

L'INFLUENCE DU MILIEU DE VIE SOCIAL  
SUR LA PERCEPTION DE SOI

par

Pierre-Guy Robitaille

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade  
de maîtrise es-arts en Psychologie (M.A. Psychologie)

Département de psychologie,  
Université du Québec à Trois-Rivières

Janvier 1978

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.

## Résumé

Au cours des 50 dernières années, nombre d'auteurs ont mis en évidence l'importance de l'environnement sur la formation de la personnalité. Plusieurs chercheurs ont également travaillé à établir le rapport du milieu social sur le développement des attitudes comportementales de l'humain.

Considérant qu'aujourd'hui l'homme a la possibilité d'établir de nombreuses interactions, de jouer différents rôles pour sa société, et que le cadre où l'ensemble de ceux-ci peuvent survenir constitue un milieu social distinct des autres, nous avons posé l'hypothèse de travail suivante. L'homme établira une perception particulière de lui-même pour chacun des milieux où il évolue.

Un échantillon de policiers professionnels en stage d'étude a servi pour la poursuite de nos objectifs. A l'aide d'un instrument de mesure de la personnalité, chaque sujet participant a fourni une perception de lui-même correspondant à chacun des deux milieux sociaux retenus et auxquels on lui demandait de se référer.

Pour cette population particulière, il est ressorti lors de l'analyse des résultats, que les sujets se percevaient de façon

similaire selon un contexte ou l'autre de référence. En raison de corrélations élevées des composantes de la personnalité d'un contexte à l'autre, l'hypothèse a dû être réfutée. Cependant, certains facteurs ont pu être apportés en guise d'explication à ce rejet. Ceux-ci, lors de la discussion des résultats, ont pu s'identifier comme étant relatifs à la procédure, aux directives du test, à des caractéristiques inhérentes à la personnalité ainsi qu'à une cause nommée "effet de halo".

Richard Hould

Pierre-Louis Robitaille

## TABLE DES MATIERES

Remerciements .....	ii
Table des matières.....	iii
 INTRODUCTION.....	 1
 Chapitre I: <u>L'environnement: son importance concernant la formation de la personnalité</u> .....	 7
Quelques théoriciens de l'environnement. L'influence du milieu sur le fonctionnement psychologique. Personnalité. Définition de la personnalité retenue pour cette recherche. Concept de soi. Rôle social et personnalité. Rôle et famille. Rôle et travail. Hypothèse, postulats et but poursuivi.	
 Chapitre II: <u>Méthodologie</u> .....	 36
L'échantillon. L'instrument de mesure: Le Terci modifié. Procédure d'administration des tests. Les variables. Le modèle expérimental.	
 Chapitre III: <u>Présentation des résultats</u> .....	 51
Exposé des résultats.	
 Chapitre IV: <u>Discussion des résultats</u> .....	 55
Hypothèse vs résultats: Rejet de l'hypothèse. Facteurs favorisant le rejet de l'hypothèse. Discussion: A- Facteur relatif aux directives. B- Facteur relatif à un phénomène de halo.	

C- Facteur relatif à la procédure.  
D- Facteur relatif à la personnalité.  
Perceptions des célibataires vs mariés.

RESUME ET CONCLUSION ..... 66

REFERENCES ..... 70

APPENDICES: A: Le Terci ..... 73  
B: Le Cercle de Leary ..... 81  
C: Le Terci modifié ..... 83  
D: Les tableaux ..... 98  
E: Les figures .....103

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de thèse, Monsieur Richard Hould, M.Ps., professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières, sans lequel la réalisation de ce mémoire n'aurait pu être menée à bonnes fins. La pertinence de ses interventions, son assistance constante et éclairée n'ont eu d'égal que sa patience au cours des deux dernières années.

## Introduction



Le rythme de vie s'est grandement accéléré au cours des dernières décennies. L'arrivée de l'automobile, de la radio et de la télévision a considérablement accru le répertoire des activités humaines. Concurrément, un bouleversement des valeurs fait qu'aujourd'hui l'homme est appelé à modifier ses propres besoins, attitudes et habitudes de vie. Les valeurs traditionnelles et aussi fondamentales que celles de la famille, du travail, sont aujourd'hui remises en question. Les tâches d'éducation des enfants, autrefois réservées aux femmes, sont davantage assumées par les hommes en ces dernières années. Il n'est plus rare de voir une femme soutien de famille alors que l'homme vaque aux tâches domestiques et d'éducation des enfants. Il n'est plus rare également de constater des mariages à l'essai, de la part de jeunes étudiants ou travailleurs.

Parallèlement, le monde du travail subit aussi de grands bouleversements. La semaine de travail qui comportait de cinquante à soixante heures il y a à peine vingt ans, a été écourtée à trente ou trente-cinq heures aujourd'hui, donnant ainsi plus de temps aux activités de loisirs. Alors qu'autrefois une personne pouvait conserver le même emploi la vie durant, il devient urgent de nos jours qu'elle se recycle tous les quatre ou cinq ans, pour rester à la fine pointe des

derniers développements de son domaine de travail. Le monde de l'enseignement de niveau collégial et universitaire, conscient de cette nécessité, a même institutionnalisé cette pratique sous la dénomination "d'année sabbatique".

Les loisirs de l'homme constituent également une autre sphère où les changements sont rapides. Une promotion très bien orchestrée de "participe-action" a fait, ces dernières années, troquer au citoyen moyen une partie de son téléviseur couleur pour la bicyclette en été, le ski de fond en hiver. Ces sports de consommation populaire deviennent un peu comme une mode, dont la forme physique et la santé sont les principaux moteurs pour l'individu.

Toute cette conjoncture soumet l'humain à des contraintes et tensions qui le forcent à modifier constamment ses habitudes de vie. Ces forces qui le placent en position d'éclatement, au travers de diverses activités, amènent-elles une intégration plus grande de la personnalité ou au contraire favorisent-elles l'éclosion de "personnalités" élaborées plus ou moins selon le principe du caméléon qui s'identifie au milieu où il se trouve.

La présente recherche origine de réflexions personnelles quant à l'influence que peut avoir le milieu de vie et les activités s'y rattachant, sur la conception, l'image que se fait une personne d'elle-même.

L'interdépendance entre le milieu de vie et le développement de l'individu, a depuis longtemps été mis en lumière. Pour ne relever qu'un ou deux secteurs explorés, mentionnons des études (Stagner, 1948; Anastasi, 1958; Alexander, 1961.) faites chez de jeunes sujets à propos de leur fonctionnement intellectuel ou encore celui de leur rendement scolaire en regard de leur milieu social respectif. Ces travaux, bien que nombreux, ne se sont généralement attardés qu'à des facettes restreintes de la personnalité. Chez l'adulte ce genre de recherche est à peu près inexistant. Un relevé assez complet de la littérature scientifique des dix dernières années nous a permis de constater que les chercheurs, le plus souvent, ont été portés à considérer seulement quelques aspects de la personnalité; de plus, il semble que ces considérations originent de situations davantage créées artificiellement que celles résultant du milieu naturel de vie.

L'homme d'aujourd'hui a la possibilité de cumuler plusieurs rôles pour la société. Il peut être mari, père, employé d'une institution, être membre de mouvements sociaux, culturels, religieux, sportifs etc. etc.. Le cadre où ces rôles sont assumés, constitue autant de secteurs où il doit interagir avec des personnes différentes. Toutes ces fonctions que l'humain peut assumer alternativement lui consacrent un statut particulier et chacun des rôles exercés peut le placer devant des responsabilités différentes.

Banton (1965), dans sa réflexion sur le rapport des rôles et de la perception de soi, pose une interrogation à propos des identités multiples qui peuvent résulter de l'assumation des nombreux rôles par l'homme de la société industrielle moderne. A ce propos voici un relevé de sa pensée, qui va dans le sens de nos propres interrogations:

"Dans les sociétés industrielles, un homme peut, en son milieu de travail, vivre les expériences d'un monde très différent de celui fourni par le quartier où il habite. Les milieux sociaux de son club de golf ou de sa résidence de fin-de-semaine, peuvent être tout aussi indépendants les uns que les autres. Ceci pourrait vouloir dire qu'un homme peut avoir une image sociale particulière de lui, pour chacun de ces mondes où il peut jouer différents rôles, et aussi se construire une identité en rapport de chacun de ces milieux."<sup>1</sup>

A la suite de cette observation, la question que l'on peut dès maintenant se poser est: "L'homme se perçoit-il le même peu importe le rôle et peu importe aussi le groupement de gens avec qui il interagit?"

Cette recherche tente précisément de répondre à la question précédente, en proposant aux individus d'un groupe

---

<sup>1</sup> Banton, M., Rôles: An introduction to the study of social relations, p.139, traduction libre.

de nous révéler la perception d'eux-mêmes face à deux milieux sociaux distincts. D'une part l'on a retenu le milieu familial propre, alors que le second milieu comparatif fut constitué par celui des collègues de travail.

Une population de près d'une centaine de sujets étudiants-policiers; a collaboré aux fins de cette étude. Le Terci<sup>1</sup> fut l'instrument de mesure utilisé pour la poursuite de nos objectifs; celui-ci dut toutefois être modifié, en vue d'une adaptation aux besoins particuliers de la recherche.

Voici très brièvement l'exposé de la séquence retenue quant à l'agencement des différentes parties de ce rapport de recherche. Le premier chapitre précise la position actuelle du problème et élabore la définition des principaux concepts qui s'y rattachent; ce premier chapitre présente également les postulats de base et l'hypothèse du travail. Le chapitre II contient l'opérationnalisation de la recherche; il identifie aussi les caractéristiques de la population étudiée et explicite la nature du test de personnalité utilisé comme instrument de mesure. Le chapitre III présente et analyse les résultats. Un dernier chapitre permet de discuter ceux-ci et d'en dégager certaines observations. Enfin, un résumé de la recherche clôture ce mémoire.

---

<sup>1</sup> Terci: Test d'évaluation du répertoire des comportements interpersonnels. Instrument de mesure élaboré par M. Richard Hould, de 1970 à 1974 à l'Université de Montréal, Hould, 1979.

## Chapitre premier

L'environnement: son importance  
concernant la formation de la per-  
sonnalité.

Au début d'une recherche où la personnalité et plus particulièrement la perception de soi est étudiée en regard du milieu social, il semble important de consacrer cette première partie au développement du concept "environnement". Ce même chapitre relate également les écrits connexes d'auteurs (Lewin, 1936, 1951; Brunswick, 1957; Barker, 1963.) qui ont inspiré l'édification théorique de ce sujet. Un troisième temps permet de rapporter les principaux travaux effectués lors des dernières années, traitant de l'observation et de la mesure de certaines variables comportementales de l'humain en fonction de son environnement. Enfin une dernière partie développe les concepts centraux de ce travail et formule les postulats de base et l'hypothèse de cette recherche.

Généralement, "environnement" désigne l'habitat de l'homme incluant tout ce qui l'entoure. Ainsi on peut considérer l'environnement géographique, physique, humain qui regroupent très largement le milieu où les activités humaines peuvent survenir. Il est également possible de considérer ce terme sous des facettes plus restreintes. Ce pourra être alors l'environnement déterminé par un groupement social particulier se constituant par exemple dans une équipe de travail, une cellule familiale ou un club sportif, évoluant

dans un pays, une région ou une ville déterminés. Bref "environnement" est un terme pouvant aller d'une conception globaliste à une conception restreinte, selon que l'on veuille circonscrire un milieu de vie particulier.

L'interdépendance de l'environnement matériel sur le développement de la personne a depuis longtemps été démontrée. Les travaux de Piaget (1940) ont bien mis en évidence l'importance du monde des objets sur le développement de la pensée humaine. Les expériences d'un enfant se font avec les personnes et aussi les objets que celles-ci mettent à sa portée. L'on peut donc présumer que l'enfant va connaître un développement moteur, intellectuel ou artistique particulier en fonction des objets qui se trouvent près de lui et qui sont privilégiés par ses parents.

S'il est vrai que le monde matériel marque le développement de l'individu et du même coup sa personnalité, il serait tout aussi vrai de dire que l'environnement social connaît également un impact non moins important. Des objets, l'enfant peut apprendre leur couleur, forme, poids, chaleur. Il apprend également à les manipuler et aussi à s'en servir; cependant, bien qu'il puisse parler à sa poupée et son camion ou puisse même éprouver un sentiment pour ceux-ci, il reste que l'objet ne peut lui rendre la pareille, étant de par nature inanimé. Dans une certaine mesure ce mode de relation est unilatéral puisque l'objet reste passif et ne



répond pas à l'enfant. Certains pourront soulever que l'enfant se brûlant avec le feu ne connaît pas une relation unilatérale avec celui-ci puisque le feu lui donne une réponse par la douleur infligée. C'est juste mais cependant, le feu comme tel n'a pas la conscience de brûler et tout comme accidentellement un objet pointu pourrait piquer et blesser un enfant qui joue, analogiquement le feu peut faire subir involontairement la douleur au jeune inexpérimenté.

Si le milieu physique ne permet que des relations "individu-objet", le milieu social par contre, favorise des comportements beaucoup plus personnalisés puisque la relation s'accroît de la dimension interpersonnelle avec tout ce que cela sous-tend, c'est-à-dire les attitudes, les valeurs, les affects, les émotions que véhicule avec lui toute personne consciente. Voyons ici ce que Linton (1968) exprime au sujet de l'environnement social et qui traduit bien l'importance que nous-mêmes lui accordons.

"Entre l'environnement naturel et l'individu, s'interpose toujours un environnement humain qui est infiniment plus significatif. Cet environnement humain consiste en un groupe organisé d'individus, c'est-à-dire une société, et en une façon particulière de vivre qui est caractéristique de ce groupe, c'est-à-dire une culture et qui détermine la formation de la plupart de ses modèles de conduite, et même de ses réponses affectives les plus profondes."<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Linton, R., Le fondement culturel de la personnalité, traduction de Andrée Lyotard, Dunod, Paris 1968, p.16.

Linton (1968) introduit ici le concept de culture. Nous croyons également que celle-ci puisse influencer considérablement la formation de la personnalité. Cependant son incidence ne sera pas ici considérée, prenant pour acquis que la culture est un facteur constant chez l'ensemble des sujets formant l'échantillon retenu lors de cette recherche.

Pour ce travail, "environnement" est un concept dont principalement l'aspect humain est mis en évidence et spécialement au niveau des relations interpersonnelles. Quant aux aspects physiques et géographiques, bien que présents à cette recherche comme cadre de référence, ils ne feront point l'objet particulier de cette étude.

### Quelques théoriciens de l'environnement

Le dernier siècle a marqué un pas important dans la compréhension de l'homme. Plusieurs instruments ont été développés pour la mesure systématique et normalisée des comportements humains. Cependant, l'ensemble de ces mesures psychométriques n'a toujours eu pour préoccupation, à ses débuts du moins et ce jusque vers les années 1930, que le sujet "testé" lui-même et les résultats obtenus ne furent rarement, sinon jamais, mis en relation du milieu qui ait pu les provoquer.

Kurt Lewin - ( 1936 ) - fut le premier à affirmer que toute psychologie scientifique doit tenir compte de la situation entière, c'est-à-dire tenir compte et de la personne et de son

environnement. Pour Lewin (1936), ceci implique qu'il est nécessaire de trouver des méthodes pour représenter l'humain et son milieu dans des termes communs, de façon à ce qu'un dénominateur puisse servir à déterminer l'intrication des liens étroits, interdépendants, régissant le comportement de l'homme en situation. A partir de ces prémisses, Lewin (1936) a élaboré sa théorie dite de Champs, (Field Theory) en vue d'apporter un éclairage mathématique, selon lui plus objectif et scientifique que le langage verbal. Lewin (1936) condense sa théorie dans la formulation de deux équations de base, lesquelles expriment sa conception de la personnalité en regard de l'environnement:  $P: f(E)$  et réciproquement  $E: f(P)$ . Considéré ainsi, la personnalité est directement fonction de l'environnement et parallèlement celui-ci est aussi fonction des personnes qui y évoluent. Pour résumer Lewin (1936) dans sa conception de l'environnement, disons que celui-ci considère les personnes et les objets d'une situation très délimités dans l'espace et dans le temps, en ce sens que la configuration des faits influençant le comportement de la personne doit répondre au critère de "l'ici et maintenant". Cette règle, s'il est permis de s'exprimer ainsi, n'exclut pas toutefois l'état psychologique du sujet considéré à ce moment donné, état ayant pu être engendré antérieurement et qui peut maintenant influencer le présent.

Pour Brunswick (1957), une considération globale de l'environnement doit prévaloir. Alors que selon Lewin (1951)"tout

événement physique ou social extérieur doit être rejeté s'il n'affecte pas l'espace vital du sujet au moment même où celui-ci est considéré"<sup>1</sup>, Brunswick (1957) croit que tous les aspects de l'environnement, soit géographique, historique, physique, social etc., doivent être considérés comme déterminant des comportements humains. En ce sens, Brunswick (1957) élargit le cadre considéré par Lewin (1936).

Barker (1968) considère les relations entre la personne et son environnement comme étant très ordonnées:

"... l'environnement écologique du comportement humain n'est pas indépendant de ses membres; ce qui prévaudrait, serait que l'environnement soit composé d'un ensemble homéostatique d'éco-comportements. Cet ensemble étant formé de composés non-humains et de composés humains serait régi par un circuit régulateur ayant pour but de maintenir tout le système en équilibre".<sup>2</sup>

Pour illustrer son point de vue théorique, Barker (1968) propose l'exemple du conducteur circulant en automobile sur une autoroute. Les éléments non-humains étant la situation comme telle (automobile, autoroute, autres véhicules, vitesse à suivre etc.). Si le conducteur va trop lentement, l'information qui

---

<sup>1</sup>Lewin, K., Field theory in social science, 1951, p.57, traduction libre.

<sup>2</sup>Barker, R.G., Ecological psychology: Concepts and methods for studying the environment of human behavior, 1968, p.187, traduction libre.

lui sera renvoyée pourra se manifester par les klaxons des autres voitures, l'incitant à rétablir sa vitesse à une allure moyenne. Si par contre il va trop vite, la vue d'un accident en bordure de la route ou encore la vue d'une auto-patrouille l'incitera à réduire sa vitesse. Selon Barker (1968), l'humain évolue constamment dans des environnements écologiques qui se renouvellent et les données ne peuvent jamais être identiques d'une situation à une autre pour le même individu. La position marquante de cette conception, est la relation particulière entre le contenu non-humain et humain issue du mécanisme de contrôle par rétroaction.

#### L'influence du milieu sur le fonctionnement psychologique

Bloom (1964), rapporte les travaux de chercheurs (Stagner, 1948; Anastasi, 1958.), concernant la mesure de diverses caractéristiques humaines en relation de l'environnement. Quelques-unes de celles-ci ont été élaborées en fonction de la variable intelligence vs milieu social alors que d'autres furent faites en fonction du rendement scolaire vs le milieu familial. Voici comment se firent ces recherches et quels résultats en sont ressortis.

Stagner (1948) fit une étude de l'intelligence des enfants en regard de leurs milieux respectifs. Il choisit de vérifier les Q.I. d'enfants du même âge. Le premier groupe se composait d'enfants orphelins vivant en institution; le

second groupe était formé d'enfants vivant dans leurs familles respectives. Stagner (1948) observa que le Q.I. individuel évolue en fonction de la situation stimulante, c'est-à-dire que le Q.I. mesuré chez les enfants vivant dans leur famille était supérieur de plusieurs points à ceux des orphelins vivant en institution. Fait caractéristique à noter, l'on a remarqué que le Q.I. de ces derniers s'élève dès qu'ils sont placés dans des situations affectives favorables.

Anastasi (1958) a effectué une recherche à partir de vingt couples de jumeaux identiques, dont chacun des membres fut séparé l'un de l'autre en bas âge. La variable étudiée fut l'intelligence en regard de chaque jumeau vivant dans son milieu particulier. Les groupes furent sélectionnés selon qu'ils eurent un milieu éducationnel identique d'une part, (onze couples) et d'autre part selon qu'ils évoluèrent dans un milieu éducationnel différent, (neuf couples). Voici les conclusions se dégageant des mesures effectuées. Les jumeaux identiques séparés en bas âge et placés dans un milieu éducationnel identique, obtinrent des cotes d'intelligence très similaires ( $r: 0.91$ ). Par contre, ceux séparés et placés dans des milieux éducationnels différents obtinrent des scores très disparates ( $r: 0.24$ ). Ces résultats laissent présager que le milieu d'éducation joue un rôle prépondérant dans le développement de l'intelligence des jumeaux identiques. Resterait à vérifier d'autres dimensions de la personnalité pouvant être modifiées par le milieu éducationnel.

La prochaine étude rapportée, (Alexander, 1961), a cette particularité d'avoir été menée chez des sujets étudiants, depuis leur deuxième année scolaire jusqu'à leur huitième année. Les deux variables confrontées furent celles de la compréhension de la lecture en rapport de leur environnement familial. Chez un groupe de cent-cinquante quatre (154) sujets de deuxième année, Alexander (1961) sélectionna un échantillon de quarante enfants qu'il répartit en deux groupes égaux, (20-20). Cette dernière sélection fut effectuée en rapport de la scolarisation des parents; les sujets d'un premier groupe avaient des parents dont l'occupation nécessitait une scolarité minimum de quatre ans d'études supérieures, collégiales ou universitaires. L'autre groupe comptait des sujets dont l'occupation des parents ne nécessitait qu'une formation de cours secondaire ou moins. Cette étude mettant en évidence le milieu familial en tant que stimulant des enfants à l'école, montre que les enfants dont les parents sont plus scolarisés, gagnent davantage de compréhension à la lecture entre la deuxième et la huitième année, que les enfants éduqués dans un milieu dont les parents sont de scolarité inférieure.

Les études précitées réfèrent à des mesures de rendement intellectuel, de performance scolaire d'enfants et d'adolescents. Elles ont été accomplies sur d'assez longues périodes de temps, allant de quelques semaines à quelques mois

et même plusieurs années et n'ont tenu compte que de variables très spécifiques de la personnalité (Q.I., compréhension à la lecture). Bien que ces recherches mettent en évidence l'impact que peut avoir le milieu sur certaines aptitudes personnelles, elles ne fournissent que peu d'informations sur la personnalité globale du sujet. Les prochaines recherches rapportées procèdent différemment, en ce sens qu'elles ont été orientées vers une conception plus large du fonctionnement humain. Menées en des périodes relativement courtes de quelques semaines, elles suscitent plusieurs interrogations face à la stabilité de la personnalité lorsque l'individu évolue dans différents milieux et doit participer à la vie de la collectivité.

En 1975, quatre chercheurs du Aeromedical Laboratory, soit Kakimoto, Yukiko, Yurugi, ainsi que Ryohei, ont mené au Japon une expérience assez singulière. L'étude s'est poursuivie chez sept sujets dont la tâche fut celle d'escalader le Mont Sickle Moon, dans les Himmalayas. A l'aide de l'instrument Yatabe Guilford Personality Inventory, on mesura certaines caractéristiques personnelles avant, pendant et après l'ascension du mont, de façon à déterminer l'effet de la tâche et du milieu sur la perception de soi. Les membres participants, lors d'une évaluation antérieure, furent caractérisés comme étant stables émotionnellement ainsi que socialement matures. Durant l'expédition, les scores indiquant la coopération,



l'agressivité, l'activité générale et la sociabilité ont augmenté. Ceux indiquant la dépression, les sentiments d'infériorité et de nervosité ont décru, suggérant un ajustement des sujets aux conditions physiques et sociales de l'expédition. Huit mois après cette ascension, une mesure des traits de personnalité des sujets à l'aide du même instrument a indiqué une conservation des modifications de la perception des sujets en rapport d'eux-mêmes. Il semble donc qu'une situation impliquant la participation individuelle à des tâches communes peut amener une modification de la personnalité. De plus, cette modification affecte dorénavant la personne dans toutes ses activités.

Cette expérience, bien que menée chez un nombre restreint de sujets, suggère que l'humain participant à des tâches communes, modifie sa conception de lui-même par l'expression d'attitudes comportementales différentes. De plus, celles-ci peuvent accéder à une certaine permanence dans le temps, puisqu'un contrôle effectué huit mois plus tard, a confirmé la durabilité de la modification des traits.

Une recherche menée par Gun et al. (voir Barker, 1963) fut retenue en raison de la pertinence de son sujet avec nos propres objectifs. Cette étude vise à évaluer le comportement d'un même enfant alors que celui-ci évolue tour à tour dans deux milieux différents. Le premier milieu de vie ayant servi de contexte, fut celui constitué par l'environnement d'un camp de

vacances, tandis que le second milieu d'observation fut le foyer familial. Le sujet est un garçon de neuf ans issu d'une famille de niveau socio-économique moyen. La famille habite une maison uni-familiale dans le quartier périphérique d'une grande ville des Etats-Unis.

Il est généralement reconnu que le changement de milieu pour un enfant, peut favoriser l'éclosion de nouveaux comportements. Jamais cependant, l'on avait observé et enregistré systématiquement le déroulement séquentiel d'une journée type de la vie d'une personne. Les trois auteurs, selon une technique d'enregistrement très rigoureuse, tentèrent de capter tout comportement actif ou passif, de façon à en dégager les différences pour chacun des milieux servant de contexte au jeune sujet.

Le triple but de cette recherche consistait premièrement à comparer le comportement au camp à celui observé à la maison, puis en second lieu de relater et d'expliquer les différences possibles de conduite, compte tenu des particularités du genre d'activités offertes par le milieu familial ou celui du camp; quant au troisième objectif, il visait au développement des concepts et des mesures qui pourraient être appliqués à d'autres études concernant des environnements spéciaux, tels les foyers nourriciers, les maisons de détention, ou encore des institutions spécialisées tels les centres d'accueil.

Voici brièvement la façon dont s'est déroulée l'enregistrement des données pour chacun des milieux, et ce à dix jours d'intervalle l'un de l'autre. Des observateurs entraînés firent l'enregistrement continu et détaillé de ce que le sujet dit ou fit, et également de ce que les autres personnes dirent ou firent. Ces spécialistes devaient noter tout ce matériel de façon précise, dans un langage familier, non technique, qu'il s'agisse du comportement du sujet ou de la situation elle-même. Cette démarche permit de recueillir des données brutes qui furent par la suite codées et analysées en rapport de diverses catégories d'activités et ce, pour chacun des deux milieux.

Les résultats obtenus sont regroupés dans deux sections distinctes. D'une part on a dressé un bilan cumulatif des interactions sociales (nombre, contenu explicite ou implicite etc.) autant avec les adultes qu'avec les enfants, en vue d'en dégager une portée statistique. Quant au second aspect, il traite des implications sociales par une analyse détaillée du contenu des échanges.

De l'analyse des résultats, il se dégage qu'au camp le sujet adoptait une attitude de protecteur et d'éducateur dans ses relations avec les autres enfants du groupe. Par contre à la maison, il tendait à adopter un comportement beaucoup plus dominant et agressif. Dans ses interactions avec les adultes du camp, alors que ceux-ci agissaient à la façon des parents, il ressort que le jeune garçon acceptait bien les directives et

qu'au besoin, il savait demander de l'aide. Si au contraire les moniteurs établissaient une relation "d'égal", le sujet répondait comme égal, en jouant et compétitionnant avec eux. En terme de sommation, il fut observé que le sujet a fourni plus d'approches "d'égal" aux adultes du camp que d'approches de type "parental". A son foyer, une attitude contraire fut enregistrée. Dans un autre secteur, on a remarqué qu'au camp, l'esprit de partage dans une relation donne-reçoit fut très souvent privilégiée par le garçon. Pour terminer, notons que le camp favorisa plus d'affiliation que de dominance et d'agression de la part du jeune garçon.

Bien que cette recherche n'ait porté que sur un seul sujet, il se dégage que le comportement s'est manifesté différemment selon le milieu observé. Une des grandes qualités de cette étude fut de faire l'observation d'un sujet dans son milieu naturel de vie. Il s'ensuit que la spontanéité fut largement favorisée pour une plus grande fidélité de la mesure. Par contre, la technique utilisée pour l'enregistrement des données ne permit pas de procéder sur un échantillon plus nombreux, ce qui rend précaire une généralisation des résultats.

Cette expérience a pu relever des différences de comportements selon chacun des environnements spécifiques considérés. Il aurait été intéressant toutefois, de contre-vérifier l'expertise par un examen adéquat de la personnalité et qui aurait pu être administré au sujet avant et après chacune des

situations vécues. Cette technique aurait ainsi pu révéler la propre perception du sujet par rapport à lui-même et permettre l'appréciation de l'impact pour chacun des milieux.

Cette première partie du chapitre s'est attardée à présenter quelques recherches démontrant l'influence du milieu de vie sur la personnalité. Une seconde partie se consacre maintenant à l'élaboration de quelques concepts centraux tel celui de personnalité et aussi celui de concept de soi. Les rôles de l'individu en sa famille et au travail y sont également abordés. Suit en dernier lieu l'hypothèse et les postulats de base sur lesquels cette hypothèse s'appuie.

### Personnalité

Il existe plus d'une définition pour décrire et expliquer ce que constitue la personnalité. Tout dépend évidemment de la facette étudiée et c'est pourquoi chaque théorie doit développer son propre concept, selon ses objectifs spécifiques. De plus, ce terme est largement utilisé dans le langage populaire, ce qui rend peut-être encore plus difficile la démarche visant à le préciser.

Le terme "personnalité" est l'un des rares mots du vocabulaire qui fascine tant les gens. Sa résonance seule, révèle quelque chose de magique. Deux conceptions populaires seraient à retenir. Dans un registre social, on considère la personnalité comme une habileté, une disposition à réagir positivement

ou adéquatement aux gens et circonstances de la vie courante. Une deuxième conception s'associe à une formule passive. On nomme la personnalité à partir de l'impression que produisent les gens sur leur entourage; ainsi on dit, c'est une personnalité agressive, timide, conciliante, effrontée etc.. C'est l'attribut frappant qui est sélectionné par autrui comme décrivant la personnalité de l'individu observé.

Dans une perspective plus scientifique, Linton (1968) par une démarche visant la réunification de l'anthropologie et de la psychologie, voit la personnalité comme "un aggrégat organisé des processus et des états psychologiques qui relèvent d'un individu"<sup>1</sup>, et dont la fonction, dans son ensemble, est de rendre l'individu capable de produire des formes de comportement qui lui sont profitables, dans les conditions imposées par son environnement. Selon ce même auteur, il est impossible d'observer directement la personnalité: "On ne peut qu'inférer ses propriétés à partir du comportement explicite où elles trouvent leur expression"<sup>2</sup>. Toujours d'après Linton (1968), la culture d'une société est responsable de l'édification d'une personnalité de base,

---

<sup>1</sup> Linton, R., Le fondement culturel de la personnalité, Dunod, traduction par Andrée Lyotard, Paris, 1968, p.78.

<sup>2</sup> Ibid. p. 78.

laquelle "peut se compléter par des façons spécifiques de réagir à des situations particulières de l'environnement"<sup>1</sup>.

Pour Fiske (1971), la personnalité est la façon dont une personne fonctionne, interagit avec son environnement. Ceci inclut la façon dont la personne reçoit les stimuli, les traite et agit de façon à modifier l'information qu'elle a reçue. Pour rendre le phénomène des comportements humains plus accessible à l'esprit, Fiske (1971) introduit la notion de processus. Ce construit théorique permet ainsi de suivre le cheminement possible d'un comportement, au travers sept phases bien distinctes. Lors de la première phase, l'individu est dans l'attente d'un stimulus. Cet état présuppose que le sujet est conscient, mais non nécessairement attentif au stimulus; il est en fait disponible. La deuxième phase se caractérise par la connaissance et l'interprétation du stimulus reçu. A la troisième phase, le sujet attribue une signification au stimulus. C'est lors de celle-ci que commence à s'élaborer la réaction à la signification du stimulus exprimé à la quatrième phase. Il se peut que le processus s'arrête là, si le stimulus ne nécessite pas d'autres interventions qu'une réponse verbale par exemple. Il se peut aussi que les trois autres phases surviennent si une stimulation plus complexe est intervenue. La cinquième phase sera

---

<sup>1</sup> Ibid. p. 80.

alors de vouloir modifier l'expérience. Finalement la sixième phase sera une action concrète entreprise pour exécuter cette modification, suivie à la septième phase de l'évaluation du succès de l'action. Prenons un exemple concret pour illustrer ce processus. Un homme que nous appellerons X est assis chez-lui et feuillette son journal (phase I). Il lit, à un certain moment dans les annonces classées, qu'un voilier est à vendre au coût de \$2,000.00 (phase II). Il évalue le coût à investir en fonction de la description faite (phase III), pour enfin contacter le propriétaire de ce bateau (phase IV). A partir de cet échange téléphonique, monsieur X décide d'aller sur place rencontrer le propriétaire en vue de négocier l'achat (phase V) et amène un de ses amis connaisseur pour lui aider à examiner le bateau désiré (phase VI). Le processus se termine par l'évaluation par le sujet de toute la démarche (phase VII), et l'achat ou non du bateau constitue le résultat final.

Selon Fiske (1971), ces phases peuvent être traversées partiellement ou entièrement par un sujet, dépendamment de la disponibilité et de la capacité de celui-ci à assumer les implications du stimulus perçu.

#### Définition de la personnalité retenue pour cette recherche

La conception de la personnalité retenue pour les fins de cette étude, s'inspire largement de celles proposées par Linton (1968) et Fiske (1971). La définition élaborée ici considère



la personnalité sous une double dimension, soit celle en tant que processus et celle en tant que produit.

La personnalité opère selon un processus actif. De cette façon elle est la manière caractéristique par laquelle une personne perçoit son entourage, au travers les stimuli qui lui parviennent, traite ces informations perçues et réagit à ces stimuli. Cette réaction, ou l'absence de réaction qui est aussi une forme de réponse, s'organise dans des comportements divers. L'ensemble de ceux-ci reflète la personnalité. Ici intervient la notion complémentaire de personnalité en tant que produit. Considérée sous cet angle, elle est la résultante de diverses coordonnées du comportement de l'homme, face aux personnes significatives de son environnement. Ces comportements observables par autrui, sont aussi accessibles au sujet. Tout humain conscient, à partir de la remémoration de comportements déjà vécus lors de diverses situations, peut dresser le bilan caractéristique de ses agirs coutumiers, pour en former une image de lui. Ces idées que l'individu a de lui-même sont objectivement mesurables, si le sujet consent à nous les révéler. Cette possibilité de l'humain à s'exprimer sur lui-même permet de déterminer la nature de la conception qu'il entretient de lui-même, de préciser son concept de soi.

### Concept de soi

En ce qui concerne les objectifs ici poursuivis, nous retiendrons que le concept de soi est une image que se fait

l'homme de lui-même. Cette conscience de soi, est rendue possible par la capacité qu'a l'humain de se voir comme il croit que les autres le voient. Le concept de soi est processus dans ce sens que continuellement une personne modifie son image par l'intégration de nouvelles expériences de vie. Le concept de soi devient un contenu, quand, à un moment déterminé un sujet nous révèle la propre image de son existence d'humain, lors d'une situation d'évaluation par exemple. Rappelons aussi que la perception de soi se fait toujours en rapport à un cadre de référence. Celui-ci se constitue des situations et des personnes qui forment le milieu de tout humain.

### Rôle social et personnalité

Il existe plusieurs milieux sociaux. Les membres d'une famille, les collègues d'une équipe de travail, les étudiants d'une institution, les membres d'une équipe sportive sont autant de personnes constituant des milieux interactionnels distincts. Le statut et principalement le rôle que jouent ces individus pour leur collectivité, détermine des modes de comportement particuliers.

Les règles de l'interaction interpersonnelle peuvent être liées aux milieux où la personne évolue. Ceci s'explique par la diversité des personnalités individuelles composant chaque milieu et aussi par l'identité collective que ces personnes se donnent ou reçoivent. Par exemple: un milieu familial véhicule des

objectifs différents d'un milieu de travail. Le but premier de l'un peut être, entre autres, l'éducation des enfants alors que l'autre peut avoir comme but principal la productivité. A l'identité collective se greffe un autre concept tout aussi important, et c'est celui de "rôle"<sup>1</sup>. Le rôle, c'est l'ensemble des comportements prescrits à une personne par une société. Le rôle est le régulateur qui permet la coordination des actions humaines en vue d'en faire une action commune ordonnée. Il détermine aussi la nature de toute relation interpersonnelle. Il a ses règles d'éthique, qui permettent à l'humain d'agir selon des normes de comportement partagées par les membres de sa collectivité, ceci pouvant se faire ordinairement selon une flexibilité qui permet aux personnes de vivre dans un maximum de liberté.

Chaque jour, l'homme a la possibilité de toucher tout un éventail de rôles. Depuis le matin où il est mari, père, conducteur ou piéton, vendeur ou client le midi à son dîner, conférencier politique ou sportif le soir etc. L'éthique de chacun de ces rôles est dictée par les circonstances lors de chacune de ces interactions. Ainsi des stratégies bien particulières et adaptées doivent être utilisées parfois, pour l'atteinte des objectifs relatifs aux rôles. Que ce soit pour régler un contrat d'affaires, ou demander la coopération d'autrui dans l'accomplissement

---

<sup>1</sup> Le développement de ce concept s'inspire des travaux de M. Banton (1965), Roles: An introduction to the study of social relations.

de tâches journalières, ou encore celles élaborées en vue de l'éducation des enfants etc., la personne doit ajuster son comportement de la façon la mieux appropriée à l'atteinte de ses buts.

### Rôle et famille

Un adulte a d'abord été l'enfant de sa famille. Exceptionnellement, il a pu être éduqué par un foyer nourricier ou encore par une institution spécialisée. Si l'on considère uniquement la famille propre d'un enfant, nous pouvons dire que les attitudes comportementales développées en ce milieu le sont au travers de rôles différents, rôles engendrés tant par l'âge correspondant à chaque étape de sa maturation, que par son rang dans la famille ou même son propre sexe.

Voyons quels éléments s'associent à ces rôles qu'un sujet a à assumer au cours de son développement. L'enfant dans sa famille occupe une place ordinaire. Il est premier, deuxième, huitième ou encore il est unique. La nature et la qualité des relations interpersonnelles seront bien différentes selon la position qu'il occupe et le nombre total de personnes en interaction. Entre autres, il est souvent observé qu'un premier de famille a en général plus de responsabilités qu'un dernier, puisqu'il peut devenir un modèle pour les enfants plus jeunes tout en aidant ses parents dans l'éducation de ces derniers. En plus de la relation avec les frères et soeurs qui s'établissent selon un mode senior-

junior, il y a l'échange mâle-femelle et où chacun agit en rapport des coordonnées d'identité de son propre sexe<sup>1</sup>. Il est reconnu, par exemple, que les garçons s'associent à des tâches actives, copiant dans leurs jeux ce que fait le père ou d'autres hommes, alors que les filles préfèrent des tâches plus passives, où la force physique n'a pas tellement d'importance. Il y a aussi la constitution physique dont il faut tenir compte. Ainsi un enfant handicapé moteur ou atrophié d'une quelconque façon, ne développera certes pas les mêmes caractéristiques de personnalité que ses frères et soeurs bien portants. Souvent même, son rôle lui attirera un statut spécial des parents, lui conférant ainsi une identité d'amoindri, voire de faible.

Une composante déterminante de la personnalité, relativement aux rôles, serait celle où l'enfant a à se définir en rapport de la relation d'autorité avec ses parents. Le mode de relation élaboré et entretenu de parents à enfant(s) et vice versa, est primordial puisqu'il imprime le caractère particulier de la relation des frères et des soeurs entre eux également. La règle d'autorité est, selon les familles, plus ou moins souple. Sa souplesse ou sa rigidité marque la personnalité de l'adolescent, puis de l'adulte. Il est fort possible, par exemple, qu'un enfant éduqué selon un mode rigide, soit lui-même rigide et intransigeant dans ses comportements ultérieurs d'adulte.

---

<sup>1</sup>C.f. Erik H. Erikson, (1972) Adolescence et crise, chapitre III: Le cycle de vie: épigénèse de l'identité, pp. 111-124.

Voyons maintenant quelques rôles possibles de l'enfant au sein de sa famille. Un de ses premiers rôles actifs, est de devenir le compagnon de jeu pour ses autres frères et soeurs s'il en a, ou encore des copains de son entourage. Le jeu peut aussi s'élaborer avec les parents; le rôle issu de ce type de relation sera alors celui d'égal, très motivant pour l'enfant spécialement en quête de son identité. L'association de l'enfant avec ses parents en vue de l'accomplissement de tâches domestiques, constitue également un secteur où le rôle joué produit un impact sur la formation de la personnalité, puisqu'au travers de ceux-ci l'enfant découvre et prend conscience du monde adulte.

Pour terminer cet exposé des rôles de l'enfant dans la famille, relevons quelques attitudes pouvant être empruntées par celui-ci au cours de ses relations. D'abord envers la formule d'éducation, il peut être agressif ou soumis, coopérant ou rejetant. Dans ses relations avec les autres membres, il peut développer des modes comportementaux où l'amour tient lieu de première caractéristique. Tout dépendra de la façon dont lui-même est aimé. Ce peut être par contre de l'hostilité envers tous, lors de d'autres situations où l'enfant se sent incompris et menacé. Nous croyons bien qu'autant de traits peuvent marquer ou accompagner le comportement d'un enfant, qu'il y a de situations possibles où celui-ci a à composer. Toutefois, des caractéristiques de base s'élaboreront au cours de son cheminement vers la maturité, pour lui consacrer une personnalité dont la configuration est

unique, mais qui répond à des critères d'observation et de mesure rendant possible une évaluation de ce qu'il est.

### Rôle et travail

L'humain, avant d'arriver à la vie active du travail rémunéré, doit traverser une étape plus ou moins longue de vie étudiante. Cet épisode, préparatoire à la vie adulte, comporte des tâches et règles spécifiques demandant une implication et un engagement qui ne sont guère différents de ceux reliés au monde du travail. Le milieu scolaire offre au sujet l'occasion de confronter sa personne à un monde nouveau, différent et où les membres de sa famille sont absents. Educateurs, nouveaux amis (tant garçons que filles) avec lesquels on doit composer et interagir, donne à l'étudiant la possibilité d'élargir ses relations sociales et partant de développer sa conscience de lui-même face à autrui.

Dans nos sociétés industrielles, les fonctions dans le travail sont hautement hiérarchisées. Ainsi, dans un système bureaucratique, le rôle que tient une personne lui est octroyé en raison des compétences acquises, c'est-à-dire d'une formation adéquate pour assumer le rôle. A ce niveau de fonctionnement, toute relation d'un individu à un autre est marquée par l'impersonnalité. La relation impersonnelle est orientée et motivée uniquement par la tâche à accomplir. A la relation technique froide, axée sur la tâche, s'ajoute habituellement la relation dite humaine. Cette dernière se caractérise par l'assumption de différents rôles par des personnes qui entrent en relation, alors

qu'ils évoluent dans leur milieu de travail. Ces rôles supplémentaires issus des traits de personnalité propres à chacun peuvent s'exprimer sous diverses formes, telle une pointe d'humour à l'endroit d'un collègue, tel un service rendu hors du cadre du travail, l'organisation d'un dîner de groupe ou encore d'échange d'opinions lors de réunions syndicales, par exemple. Bref, toutes sortes de circonstances favorisent l'expression de comportements multiples offrant à l'individu un éventail varié pouvant lui permettre de préciser sa perception de lui-même par rapport à autrui.

Au cours du dernier exposé, quant à la fonction du rôle dans l'édification de la personnalité, nous avons tenté de mettre en lumière quelques-uns des nombreux statuts et fonctions de l'humain, d'une part en considération de son milieu familial et d'autre part en considération d'une perspective de travail. La question qui se pose maintenant est de déterminer si la perception de soi élaborée par un sujet adulte en rapport à son propre milieu familial demeurera identique à celle fournie par la confrontation à un contexte de travail. Le concept de soi peut-il changer si le milieu de vie par rapport auquel l'humain se perçoit est modifié? Voilà les principales interrogations auxquelles cette recherche veut répondre.

Nous allons maintenant dégager les éléments importants du contexte théorique antérieurement présenté et qui aident à la formulation de notre hypothèse. Enfin, les postulats de base appuyant celle-ci seront amenés successivement ainsi que le but poursuivi par cette recherche.



### Hypothèse, postulats et but poursuivi

La personnalité, tel que l'avait auparavant formulé Lewin (1936), est un concept indissociable de l'environnement. Selon ce point de vue théorique, il serait logique de prédire qu'il peut y avoir autant de personnalités qu'il y a d'environnements.

Comme le souligne de plus Barker (1963), l'individu aurait tendance à s'ajuster au milieu spécifique où il évolue démontrant ainsi une certaine souplesse "adaptative" des comportements individuels à son environnement. Plusieurs recherches, dont quelques-unes furent ici rapportées, ont corroboré cet aspect théorique et démontré l'impact de l'environnement sur la formation de la personnalité.

Les considérations théoriques et expérimentales précédemment exposées au cours de cette première partie permettent de formuler l'hypothèse de recherche suivante: la perception que se fait une personne d'elle-même par rapport aux membres de sa propre famille, différera de celle issue quand elle se considère en rapport à ses collègues de travail.

Les différents postulats sur lesquels s'appuie cette hypothèse se regroupent comme suit: tout humain conscient se fait une représentation de lui-même, a des idées le concernant, bref a une image de lui. Cette image survient par la possibilité qu'a l'individu de dresser le propre bilan de sa personne. Par une objectivation de lui-même, il peut se décrire comme il croit que

les autres le voient. Cet auto-portrait, c'est le reflet de la connaissance de soi en langage de psychologie. Il se modifie constamment et résulte d'un processus d'intégration propre à chaque individu.

La description de l'image de soi peut se faire à différents niveaux. Un premier aspect possible peut être celui de l'image physique ou encore des qualités morales. Un autre registre peut être constitué en rapport des comportements issus des interactions sociales de l'humain. Lors de celles-ci, une personne peut assumer différents rôles. Chacun de ces rôles lui offre la possibilité de dresser une image de lui en relation au statut qui lui est conféré par ce rôle.

Enfin, il serait important de souligner que la perception de soi élaborée par une personne peut différer de celle reflétée par autrui sans pour autant être invalidée. Ceci s'explique du fait qu'il n'y a pas de bonnes ou fausses perceptions. Même si elle s'éloigne parfois de la réalité objective, elle n'en demeure pas moins vécue comme unique et vraie de la part de celui qui révèle l'image qu'il entretient de lui-même.

Pour terminer, soulignons que le but poursuivi par cette recherche est de connaître dans quelle mesure deux milieux distincts de vie peuvent fournir un cadre de référence, propre à permettre l'élaboration d'une perception particulière de soi et ainsi de constater, s'il y a lieu, comment l'une et l'autre diffèrent.

## Chapitre II

### METHODOLOGIE

Ce deuxième chapitre aborde les aspects relatifs à l'expérimentation. Il décrit l'échantillon retenu, présente l'instrument de mesure et retrace la procédure d'administration des tests. Dans un second temps, il fait une description des différentes variables considérées, puis expose le modèle expérimental utilisé.

### L'échantillon

Un échantillon formé de 92 étudiants-policiers de l'Institut de Police de Nicolet<sup>1</sup> a contribué à la vérification de notre hypothèse. Parmi ce groupe, dont l'âge moyen est de 24.8 ans, on retrouvait une proportion équivalente de candidats célibataires et mariés. De plus, certains parmi les plus âgés travaillaient déjà comme policier avant de poursuivre ce stage de formation; quant aux autres, ils étaient aspirants à la carrière de policier. Tous cependant, poursuivaient le même entraînement théorique et pratique, pour une période de neuf semaines. L'expérimentation eut lieu, dépendamment des groupes, entre la cinquième et la septième semaine du séjour.

---

<sup>1</sup> Il convient de remercier sincèrement les autorités de l'Institut de Police de Nicolet pour l'excellence de leur collaboration.

Les étudiants-policiers participant à ce stage, demeureraient sur place cinq jours par semaine. Celle-ci débutait le lundi matin pour ne se terminer que le vendredi après-midi. Par contre, leur soirée était libre depuis le souper jusqu'à 23 heures. Tous les repas étaient pris en groupe à la cafétéria de l'institut. L'on retrouvait à l'Institut de Police de Nicolet, de nombreuses activités pour ceux préférant ne pas quitter l'établissement: pratiques sportives libres ou dirigées de tous genres, allant du volley-ball à la pratique du billard. Bref, les étudiants-policiers bénéficiaient de nombreuses occasions d'établir des contacts par une vie de groupe active.

Les sujets, tous masculins lors de cette recherche, répondirent très favorablement à la demande qui leur fut formulée.

### L'instrument de mesure

#### Le Terci

La liste des comportements interpersonnels du Terci<sup>1</sup> fut l'instrument de mesure utilisé. Terci est l'abréviation signifiant: test d'évaluation du répertoire des comportements interpersonnels. Ce test, dans sa version originale, constitue un instrument évaluatif dont le champ s'adresse au couple. Adapté au présent travail, il servit à la mesure des composantes de la personnalité.

Plusieurs raisons ont motivé le choix de cet instrument

---

<sup>1</sup> C.f. Appendice A, Terci original.

de mesure. Soulignons d'abord que ce test a été normalisé chez une population québécoise dans les années 70, ce qui en fait un instrument récent, aplanissant tout biais culturel. De plus, le Terci est simple d'administration, se complète rapidement et a le grand avantage de pouvoir se corriger mécanographiquement. Sa flexibilité est aussi un atout important pour les fins de cette recherche; elle a permis une modification des consignes sans en altérer la validité. Mentionnons également que l'élaboration de la compréhension de cet outil a pu se faire en équipe de recherche à l'Université du Québec à Trois-Rivières, sous la direction de M. Richard Hould; leur apport critique facilita grandement la résolution des difficultés relatives à l'expérimentation comme telle.

Les prochains paragraphes expliquent, dans un premier temps, la structure de ce test (origine, adaptation au Québec, contenu) puis exposent ensuite comment il fut modifié en vue de l'appliquer à une population d'étudiants-policiers et ceci tout en lui conservant ses qualités métriques fondamentales.

Laforge et Suczek (1955) établirent une liste d'adjectifs (128) à partir de laquelle un sujet devait choisir ceux qui le caractérisent le mieux. Ces 128 adjectifs ont constitué une banque d'item permettant de dresser une liste de comportements interpersonnels formulés sous forme d'énoncés. Cette dernière liste compose le Terci. Elaboré au Québec par Monsieur Richard Hould, lors des dernières années (1970-1974), ce test contient 88 item

se regroupant sous les huit catégories suggérées par Leary (1957). Près de 250 couples, recrutés dans la population normale, ont permis l'établissement des normes et l'évaluation des qualités métriques. Cet outil fut construit en ayant pour objectifs principaux de recueillir la perception qu'ont les membres d'un couple d'eux-mêmes, de leur conjoint, de leur père et de leur mère. Ces informations peuvent servir à saisir le vécu de la personne dans un couple et éventuellement à planifier une intervention thérapeutique. Le test évite tout langage psychiatrique de façon à donner aux personnes un matériel directement utilisable, compréhensible et de plus, libre de connotations pathologiques péjoratives.

Comme il fut déjà mentionné plus haut, le Terci se compose d'une série de 88 item se regroupant sous huit catégories. Chacun de ces item s'exprime sous forme d'énoncé écrit auquel le sujet doit répondre par oui ou par non. Pour chacune de ces huit catégories, nous retrouvons 11 item. Chaque item correspond à une intensité différente l'un de l'autre. La cumulation des oui et des non permet aussi de déterminer vers quelle catégorie se dirige le sujet répondant au test. Un exemple d'item pourrait être le suivant: "Capable de céder et d'obéir" ou encore "Réagit souvent avec violence".

Leary (1957)<sup>1</sup>, pour rendre opérationnelles les données

---

<sup>1</sup> C.f. Appendice B, le cercle que T. Leary (1957) a développé pour schématiser sa théorie de la personnalité.

verbales constituées par les réponses à son test, avait choisi de représenter la personnalité par huit catégories sur un cercle traversé de deux axes orthogonaux. Le Terci adhère à cette conceptualisation; en abscisse, on retrouve donc tous les comportements allant de l'hostilité à l'hyperconformisme; en ordonné prennent place les comportements allant de l'affiliation à la dominance. Les dimensions, reflétées par chacun des quadrants du cercle s'associent à la domination, à l'agressivité, à la soumission et à la tendresse. Quant aux huit catégories représentant les divers traits de personnalité, ils subdivisent le cercle en huit octants. Ces différentes composantes s'expriment par des traits reflétant l'organisation, la compétition, la critique, la haine, la dépréciation de soi, la dépendance, la coopération et la serviabilité.

Le membre du couple qui passe l'épreuve du Terci répond d'abord aux item en rapport de la perception qu'il a de lui-même. Puis successivement, il reprend trois fois le test en appliquant les item à son conjoint, à son père ainsi qu'à sa mère. Le conjoint procède identiquement de façon à ce que finalement les sujets ont donné leur perception de soi, du conjoint, ainsi que de chacun de leurs parents.

Concernant les qualités métriques de cet instrument, il est intéressant d'observer des corrélations assez élevées quant à la stabilité temporelle. Au niveau des octants par exemple, la moyenne des corrélations pré-test post-test (une semaine



d'intervalle) s'établit à .79 alors que celle relative aux pré-test-reliance (quatre mois d'intervalle) fournit un indice de .73. Au niveau des dimensions, la moyenne des corrélations pré-test post-test est de .81 et de .79 pour les corrélations pré-test-reliance. Pour des intervalles de temps identiques, au niveau des axes ces mêmes moyennes deviennent respectivement à .88 et .81. Ces augmentations de la moyenne de corrélation des octants aux dimensions et des dimensions aux axes surviennent en raison de l'augmentation du nombre d'item composant ces catégories respectives. Techniquement, il suffit d'augmenter le nombre des item d'un instrument de mesure pour en augmenter sa stabilité test-retest (Fiske, 1971). Enfin, un indice de .76 représente la validité de construit du Terci; cette valeur est issue des corrélations observées en rapport des corrélations attendues. Le lecteur désireux d'en connaître davantage concernant ces aspects du test pourra consulter les travaux<sup>1</sup> de M. Richard Hould (1976).

### Le Terci modifié

Ce deuxième exposé sur l'instrument de mesure porte sur le Terci<sup>2</sup> adapté aux besoins de la recherche ici poursuivie. La

---

<sup>1</sup> C.f. Evaluation des qualités psychométriques du Terci, document inédit, déposé au département de psychologie, U.Q.T.R. 1976.

<sup>2</sup> C.f. Appendice C. Terci modifié.

souplesse de cet instrument nous a permis d'effectuer une étude chez une population d'étudiants-policiers, sans pour autant que son contenu en soit altéré. Une modification des consignes à donner aux sujets s'imposait toutefois. Un autre changement a dû aussi être fait en rapport de la considération et du traitement des résultats. En ce qui concerne la modification des instructions, voici en quoi elle consiste. Originellement la consigne demande au sujet:

"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 d'être ou d'agir avec les gens:

Partie A: En ce qui concerne moi-même?  
 Partie B: En ce qui concerne mon partenaire?  
 Partie C: En ce qui concerne mon père?  
 Partie D: En ce qui concerne ma mère?

Quant à consigne modifiée elle demande:

"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 ma manière d'être ou d'agir:

Partie A: Avec les personnes qui composent ma famille?  
 Partie B: Avec les collègues?

Relativement aux résultats, il devient évident que seulement la perception du sujet face à lui-même en regard des deux

contextes proposés est obtenue puisque la perception d'autrui (conjoint, père, mère) est omise.

Alors que les aspects relatifs à la population retenue et à l'instrument utilisé ont été développés, nous abordons maintenant, dans cette seconde partie, la procédure privilégiée d'administration des tests. Les variables contrôlées et dépendantes y sont successivement identifiées et expliquées et enfin le modèle expérimental est présenté.

### Procédure d'administration des tests

La participation des sujets à l'expérience a été rendue possible grâce à la collaboration de l'entraîneur sportif de l'institut. Chaque jour celui-ci rencontrait divers groupes d'étudiants lors des activités sportives. A la fin d'une période d'entraînement, il demandait si quelques étudiants désiraient se porter volontaires pour une recherche en psychologie. Ils étaient également informés par lui, que la rencontre était en rapport uniquement d'une recherche universitaire et que la durée maximale de l'entrevue était d'une heure. C'est ainsi qu'un peu moins de 100 sujets se présentèrent aux soirées déterminées pour l'entrevue collective, par groupe de 15 à 30 à la fois.

Le déroulement séquentiel d'une entrevue type sera maintenant abordé. Après une brève présentation de lui-même, l'expérimentateur expliquait son rôle et rappelait les directives premières données par l'entraîneur sportif quant au but de la

recherche et de sa durée. Une autre information leur était donnée en ce qui a trait à la confidentialité des résultats. Pour appuyer celle-ci, il leur était dit de ne pas inscrire leur nom sur la feuille de réponse jointe au questionnaire. De plus, ils étaient informés du caractère non compétitif du test en question, et que ce dernier n'avait point de limite de temps pour la passation. Toute cette introduction de mise en train durait une dizaine de minutes environ. Quand il n'y avait pas de question relative à cette première étape, la seconde était de commencer la distribution du matériel. Celui-ci, dont les copies sont en appendice<sup>1</sup> à la fin, comprenait une feuille explicative de la marche à suivre pour répondre au questionnaire, une feuille composant le questionnaire, puis un feuillet constituant le formulaire de réponse. Un crayon de plomb muni d'une efface était également distribué, ceci en vue de la correction mécanographique. La feuille explicative était lue par l'expérimentateur et celui-ci mettait l'emphasis sur deux points principaux: premièrement, de répondre en se posant bien la question correspondant à la situation "travail" ou "famille" selon le cas et en second lieu, il leur était dit qu'il n'y avait pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce genre d'épreuve et que seule la spontanéité des réponses importait. Chacun des feuillets était bien identifié par l'expérimentateur une dernière fois et après que les exemples de la

---

<sup>1</sup>C.f. Appendice C.

feuille explicative avaient été complétées par tous, le signal de commencer était donné.

Là consigne du test revenait au haut de chacune des feuilles composant le questionnaire, permettant ainsi aux sujets d'avoir toujours en mémoire la situation visée par les questions (travail ou famille). La durée de l'épreuve, fut en moyenne de 30 à 45 minutes pour chacune des sessions.

La procédure, visant à administrer en une passation unique le même test pour chacun des contextes, eut pour motivation principale d'obtenir en un même temps et lieu la présence des candidats et ce sans risque de fractionner l'échantillon. Par cette façon de procéder, la variable temps entre test-retest est contrôlée automatiquement, ce qui aurait été très onéreux, voire impossible, si l'on avait procédé sur deux sessions de passation pour chacun des cinq ou six groupes rencontrés.

### Les variables

Les premières variables contrôlées furent celles du sexe des candidats ainsi que leur orientation professionnelle déterminant leur statut d'étudiant-policier à l'Institut de Police de Nicolet. Aucun critère particulier n'a motivé le choix de ces deux premières variables. Elles sont inhérentes à cette population comme telle. Toutefois, il est à souligner que celles-ci, naturellement contrôlées pourrions-nous dire, favorisent grandement la consistance des résultats et cela, à cause de deux aspects,

soit premièrement, celui des tâches et activités communes fournies par le rôle impliquant une formation identique et normalisée et en second lieu, par le fait que ces personnes puissent avoir l'occasion et le temps d'établir des contacts entre collègues tant professionnellement que récréativement. Rappelons que ces étudiants vivent cinq jours par semaine ensemble et ce, pour neuf semaines de formation.

L'état civil (célibataire ou marié) des candidats fut contrôlé en vue de l'appréciation ultérieure des résultats d'un sous-groupe à l'autre. Cependant les groupes ne furent pas délibérément équilibrés en regard de cette variable. De plus, aucun sujet n'a omis d'indiquer son âge; bien que cette variable ne constituait pas un facteur d'analyse des résultats, elle a permis d'évaluer l'âge moyen du groupe ainsi que les fréquences d'âge pour l'ensemble de l'échantillon.

L'ordre d'administration des tests (famille-collègues ou collègues-famille) constitue également une variable contrôlée. Cette procédure visant à l'annulation de l'effet d'ordre de présentation des tests, a été appliquée à l'ensemble de l'échantillon via la division de ce dernier en deux sous-groupes égaux.

Pour obtenir des points de référence, quant à la perception de soi en regard du milieu social, nous avons choisi deux milieux distincts de vie, communs à chacun des sujets déterminant l'échantillon; les consignes relatives à chacun de ces milieux deviennent d'autres variables contrôlées.

Le premier milieu social retenu se compose des membres de la famille des sujets. Par famille, on doit entendre ici celle constituée du père, de la mère, des frères et des soeurs du candidat. La consigne du Terci administré en fonction de ce contexte, constitue une variable contrôlée, constante pour les célibataires ou les mariés.

Quant au milieu issu du contexte de travail ou de formation professionnelle, il se constitue par les collègues d'étude qui participent au stage de formation. Intentionnellement, le mot "collègue" n'a pas été davantage précisé lors de l'élaboration de la consigne du test. Le sujet inclut donc qui il veut comme pouvant faire partie de ses collègues. Ce peut être les autres étudiants, les cadres de l'institution, le personnel de formation ou de soutien, bref tout humain pouvant établir un contact avec le sujet lors de sa présence au stage. Par cette démarche, nous avons voulu laisser le cadre de référence ouvert au répondant, de façon à ne point lui imposer une définition particulière du mot "collègue", ce qui aurait pu avoir un caractère restrictif à la formulation de sa perception issue de ce milieu. La version de la consigne en relation du contexte "collègue" serait une dernière variable contrôlée.

Les variables dépendantes ou mesurées se constituent des réponses fournies par les 92 candidats au test administré pour chacun des contextes considérés. Plus concrètement, c'est la mesure obtenue de chacune des perceptions que les sujets nous

### Le modèle expérimental

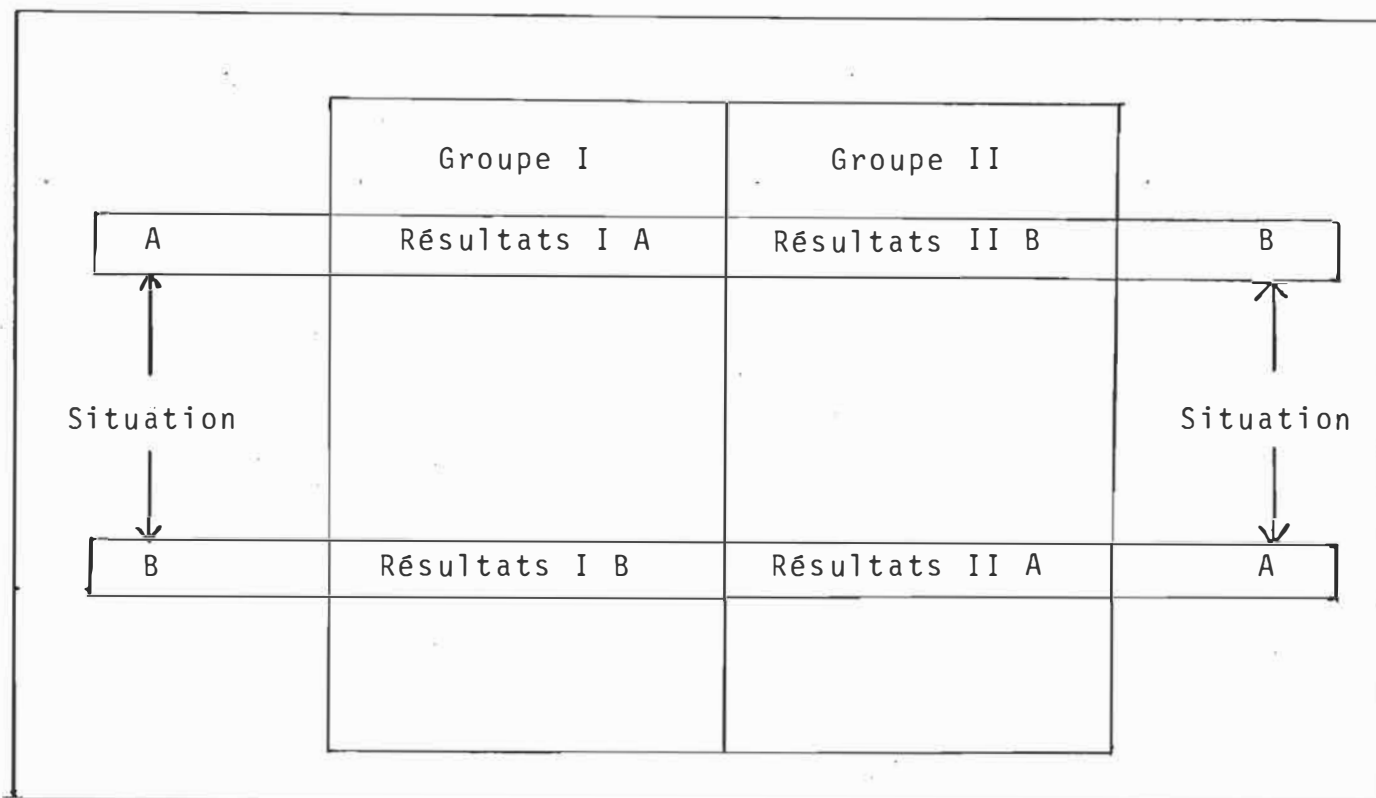


Figure 1 : Représentation spatiale du modèle expérimental. Les groupes I et II comportent 46 sujets chacun. L'ordre de passation du test pour le groupe I fut "famille-collègues" alors qu'il fut "collègues-famille" pour le groupe II.

révèlent d'eux-mêmes en rapport à leur milieu familial propre ou à celui constitué par leurs collègues.

Le modèle expérimental utilisé a pour principale caractéristique d'avoir divisé le groupe total (92) en deux sous-groupes de 46 sujets chacun. Cette particularité nous permet d'administrer les deux épreuves en situation inversée, c'est-à-dire de



de faire l'administration des tests en situation famille-collègues, pour le premier sous-groupe et en situation collègues-famille pour le second sous-groupe.

Le rationnel de cette démarche se formule comme suit: les résultats obtenus peuvent être influencés par deux variables, soit le milieu de la description lié au rôle assumé, lequel nous cherchons à évaluer, mais aussi par l'ordre dans lequel la description est donnée. Cette procédure permet de contrôler cet effet, puisque l'influence de l'ordre de passation d'un sous-groupe est annulée par l'autre sous-groupe qui répond dans l'ordre inverse. Le biais possible est donc équilibré et le sens des résultats ne peut alors être influencé que par le milieu de description.

### Chapitre III

#### Présentation des résultats

Ce troisième chapitre traite des résultats; successivement il présente les corrélations associées aux différentes composantes de la personnalité pour chacun des milieux de vie sociaux retenus. Dans une seconde partie il procède à une analyse de la variance en espérant ainsi préciser le sens et l'importance des variations enregistrées chez des secteurs particuliers de la personnalité, d'un contexte de référence à l'autre.

#### Exposé des résultats

Au niveau des axes<sup>1</sup>, l'aspect affiliation indique une corrélation de .6984 ( $p < .001$ ) entre la perception issue du milieu social constitué des collègues et celle résultant du contexte familial. Parallèlement, les réponses indiquant la dominance fournissent un indice de .6394 ( $p < .001$ ).

Concernant les dimensions<sup>2</sup> domination, agressivité, soumission et tendresse, il est à souligner que c'est au niveau de la soumission que la corrélation est la plus élevée, soit .7736 ( $p < .001$ ). La dimension domination vient en second avec un indice de .7413 ( $p < .001$ ) puis celle reflétant l'agressivité avec .7312 ( $p < .001$ ). La dimension tendresse enfin, rapporte un

---

<sup>1</sup> Voir le tableau I, appendice D.

<sup>2</sup> Voir le tableau II, appendice D.

coefficient de .6680 ( $p < .001$ ).

Quant aux huit<sup>1</sup> octants, leurs corrélations respectives vont de .5358 ( $p < .001$ ) pour l'aspect dépendance à .7438 ( $p < .001$ ) pour celui se rapportant au trait marquant la compétition. Entre ces deux extrêmes, on remarque des corrélations de .6089 pour le trait critique, de .6099 pour celui relatif à l'organisation, de .6324 pour le trait indiquant la responsabilité, de .6401 pour l'attitude démontrant la coopération. Enfin, les traits exprimant la haine et la dépréciation de soi ont indiqué des corrélations respectives de .6764 et de .7022.

Ce premier traitement des résultats laisse entrevoir que, globalement la perception de soi transmise à partir d'une consigne "famille" ne diffère pas sensiblement de celle issue d'une consigne "collègues". Cependant il est intéressant de noter des variations en rapport de certains traits de personnalité, d'une passation à l'autre, notamment au niveau des perceptions reflétant la tendresse et la coopération.

Ce premier traitement statistique, ayant permis de vérifier la relation des perceptions d'un contexte à l'autre, sera complété par une analyse de la variance. Celle-ci devrait permettre de préciser le sens et l'importance de la variation des résultats obtenus.

---

<sup>1</sup> Voir tableau III, appendice D.

Relativement aux axes, la valeur observée de  $F^1$  pour la domination est de .913 ( $p > .10$ ) contre 1.172 ( $p < .10$ ) pour celle associée à la dépendance.

Si, dans le cas d'une recherche exploratoire comme celle-ci, le seuil acceptable de signification se situe à .10, alors les différences observées doivent être attribuées à l'effet du hasard plutôt qu'à la variable constituée de l'un ou l'autre des différents milieux sociaux.

Considérant les dimensions, une mesure significative se retrouve au niveau de la tendresse qui montre une valeur de  $F$  à 3.541 ( $p < .10$ ). Un coup d'oeil à la figure 3 (appendice E) permet en effet de constater que l'ensemble des sujets, tant mariés que célibataires, se perçoivent comme étant plus tendres avec les personnes de leur famille qu'avec leurs collègues. Les trois autres dimensions, soit celle de la dominance, de l'agressivité, de la soumission n'ont pas varié significativement d'un contexte "familial" à un contexte "collègues".

Concernant les octants, seul celui indiquant la coopération a fourni une mesure de  $F$  significative, soit 4.324 ( $p < .10$ ). Ainsi, il semblerait que les sujets se perçoivent plus coopératifs<sup>2</sup> à l'endroit des personnes de leur famille qu'envers leurs collègues de travail.

---

<sup>1</sup> Les valeurs relatives au test  $F$  pour chacun des axes, dimensions et octants sont consignées au tableau IV, appendice D.

<sup>2</sup> C.f. figure 4, appendice E.

## Chapitre IV

### Discussion des résultats

Ce chapitre présente successivement trois aspects distincts. En premier lieu il confronte l'hypothèse du travail aux résultats observés. Là y sont également développées des explications relatives à la variation de quelques traits de personnalité en regard du contexte.

Une seconde démarche procède à la discussion des facteurs ayant pu favoriser le rejet de l'hypothèse proposée pour cette recherche. Quatre principaux facteurs sont identifiés et discutés. Un troisième aspect présente une analyse complémentaire concernant l'influence du statut marital sur l'évolution de certains traits de la personnalité.

### Hypothèse vs résultats

#### Rejet de l'hypothèse

Les fortes corrélations observées pour les différentes composantes de la personnalité d'un contexte à l'autre nous amènent à conclure que, lors de la présente recherche les candidats évalués nous ont fourni une perception assez similaire d'eux-mêmes, peu importe le milieu de référence duquel ils devaient se servir pour élaborer cette image. En conséquence, ceci amène le rejet de l'hypothèse proposée pour cette recherche. Bien que l'ensemble des résultats justifie cette position, il est à souligner qu'au moins deux traits de personnalité, soit celui de la tendresse et de la coopération ont révélé une évolution particulière pour chacun des contextes. Aussi, la

question intéressante qui se pose, suite à l'analyse de la variance, est de savoir pourquoi ces deux traits deviennent les uniques composantes où une variation s'exprime. Certains facteurs pouvant être à l'origine de cette tendance justifient l'explication suivante.

La tendresse est ordinairement reconnue comme étant une façon particulière d'entrer en relation avec les gens, façon se rattachant à l'expression de sentiments aussi variés que ceux constitués par l'amour, l'amitié, ou encore ceux issus de la peine ou du bonheur engendrés par la vie. Généralement, l'humain exprime de la tendresse à ses parents, frères et soeurs, à ses amis(es), à son conjoint s'il est marié, à ses enfants s'il en a. Bref, toute personne affectivement significative peut devenir l'objet de la tendresse. Mais alors pourquoi moins les collègues de travail que les personnes de notre famille? Après examen, il apparaît que les raisons profondes de cet état de chose originent de notre culture. Souvent l'on associe la tendresse comme étant une caractéristique féminine. La mère qui porte "tendrement son enfant", la fille qui exprime "tendrement" son amour à l'homme qu'elle aime, sont des clichés souvent véhiculés par les modes de communication contemporains, que ce soit dans les revues pour la publicité, à la télévision ou au cinéma. Alors que pour la femme il est tout à fait admissible d'exprimer des sentiments de tendresse ou autres, pour l'homme cela l'est moins car souvent cette attitude pourrait être jugée comme de la faiblesse. Aussi pour l'homme, seul le climat d'intimité pourra permettre l'expression de tendresse sans risque du jugement d'autrui à propos de son image masculine.

Il y a aussi le facteur concernant le sexe des sujets. Alors que les femmes peuvent manifester de la tendresse à l'égard de l'homme ou de la femme,



l'homme lui, peut difficilement manifester ses sentiments à d'autres personnes de son sexe, dû justement aux préjugés et tabous véhiculés par notre culture à propos de la sexualité. C'est un peu comme si l'on voyait dans le "laisser-aller" à la tendresse un prélude au climat d'intimité et lequel pourrait entre autres, déboucher sur une relation sexuelle. Enfin soulignons que chez les étudiants-policiers, qui vivent ou sont appelés à vivre un travail où la hiérarchisation des rapports personnels et la structuration des activités de travail laissent peu de place à des manifestations de tendresse, il aurait été surprenant de déceler une attitude contraire.

Concernant le trait coopération, plus élevé avec les personnes de la famille, il pourrait s'expliquer de la façon suivante. D'abord, rappelons que les sujets au moment de la passation des tests participent à un stage de formation de quelques semaines à l'Institut de Police de Nicolet et vivent davantage sous un statut d'étudiant que de travailleur pour cette période. D'une certaine façon, peu d'occasions leur sont fournies d'exercer leur sens de la coopération puisque les activités sont axées selon des objectifs visant à prodiguer une formation avant tout individuelle. Il faut reconnaître que les activités où il peut s'exprimer de la coopération sont davantage para-académiques, telles que les pratiques sportives de groupe, tel que le déplacement en sous-groupe de trois ou quatre dans un même véhicule lors des week-end, etc., et de ce fait rejoignent moins l'ensemble des sujets. En résumé, le fait que les candidats soient placés en situation artificielle de travail, via un enseignement, semble amener peu d'interactions nécessitant la coopération. Concurrément, nous pourrions présumer que l'évolution de ce trait pourrait devenir tout autre s'il était considéré

chez un groupe de policiers activement impliqués dans une équipe poursuivant des tâches quotidiennes concrètes, relatives à leurs milieux respectifs de travail.

### Facteurs favorisant le rejet de l'hypothèse

À l'analyse des causes possibles du rejet de l'hypothèse, des facteurs de quatre ordres ont paru pouvoir expliquer cette conclusion. Ces facteurs ayant favorisé une homogénéité des perceptions d'un contexte à l'autre seraient:

- A- Relatif aux directives
- B- Relatif à un phénomène de halo
- C- Relatif à la procédure
- D- Relatif à une consistance naturelle de la personnalité.

### Discussion

#### A. Facteur relatif aux directives.

Une faiblesse certaine de la recherche fut d'omettre le contrôle de la variable constituée par le statut des sujets lors du traitement des résultats, traitement qui fut global. En effet, comme le démontre une étude à postériori présentée en troisième partie de ce chapitre, il existe une influence certaine du statut des sujets en regard des perceptions exprimées. De plus, dans le cas des candidats mariés, on n'a pas contrôlé s'ils étaient "père" et si oui de combien d'enfants. Comme il fut déjà mentionné, près de la moitié des sujets (44 sur 92) ont répondu être mariés. Cependant, comment évaluer l'impact des sujets eux-mêmes chefs de famille en rapport

de leur famille propre et en départager l'influence relative, dans un bilan incluant célibataires et mariés? Bien que la consigne ramène chaque sujet à la considération de sa famille propre (père, mère, frère(s), soeur(s)), il demeure que la résonance de ce mot peut avoir des tintements particuliers pour chaque personne du groupe. L'ampleur de cette résonance ne peut être évaluée faute de contrôle adéquat.

Une seconde variable importante relative à l'échantillon, non contrôlée également, est celle de l'âge des candidats. Pour certains, la vie commune avec les membres de leur famille remonte assez loin dans le temps. Trente pour-cent des membres de cette population a en effet plus de 25 ans. La perception demandée via la consigne "famille" oblige donc les sujets de ce groupe d'âge à remonter de 10, 15 ou même 30 ans en arrière dans certains cas et fouiller quelles ont pu être ces façons d'agir avec les gens de leur famille. Il devient à ce moment, très aléatoire que le sujet nous fournisse une perception reliée à ces attitudes comportementales originant d'une période aussi lointaine. Là encore, il y a chance de biaisement allant dans le sens de l'aplanissement des résultats, puisque les réponses formulées peuvent davantage s'associer à une description générale de soi et non à celles issues du contexte visé au moment de la passation.

#### B. Facteur relatif à un phénomène de halo

Le deuxième facteur ayant pu minimiser les différences d'une situation à l'autre, est cet "effet de halo" que nombre de chercheurs (Barker & Wright, 1951; Barker, 1963; Bloom, 1964; Fiske, 1971) sur la personnalité ont par le passé identifié. Selon cet effet, la personne révélant sa propre

image au travers une technique quelconque, aurait plus de facilité à se décrire en général que spécifiquement. A ce moment il devient possible que le sujet puisse répondre très sensiblement de la même façon d'une passation du test à l'autre et ainsi minimiser les différences de perception. Si, effectivement "l'effet de halo" existe, aurait-il pu ici être contrôlé? Au départ, nous avions pensé, pour contourner cet effet, appliquer une technique qui aurait fait précéder chaque énoncé du test par une phrase indiquant le contexte visé, c'est-à-dire "avec mes collègues.....", ou "avec les personnes de ma famille.....". Cette technique, bien que lourde, aurait contrôlé plus rigoureusement chacune des passations; cependant dans la pratique elle devenait inacceptable, dû à la répétition monotone qui aurait certainement fatigué, voire indisposé négativement le sujet. Finalement, soulignons que l'option de ramener au haut de chacune des pages du formulaire des réponses, la consigne appropriée au contexte (famille ou collègues) fut l'alternative retenue. Cependant, ce compromis a-t-il vraiment rempli son rôle d'aiguilleur de la situation visée par les énoncés du test?

### C. Facteur relatif à la procédure.

Le même test, dont les consignes toutefois différaient (Terci modifié), fut administré successivement à chacun des sujets, lors des séances réservées à cette fin. Un effet de mémorisation des énoncés et des réponses s'y rattachant lors d'une première passation a possiblement pu influencer la seconde passation qui, dans le temps, suivait la première de 20 à 30 minutes environ. Cette procédure a certes aidé à renforcer "l'effet de halo" précédemment décrit. Une autre implication ayant possiblement découlé de

cette procédure serait l'effet de monotonie engendré par la reprise du même test. Un désintérêt a alors pu teinter cette seconde passation, dû à l'absence de nouveauté du matériel et allant dans le sens d'une baisse de l'attention, favorisant ainsi l'omission du contexte visé par le questionnaire. A ce moment, il devient évident que cette seconde perception constitue un reflet, une image générale du sujet, éliminant de ce fait toute possibilité de différence des résultats.

#### D. Facteur relatif à la personnalité

Enfin un dernier élément est apporté en guise d'explication à l'homogénéité des perceptions recueillies. Il s'agit de la "consistance naturelle de la personnalité" et dont un développement élaboré fut produit par Fiske (1971).

Il est reconnu que certains secteurs de la personnalité sont très stables dans le temps à un point que nous pouvons les considérer comme des réflexes. Pour ne nommer que quelques comportements illustrant cet avancé, citons la façon d'écrire de quelqu'un, son habileté à la pratique d'un sport, sa façon de marcher, etc.. A ce niveau moteur, on peut parler du style de l'individu, style qui après l'adolescence se modifie très peu.

L'humain est aussi consistant au niveau des besoins qu'il cherche à satisfaire, lesquels originent le plus souvent de sa petite enfance, c'est-à-dire besoin d'affection, de protection, d'admiration, etc.. Selon Fiske (1971), cette catégorie de besoins est très stable et persistante. On peut aisément présumer qu'ils se manifesteront longtemps chez le sujet adulte peu importe les gens avec qui il interagit. Bref, les besoins affectifs fonda-

mentaux de l'homme développés à la naissance sont toujours présents à l'âge adulte et peuvent persister jusqu'à la mort.

Soulignons enfin que notre culture favorise la consistance du comportement, comme une valeur à acquérir et développer. Dans le langage populaire, on appelle ceci "avoir de la suite dans les idées". Cela fait que beaucoup de personnes veulent apparaître consistantes et reproduisent ainsi des réponses identiques aux questions identiques. Le fait que l'on ait souvent, par le passé, associé la maladie mentale aux comportements inconsistants, explique peut-être en partie ce phénomène. Fiske (1971) ajoute qu'une personne se rappelant de ses réactions dans une situation précise, tiendra à répéter cette même réaction comportementale, pour conserver cette "homéostasie" de sa personnalité.

Cette seconde partie du chapitre a proposé quelques hypothèses concernant l'origine de la faible variation des résultats d'une passation à l'autre du test. Nous sommes bien conscients que d'autres facteurs ont pu jouer pour amener cet aplanissement des perceptions fournies et que seul des investigations plus poussées permettraient de mettre en évidence. Quant aux causes possibles issues de l'orientation professionnelle proprement dite, il serait difficile de les préciser; peut-on se demander tout au plus si on aurait obtenu la même homogénéité si l'échantillon avait fait appel à des sujets d'une autre profession ou d'un métier par exemple.

#### Perception des célibataires vs mariés

Il serait pertinent de mentionner que cette analyse ne fut pas prévue lors de la planification de l'expérience. Seul l'effet du hasard voulant que

l'échantillon se partage en deux groupes quasi-équivalents (48 célibataires - 44 mariés) a permis cette confrontation des perceptions en fonction du statut.

Soulignons que le prochain exposé ne s'attardera qu'à un aspect descriptif uniquement. Seuls les traits, ayant évolué différemment selon le statut, seront présentés et le lecteur pourra à cet effet consulter les figures relatives à ceux-ci en appendice E.

Le statut constitue une source de variance ( $F: 6.515; p < .001$ ) pour l'affiliation. L'examen de la figure 2 nous permet de constater que les candidats célibataires et ce pour chacun des contextes (différence de moyennes à 4.0;  $p < .001$ ) En importance relative, il semble que le contexte "famille" ait davantage généré de perceptions d'affiliation que le contexte "collègues" (différence de moyennes à 1.66;  $p > .10$ ).

En rapport de la dimension tendresse (c.f. figure 3), il ressort que les sujets mariés se perçoivent plus "tendres" que les candidats célibataires (différence de moyennes à 3.94;  $p < .001$ ). Relativement au contexte, celui regroupant la famille a nettement favorisé l'expression de perceptions liées à la tendresse (différence de moyennes à 2.19;  $p < .10$ ).

L'aspect coopération, illustré en figure 4, montre que les sujets mariés se perçoivent plus coopérants que les célibataires (différence de moyennes à 2.27;  $p < .001$ ). De plus, on remarque tant chez les mariés que célibataires une baisse des cotes en contexte "collègues" (différence de moyennes à 1.24;  $p < .10$ ).

La figure 5 illustre le trait responsabilité. Nous remarquons que les

candidats mariés fournissent des résultats indiquant une perception plus élevée concernant la responsabilité (différence de moyennes à 1.89;  $p < .10$ ). Par contre, le contexte "collègues" a contribué davantage à affaiblir les perceptions des sujets célibataires (différence de moyennes à 1.01;  $p > .10$ ) que celles des sujets mariés (différence de moyennes à 0.23;  $p > .10$ ) pour ce même trait. Ceci voudrait dire que les sujets mariés se perçoivent globalement plus responsables que les célibataires et spécialement alors qu'ils se considèrent en rapport de leur famille.

L'illustration de la figure 6 vise à préciser l'orientation du trait compétition pour les sujets mariés et célibataires et ce pour chacun des contextes. Pour les célibataires, les résultats croissent en situation "collègues"; pour les mariés, ils décroissent. La différence des scores en situation "famille" s'établit à 0.97;  $p > .10$ , alors qu'elle devient à 1.85;  $p > .10$  en contexte "collègues". Pour résumer ce trait, il semblerait que les sujets mariés et célibataires se perçoivent assez identiquement compétitifs lorsque cette perception s'élabore en rapport de leur famille; l'image de soi pour ce trait devient contraire lorsque les sujets se confrontent au milieu constitué de leurs collègues.



## Résumé et conclusion

### Résumé

Au cours des 50 dernières années, nombre d'auteurs ont mis en évidence l'importance de l'environnement sur la formation de la personnalité. Plusieurs chercheurs ont également travaillé à établir le rapport du milieu social sur le développement des attitudes comportementales de l'humain.

Considérant qu'aujourd'hui l'homme a la possibilité d'établir de nombreuses interactions, de jouer différents rôles pour sa société, et que le cadre où l'ensemble de ceux-ci peuvent survenir constitue un milieu social distinct des autres, nous avons posé l'hypothèse de travail suivante. L'homme établira une perception particulière de lui-même pour chacun des milieux où il évolue.

Un échantillon de policiers professionnels en stage d'étude a servi pour la poursuite de nos objectifs. A l'aide d'un instrument de mesure de la personnalité, chaque sujet participant a fourni une perception de lui-même correspondant à chacun des deux milieux sociaux retenus et auxquels on lui demandait de se référer.

Pour cette population particulière, il est ressorti lors de l'analyse des résultats, que les sujets se percevaient de façon

similaire selon un contexte ou l'autre de référence. En raison de corrélations élevées des composantes de la personnalité d'un contexte à l'autre, l'hypothèse a dû être réfutée. Cependant, certains facteurs ont pu être apportés en guise d'explication à ce rejet. Ceux-ci, lors de la discussion des résultats, ont pu s'identifier comme étant relatifs à la procédure, aux directives du test, à des caractéristiques inhérentes à la personnalité ainsi qu'à une cause nommée "effet de halo". Enfin une étude sommaire complémentaire, non prévue au moment de l'élaboration théorique, a permis d'évaluer l'impact des sujets célibataires et mariés en regard des contextes respectifs retenus.

### Conclusion

Les résultats obtenus laissent supposer que l'humain tend à conserver un équilibre de l'image qu'il entretient de lui-même. En ce sens, nous pourrions croire que la personnalité chez l'individu "normal" est indivisible en personnalités multiples.

Cette recherche, qui avant tout fut exploratoire, a quand même permis d'identifier certains secteurs critiques, notamment au niveau de la procédure (i.e. le contrôle de variables, tel âge, sexe) et qui faciliterait ainsi toute recherche similaire ultérieure.

Soulignons en dernier que ce travail a également contribué à préciser les qualités métriques du Terci. Son apport a servi

à mettre en évidence la stabilité situationnelle<sup>1</sup>, de l'instrument par les corrélations élevées qu'il a fournies des deux descriptions de soi pour chacun des contextes.

---

<sup>1</sup> C.f. Richard Hould, Evaluation des qualités psychométriques du Terci. pp. 42-44.

## Références

- ALEXANDER, M., (1961). Relation of environnement to intelligence and achievement: a longitudinal study. Unpublished master's study, University of Chicago.
- ANASTASI, A., (1958). Heredity, environnement and the question "How?" Psychological review, 65, 197-208.
- BANTON, M., (1965). Roles: an introduction to the study of social relations. New-York, Basic Books.
- BARKER, R.G., (1968). Ecological psychology: concept and methods for studying the environnement of human behavior. Stanford, Stanford University Press.
- BARKER, R.G., (1963). The stream of behavior: exploration of it's structure and content. New-York, Appleton-Century-Crofts.
- BLOOM, B.S., (1964). Stabilit and chan e in human characteristics. New-York, Wiley, Chapitre I, pp. 4-5
- BRUNSWICK, E., (1957). Cognition: the Colorado symposium. Cambridge, Harvard University Press.
- ERICKSON, E., (1972). Adolescence et crise: La quête de l'identité, traduit de l'américain par Joseph Nass et Claude Louis-Combet, Paris, Flammarion.
- FISKE, D.W., (1971). Mesuring the concept of personality. Chicago, Aldine.
- HOULD, R., (1979). Perception interpersonnelle et entente conjugale. Simulation d'un système. Thèse de doctorat inédite, Université de Montréal.
- KAKIMOTO, YUKIKO, YURUGI & RYOHEI, (1975). Psychological investigation of members of Mt-Sickle Moon climbing party: an analysis of changes on the profiles of Yatabe Guilford Personality Inventory during climbing periode. Reports of aeromedical laboratory, Sept. vol. 15 (2) 95-107.
- LA FORGE, R., SUCZEK, R., (1955). The interpersonal dimension of personality: III An interpersonal checklist. Journal of personality, 24, no. 1, 94-112.
- LEARY, T., (1957). Interpersonal diagnosis of personality. New-York, Ronald Press.
- LEWIN, K., (1936). Principle of topogical psychology. New-York McGraw-Hill.

LEWIN, K., (1951). Field theory in social science. D. Carthwright, Ed., New-Yord, Harper.

LINTON, R., (1968). Le fondement culturel de la personnalité. Traduit par Andrée Lyotard, Dunod, Paris.

PIAGET, J., (1940). L'intelligence sensori-motrice, Journal de Psychologie, (années XXXVII - XXXVIII), pp. 264-280.

STAGNER, R., (1948). Psychology of personality. New-York, McGraw-Hill.

WRIGHT, H.F., (1951). One boy's day: a specimen record of behavior. New-York, Harper.

## Appendice A

### Le TERCi



## 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 - Epreuve 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 - Éprouve 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

## Appendice B

### Le CERCLE DE LEARY



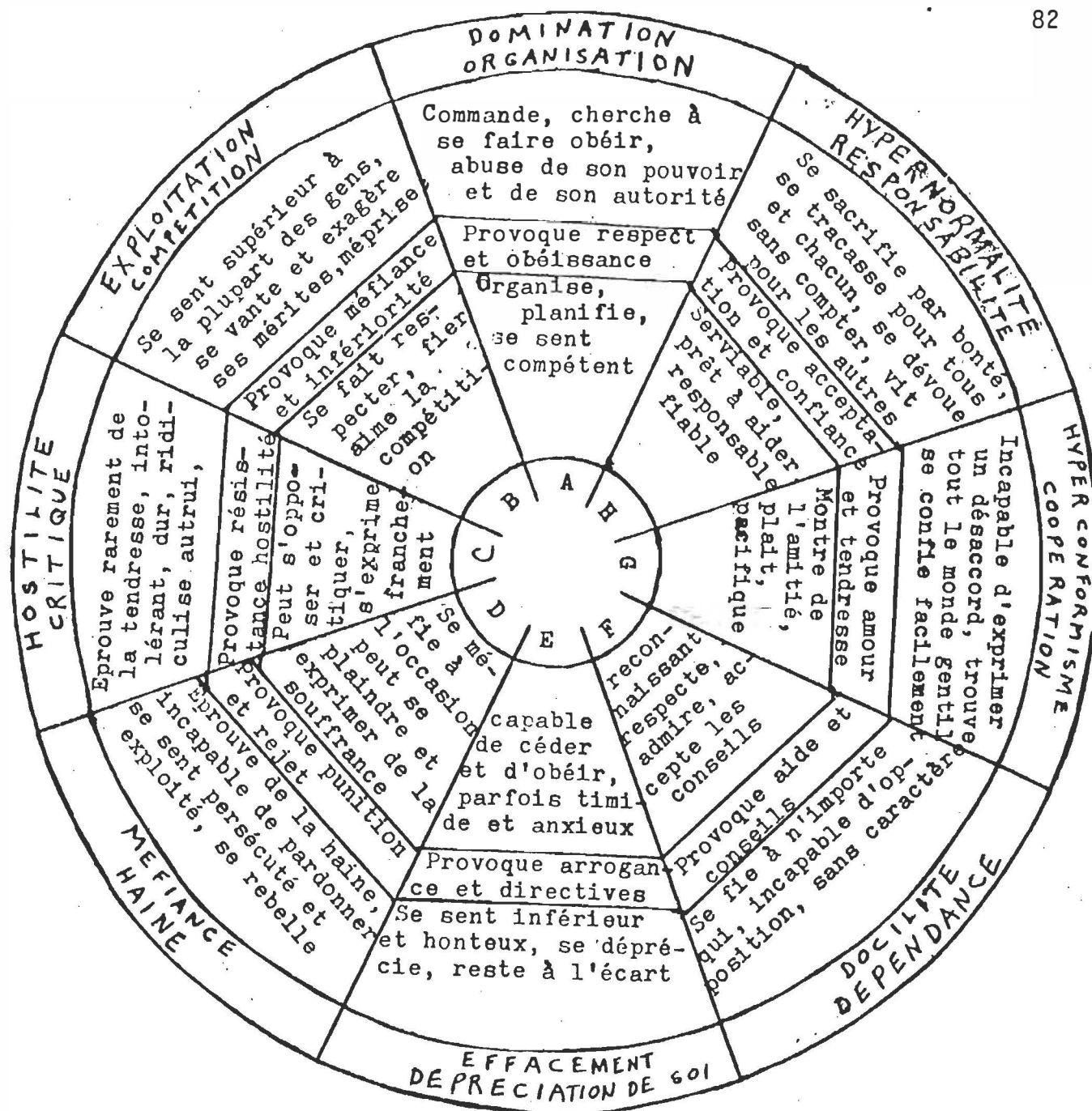


Figure : Classification du comportement interpersonnel en huit (8) mécanismes ou réflexes. Quelques comportements illustrent chacune des huit variables interpersonnelles. La partie centrale du cercle indique l'aspect adaptif de chaque catégorie de comportements; par exemple, pour la variable A, 'organise'. La bande centrale indique le type de comportement que ce réflexe interpersonnel tend à susciter chez l'autre. Ainsi, on peut voir que, si une personne utilise le réflexe A, l'autre personne sera portée à obéir, etc... Parce qu'il s'agit ici de phénomènes interpersonnels impliquant l'activité de deux personnes (ce que fait le sujet et ce que fait l'autre), ces données sont moins fiables que celles qui sont indiquées dans les autres parties de la figure. La partie extérieure du cercle illustre l'aspect extrême ou rigide des réflexes; par exemple, 'commande'. Le tour du cercle est divisé en huit parties, chacune identifiant l'une des huit catégories utilisées pour le diagnostic interpersonnel. Chaque catégorie comprend une intensité modérée (adaptive) et une intensité extrême (rigide), par exemple : organise, commande. (tiré de Leary, 1957, page 65)

## Appendice C

### Le TERCi modifié

## 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 l'image que vous avez de vous-mêmes.

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 ma manière d'être ou d'agir:

Partie A- avec les personnes qui composent ma famille ? "

Partie B- avec les collègues?

Pour répondre au test, vous utiliserez successivement les feuilles de réponses qui accompagnent cette liste d'item. Une feuille servira pour la partie A-, puis une autre pour la partie B-.

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 vous faites de vous-mêmes, sur votre façon d'agir ou de réagir, ou que vous hésitez à vous 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.

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce test. Ce qui importe, c'est l'opinion personnelle que vous avez de vous-mêmes.

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

REPERTOIRE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

FEUILLES DE REPONSES

Informations générales

Nom: \_\_\_\_\_ Sexe: M ☐ F ☐

Date: \_\_\_\_\_ Age: \_\_\_\_\_

Statut: Marié ☐ Célibataire ☐

Occupation: \_\_\_\_\_

Vérifiez si vous avez bien compris les instructions en répondant aux exemples suivants:

"Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ? "

(1) Se plie à une règle de conduite ☐ (1)

(2) Aime à montrer aux autres leur infériorité ☐ (2)

Si votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre "O" dans la case appropriée. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre "N".

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous-mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes, quand vous êtes parmi les membres de votre famille.

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 d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ?"

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

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes, quand vous êtes avec des collègues.

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 d'être ou d'agir avec mes collègues ?"

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

<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

## 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 l'image que vous avez de vous-mêmes.

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 ma manière d'être ou d'agir:

Partie A- avec les collègues?

Partie B- avec les personnes qui composent ma famille ? )

Pour répondre au test, vous utiliserez successivement les feuilles de réponses qui accompagnent cette liste d'item. Une feuille servira pour la partie A-, puis une autre pour la partie B-.

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 vous faites de vous-mêmes, sur votre façon d'agir ou de réagir, ou que vous hésitez à vous 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.

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce test. Ce qui importe, c'est l'opinion personnelle que vous avez de vous-mêmes.

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

REPERTOIRE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

FEUILLES DE REPONSES

Informations générales

Nom: \_\_\_\_\_

Sexe: M ☐

F. ☐

Date: \_\_\_\_\_

Age : \_\_\_\_\_

Statut: Marié ☐

Célibataire ☐

Occupation: \_\_\_\_\_

Vérifiez si vous avez bien compris les instructions en répondant aux exemples suivants:

"Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire ma manière d'être ou d'agir avec mes collègues ?"

(1)- Se fait facilement des amis(ies)

☐ (1)

(2)- Aime à montrer aux autres leur infériorité

☐ (2)

Si votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre "O" dans la case appropriée. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre "N".



PARTIE A

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous-mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes, quand vous êtes avec des collègues.

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 d'être ou d'agir avec mes collègues ?"

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

Page 2

	01
	02
	03
	04
	05
	06
	07
	08
	09
	10
	11
	12
	13
	14
	15

Page 3

	16
	17
	18
	19
	20
	21
	22
	23
	24
	25
	26
	27
	28
	29
	30

Page 4

	31
	32
	33
	34
	35
	36
	37
	38
	39
	40
	41
	42
	43
	44
	45

Page 5

	46
	47
	48
	49
	50
	51
	52
	53
	54
	55
	56
	57
	58
	59
	60

Page 6

	01
	02
	03
	04
	05
	06
	07
	08
	09
	10
	11
	12
	13
	14
	15

Page 7

	16
	17
	18
	19
	20
	21
	22
	23
	24
	25
	26
	27
	28

N'écoutez rien dans ces cases

	72
	73
	74
	75
	76
	77
	78
	79
	80

N'écoutez rien dans ces cases

72	73	74	75	76	77	78	79	80	

## PARTIE B

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous-mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes, quand vous êtes parmi les membres de votre famille.

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 d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ?"

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"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79	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"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
71	73	74	75	76	77	78	79	80	

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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille? " (ou avec les collègues, selon le cas)

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 réconforter 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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille?" (ou avec les collègues selon le cas)

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

Frenez 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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ? "(ou avec les collègues, selon le cas)

Si pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre "O" dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tout autre 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- Epreuve 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(te) 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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ? "(ou avec les collègues, selon le cas)

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 items 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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ?" (ou avec les collègues, selon le cas)

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 réponses.

- 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 détour
- 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- Flanifie 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 ma manière d'être ou d'agir avec les personnes de ma famille ? "(ou avec les collègues, selon le cas)

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 réponses.

- 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



## Appendice D

### Tableaux statistiques

Tableau I

Matrice de corrélation entre la dominance et l'affiliation  
correspondant à chacun des contextes

Situation collègues

Situation famille	Axes	Dominance	Affiliation
	Dominance	.6394	-.0894
	Affiliation	-.0477	.6984

Tableau II

Matrice de corrélation entre  
la domination, l'agressivité, la soumission et la tendresse  
pour chacun des contextes

Situation collègues					
Situation famille	Dimensions	Domination	Agressivité	Soumission	Tendresse
	Domination	.7413	.4777	.2225	.3596
	Agressivité	.4619	.7312	.3002	-.0619
	Soumission	.1855	.3654	.7736	.4174
	Tendresse	.3578	.0120	.2982	.6680

Tableau III

Matrice de corrélation entre les diverses facettes  
de la perception de soi en contexte  
famille et collègues

		Situation collègues							
		Organisation	Compétition	Critique	Haine	Dépréciation de soi	Dépendance	Coopération	Responsabilité
Situation famille	Organisation	.6099	.4106	.3211	.2571	.0758	.2707	.0612	.2040
	Compétition	.4823	.7438	.3535	.2663	-.1372	.1472	-.0095	.1780
	Critique	.2625	.2989	.6089	.3223	.0812	-.0362	-.2968	-.1528
	Haine	.2376	.2929	.3824	.6764	.3714	.3082	-.0457	.0680
	Dépréciation de soi	-.2007	-.1720	.1345	.4002	.7022	.3847	.1661	.1850
	Dépendance	.1627	.1943	.0358	.1348	.2535	.5358	.2905	.3994
	Coopération	.0170	.0140	-.1881	-.0176	.2143	.1990	.6401	.3840
	Responsabilité	.1886	.1965	-.0922	.0761	.1007	.3189	.3479	.6324

Tableau IV

Analyse de la variance des résultats obtenus  
sur la variable du rôle et du statut

Axes  Dimensions  Octants	Source de la variance			
	Lié au rôle		Lié au statut	
	Test F	Signification de F	Test F	Signification de F
Domination	.913	.999	.012	.999
Affiliation	1.172	.280	6.515	.011
Domination	.794	.999	.032	.999
Agressivité	.136	.999	.062	.999
Soumission	.141	.999	.097	.999
Tendresse	3.541	.058	11.266	.001
Organisation	.019	.999	3.088	.077
Compétition	.879	.999	.179	.999
Critique	.356	.999	.026	.999
Haine	.873	.999	.246	.999
Dépréciation de soi	.489	.999	.346	.999
Dépendance	.955	.999	.166	.999
Coopération	4.324	.037	14.185	.001
Responsabilité	1.115	.292	9.822	.002

## Appendice E

Figures illustrant les perceptions de certains traits  
chez les célibataires et mariés pour chaque contexte

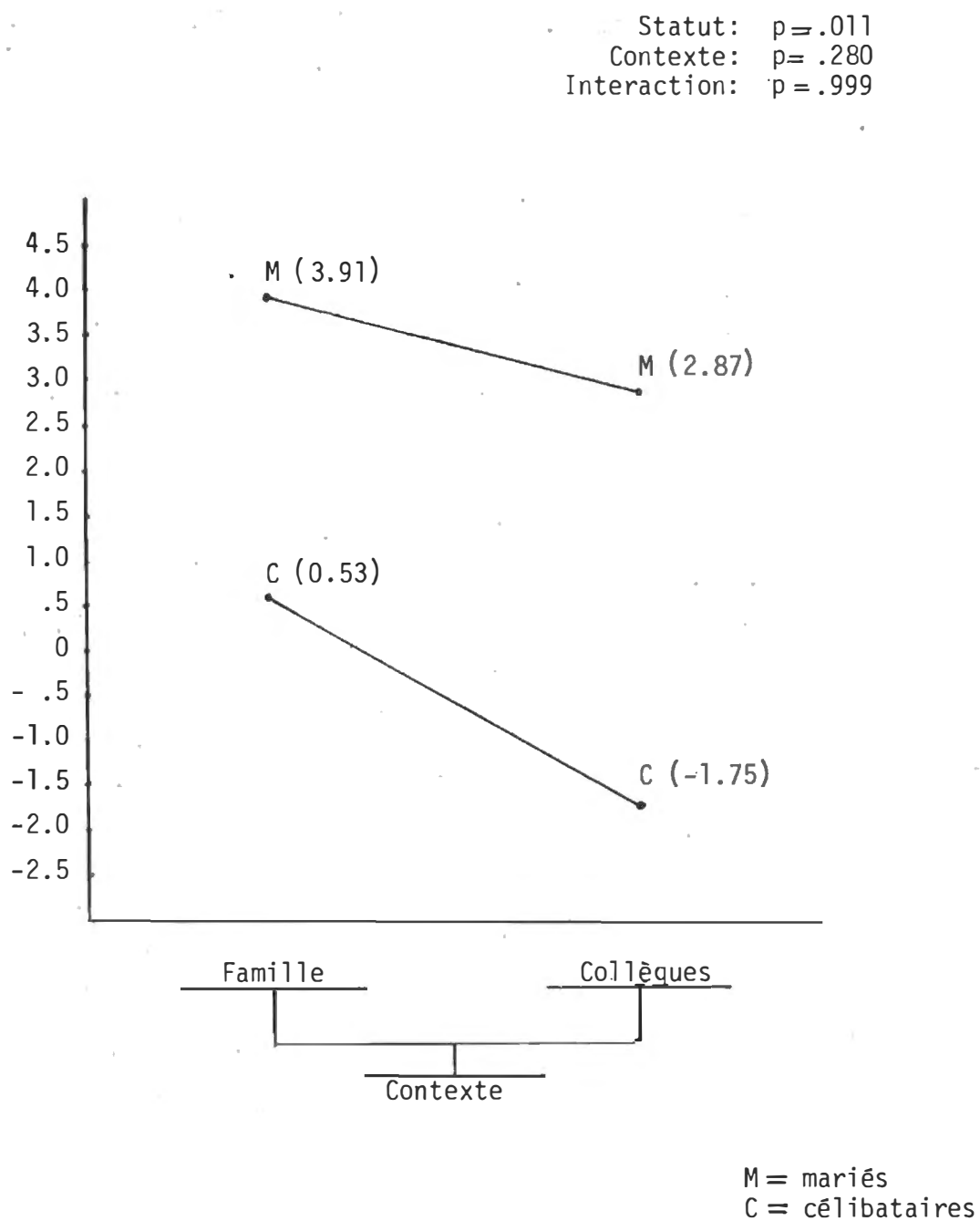


Fig. 2 - Illustration des perceptions regroupées sous l'affiliation (axe 2) des célibataires et mariés pour chacun des contextes.

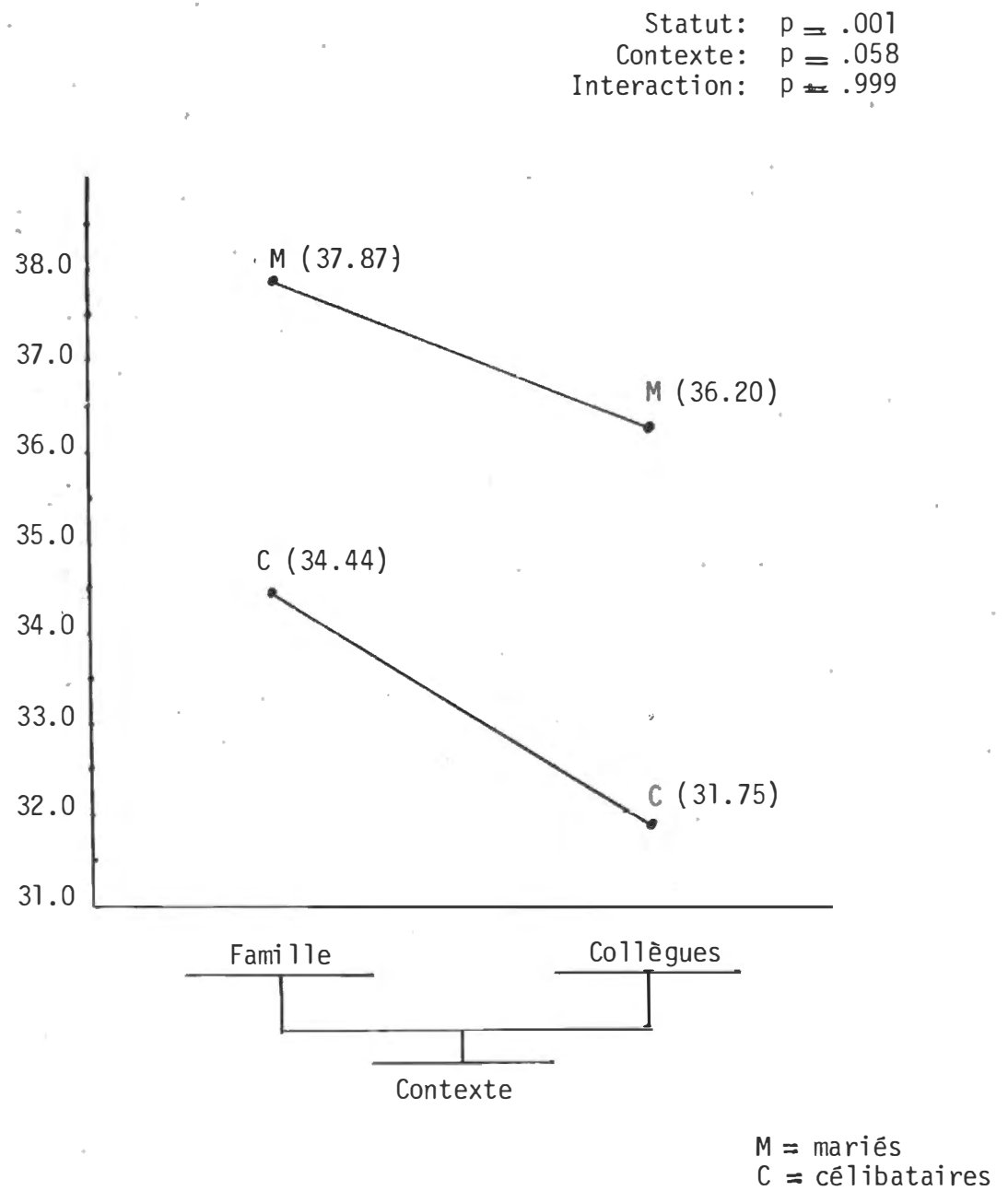


Fig. 3 - Illustration de la dimension tendresse (dimension 4) chez les célibataires et mariés pour chacun des contextes.



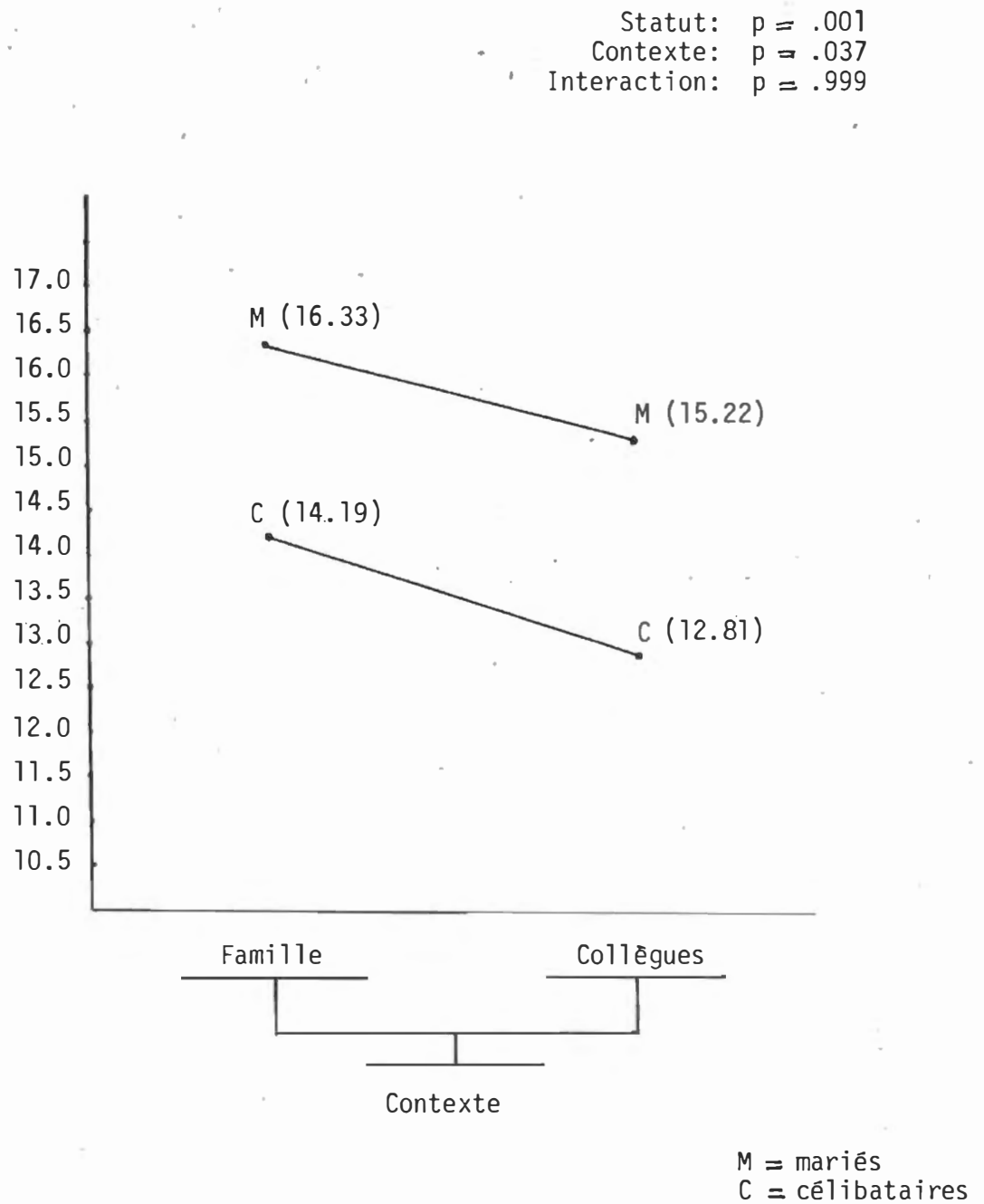


Fig. 4 - Illustration du trait coopération chez les célibataires et mariés pour chacun des contextes.

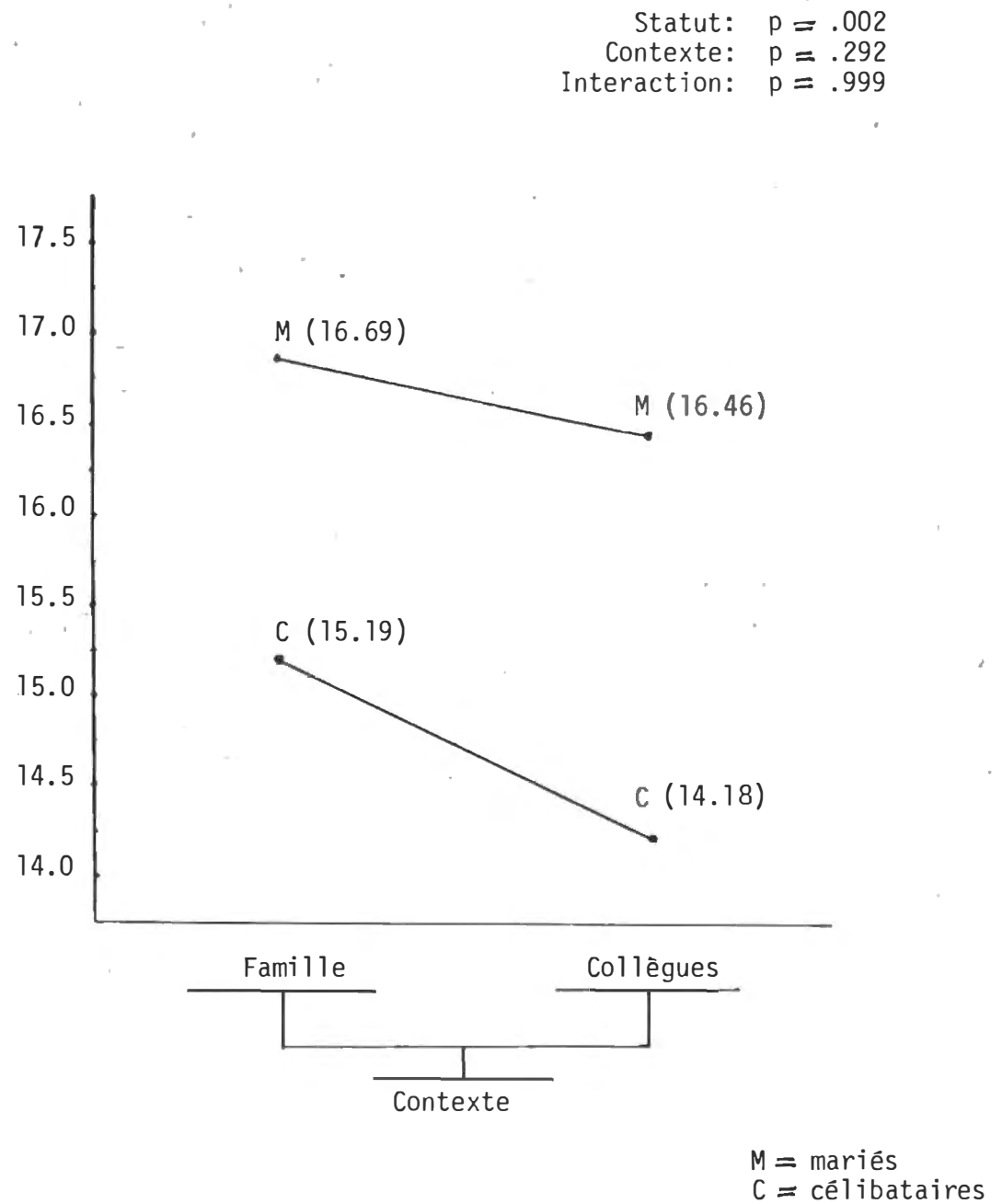


Fig. 5 - Illustration du trait responsabilité chez les célibataires et mariés pour chacun des contextes.

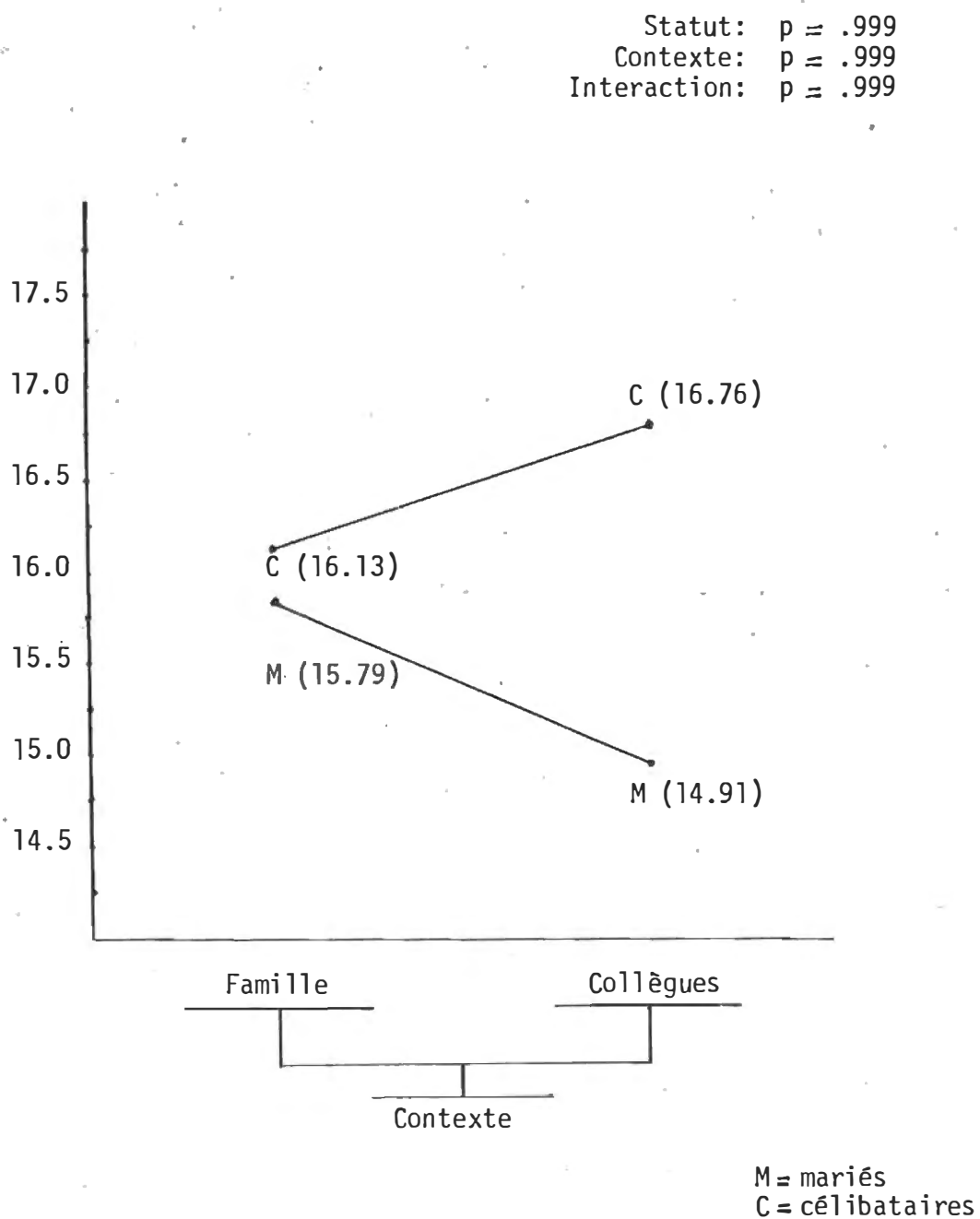


Fig. 6 - Illustration du trait compétition chez les célibataires et mariés pour chacun des contextes.