les niveaux d'affiliation sont opérationnalisés

de la façon suivante: les gens "très hostiles" ont un score inférieur à la cote Z de $-.66$ (G: -4.64 ; F: -1.19); les gens "très amicaux", un score supérieur à un Z de $.66$ (G: 7.44 ; F: 11.47); les personnes "souples" se situent entre les cotes Z de $-.33$ (G: -2.35 ; F: 1.98) et de $+.33$ (G: 5.43 ; F: 8.30) (appendice B).

Contrairement à la préexpérimentation II, les mesures de dispersion utilisées pour la subdivision des groupes expérimentaux ne sont pas ici celles de Hould (1979); elles sont calculées à partir des résultats des 228 garçons et 331 filles qui ont passé le test. La raison de ce choix est que la taille de nos échantillons est suffisamment considérable pour qu'ils soient représentatifs de la population étudiante du Cégep, population probablement différente de celle des adultes représentés par l'échantillon de Hould. Aussi, il s'avère nécessaire de séparer les courbes des garçons et des filles car les moyennes des deux groupes étant très différentes, il est très difficile de trouver, avec nos critères, suffisamment de garçons très amicaux et de filles très hostiles à partir de la courbe globale.

Les trois groupes ainsi formés, d'affiliation différente mais de dominance équivalente et à peu près neutre, participent ensuite, par paires mixtes, au jeu du camionneur (T.G.) (adaptation du modèle de Shomer (1966)).

Matériel utilisé

Le "Jeu du Camionneur" (T.G.) nécessite des feuilles de réponses dont un exemplaire est présenté à l'appendice A, deux crayons de plomb, des feuilles blanches sur lesquelles le sujet peut poser des questions concernant la compréhension de la procédure du jeu, une sonnerie, \$3.00 en monnaie de \$0.10 et un gobelet avec inscription Gulf. Un magnétophone est utilisé pour expliquer le jeu et donner la consigne.

Déroulement de l'expérience

L'expérimentation d'une durée approximative de soixante-dix minutes a lieu sur les heures libres des étudiants dans un local divisé en deux par un panneau, de sorte que les sujets, un garçon - une fille, de même niveau d'affiliation, ne peuvent en aucun cas se voir; de plus, il leur est interdit de parler. Nous avons même prévu de donner rendez-vous aux sujets à deux endroits différents avant de les installer dans le local, de sorte qu'ils ignorent complètement qui se trouve de l'autre côté du paravent. Il est aussi à noter que les sujets ne sont pas au courant de quel type d'expérience il s'agit, ni même s'ils y participent seuls ou en groupe. En ce sens, il leur est impossible de se préparer à telle ou telle réponse et les résultats ne peuvent être influencés par le fait de connaître le partenaire ou son sexe.

Une fois installés à leur place, les sujets écoutent à deux reprises les instructions enregistrées sur cassette (appendice A). Une feuille de réponse est déjà en leur possession pour les aider à mieux comprendre le jeu.

Ce jeu T.G. implique deux camionneurs qui ont à transporter de la marchandise à destination. Pour ce, ils reçoivent un même montant d'argent, duquel ils ont à soustraire les coûts du transport. Pour se rendre à destination, chacun a le choix de deux routes, l'une longue et indépendante et l'autre beaucoup plus courte, mais dont une section commune ne peut laisser passer qu'un camion à la fois. Plus vite il termine son voyage, plus le salaire du camionneur est élevé. Leur but est de faire le plus d'argent possible sans tenir compte de ce que gagne ou perd l'autre joueur.

Avant de commencer l'expérience proprement dite, les sujets peuvent poser par écrit toutes questions pouvant permettre une meilleure compréhension du jeu. Nous y répondons verbalement de sorte que les deux sujets ont exactement les mêmes informations. Quand tout semble clair pour les deux, nous procédons. Il est cependant à noter qu'à n'importe quel moment du jeu, les sujets peuvent poser des questions par écrit auxquelles nous répondons, toujours verbalement, mais en autant évidemment qu'elles ne touchent

pas l'orientation des réponses au jeu. En fait, cette décision fut prise lors de la préexpérimentation lorsque nous nous sommes rendue compte, par exemple, que le sujet lors des premiers essais avait pu oublier un détail important de la procédure ou qu'il n'était plus certain s'il y avait sonnerie ou pas. Il faut cependant noter que les questions sont rares après les deux premiers essais.

L'expérience prévoit 12 essais mais les sujets l'ignorent. En fait, les feuilles de réponse leur sont données une à une et jamais nous ne répondons aux questions touchant le nombre d'essais, ce pour éviter un rajustement de dernière minute. D'une part, ce nombre s'avère assez grand pour permettre de faire ressortir un modèle d'interaction entre les partenaires et d'autre part, assez petit pour ne pas fatiguer les sujets.

Une fois les 12 essais terminés, les sujets se retrouvent pour répondre ensemble à une série de questions nous permettant de mieux comprendre les processus psychologiques individuels qui ont joué dans l'interaction. Cette série de questions est rapportée dans l'appendice A.

Statistiques utilisées

Les deux hypothèses de travail seront vérifiées par des comparaisons de moyennes, tests t .

Chapitre III

Analyse et discussion des résultats

Présentation des résultats

Avant de vérifier l'impact du mode d'adaptation personnelle des membres d'un couple sur le coût de leur relation, il convient de porter attention aux résultats au test d'évaluation du répertoire de comportements interpersonnels, principalement dans le but de s'assurer de l'équivalence des sujets quant à la dominance et de leur différence quant à l'affiliation.

Résultats au TERC1

Comme pour faciliter le recrutement des garçons très amicaux et des filles très hostiles, les deux échantillons G et F avaient été considérés séparément lors de la formation des groupes expérimentaux, l'analyse des résultats au TERC1 tient compte de cette distinction. Les tableaux 3 et 4 représentent respectivement les résultats moyens avec les écarts-types des différents sous-groupes et les résultats des tests "t" comparant ces moyennes; les scores individuels étant rapportés en appendice B.

Ainsi, sur l'échelle de la dominance, les filles du groupe hostile (H) ont un score moyen de -5.15 (σ : 2.45)

Tableau 3

Moyennes (\bar{X}) et écarts-types (σ) sur la dominance (D)
et l'affiliation (AF) des garçons et des filles
des trois groupes expérimentaux, hostiles (H),
amicaux (A) et flexibles (F)

Groupes	I	Filles		Garçons		Total	
		D	AF	D	AF	D	AF
H	\bar{X}	-5.15	-4.21	1.41	-13.69	-1.87	-5.95
	σ	2.45	1.53	1.73	6.34	3.95	6.62
F	\bar{X}	-5.34	4.46	1.40	0.68	-1.97	2.65
	σ	2.18	1.61	2.55	2.05	4.16	2.70
A	\bar{X}	-4.89	17.10	0.77	12.50	-2.06	14.80
	σ	2.06	4.26	1.74	3.42	3.44	4.44
T (3 gr.)	\bar{X}	-5.17	5.78	1.19	-0.17		
	σ	2.16	9.29	1.99	11.66		

Tableau 4

Résultats des tests de comparaison des moyennes
obtenues par les groupes hostiles (H),
amicaux (A) et flexibles (F) sur
la dominance et l'affiliation
selon le sexe

	Filles		Garçons	
	D	A	D	A
t_{H-A}	0.18	12.35	0.01	6.82
t_{H-F}	0.26	14.89	0.82	11.50
t_{A-F}	0.47	8.78	0.64	9.37

celles du groupe amical (A), un score de -5.34 (σ :2.18),
celles du groupe flexible (F), un score de -4.89 (σ : 2.06).
Les tests de comparaison de moyennes (t_{H-A} : 0.18 ; t_{H-F} :
0.26 ; t_{A-F} : 0.47) démontrent l'équivalence des trois grou-
pes quant à la dominance. De même, les scores moyens obtenus
par les garçons hostiles (\bar{X} :1.41 ; σ : 1.73), amicaux
(\bar{X} : 1.40 ; σ : 2.55) et flexibles (\bar{X} : 0.77 ; σ :1.74)
sont équivalents d'après les tests "t" (t_{H-A} :0.01 ; t_{H-F} :
0.82 ; t_{A-F} : 0.64). Cependant, les garçons sont nettement
plus dominants que les filles (t : -13.13, significatif à .001)

Au niveau de l'affiliation, la moyenne des filles hostiles est de -4.21 ($\sigma : 1.53$), celle des filles flexibles de 4.46 ($\sigma : 1.61$), celle des filles amicales de 17.10 ($\sigma : 4.26$). Le calcul des tests "t" confirme la différence entre les trois groupes ($t_{H-A} : 12.35$; $t_{H-F} : 14.89$; $t_{A-F} : 8.78$, significatifs à 0.01). Les résultats sur l'axe d'affiliation obtenus par les garçons hostiles ($\bar{X} : -13.69$; $\sigma : 6.34$), amicaux ($\bar{X} : 14.80$; $\sigma : 4.44$) et flexibles ($\bar{X} : 2.65$; $\sigma : 2.70$) sont tout aussi différents ($t_{H-A} : 6.82$; $t_{H-F} : 11.50$; $t_{A-F} : 9.37$, significatifs à 0.01). Si les garçons sont plus dominants que les filles, ils sont cependant moins affiliatifs. ($t : 2.15$, significatif à 0.05)

Les tests de comparaison de moyennes permettent donc d'affirmer que les sujets choisis répondent bien aux critères de sélection, c'est-à-dire l'équivalence des groupes sur la dominance et leur différence sur l'affiliation.

Résultats au jeu du camionneur

Les coûts obtenus au jeu du camionneur (T.G.) par les couples symétriques hostiles sont en moyenne de \$4.49 et ceux des couples amicaux sont d'environ \$4.16. Les détails de ces résultats sont rapportés au tableau 5. Un test "t" avec un seuil de signification de 0.05 vérifie l'équivalence des coûts obtenus par ces deux groupes. ($t : 1.30$). Hostiles

Tableau 5

Coûts individuels et de couples obtenus au T.G.
selon le degré d'affiliation, plus moyenne et
sigma de chaque groupe

Très Hostiles			Flexibles			Très Amicaux		
F	H	C	F	H	C	F	H	C
2.27	2.05	4.32	2.38	2.27	4.65	2.53	2.15	4.68
2.97	2.85	5.82	2.79	2.54	5.33	2.28	1.66	3.94
2.19	2.38	4.57	2.21	2.5	4.71	2.11	1.67	3.78
2.51	1.85	4.36	2.04	1.79	3.83	1.67	2.24	3.91
2.03	2.41	4.44	2.21	1.62	3.83	2.08	2.09	4.17
2.07	2.06	4.13	1.99	2.18	4.17	1.86	1.36	3.22
2.18	1.54	3.72	2.48	2.72	5.20	2.87	2.40	5.27
2.3	1.87	4.17	2.97	2.85	5.82	2.27	2.14	4.43
2.36	1.91	4.27	1.84	3.62	5.46	1.76	2.18	3.94
2.5	2.55	5.05	2.28	2.50	4.85	2.43	1.80	4.23
\bar{X} : 2.34	2.15	4.49	2.32	2.47	4.79	2.19	1.97	4.16
σ : 0.27	.39	.58	.35	.56	.69	.37	.33	.55

et amicaux acquièrent donc un même coût dans le jeu à somme non nulle.

Etant donnée l'équivalence des coûts des personnes hostiles et amicales, une nouvelle moyenne est calculée à partir des données de ces deux groupes afin de comparer cette moyenne des couples rigides (\bar{X} : \$4.32 ; σ : 0.058) à celle des couples flexibles (\bar{X} : \$4,79 ; σ : 0.69). Le test "t" ne révèle aucune différence significative entre ces moyennes (t : 1.63). La rigidité des comportements affiliatifs ne s'avère donc pas ici un facteur capable d'augmenter le coût impliqué dans une situation de coopération-conflit.

On peut conclure de ces deux analyses que le niveau d'affiliation des couples symétriques n'a pas influencé le coût impliqué dans leur relation. De plus, bien que les hommes soient plus dominants et plus hostiles, ils n'obtiennent pas un coût plus élevé que les femmes. En effet, le test de comparaison de la moyenne de l'ensemble des filles (\bar{X} : \$2.28 ; σ : 0.33) à celle des garçons (\bar{X} : \$2.19 ; σ : 0.47) n'est pas significatif au seuil de 0.05 (t : 0.94).

Discussion des résultats

La présentation des résultats vérifie la première hypothèse qui supposait l'équivalence des coûts des couples hostiles et amicaux; par contre, elle ne supporte pas la

deuxième qui prédisait un coût plus élevé suivant une plus grande rigidité des comportements. De fait, le niveau d'affiliation n'a pas été un facteur déterminant dans les résultats des 12 essais au jeu du camionneur.

Cependant, suite à la lecture de Terhune (1968;1970) nous pouvons nous demander si les facteurs situationnels n'ont pas masqué l'influence de la personnalité?

Facteurs situationnels et /ou facteurs de personnalité

A. Résultats au premier essai

1. Analyse statistique

Pour répondre à cette interrogation, nous avons vérifié, à l'instar de Terhune (1970), les résultats au premier essai (appendice B), soit au moment où l'interaction ne peut alors cacher les effets de la personnalité. Ainsi les couples symétriques amicaux obtiennent un coût moyen de \$5.59 et les couples symétriques hostiles un coût de \$4.27. Cette différence de moyennes est significative au seuil de 0.05 ($t: 2.33$). Donc les gens amicaux obtiennent, au premier essai, un coût moyen au T.G. beaucoup plus élevé que les gens hostiles. Cette différence peut être attribuée au fait que les personnes amicales sont possiblement plus défensives, comme le suggérait Terhune (1970). Il semble cependant que l'interaction ait vite fait de rabaisser l'attitude défensive

(1965), de Geis (1964), de Wrightsman (1966,1967), de Lake (1967) et de Tiger (1968), rapportées dans Terhune (1970); au sens de notre recherche, ces sujets auraient aussi un coût élevé.

Pour notre part, nous supposons que pour une même intensité, les relations symétriques amicales sont aussi coûteuses que les relations symétriques hostiles.

Nous posons aussi l'hypothèse que les personnes plus flexibles sont plus coopératives que les personnes qui présentent une attitude rigide d'hostilité ou de gentillesse, obtenant ainsi un coût moindre que ces dernières.

puisque l'analyse des trois premiers essais (tableau en appendice B) n'indique déjà plus de différence significative entre les deux groupes (\bar{X}_H : \$4.61; \bar{X}_A : \$4.50; t : 0.30). En effet, une fois que les joueurs ont appris à se connaître à travers leurs réponses mutuelles, leur attitude change en fonction même de l'attitude du partenaire alors qu'au premier essai, la réponse donnée est directement reliée à la personnalité même du sujet. Ceci pourrait expliquer en partie pourquoi Bean et Kerckhoff (1971) n'ont pas observé cette attitude défensive chez leurs sujets mariés car les résultats dès le premier essai sont probablement déterminés par une réponse précise attendue de la part d'un partenaire qu'ils connaissent bien.

A cause de la différence de leurs premiers coûts au T.G., les groupes hostiles et amicaux ne sont pas considérés ici comme un même groupe de couples rigides. Alors, leurs résultats sont séparément comparés au coût moyen au premier essai des couples flexibles (\$4.89). Ainsi, le test de comparaison des moyennes des couples hostiles et flexibles ne démontre aucune différence significative entre ces deux groupes (t : 1.48). Il en est de même pour la comparaison des couples amicaux et flexibles (t : 1.07).

Ces trois analyses permettent de conclure que, lors du premier contact au T.G., le coût de l'interaction entre deux personnes symétriques est directement proportionnel à la quantité de leur affiliation, tel que les personnes hostiles obtiennent le coût le plus bas, suivies des gens souples, puis des personnes amicales. L'étude des protocoles démontre comment les sujets arrivent à ces résultats.

2. Analyse des protocoles

L'observation des protocoles (dont un schéma est représenté en appendice B) indique que la majorité des couples amicaux (8/10) s'affrontent au premier essai et s'ils ne s'affrontent pas tous jusqu'au bout, ils se tiennent tête longtemps avant que l'un des membres recule, augmentant par conséquent le coût conjoint de la relation.

On aurait pu s'attendre aussi des gens hostiles qu'ils s'opposent l'un à l'autre; cette attitude n'apparaît pas cependant lors du premier essai, mais plus tard suite à l'interaction. En fait, au premier jeu, les personnes hostiles, qui sont aussi des personnes qui ne sont pas portées à aller vers les gens, ont plutôt tendance à s'éviter, ce qui s'exprime soit par un recul devant le partenaire (6/10) ou par le choix de la route alternative (3/10); pour

le dernier couple, un membre a laissé passer l'autre. Mais contrairement aux groupes hostiles et amicaux, aucun couple hostile ne s'est affronté au premier contact; ce qui explique leur faible coût.

Pour ce qui est des gens souples, cinq couples s'affrontent; les autres ou bien reculent ou bien prennent la voie alternative. Leurs comportements résultent en un coût intermédiaire entre le coût élevé des amicaux et le faible coût des hostiles.

L'étude des protocoles permet donc d'observer qu'au premier abord, les couples symétriques hostiles évitent la confrontation contrairement aux personnes amicales, alors que les personnes flexibles adoptent un comportement intermédiaire correspondant à leur niveau d'affiliation.

Il nous est donc possible maintenant d'affirmer que la personnalité a un impact sur le coût de la première interaction des couples symétriques mais le jeu interactionnel de la personnalité et de la situation annule vite l'écart entre les différents groupes. En effet, les tests "t" comparant les données des trois premiers essais ne révèlent plus aucune différence ($t_{H-A} = 0.30$; $t_{H/A-F} = 1.13$). Cependant Terhune (1968; 1970) a-t-il raison de croire que les facteurs situationnels masquent l'influence de la personnalité?

B. Etude des comportements des couples symétriques à travers les 12 essais

Les coûts obtenus au T.G. sur l'ensemble des 12 essais sont équivalents pour les trois groupes hostiles, amicaux et flexibles, comme le démontrent les tests de comparaison de moyennes; cependant les analyses statistiques ne rendent point compte de la façon dont les sujets arrivent à ces résultats. Une étude plus approfondie des comportements des partenaires à travers les 12 essais du jeu (voir schéma des comportements en appendice B), plus les données de l'enquête post-expérimentale permettent d'affirmer que la personnalité influence le déroulement de la relation même si les conséquences restent les mêmes.

1. Comportements des couples amicaux durant le jeu

Chez neuf des dix couples amicaux, un des membres refuse de coopérer dans pratiquement tous les essais; sur ces neuf, sept sont des garçons. En ce sens, les garçons très gentils sont peut-être plus défensifs que les femmes du même type. Aussi, comme, en général, il est difficile de trouver des garçons qui obtiennent des scores d'affiliation élevés, il est possible que ceux-ci soient d'autant plus défensifs de peur d'être exploités. Une autre interprétation de ces résultats serait que les garçons amicaux se comportent différemment de l'image qu'ils s'attribuent.

Peut-être faut-il se méfier des gens qui se disent gentils! Pour leur part, les garçons amicaux coopératifs le sont surtout dans le seul but de faire plus d'argent: ces joueurs cherchent de temps à autre à passer premiers dans la voie rapide, seulement ils reculent devant un partenaire entêté pour ne pas trop perdre aussi ils affrontent rarement jusqu'au bout. Il est aussi à noter que la plupart des garçons, selon leurs dires, ont tendance à exploiter la fille qui cède au premier essai.

Comme les sujets très affiliatifs sont des personnes très conformistes, il est possible que leur comportement en soit conséquent. Ainsi, ils chercheraient à tout prix à faire le plus d'argent possible en essayant d'arriver toujours les premiers en autant bien sûr que l'autre accepte de céder le passage, sinon ils reculent. Le fait que ce soit surtout les garçons qui cèdent rarement la place est peut-être dû à ce que les garçons sont plus dominants ou bien, suivant l'hypothèse du conformisme, qu'ils cherchent à "se conformer" à l'image sociale du garçon "fort", compétitif qui ne cède pas.

Pour leur part, les filles entêtées s'attendent à plus d'opposition de la part du partenaire et se disent prêtes à tenir tête mais non à exploiter. Dans l'ensemble,

le comportement féminin est plus variable que le comportement masculin. Par exemple, certaines filles, après avoir reculé dans la section commune lors des premiers essais, décident ensuite de laisser passer l'autre immédiatement pour perdre moins; d'autres laissent passer à certains essais, se risquent dans la voie rapide à d'autres puis reculent ou affrontent jusqu'au bout; une autre s'essaie à tout coup puis rebrousse chemin; une autre affronte ou prend la route alternative.

2. Comportements des couples hostiles durant le jeu

Dans sept paires hostiles, un des membres refuse au moins 10 fois sur 12 de coopérer, un autre couple s'affronte tout au long du jeu. Or, contrairement au groupe amical où ce sont surtout les garçons qui refusent de céder le passage, dans le groupe hostile, les filles sont aussi entêtées que les garçons: ainsi 5 garçons et 4 filles refusent de coopérer.

L'entêtement des cinq garçons est surtout dû au fait de vouloir à tout prix arriver en premier. Ils oublient la consigne pour l'interpréter dans un sens plus compétitif. Les autres préfèrent gagner plus d'argent; en ce sens, ils adoptent parfois l'attitude d'attendre à la croisée des chemins que l'autre soit passé. Cependant,

lorsqu'ils s'engagent dans la voie rapide, ils affrontent le partenaire probablement à cause de leur tendance naturelle à s'opposer lorsqu'ils sont forcés d'interagir.

Pour ce qui est des filles, trois des quatre entêtées veulent absolument arriver première; l'autre profite du fait que son compagnon est prêt à reculer. Quant au comportement des six autres filles, il varie entre la coopération et le recul après une saine tentative d'amener l'autre à céder. Sauf dans un cas, les femmes hostiles cèdent plus vite que les gars hostiles. Donc les gars qui offrent un répertoire de comportements rigides (hostile ou amical) sont plus entêtés que les filles rigides. Ceci peut s'expliquer par le fait, qu'au départ, d'après le TERCI, les garçons sont plus hostiles et plus dominants que les filles même si leurs coûts au T.G. ne sont pas plus élevés. En effet, dans l'ensemble, les filles obtiennent un coût moyen de \$2.28 et les garçons, un coût de \$2.19 ($t: 0.94$ non significatif à 0.05).

3. Comportements des couples flexibles durant le jeu

Chez les personnes flexibles, à l'intérieur de 7 paires, 4 hommes et 4 femmes refusent de céder au moins 10 fois sur 12. Cependant, il y a ici une différence importante à noter par rapport aux personnes rigides. Parmi ces

7 couples non coopératifs, seulement un homme s'entête durant les 12 essais alors que les autres cèdent au moins une ou deux fois. Alors s'ils avaient eu la possibilité d'un plus grand nombre d'essais, peut-être auraient-ils cédé encore. Ceci tend à confirmer que les sujets de ce groupe sont et se comportent dans l'ensemble avec plus de souplesse que les sujets des groupes rigides. Dans ce même sens, il n'y a pas non plus de modèle spécifique de comportements féminins ou masculins dans ce groupe.

4. Conclusion

L'étude qualitative du déroulement du jeu permet donc de se rendre compte que le niveau d'affiliation des couples symétriques influence leur façon de se comporter l'un vis-à-vis de l'autre dans une situation de coopération-conflit bien qu'ils aboutissent tous finalement à un même résultat en terme de "coût". En ce sens, l'interaction ne diminue probablement pas les effets de la personnalité comme le déduisait Terhune (1968, 1970). Il semble au contraire que la personnalité ait un impact sur la façon de réagir et de s'ajuster à la situation, ce qui n'empêche pas que les personnes puissent aboutir au même point; seulement, elles y arrivent par des voies différentes, dépendantes de leur mode d'adaptation personnelle.

Dans la présente recherche, le jeu du camionneur offre la possibilité de plusieurs alternatives, mais possiblement que, en termes de "coût", les différentes actions posées ne sont pas assez discriminées, de sorte que des couples puissent payer un même coût de transport pour un voyage à partir de comportements bien différents. En ce sens, il serait préférable de permettre un plus grand nombre de mouvements, ainsi il y aurait plus de différence entre des couples qui choisissent de reculer après affrontement et ceux qui s'entêtent jusqu'au bout.

De plus, si les critères de sélection des sujets avaient été plus sévères, ce qui s'est avéré très difficile, peut-être que les résultats auraient été différents dus à un plus grand écart entre les niveaux d'affiliation.

C. Résultats au T.G. selon le sexe

Les différences liées au sexe observées dans les comportements au jeu comme dans les scores de dominance et d'affiliation, nous amènent à porter une attention particulière aux résultats obtenus au T.G. par les sous-groupes, garçons et filles, selon leur degré d'affiliation.

Ainsi, les filles hostiles obtiennent un coût moyen de \$2.34, les amicales, un coût de \$2.19 et les flexibles, un coût de \$2.32. Les tests de comparaison de

moyenne (tableau 6) prouvent l'équivalence des trois groupes (t_{H-A} : 1.04; t_{H-F} : 0.75; t_{A-F} : 0.81). Les garçons hostiles ont, pour leur part, à payer une somme de \$2.15, les amicaux, \$1.97 et les flexibles \$2.47. Les analyses statistiques démontrent, au seuil de .05, une différence significative entre les garçons amicaux et les garçons flexibles (t_{A-F} : 2.44). Les gars amicaux obtiennent donc un coût beaucoup plus faible. Cet avantage résulte de leur entêtement à arriver les premiers. Si cette attitude est individuellement avantageuse, il n'en est pas de même pour le couple, tel que le démontrent les résultats conjoints. On pourrait supposer en ce sens que chez un couple, un membre qui ne tient compte que de ses besoins individuels les satisfait souvent au détriment du couple. Cependant l'étude de corrélation entre les coûts des garçons et ceux des filles ne démontre pas de relation négative, de sorte qu'il est impossible de prédire le coût d'un membre du couple à partir de celui du premier. ($r = 0.25, p > .05$)

D. Rôle de la dominance.

La majorité des sujets ont perçu le T.G. comme un jeu de compétition. La dominance mesurée par le TERCI comporte une composante "compétition"; en ce sens, on pourrait supposer que cette variable est beaucoup plus susceptible d'influencer les résultats d'un jeu à somme non nulle

Tableau 6

Résultats des tests de comparaison des moyennes
obtenues au T.G. par les hostiles (H),
amicaux (A) et flexibles (F) en
fonction du sexe

	Filles	Garçons
t: H-A	1.04	1.12
t: H-F	0.75	1.49
t: A-F	0.81	2.44 *

* significatif à 0.05

que l'affiliation. Comme les trois groupes hostile, flexible et amical ont un même degré de dominance, ce facteur aurait pu égaliser le niveau des coûts. Ainsi pourrait s'expliquer le manque de différence dans les résultats globaux.

Cependant, nous avons observé par ailleurs que même si les garçons ont un niveau de dominance supérieur à celui des filles, ils n'obtiennent pas un coût différent au T.G. De toute façon, l'étude de Marc Moisan (en préparation) comparant l'effet des différents niveaux de

dominance sur la situation de coopération-conflit pourra probablement répondre à cette interrogation.

Une autre interprétation pourrait possiblement expliquer l'équivalence des résultats: soit l'aspect symétrique de la composition des couples.

E. Symétrie versus complémentarité

La probabilité des chances de succès au niveau de la satisfaction et de l'issue d'un couple n'est peut-être pas tant dépendante du mode d'adaptation personnelle des individus que de la façon d'ajuster son mode d'adaptation à celui de l'autre. Les sujets de la présente recherche ont été pairés en fonction de la symétrie de leur image de soi par rapport à l'affiliation. Il est possible que la symétrie ait joué dans le sens d'amener par des voies différentes les trois groupes hostiles, flexibles et amicaux à un même niveau d'ajustement. En ce sens, il faudrait pouvoir comparer des couples complémentaires aux couples symétriques pour mesurer si le fait d'avoir une perception de soi équivalente ou différente du partenaire peut provoquer des résultats différents dans une situation de coopération-conflit.

Carson (1969) rapporte que des auteurs (Leary, 1957; Heller et al., 1963) suggèrent que, toutes choses égales, par

ailleurs, c'est plus avantageux et/ou moins coûteux pour les personnes de se donner des réponses complémentaires plutôt que symétriques". De même, Winch (1955) observe que les conjoints se choisissent généralement sur la base de la complémentarité. Il faut cependant noter que pour les auteurs la complémentarité implique la réciprocité dans les comportements de domination-soumission mais la correspondance sur l'échelle hostilité-affection. Pour Hould (1979), il y a complémentarité sur cette dernière échelle lorsqu'il y a (comme dans le cas de la dominance) réciprocité des comportements. Sa notion de complémentarité est basée sur les données empiriques de ses recherches (1979) Ainsi il a observé une corrélation négative de $-.32$ entre l'affiliation que le sujet s'attribue et celle qu'il attribue à son conjoint et une corrélation négative de $-.50$ entre l'affiliation que le sujet attribue à son père et celle qu'il attribue à sa mère.

Si l'on accepte la définition de Hould, il serait intéressant de voir si des couples complémentaires sur l'affiliation aboutiraient à un coût réel moindre au niveau du T.G. De plus, l'étude de la complémentarité permettrait d'observer s'il y a des différences selon que c'est l'homme ou la femme qui a le score le plus élevé ou le plus bas.

F. Impact des attitudes coopératives et/ou conflictuelles sur le couple

L'intérêt de cette recherche est de voir si certains types de couples symétriques n'ont pas plus de chances d'établir des relations plus avantageuses et, en ce sens, de s'assurer une issue plus positive. Avec le T.G., l'interaction la moins coûteuse peut s'obtenir de deux manières: 1^o) un des joueurs arrive à destination dans le minimum de temps à tous les coups, obtenant alors un coût minimum de \$1.20 alors que l'autre attend à la croisée des routes, lui laisse juste le temps de passer puis poursuit son chemin pour un minimum de \$1.70; 2^o) à tour de rôle, les partenaires se laissent passer alternativement et poursuivent immédiatement leur route, le coût conjoint est alors à son minimum. Dans le premier cas, il peut être psychologiquement frustrant de céder toujours la place alors la relation, parce que contraignante, devient coûteuse pour les membres. Dans le second cas, les membres coopèrent à tour de rôle, se laissant mutuellement passer en premier, ce qui résulte en un coût minimum pour le couple.

A première vue, on pourrait être porté à croire qu'un couple où les membres sont capables de céder chacun leur tour a plus de chance que d'autres de réussir son union. Cependant, Ravich (1972) observe avec le Ravich

Interpersonal Game/Test, version modifiée du T.G. de Deutsch et Krauss, que tous les couples mariés qui se comportent selon le modèle d'alternance M/DP (paradoxe mariage/divorce), aboutissent au divorce. Ce modèle est fort simple: un joueur prend la route directe, l'autre la voie alternative; à chaque essai, les joueurs inversent leur conduite. Le joueur arrivant à destination par la route directe prend un temps $T: +1$, l'autre un temps $T: -1$. Le payoff pour la diade est donc égal à 0. En fait, les couples se comportent de façon à éviter toute possibilité de collision, car dans le RIG/T, si les deux joueurs s'engagent en même temps dans la voie rapide, il y a nécessairement collision. Selon la théorie des jeux, ces couples font d'un jeu à somme non nulle, un jeu à somme nulle.

Ce modèle est comparable à notre modèle d'alternance au T.G. car dans les deux cas, les sujets adoptent une attitude distante l'un par rapport à l'autre, cherchant à éviter toute confrontation. Cependant, comme dans notre T.G. (qui permet plus d'alternatives que le RIG/T électronique, exception faite de la possibilité de se barrer la route), il est plus payant d'attendre que de prendre la route alternative, ce modèle d'alternance peut être considéré comme l'équivalent du modèle M/DP de Ravich.

Cette étude nous amène à reconsidérer la notion de "coût minimum" impliqué dans la relation du couple. Certes le modèle d'alternance aboutit au coût minimum pour la diade; cependant au niveau des attitudes, il traduit l'évitement et le non-contact des partenaires, prédisant le divorce comme issue inévitable chez les couples mariés. Ravich rapporte même qu'un suivi thérapeutique devient alors une intervention pour aider les couples à résoudre le paradoxe d'être divorcés dans leur conduite mais d'être mariés sur un plan social et légal. L'intervention les amène donc à régler légalement et socialement une relation qui a atteint un zéro absolu en terme de comportement interactionnel. Certes Ravich observa d'autres couples qui ont aussi aboutis au divorce, mais seuls les couples M/DP ont "toujours" fini par divorcer.

Nous pouvons donc conclure de cette étude que les couples mariés qui obtiendraient le coût minimum au T.G. suite à l'utilisation du modèle "alternance" aboutiraient probablement à un divorce à court ou à long terme. Cependant, les résultats obtenus dans la présente recherche ne permettent pas de dire si certains types de couples symétriques sont plus susceptibles que d'autres d'utiliser ce modèle. Mais une chose est certaine, pour qu'un couple fonctionne bien à long terme, il semble qu'il doive exister un minimum

de coût (et non un coût minimum) dans le sens d'un minimum de confrontation entre les deux partenaires; car "confrontation" implique "interaction". Il nous est cependant impossible de préciser quel est ce minimum de coût; mais nous pouvons supposer que plus on s'éloigne de ce point critique, plus les chances de maintenir la relation du couple diminuent.

G. Le coût comme indice de satisfaction des individus

A la base de ce travail, nous étions menée par l'idée que plus une relation est coûteuse, moins elle a de chances de se maintenir. Nous étions alors intéressée à savoir si le degré d'affiliation pouvait permettre de prédire le coût de la relation, ce qui, ultérieurement, aurait pu devenir un indice pour prédire l'issue de telles relations.

Il faut cependant noter que l'issue de la relation dépend d'abord de la satisfaction des membres et celle-ci n'est pas seulement fonction du coût mais aussi des avantages. C'est en fait le profit, que Homans (1974) définit comme le produit net des récompenses moins les coûts, qui détermine si l'individu est satisfait ou non de sa relation. Thibaut et Kelley (1959) définit la récompense comme une conséquence, jugée positive, que la personne peut tirer d'une

interaction, par exemple: faire quelque chose qu'on aime, satisfaire un besoin, arriver à un consensus, se sentir accepté par l'autre, etc. Par opposition, le coût est une conséquence, jugée négative, tel un effort d'énergie à fournir, vivre de l'anxiété ou tout autre sentiment déplaisant, être en conflit, la non-complémentarité du comportement, etc.

Il est probable que la personnalité a justement un effet sur la façon d' "évaluer" les événements en termes de coûts ou de récompenses, dans le sens de: ce qui est une récompense pour l'un peut être considéré comme un coût par l'autre. De même, l'importance du coût ou de la récompense peut être bien différente d'un individu à l'autre. Par exemple, dans la présente recherche, certains ont considéré plus avantageux d'arriver en premier que de faire plus d'argent. Dans ce cas, le profit psychologique du sujet était positif même s'il obtenait un coût monétaire élevé. Donc, ce que nous considérons comme un coût réel (coût monétaire) n'avait peut-être pas son équivalence sur le plan psychologique (coût vécu par le sujet).

Conclusion

Résumé de la recherche

Le but de la recherche était de vérifier si le degré d'affiliation des couples symétriques avait une influence sur le coût impliqué dans une situation de coopération-conflit. Pour ce, trois groupes de dix couples ont été formés à partir de leurs résultats au test d'évaluation du répertoire de comportements interpersonnels (TERCI). On retrouve ainsi le groupe hostile constitué de dix garçons et de dix filles qui se perçoivent comme très peu affiliatifs; le groupe amical au contraire, s'attribue des attitudes très affiliatives. D'autre part, les personnes qui se voient plus ou moins affiliatives selon les circonstances représentent le groupe flexible.

Les sujets sont ensuite placés dans une situation de coopération-conflit opérationnalisée par un jeu expérimental à somme non nulle. Une préexpérimentation sur les jeux du dilemme du prisonnier, du poulet et du camionneur, a permis de retenir le dernier comme situation expérimentale de coopération-conflit.

Les résultats obtenus au jeu du camionneur (T.G.) par les couples hostiles, flexibles et amicaux montrent qu'au premier contact, les coûts de la relation sont directement proportionnels au degré d'affiliation du couple. Or le jeu interactionnel de la personnalité et de la situation a tôt fait de rendre égaux les coûts des trois groupes. Cependant l'étude des protocoles permet de voir comment, par des comportements très différents, les trois groupes aboutissent à un même résultat en termes de coût.

Apport scientifique

Comme il a déjà été mentionné dans le contexte théorique et expérimental, peu de recherches ont mis en relief le rôle de la personnalité, surtout de l'affiliation, dans les situations de coopération-conflit. De plus, les chercheurs qui se sont penchés sur ce fait, notamment Terhune (1970), Haythorn et Altman (1962: voir Terhune 1970), Higgs et McGrath (1965: voir Terhune 1970), Bean et Kerckhoff (1971), ont étudié la variable "affiliation" par rapport à d'autres facteurs de la personnalité. Par ailleurs, la présente expérience est sans doute la seule à isoler l'affiliation de façon à étudier l'effet de différents degrés de la variable sur une situation de coopération-conflit. L'étude permet ainsi d'observer l'impact de l'affiliation sur le premier contact entre deux individus, confirmant Terhune (1970).

De plus, comme dans la recherche de Terhune, les résultats de l'ensemble des essais ne sont pas différenciés en fonction du degré d'affiliation. Cependant, la présente étude permet d'affirmer que des couples de niveaux affiliatifs différents se comportent différemment dans une situation de coopération-conflit même s'ils aboutissent finalement aux mêmes résultats, comme le démontre l'analyse des protocoles. Ceci suggère que les variables de personnalité ne sont pas masquées par les facteurs situationnels, comme semblait le croire Terhune. Le jeu interactionnel personnalité/situation amène plutôt les personnes à s'ajuster à la situation par des moyens dépendants de leur mode d'adaptation personnelle. Cependant, si on ne prend pas la peine d'analyser les comportements à l'intérieur de la situation, on risque de ne pas y voir le rôle de la personnalité.

Aussi le T.G. a l'avantage d'offrir plus d'alternatives que le P.D.G. utilisé par Terhune et Bean et Kerckhoff. En ce sens, il discrimine plus de liens entre le choix d'une alternative et le type de personnalité du sujet. Donc, il est essentiel pour comprendre le rôle de la personnalité dans une relation de se donner les moyens d'étudier la relation dans son déroulement et non seulement les conséquences en des termes limités, tel le "coût réel de l'interaction"; d'autant

plus que l'étude nous a amenée à remettre en question cette notion de coût.

En effet, il est très difficile de transposer sur un plan concret le coût psychologique vécu par le sujet. Cette difficulté vient principalement du fait que subjectivement ce qui est coûteux pour l'un ne l'est pas nécessairement et rarement au même degré pour un autre. En ce sens, les résultats obtenus au T.G. sont difficilement interprétables sur le plan psychologique. Certes, cela ne veut pas dire que le T.G. n'est pas un instrument de recherche valable et intéressant, au contraire. Les résultats que ce jeu transmet sont sûrement valables et interprétables en termes de comportements observés au niveau de l'interaction des sujets mais ils ne rendent pas compte, à eux seuls, des processus sous-jacents à ces comportements. En ce sens, les coûts monétaires payés par les couples ne correspondent pas nécessairement au coût psychologique vécu au cours de l'interaction. L'enquête post-expérimentale devient donc un élément nécessaire pour clarifier la compréhension des processus psychologiques et de leurs conséquences en termes de comportements manifestes.

Il est aussi à noter qu'à l'intérieur des paires, il n'y a pas de relation entre les coûts obtenus par les filles et ceux obtenus par les garçons.

Recommandations pour d'autres recherches

La présente recherche ne porte en fait que sur une dimension de la personnalité, soit l'affiliation, dans le cadre restreint de la relation symétrique. Il serait très intéressant de pouvoir comparer les données de cette étude à d'autres portant particulièrement sur la relation complémentaire. En effet, nous pouvons supposer que la complémentarité puisse avoir un impact différent de la symétrie sur la relation de couple. De même, il serait utile, si l'on veut à un moment donné aboutir à la possibilité de prédire l'issue d'une relation, de connaître l'impact de la variable "dominance".

De toute façon, il est fort possible qu'il n'existe pas de couple idéal ou une plus grande possibilité de succès chez un couple en fonction de la personnalité des membres. Tout n'est peut-être qu'une question d'ajustement de la personnalité, ou des personnalités, à la situation. Mais, même dans ce cas, la présente recherche permet de constater que les gens de personnalités différentes se comportent différemment dans une situation de coopération-conflit. Alors une telle étude, étendue à d'autres aspects de la personnalité pourrait aider à bien cerner le rôle de cette dernière dans une relation.

Dans le cas où certains chercheurs seraient intéressés à explorer ces orientations, ou même reprendre la présente étude, il serait avantageux de tenir compte des précautions suivantes: 1^o) étudier le déroulement de la relation et non seulement les conséquences; 2^o) utiliser à cet effet un outil capable de bien discriminer les alternatives disponibles au sujet; 3^o) dans le cas de l'emploi d'un jeu expérimental: tenir compte du fait que le T.G. est plus près de la réalité, offre plus de choix et permet une meilleure étude du déroulement que le P.D.G. ou le C.G.; 4^o) il serait préférable, avec le T.G. tel qu'utilisé dans cette recherche, de faire subir plus de 12 essais et de permettre un plus grand nombre de mouvements afin de mieux discriminer le temps perdu par celui qui affronte continuellement du temps perdu par celui qui recule après un affrontement temporaire; 5^o) surtout, ne pas oublier que les informations fournies par le T.G. sont des reflets des comportements des sujets et non de leurs motivations. Aussi, si l'on veut faire un lien de l'un à l'autre, il faut absolument utiliser d'autres moyens telle l'entrevue. En ce sens, les chercheurs qui voudraient maintenir la notion de coût financier pour décrire les résultats du jeu, devraient avoir en tête que ce coût n'a pas nécessairement son équivalent au niveau psychologique. 6^o) Il faut aussi noter que le degré d'affiliation utilisé dans la présente recherche corres-

pond à la présentation de soi des sujets. Il n'est pas certain que l'affiliation que s'attribue le sujet soit égale à son comportement affiliatif. Donc, il serait préférable, en autant que possible, d'utiliser un outil pouvant mesurer le comportement affiliatif plutôt que la perception de soi du sujet tel que fourni par le TERC1.

Certes ce travail suscite bien des interrogations face à la grande complexité de l'interaction interpersonnelle et des processus psychologiques sous-jacents. Cependant, il permet de faire un pas vers une meilleure connaissance de l'être humain.

Appendice A

Epreuves expérimentales

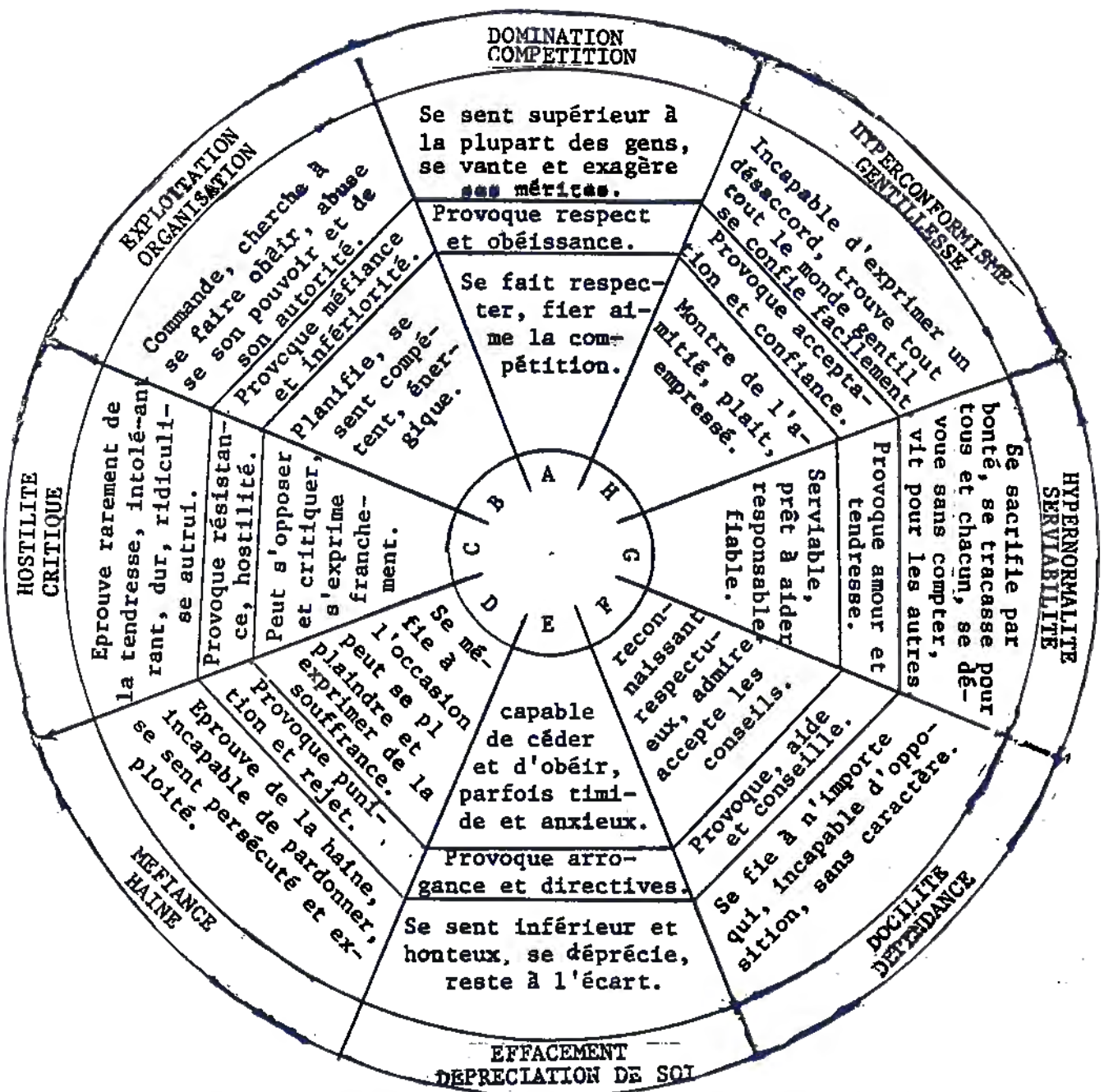


Figure 2 - Cercle illustrant une classification des comportements interpersonnels en huit catégories. Chacun des octants du cercle présente un échantillonnage des comportements appartenant à chacune des catégories. La partie centrale du cercle indique l'aspect adaptif de chaque catégorie de comportements. La bande centrale indique le type de comportement que cette attitude tend à susciter chez l'autre. La partie extérieure du cercle illustre l'aspect extrême ou rigide d'un type de comportement. L'anneau périphérique du cercle est divisé en huit parties, chacune identifiant l'une des huit catégories utilisées pour le diagnostic interpersonnel. Chacun des octants est identifié par deux termes, l'un reflétant l'aspect modéré, l'autre l'aspect extrême du comportement (adapté de Leary, 1957 par Hould. 1979)

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Dans ce feuillet, vous trouverez une liste de comportements ou d'attitudes qui peuvent être utilisés pour décrire la manière d'agir ou de réagir de quelqu'un avec les gens.

Exemple : (1) - Se sacrifie pour ses amis(es)

(2) - Aime à montrer aux gens leur médiocrité

Cette liste vous est fournie pour vous aider à préciser successivement l'image que vous avez de vous-mêmes, de votre partenaire, de votre père, puis de votre mère dans leurs relations avec les gens.

Prenez les item de cette liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude pourrait être utilisé pour décrire la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens :

Partie A : En ce qui me concerne moi-même?

Partie B : En ce qui concerne mon(a) partenaire?

Partie C : En ce qui concerne mon père?

Partie D : En ce qui concerne ma mère?

Pour répondre au test, vous utiliserez successivement les feuilles de réponses qui accompagnent cette liste d'item.

Une réponse "Oui" à l'item lu s'inscrira 'O'.

Une réponse "Non" à l'item lu s'inscrira 'N'.

Si vous ne pouvez pas répondre, inscrivez 'N'.

Lorsque, pour un item, vous pouvez répondre "Oui", inscrivez 'O' dans la case qui correspond au numéro de l'item sur la feuille de réponses. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque l'item ne correspond pas à l'opinion que vous avez de la façon d'agir ou de réagir de la personne que vous êtes en train de décrire, ou que vous hésitez à lui attribuer ce comportement, inscrivez 'N' vis-à-vis le chiffre qui correspond au numéro de l'item. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque vous avez terminé la description d'une personne, passez à la personne suivante. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce test. Ce qui importe, d'est l'opinion personnelle que vous avez de vous-mêmes, de votre partenaire, de votre père et de votre mère. Les résultats seront compilés par ordinateur et vous seront remis et expliqués individuellement.

Vous pouvez maintenant répondre au questionnaire. Au haut de chacune des feuilles de réponses, vous trouverez un résumé des principales instructions nécessaires pour répondre au test.

MERCI DE VOTRE COLLABORATION

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Première colonne sur votre feuille de réponses.

- 01 - Capable de céder et d'obéir
- 02 - Sensible à l'approbation d'autrui
- 03 - Un peu snob
- 04 - Réagit souvent avec violence
- 05 - Prend plaisir à s'occuper du bien-être des gens
- 06 - Dit souvent du mal de soi, se déprécie face aux gens
- 07 - Essaie de reconforter et d'encourager autrui
- 08 - Se méfie des conseils qu'on lui donne
- 09 - Se fait respecter par les gens
- 10 - Comprend autrui, tolérant(e)
- 11 - Souvent mal à l'aise avec les gens
- 12 - A une bonne opinion de soi-même
- 13 - Supporte mal de se faire mener
- 14 - Epreuve souvent des déceptions
- 15 - Se dévoue sans compter pour autrui, généreux(se)

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Deuxième colonne sur votre feuille de réponses

- 16 - Prend parfois de bonnes décisions
- 17 - Aime à faire peur aux gens
- 18 - Se sent toujours inférieur(e) et honteux(se) devant autrui
- 19 - Peut ne pas avoir confiance en quelqu'un
- 20 - Capable d'exprimer sa haine ou sa souffrance
- 21 - A plus d'amis(es) que la moyenne des gens
- 22 - Epreuve rarement de la tendresse pour quelqu'un
- 23 - Persécuté(e) dans son milieu
- 24 - Change parfois d'idée pour faire plaisir à autrui
- 25 - Intolérant(e) pour les personnes qui se trompent
- 26 - S'oppose difficilement aux désirs d'autrui
- 27 - Epreuve de la haine pour la plupart des personnes de son entourage
- 28 - N'a pas confiance en soi
- 29 - Va au-devant des désirs d'autrui
- 30 - Si nécessaire, n'admet aucun compromis

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Troisième colonne sur votre feuille de réponses.

- 31 - Trouve tout le monde sympathique
- 32 - Éprouve du respect pour l'autorité
- 33 - Se sent compétent(e) dans son domaine
- 34 - Commande aux gens
- 35 - S'enrage pour peu de choses
- 36 - Accepte, par bonté, de gâcher sa vie pour faire le bonheur d'une personne ingrate
- 37 - Se sent supérieur(e) à la plupart des gens
- 38 - Cherche à épater, à impressionner
- 39 - Comble autrui de prévenances et de gentillesse
- 40 - N'est jamais en désaccord avec qui que ce soit
- 41 - Manque parfois de tact ou de diplomatie
- 42 - A besoin de plaire à tout le monde
- 43 - Manifeste de l'empressement à l'égard des gens
- 44 - Heureux(se) de recevoir des conseils
- 45 - Se montre reconnaissant(e) pour les services qu'on lui rend

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Quatrième colonne sur votre feuille de réponse.

- 46 - Partage les responsabilités et défend les intérêts de chacun
- 47 - A beaucoup de volonté et d'énergie
- 48 - Toujours aimable et gai(e)
- 49 - Aime la compétition
- 50 - Préfère se passer des conseils d'autrui
- 51 - Peut oublier les pires affronts
- 52 - A souvent besoin d'être aidé(e)
- 53 - Donne toujours son avis
- 54 - Se tracasse pour les troubles de n'importe qui
- 55 - Veut toujours avoir raison
- 56 - Se fie à n'importe qui, naïf(ve)
- 57 - Exige beaucoup d'autrui, difficile à satisfaire
- 58 - Incapable d'oublier le tort que les autres lui ont fait
- 59 - Peut critiquer ou s'opposer à une opinion qu'on ne partage pas
- 60 - Souvent exploité(e) par les gens

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Cinquième colonne sur votre feuille de réponse.

- 01 - Susceptible et facilement blessé(e)
- 02 - Exerce un contrôle sur les gens et les choses qui l'entourent
- 03 - Abuse de son pouvoir et de son autorité
- 04 - Capable d'accepter ses torts
- 05 - A l'habitude d'exagérer ses mérites, de se vanter
- 06 - Peut s'exprimer sans détours
- 07 - Se sent souvent impuissant(e) et incompetent(e)
- 08 - Cherche à se faire obéir
- 09 - Admet difficilement la contradiction
- 10 - Evite les conflits si possible
- 11 - Sûr(e) de soi
- 12 - Tient à plaire aux gens
- 13 - Fait passer son plaisir et ses intérêts personnels avant tout
- 14 - Se confie trop facilement
- 15 - Planifie ses activités

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet

Sixième colonne sur votre feuille de réponse.

- 16 - Accepte trop de concessions ou de compromis
- 17 - N'hésite pas à confier son sort au bon vouloir d'une personne qu'on admire
- 18 - Toujours de bonne humeur
- 19 - Se justifie souvent
- 20 - Epreuve souvent de l'angoisse et de l'anxiété
- 21 - Reste à l'écart, effacé(e)
- 22 - Donne aux gens des conseils raisonnables
- 23 - Dur(e), mais honnête
- 24 - Prend plaisir à se moquer des gens
- 25 - Fier(e)
- 26 - Habituellement soumis(e)
- 27 - Toujours prêt(e) à aider, disponible
- 28 - Peut montrer de l'amitié

Partie A : Description de moi-même.

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous-mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes.

Prenez ensuite le premier item de la liste et, posez-vous la question suivante : "Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire ma manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens?".

Après avoir inscrit 'O' ou 'N' dans la case appropriée, prenez l'item suivant et posez-vous la même question.

Page 2	Page 3	Page 4	Page 5	Page 6	Page 7
<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16
<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 32	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17
<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 48	<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18
<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19
<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20
<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 36	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21
<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 52	<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22
<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23
<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24
<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 40	<input type="checkbox"/> 55	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25
<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 56	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26
<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27
<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 58	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28
<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 44	<input type="checkbox"/> 59	<input type="checkbox"/> 14	
<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> 15	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	72
<input type="checkbox"/>	73
<input type="checkbox"/>	74
<input type="checkbox"/>	75
<input type="checkbox"/>	76
<input type="checkbox"/>	77
<input type="checkbox"/>	78
<input type="checkbox"/>	79
<input type="checkbox"/>	80

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2					2		
72	73	74	75	76	77	78	79

Consigne du P.D.G. utilisé pour la préexpérimentation

Ceci est une expérience de processus de décision conjointe. Sur chaque essai, vous devez faire un choix entre C_1 et D_1 . L'autre personne choisit entre C_2 et D_2 .

Chacun de vous pourra gagner des points, et ce que vous gagnerez dépendra de ce que vous choisirez et de ce que l'autre personne choisira.

Ainsi, si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 12 points et l'autre personne 12 points.

Si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit D_2 vous recevrez 0 point et l'autre personne 20 points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit C_2 vous recevrez 20 points et l'autre personne 0 point.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit D_2 vous recevrez 4 points et l'autre personne 4 points.

Les points sont indiqués sur la matrice suivante, le 1er nombre indiquant vos propres points et le 2ième, les points de l'autre personne.

	C_2	D_2
C_1	12, 12	0, 20
D_1	20, 0	4, 4

Votre but est d'obtenir le plus de points possible

Consigne du C.G. utilisé pour la préexpérimentation

Ceci est une expérience de processus de décision conjointe. Sur chaque essai, vous devez faire un choix entre C_1 et D_1 . L'autre personne choisit entre C_2 et D_2 .

Chacun de vous pourra gagner des points, et ce que vous gagnerez dépendra de ce que vous choisirez et de ce que l'autre personne choisira.

Ainsi, si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit C_2 , vous recevrez 12 points et l'autre personne 12 points.

Si vous choisissez C_1 et que l'autre personne choisit D_2 vous recevrez 4 points et l'autre personne 20 points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit C_2 vous recevrez 20 points et l'autre personne 4 points.

Si vous choisissez D_1 et que l'autre personne choisit D_2 vous recevrez 0 point et l'autre personne 0 point.

Les points sont indiqués sur la matrice suivante, le 1er nombre indiquant vos propres points et le 2ième, les points de l'autre personne.

	C_2	D_2
C_1	12, 12	4, 20
D_1	20, 4	0, 0

Votre but est d'obtenir le plus de points possible.

COMPAGNIE DE TRANSPORT BELISLE

C O M P A G N I E B E A U S O L E I L	R a c c o u r c i	A t t e n t e	S t - J e a n
	Les camions se bloquent la route Choisissez de nouveau	Les camions atteignent leur destination	Les camions atteignent leur destination
	Les camions atteignent leur destination	Les camions attendent, repartent ensemble et se bloquent Choisissez de nouveau	Les camions atteignent leur destination
S t - P a u l	Les camions atteignent leur destination	Les camions atteignent leur destination	Les camions atteignent leur destination

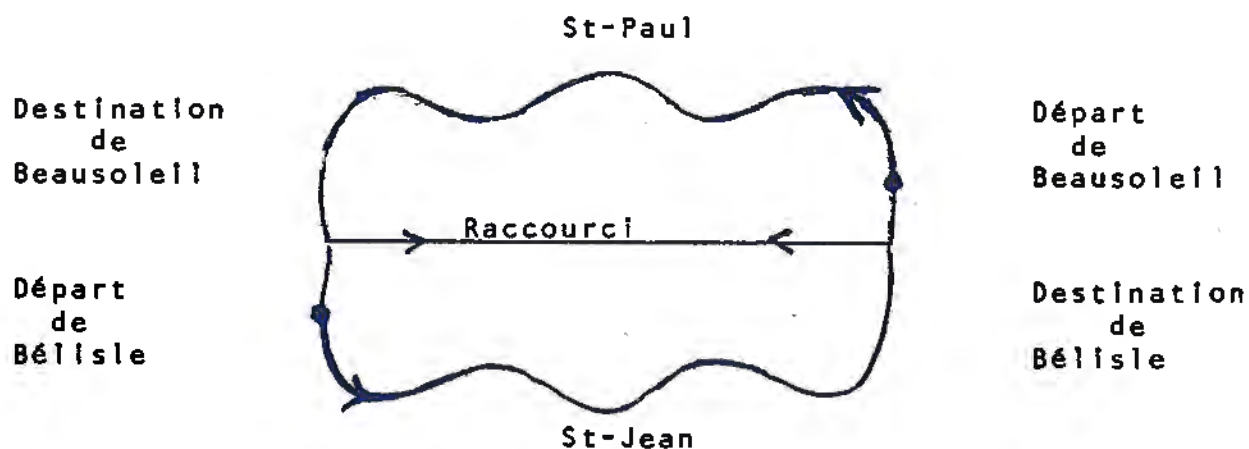


Fig. 3- Schéma du jeu du camionneur utilisé dans la préexpérimentation (Gallo, 1966)

Consignes pour le jeu du camionneur

Imaginez que chacun de vous conduisez un camion de marchandises. Le schéma que vous a remis l'expérimentateur vous montre vos points de départ et de destination respectifs. Vous pouvez remarquer que deux routes s'offrent à vous, la voie indépendante et plus longue, constituée de 26 carrés, ou la voie centrale de 12 carrés dont 5 constituent une section commune aux deux joueurs. Cependant, cette section commune est très étroite de sorte qu'un seul joueur peut passer à la fois.

Vos deux camions partiront en même temps de leur point de départ respectif au signal de l'expérimentateur. Leurs mouvements seront déterminés par un appel de nombres successifs, 1-2-3-4- etc., donné par l'expérimentateur tel que, à chaque nombre appelé, vous pouvez soit avancer d'un carré, soit reculer d'un carré, soit demeurer dans le même carré. Pour bien indiquer la position de votre camion, numérotez directement dans le carré le nombre appelé.

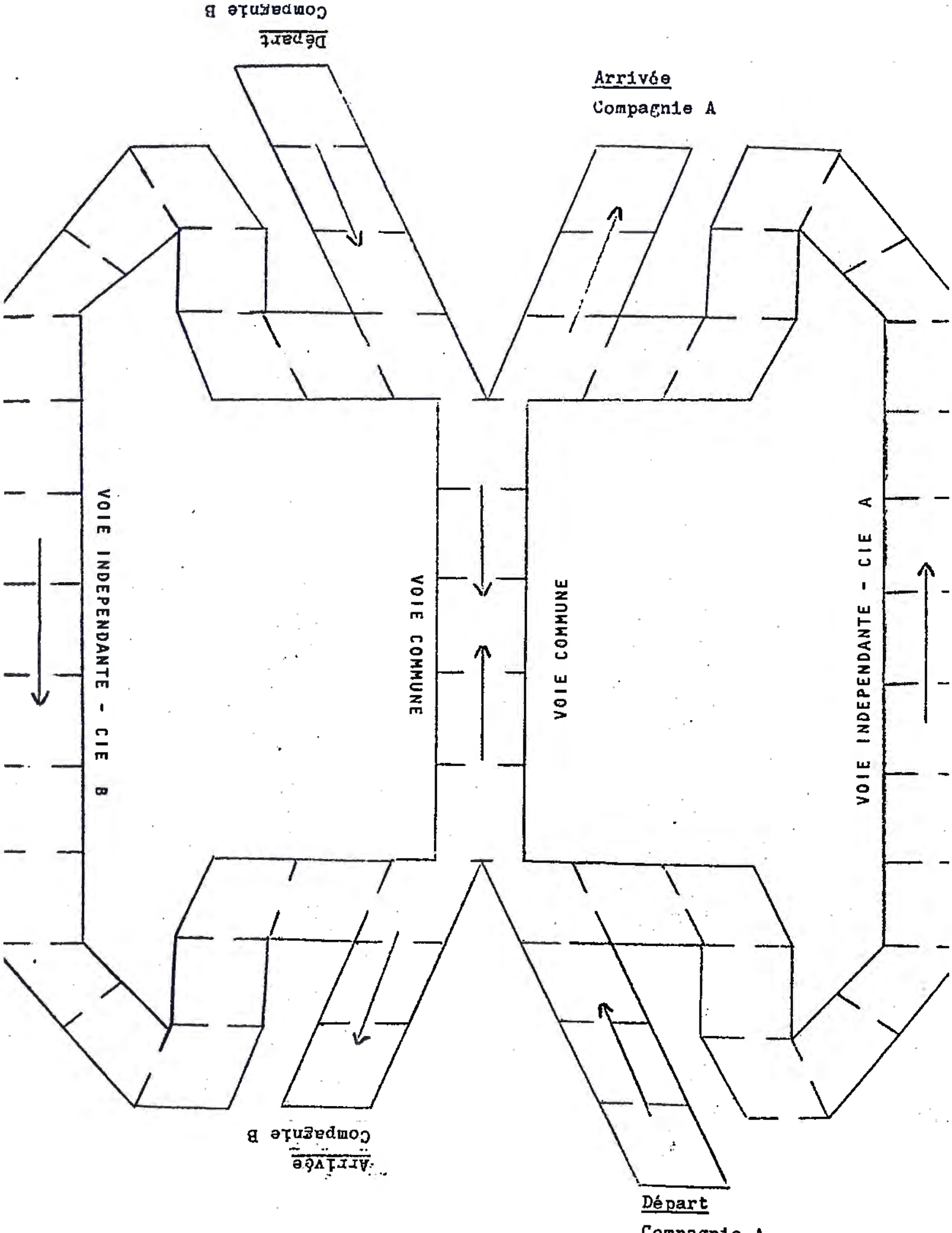
Vous ne connaîtrez pas la position du camion de l'autre, sauf lorsque vous vous rencontrerez dans la voie commune et que vos camions ne pourront pas avancer à cause de la position de l'autre joueur qui se trouvera alors face à face avec vous, soit dans le même carré, soit dans le carré voisin.

A ce moment précis, vous entendrez une sonnerie vous indiquant que vous ne pouvez plus avancer et ceci tant qu'il n'y aura pas au moins un carré de libre entre vous deux.

Votre compagnie vous paie d'avance la somme de \$3.00 pour le voyage. Cependant, vous devez vous-même payer votre essence à la compagnie pétrolière multi-nationale Gulf, au taux de \$0.10 le mouvement. Ainsi, à chacun des mouvements, chacun de vous devra payer immédiatement \$0.10 dans le contenant destiné à la compagnie Gulf, lequel se trouve devant vous.

Alors moins vous faites de mouvements pour arriver à destination, plus votre voyage est payant. Votre but est de faire le plus d'argent possible sans tenir compte de ce que gagne l'autre joueur.

Vous comprendrez qu'il nous est financièrement impossible de vous remettre vraiment l'argent que vous gagnerez. Cependant, on vous demande de jouer comme si vous gagniez vraiment cet argent. Je vous répète que votre but est de faire le plus d'argent possible sans tenir compte de ce que gagne l'autre joueur.



Questionnaire post-expérimental

1. Comment avez-vous trouvé l'expérience?

- très ennuyeuse
- ennuyeuse
- passable
- intéressante
- très intéressante

2. Les instructions étaient-elles assez claires?

3. Quel but visiez-vous avec la stratégie que vous avez employée?

4. Quels sont vos sentiments envers votre partenaire après avoir joué avec lui (ou elle) ?

5. Comment définiriez-vous l'interaction entre vous et votre partenaire?

6. Etant donnée cette première relation entre vous et votre partenaire, comment verriez-vous une relation quotidienne avec ce type de personne?

7. Votre comportement au cours du jeu ressemble-t-il à votre comportement habituel dans la vie de tous les jours?

8. Comment pensez-vous que fonctionnerait un couple qui se comporterait de la même façon que vous l'avez fait durant le jeu?

9. Avez-vous des remarques à faire sur l'expérience?

Appendice B

Résultats

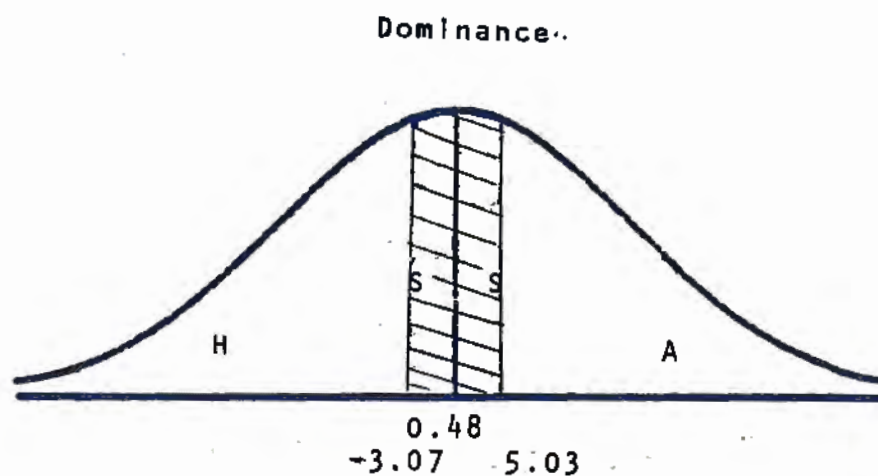
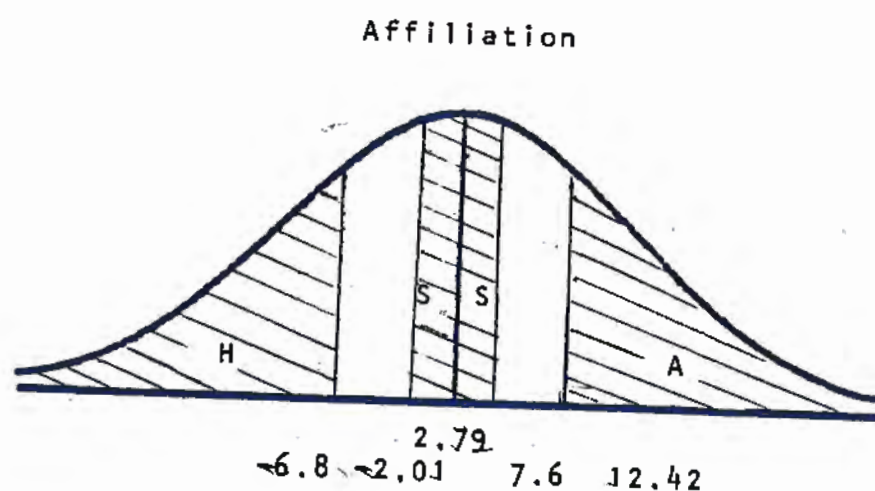


Fig. 5 - Courbes illustrant les cotes frontières d'affiliation et de dominance des trois groupes: hostile (H), souple (S), amical (A), utilisées pour la préexpérimentation

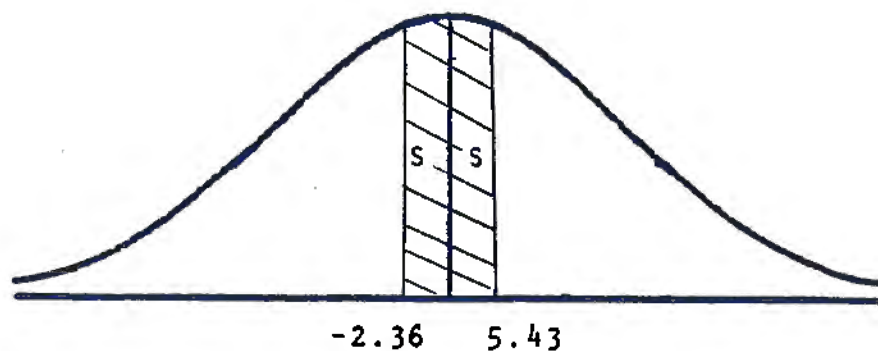


Fig. 6a - Dominance - garçons

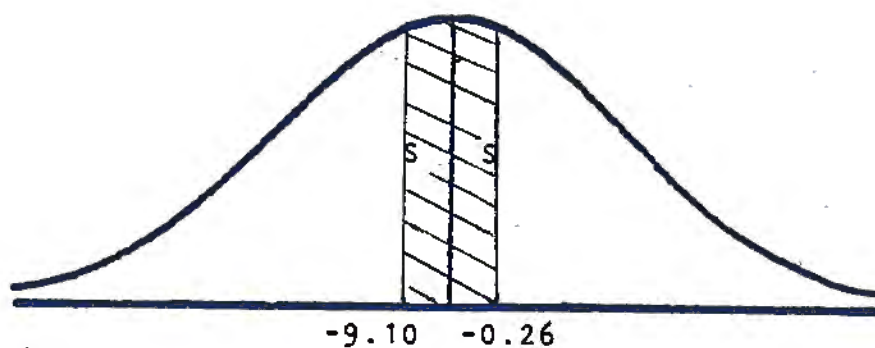


Fig. 6b - Dominance - filles

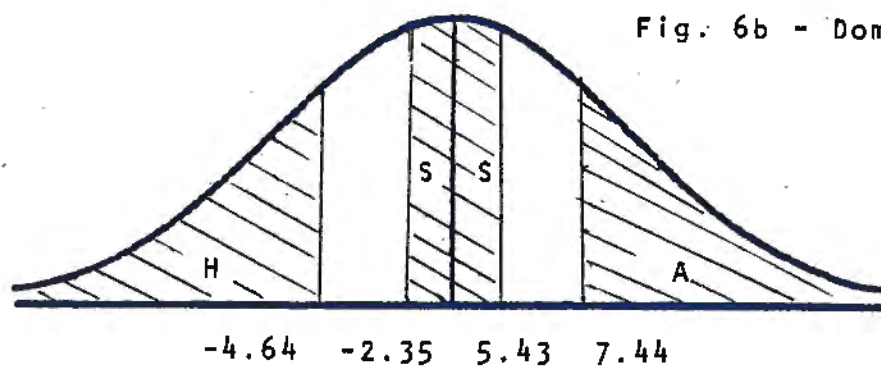


Fig. 6c - Affiliation - garçons

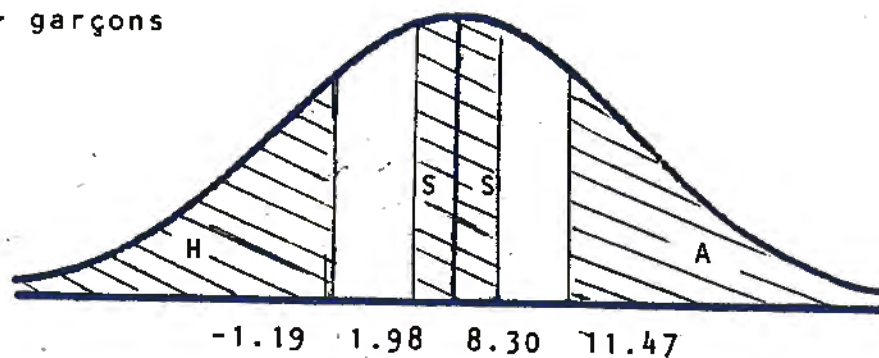


Fig. 6d - Affiliation - Filles

Fig. 6 - Courbes illustrant les cotes frontières d'affiliation et de dominance des trois groupes: hostiles (H), souple (S), amical (A), utilisées pour la sélection des sujets de l'expérimentation.

Tableau 7

Résultats sur la dominance et l'affiliation
des filles et des garçons selon leur
groupe: hostile, souple, amical

Groupe	Couple	Filles		Garçons	
		Dominance	Affiliation	Dominance	Affiliation
H	1	-5.006	-1.998	.222	-6.786
	2	-2.561	-6.479	2.667	-22.195
	3	-4.162	-5.435	1.149	-23.668
	4	-2.223	-4.515	2.161	-17.652
	5	-8.884	-3.962	-1.633	-9.733
	6	-1.717	-3.901	4.184	-13.232
	7	-6.017	-5.558	1.149	-13.355
	8	-7.282	-4.515	.559	-8.873
	9	-7.535	-1.507	3.426	-4.822
	10	-6.102	-4.269	.222	-16.608
S	1	-2.982	2.668	3.931	-1.261
	2	-3.404	3.098	3.088	-1.015
	3	-6.945	2.852	.053	-1.629
	4	-6.608	5.185	-.537	1.010
	5	-8.294	6.536	-1.127	4.141
	6	-4.668	5.860	1.313	-.708

Tableau 7

Résultats sur la dominance et l'affiliation
des filles et des garçons selon leur
groupe: hostile, souple, amical (suite)

Groupe	Couple	Filles		Garçons	
		Dominance	Affiliation	Dominance	Affiliation
S	7	-8.378	6.843	-2.005	4.080
	8	-2.561	2.975	4.859	.397
	9	-3.657	5.001	4.690	.519
	10	-5.933	5.185	-.200	1.256
A	1	-7.113	14.885	-.116	11.631
	2	-8.462	14.516	-1.465	7.570
	3	-3.151	16.051	2.245	10.894
	4	-3.657	14.700	1.824	10.465
	5	-4.331	16.419	1.739	18.752
	6	-7.113	24.584	-1.296	12.245
	7	-4.584	13.166	1.571	11.999
	8	-2.848	14.393	-.368	11.570
	9	-5.259	25.198	-.368	18.200
	10	-2.392	17.095	3.900	11.631

Tableau 8
Résultats obtenus au jeu du camionneur
pour le premier et les trois
premiers essais

Groupe hostile		Groupe flexible		Groupe amical	
1 ^{er} essai	3 ^{ers} essais	1 ^{er} essai	3 ^{ers} essais	1 ^{er} essai	3 ^{ers} essais
\$3.80	\$4.40	\$5.90	\$5.53	\$3.80	\$3.87
3.10	4.23	3.30	4.53	5.40	4.17
3.80	4.80	3.70	3.93	5.90	4.10
4.20	4.13	5.40	5.80	5.10	5.23
5.30	4.67	5.80	5.20	5.00	4.20
3.90	4.70	3.80	4.87	3.90	3.47
4.50	4.60	5.30	5.03	6.00	5.47
5.00	4.60	3.80	5.27	6.00	5.27
3.80	5.27	6.00	4.23	6.00	5.00
5.30	4.70	5.90	4.90	4.20	4.23
\bar{X}	\$4.27	\$4.61	\$4.89	\$5.53	\$4.50
σ	0.74	0.32	1.10	1.54	0.68

Tableau 9

Schéma des protocoles de chaque paire
pour les douze essais
groupe hostile

H ₁ F	H ₂ F	H ₃ F	H ₄ F	H ₅ F	H ₆ F	H ₇ F	H ₈ F	H ₉ F	H ₁₀ F	essai
R	D	R	R	R	R	D	D	C	R	1
C	A - A	R	D	A - A	C	R	D	R	A - A	2
R	A - A	C	R	A - A	C - C	R	AR	A - A	C	3
C	A - A	R	A - A	C	C	C	D	C	A - A	4
A - A	A - A	A - A	A - A	C	C	C	C	R	A - A	5
C	A - A	A - A	A - A	C	AR	C	R	R	A - A	6
R	A - A	C	A - A	R	C	CR	C	A - A	C	7
C	A - A	C	A - A	R	R	R	A - A	R	A - A	8
A - A	A - A	A - A	D	R	C	C	R	D	C	9
D	C	A - A	A - A	A - A	A - A	R	C	R	A - A	10
C	A - A	D	C	R	A - A	R	C	R	A - A	11
C	A - A	C	C		C	R	C	R	C	12

C: le sujet attend que l'autre passe

R: le sujet recule

A: les sujets s'affrontent jusqu'au bout

D: le sujet fait le grand détour

AR: le sujet recule après affrontement

N.B.: les vides indiquent "5 passe dans la voie rapide"

Tableau 10

Schéma des protocoles de chaque paire
pour les douze essais
groupe amical

H 1	F	H 2	F	H 3	F	H 4	F	H 5	F	H 6	F	H 7	F	H 8	F	H 9	F	H 10	F
R		AR		R		A - A		A - A		AR		A - A		A - A		R			D
R		D		C		AD		C		AR		D		A - A		R			D
AR		R		R		D		C		R		A - A		D		R			AR
AR		R		C		A - A		R		C		A - AA		D		C			AA
R		R		R		C		AR		C		D			R	R			AR
C		R		R		R		AR		C		A - A			R	C			AR
C		R		AR		C		C		C		D			C	R			AR
C		R		C		C		AR		C		A - A		A - A		R			AR
A - A		R		A		R		R		C		D			C	A - A			AR
AR		R		A		C		AR		C		A - A			R	AR			AR
A - A		R		C		C		D		C		D		A - A		C			C
A - A		R		C		R		R		C		A - A			C	AR			AR

A: Le sujet affronte jusqu'au bout

R: Le sujet recule

D: Le sujet prend le détour

C: Le sujet attend que l'autre soit passé

N.B.: L'espace vide montre que ce sujet passe par la voie rapide

Tableau 11

Schéma des protocoles de chaque paire
pour les douze essais
groupe flexible

H ₁ F	H ₂ F	H ₃ F	H ₄ F	H ₅ F	H ₆ F	H ₇ F	H ₈ F	H ₉ F	H ₁₀ F
A - A	AR	A - A	C	R	D	A - A	A - A	R	A - A
D	A - A	D	RD	R	R	A - A	A - A	O	A - A
C	A - A	CR	R	D	A - A	D	A - A	A - A	R
A - A	CR	C	C	A - A	D	A - A	A - A	A - A	R
R	A - A	A - A	R	D	A - A	A - A	A - A	A - A	AR
A - A	C	A - A	R	R	C	D	A - A	A - A	AR
C	A - A	D	R	C	C	A - A	A - A	D	C
R	A - A	A - A	C	C	C	R	A - A	A - A	C
A - A	A - A	D	R	C	D	A - A	A - A	RD	R
R	R	A - A	C	A - A	C	C	A - A	A - AA	A - A
A - A	R	R	R	C	RD	A - A	A - A	A - A	R
R	A - A	C	C	C	R	A - A	A - A	A - A	A - A

A: Ss s'affrontent

R: s recule

C: S attend que l'autre passe

D: S prend le détour

Espace vide : S passe dans la voie rapide

Es

Références

- ADORNO, T.W. (1964). The authoritarian personality. New York: Harper.
- BEAN, D.F., KERCKHOFF, F.A. (1971). Personality and perception in husband-wife conflicts. Journal of marriage and the family, 33, 351-359.
- BORAH, L.A. Jr. (1963). The effects of threat in bargaining. Journal of abnormal and social psychology, 66, 37-44.
- CARSON, R.C. (1969). Interaction concepts of personality. Chicago: Aldine Publishing.
- DAVIS, M.D. (1973). La théorie des jeux. Paris: Colin.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1961). The effect of threat upon interpersonal bargaining. Journal of abnormal and social psychology, 61, 181-189.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1962). Studies of interpersonal bargaining. Journal of conflict resolution, 6, 52-76.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1966). Communication in interpersonal bargaining, Journal of personality and social psychology, 4, no.5, 572-577.
- DEUTSCH, M., KRAUSS, R.M. (1969). Socially relation science: reflections on some studies of interpersonal conflict. American psychology, 24, 1076-1092.
- GALLO, P.S. Jr. (1966). Effects of increased incentives upon the use of threat in bargaining. Journal of personality and social psychology, 4, no.1, 14-20. .
- GALLO, P.S. Jr., FUNK, Sandra G., LEVINE, J.R. (1969). Reward size, method of presentation, and number of alternatives in a P.D. game. Journal of personality and social psychology, 13, no. 3, 239-244.
- GILLIS, S.S., WOODS, G.T. (1971). The 16 PF as an indicator of performance in the P.D. game. Journal of conflict resolution, 15, no.3, 393-402.

- HOMANS, G.C. (1955). Social behavior as exchange, in P.A. Hare, E.F. Borgotta, R.F. Bales: Small groups (pp. 170-184). New York.
- HOMANS, G.C. (1974). Social behavior, its elementary forms (2^e édition révisée). Etats-Unis: Harcourt Brace Jovanich.
- HOULD, R. (1979). Perception Interpersonnelle et entente conjugale. Simulation d'un système. Thèse de doctorat inédite; Université de Montréal.
- KANOUSE, D.E., WUEST, W.M. (1967). Some factors affecting choice in the prisoner's dilemma. Journal of conflict resolution, XI, no. 2, 206-213.
- KELLEY, H.H. (1965). Experimental studies of threats in interpersonal negotiations. Journal of conflict resolution, 9, no. 1, 79-105.
- LUCE, R.D., RAIFFA, H. (1957). Games and decisions. New York: Wiley.
- LUTZER, D.R. (1961). Sex role, cooperation, and competition in a two-person non-zero-sum game. Journal of conflict resolution, 5, no.4, 366-368.
- McCLINTOCK, C.G., GALLO, P., HARRISON, A.A. (1965). Some effects of variations in other strategy upon game behavior. Journal of personality and social psychology, 1, 319-325.
- McCLINTOCK, C.G., McNEEL, S.P. (1966). Reward and score feedback as determinants of cooperative and competitive game behavior. Journal of personality and social psychology, 4, no.6, 606-613.
- RAPOPORT, A., CHAMMAH, A.M. (1965). Sex differences in factors contributing to the level of cooperation in the prisoner's dilemma game. Journal of personality and social psychology, 2, 831-838.
- RAVICH, R.A. (1969). The use of interpersonal game-test in conjoint marital psychotherapy. American journal of psychotherapy, 23, 217-229.
- RAVICH, R.A. (1972). The marriage/divorce paradox, in C.J. Sager and H.S. Koplan (Ed.). Progress in group and family therapy. New York: Brunner/Mazel.

- SHOMER, R.W., DAVIS, Alice H., KELLEY, H.H. (1966). Threats and the development of coordination: Further studies of the Deutsch and Krauss trucking game. Journal of personality and social psychology, 4, no.2, 119-127.
- SIEGEL, S., FOURAKER, L.E. (1960). Bargaining and group decision making. New York: McGraw-Hill.
- SWINGLE, P.G. (1966). Effects of the emotional relationship between protagonists in a two-person game. Journal of personality and social psychology, 4, no.3, 270-279.
- TEDESCHI, SCHLENKER, BONOMA (1973). Conflict, power and games. Chicago: Adline Publishing.
- TERHUNE, K.W. (1968). Motives situation and interpersonal conflict within Prisoner's dilemma. Journal of personality and social psychology, 8, 1-24.
- TERRUNE, K.W. (1970). The effects of personality in cooperation and conflict, in P. Swingle: The structure of conflict (pp. 193-234).
- THIBAUT, J.W., KELLEY, H.H. (1959). The social psychology of groups. New York: Wiley.
- UEJIO, C.K., WRIGHTSMAN, L.S. (1967). Ethnic-group differences in the relationship of trusting attitudes to cooperative behavior. Psychological reports, 20, 563-571.
- VINACKE, W.E. (1959). Sex roles in the three person game. Sociometry, 22, 343-360.
- VINCENT, J.E., SCHWERIN, W. (1971). Ratios of force escalation in a game situation. Journal of conflict resolution, 15, 489
- WINCH, R.F., KTSANES, T., KTSANES, Virginia (1955). Empirical elaboration of the theory of complementarity needs in mate-selection. Journal of abnormal and social psychology, 51, 508-513.
- WRIGHTSMAN, L.S. (1966). Personality and attitudinal correlates of trusting and the trustworthy behaviors in a two-person game. Journal of personality and social psychology, 4, no.3 328-332.