

Titre courant : LE CONCEPT DE SOI ET LE CAPITAL SOCIAL

Le concept de soi :
Voie d'épanouissement ou
d'emprisonnement du capital social?

Projet de thèse de maîtrise soumis à la faculté des études supérieures et postdoctorales dans le
cadre des exigences du programme de maîtrise en communication

par

Céline Richer

Superviseure : Martine Lagacé

Université d'Ottawa

Remerciements

J'aimerais d'abord remercier M. Florian Grandena qui a été mon mentor durant mes études de premier cycle et de deuxième cycle, qui m'a toujours encouragée à me surpasser et qui m'a dirigée vers une excellente directrice de thèse, Martine Lagacé. D'ailleurs, merci à lui et Jenepher Lennox-Terrion d'avoir entrepris ce cheminement avec moi en tant qu'évaluateurs de mon projet de thèse. Un gros merci.

Ensuite, un énorme merci à ma superviseuse, Martine Lagacé pour qui la passion pour la recherche devient rapidement contagieuse. Je suis très reconnaissante pour son enthousiasme, sa disponibilité, son ouverture d'esprit durant ce cheminement, ainsi que tout le travail que nous avons accompli ensemble. J'ai bien apprécié les diverses discussions que nous avons eues sur le sujet de ma thèse; un sujet abstrait et fascinant mais parfois ambigu et frustrant. Merci énormément pour tout l'encouragement et l'appui que tu m'as donnée.

En dernier, j'aimerais dire merci à mes parents, Mario et Suzanne, mon copain, Andrew, et toutes mes amies de m'avoir appuyée et de m'avoir encouragée dans mon cheminement. Merci à Mélanie Sauvé, Stéphanie Lafrance, Kim Dubé, Kayla Cholette, Francheska Duchesne, Mélissa Deschênes, Anne Lessard, et Marie-Hélène Eddie. Un merci également à mes collègues de l'Hôpital Montfort, précisément mon gestionnaire, M. Adam Mongodin et ma directrice Mme Manon Tremblay, qui m'ont si bien accommodée tout au long de ma maîtrise.

Merci à tous!

Résumé

La présente étude vise à mieux comprendre quelle dynamique corrélationnelle s'inscrit entre le concept de soi d'un individu et son capital social. La théorie de la vérification de soi (Swann, 1987) sous-tend que les individus ont tendance à s'entourer de gens qui confirment leur vision d'eux même, dans le but de pouvoir prédire et contrôler leur environnement. On peut alors se demander si la personne dont le soi est tapissé de représentations négatives a précisément la capacité de se construire un réseau social qui constituera véritablement un « capital » relationnel pour elle. Un design méthodologique corrélationnel a été utilisé afin d'évaluer les liens de concomitance entre les indicateurs des construits « concept de soi » et « capital social. » Les résultats d'analyses statistiques corrélationnelles entre les indicateurs confirment, en grande partie, l'hypothèse de départ, à savoir que plus une personne nourrit un concept de soi sain, plus elle génère un capital social riche. Les implications pratiques et théoriques sont discutées.

Table des matières

Résumé.....	3
Introduction.....	6
Recension des écrits.....	8
CONCEPT DE SOI.....	8
<i>Définitions conceptuelles</i>	8
<i>Le soi selon William James (1890/1954)</i>	9
<i>Définitions et distinctions</i>	10
<i>Concept de soi sain vs concept de soi malsain</i>	11
<i>Cadre théorique et recensions d'études : concept de soi</i>	12
LE RÉSEAU SOCIAL COMME CAPITAL SOCIAL?.....	17
<i>Définitions et distinctions historiques : capital social</i>	18
<i>Sur les traces de Bourdieu, Coleman et Putnam</i>	22
<i>Critiques sur la conceptualisation du capital social</i>	24
<i>Recensions d'études</i>	25
<i>Hypothèse de recherche</i>	30
Méthode.....	30
PLAN CORRÉLATIONNEL.....	30
MESURE DES CONCEPTS : LES INDICATEURS.....	31
CONCEPT DE SOI.....	31
<i>Qui suis-je</i>	32
<i>Estime de soi</i>	33
<i>Tout nous est dû</i>	35
CAPITAL SOCIAL.....	36
<i>Qualité des liens d'attachement et d'acointance</i>	37
<i>Présence de liens négatifs dans le réseau</i>	38
<i>Peur de l'autorité</i>	38
<i>Satisfaction face au réseau</i>	39
RECRUTEMENT DES PARTICIPANTS ET ÉCHANTILLON.....	40
Résultats.....	41
ANALYSES PRÉLIMINAIRES.....	41
ANALYSES DESCRIPTIVES.....	42
ANALYSES CORRÉLATIONNELLES.....	43
PROFIL CATÉGORIEL DU CONCEPT DE SOI.....	45
Discussion.....	47
TOUT NOUS EST DÛ * QUALITÉ DES LIENS D'ATTACHEMENT ET D'ACCOINTANCE.....	48
TOUT NOUS EST DÛ * PRÉSENCE DE LIENS NÉGATIFS DANS LE RÉSEAU SOCIAL.....	50
TOUT NOUS EST DÛ * PEUR DE L'AUTORITÉ.....	51
TOUT NOUS EST DÛ * SATISFACTION FACE AU RÉSEAU.....	53
ESTIME DE SOI*QUALITÉ DES LIENS D'ATTACHEMENT ET D'ACCOINTANCE.....	55
ESTIME DE SOI*LA PRÉSENCE DE LIENS NÉGATIFS.....	56

ESTIME DE SOI*PEUR DE L' AUTORITÉ	58
ESTIME DE SOI*SATISFACTION FACE AU RÉSEAU.	59
Conclusion	60
SOMMAIRE	60
LIMITES.....	61
IMPLICATIONS THÉORIQUES	62
IMPLICATIONS PRATIQUES.....	63
PERSPECTIVES FUTURES.....	64
Bibliographie	65
ANNEXE A – Schémas.....	76
ANNEXE B - Tableau d'analyse de la méthode de Gordon (1968).....	77
ANNEXE C – Questions démographiques et question ouverte.	79
ANNEXE D – Questionnaire « Estime de soi »	80
ANNEXE E – Questionnaire « <i>Tout nous est dû</i> ».....	81
ANNEXE F – Questionnaire <i>qualité des liens d'attachement et d'acointance</i>	82
ANNEXE G - Questionnaire <i>Présence de liens négatifs et Peur de l'autorité</i>	83
ANNEXE H - Questionnaire <i>Satisfaction avec le réseau</i>	84
ANNEXE I - Versions originales anglaises des échelles C, D, E, F, G, H	85
ANNEXE J – Messages de communication pour recrutement.....	87

Figures et Tableaux

Figure 1 – Variables indépendante et dépendante et indicateurs de mesure.....	40
Tableau 1 – Participants.....	41
Tableau 2 – Statistiques descriptives	43
Tableau 3 – Test de corrélations	44
Tableau 4 - Degré d'importance de perceptions des dimensions du concept de soi.....	47
Tableau 5 – Analyses corrélationnelles – Profil de discussion.....	48

Introduction

Qu'il s'agisse de tenter de perdre du poids, de cesser de fumer, de faire davantage d'exercice, bien souvent les intentions ne se cristallisent pas en actions. Par exemple, une étude menée par Gollwitzer (1999) explorant l'impact des intentions sur l'atteinte des objectifs, démontre à quel point les gens ont de la difficulté à réaliser leurs objectifs personnels. Quel est donc le véritable moteur du changement? Qu'est-ce qui incite les gens à changer? S'agit-il d'arguments logiques ou plutôt de prises de conscience émotives? Certains auteurs constatent que la logique n'a souvent que peu d'influence sur la modification du comportement (Bandler & Grinder, 2005) dans la vie de tous les jours. Pensons ainsi au médecin qui tente de convaincre le patient de cesser de fumer à l'aide de statistiques inquiétantes et de cas réels. Bien souvent, en dépit de ces mises en garde cartésiennes, les gens demeurent incapables de changer leurs habitudes et ressentent en outre de la culpabilité à ne pas pouvoir modifier ces dernières (Miller & Rollnick, 2002). Bandler et Grinder (2005) soutiennent plutôt que le changement doit émerger d'abord et avant tout de l'individu qui se tourne *vers* soi et effectue une descente *en* soi.

« Connais-toi, toi-même » avait déjà d'ailleurs énoncé il y a plusieurs siècles, le philosophe Socrate. Cette parole d'un des hommes les plus sages de l'humanité confirme déjà l'importance de la connaissance approfondie du soi. De façon générale, le soi est constitué par les différentes façons dont un individu se représente ou se définit et qui guident ainsi le regard global qu'il pose sur lui-même (Vallerand, 2006). Conséquemment, le soi est au cœur de la vie psychique et psychologique. Il influence les perceptions, les émotions et les impressions, lesquelles modèlent ensuite les comportements et la façon d'être d'un individu.

Ces études permettent de présumer de la pertinence du concept de soi dans le domaine de la communication. Le but principal de l'expert en communication est de véhiculer un message

afin de générer un effet, une réponse ou un comportement chez des individus ou des groupes ciblés. Ce faisant, afin de bien atteindre ses objectifs de communication, l'expert doit être en mesure de connaître les valeurs et la culture du public visé, de sorte à bâtir et à maintenir des relations favorables avec ce dernier (Potter, 2006). D'étudier le concept de soi dans ce contexte et de connaître, justement, les perceptions, émotions et impressions qui modèlent ensuite le comportement, facilite l'atteinte des objectifs de communication. Ainsi, l'étude du concept de soi, dans un tel contexte, permettrait de connaître l'effet potentiellement médiateur de ce dernier et permettrait aussi d'identifier les leviers tout autant que les barrières face à la réception des messages véhiculé et indirectement, face au changement.

Il est plausible de penser que la difficulté, voire la résistance au changement, résulte d'un soi trop stable, justement rigide. Ainsi, plusieurs auteurs (Festinger, 1957; Heider, 1958; Swann, 1987; Young & Klosko, 2003) soutiennent qu'en général, un individu tend à maintenir une certaine harmonie cognitive avec son entourage dans le but justement d'éviter l'inconfort psychologique que des situations de dissonance pourraient générer. Concrètement, cela signifie qu'une personne aurait tendance à s'entourer de gens qui confirmeraient plus souvent qu'autrement ses autoreprésentations; lui évitant ainsi le risque coûteux d'une remise en question et lui assurant une certaine stabilité cognitive (Festinger, 1975; Swann 1987).

Conséquemment, il est plausible de penser qu'une personne dont le concept de soi est sain et valorisant s'entourerait d'individus qui lui consolideraient cette image d'elle-même et vice-versa pour celle dont le regard sur soi est miné, assombri. Dans un tel processus psychologique, le miroir ne déforme pas, plutôt, il conforte et toutes formes de changements, de transitions, deviennent alors difficiles; exigeantes surtout. En effet, les changements requièrent de la part d'un individu qu'il renonce à la sécurité psychologique de savoir qui il est et de quoi le

monde est fait, et ce, en dépit du fait que ses autoreprésentations puissent le faire souffrir (Young & Klosko, 2003). En fonction de la situation d'un individu, les conséquences d'un tel pattern peuvent être négatives surtout chez une personne qui entretient une vision de soi plutôt malsaine. Ainsi, l'individu nourrissant une piètre image de soi agirait (inconsciemment) de sorte à renforcer et à confirmer cette image. En outre, cette image de soi déformée se réfléchirait alors dans la constitution d'un réseau de relations sociales malsaines, cristallisant ces autoreprésentations médiocres mais sécurisantes.

Dans la continuité des travaux énoncés ci-haut (Bandler & Grinder, 2005; Festinger, 1957; Gollwitzer, 1999; Heider, 1958; Miller & Rollnick, 2002; Swann, 1987; Vallerand, 2006; Young & Klosko, 2003), la présente étude vise à mieux comprendre la dynamique du lien entre le «concept de soi » d'un individu et la constitution de ses « relations sociales ». Dans ce qui suit, nous approfondissons, dans un premier temps, le concept fort complexe du « soi » en présentant un tour d'horizon des définitions, des cadres théoriques et des études qui lui sont associées. Nous procédons à un exercice similaire dans un deuxième temps avec la notion de « relations sociales », lesquelles sont abordées, dans le cadre de cette étude, par le biais du concept de « *capital social* ».

Recension des écrits

Concept de soi

Définitions conceptuelles

Il existe une littérature vaste et diversifiée sur le concept de soi et, conséquemment, de multiples façons de le définir (Byrne, 1996). En général, le concept de soi réfère à « l'ensemble d'idées, d'émotions et d'attitudes qu'une personne nourrit par rapport à son identité, sa valeur, ses capacités et ses limites » (*Mosby's Medical Dictionary*, 2002). De son côté, Vallerand (2006)

définit le concept de soi en lien avec les représentations et les croyances qu'une personne entretient par rapport à elle-même. Ces représentations et croyances sont centrales parce qu'elles constituent le système qui organise la perception de la réalité chez l'individu.

Le soi selon William James (1890/1954).

Un des pionniers quant aux travaux sur le concept de soi, notamment quant à son opérationnalisation est William James (1890/1954). D'ailleurs, une grande partie des travaux portant sur le concept de soi ont pour point de départ, la réflexion de James. James (1890/1954) a défini le soi comme un « système multidimensionnel, » captant ainsi toute la complexité de ce concept. Précisément, il a conceptualisé le soi comme une entité composée de deux dimensions distinctes mais complémentaires : le « moi » et le « je. »

Le *moi* représente le « contenu » du soi, c'est-à-dire toutes les composantes empiriques identifiées comme appartenant au soi (ainsi, *mon corps, ma famille, mon idée, etc.*). En outre, ce « moi » se sous-diviserait en trois catégories : (1) le *soi matériel*, par exemples, le corps, les vêtements, les possessions matérielles, etc.; (2) le *soi social*, soit les rôles ou personnalités adoptés devant différentes personnes, différents groupes ou différentes classes sociales et (3) le *soi psychologique*¹, composé des idées, des croyances, des valeurs, des idéaux, des souvenirs et de l'histoire de vie (James, 1890/1954; Vallerand, 2006).

En revanche, le *je*, toujours selon James (1890/1954), représente le « processus » du soi. Alors que le moi est strictement catégorique (contenu), le soi comme processus réfère au *je*, soit à la partie qui ressent, qui évalue son *moi* et qui présente ce *moi* au monde extérieur (présentation sociale). Pour procéder par analogie, nous pouvons conclure que le *je* exerce en fait le rôle d'un

¹ James avait discerné le terme *soi spirituel* pour la troisième entité du soi. Par contre, dans des comptes rendus plus récents de sa théorie (Vallerand, 2006), le terme spirituel est remplacé par *psychologique* car c'est en réalité ce que James entendait par le soi « spirituel ». Donc du à une évolution de ces termes, le mot psychologique a été retenu afin d'éviter les connotations religieuses qui sont souvent associées au terme *spirituel* de nos jours.

« juge. » James soutient que ces deux composantes exercent une influence continue l'une sur l'autre. Ainsi, le *moi* influence les perceptions et jugements du *je* alors que le *je* intègre et désintègre les éléments constitutifs du *moi* (James, 1954).

Définitions et distinctions

Une grande majorité d'auteurs peinent à définir le soi. Byrne (1996), Westin, Kegley ainsi que Heim, (2005) ont démontré à quel point les termes associés au soi sont utilisés de façon interchangeable dans la littérature. À titre d'exemple, Algan (1980) dans une étude effectuée sur l'image de soi des adolescentes socialement inadaptées, regroupe un ensemble de termes se référant au soi et sous-tend qu'ils signifient tous la même chose; elle définit ensuite le concept de soi comme suit : « perception de soi-même en tant qu'entité autonome, distincte de son environnement, sans implication présumée de jugement de valeur positif ou négatif. » (Algan, 1980, p. 559). James (1890/1954) pour sa part, soutient que le concept de soi comporte autant des éléments identificatoires neutres (*moi*) que des processus évaluatifs et émotionnels (*je*). Dans cette logique, la définition du concept de soi proposée par Algan semble faire abstraction de la dimension *processus* en présumant que ce concept de soi est distinct de tout jugement de valeur positif ou négatif.

En ce qui concerne la dimension *processus* du concept de soi, l'*estime de soi* en est un exemple. Cette dernière se rapporte, de façon générale, au sentiment de valeur qu'une personne s'attribue (Vallerand, 1994). Rosenberg (1985), figure influente dans l'élaboration conceptuelle et psychométrique de l'*estime de soi*, la conceptualise en tant qu'indicateur d'acceptation, de tolérance et de satisfaction personnelle à l'égard de soi tout en excluant les sentiments de supériorité et de perfection (cela lorsqu'un individu manifeste une bonne estime de lui-même). Cette définition de l'estime de soi rejoint aussi celle de James (1890/1954) qui évoque un « Self-

Feeling » (p.45), caractérisant ce qui est ressenti envers soi même. Dans le même esprit, d'autres auteurs soutiennent que l'estime de soi constitue la dimension émotive du concept de soi (Shavelson, cité dans Fleming & Courtney, 1984). En bref, l'estime de soi évoque un sentiment de valeur que la personne s'attribue en ce qui a trait aux caractéristiques du soi. Ce faisant, dans le cadre de cette étude, nous nous appuyerons sur la définition de James du concept de soi constituée du *moi* (référant au contenu du soi) et du *je* (référant à la dimension évaluative du soi, soit l'estime de soi).

Concept de soi sain vs concept de soi malsain

Nous avons évoqué plus haut la notion de concept de soi sain et de concept de soi malsain. Ces derniers peuvent être opérationnalisés comme suit : Un *concept de soi sain* fait référence à un *moi* (contenu) organisé de façon cohérente et juger favorablement par le *je*. Il inclut alors des processus cognitifs qui sont fonctionnels chez l'individu travaillant de concert avec les composantes empiriques qu'il détient et qui sont jugées favorablement.

Conséquemment, une personne au concept de soi sain aura alors une estime de soi positive.

À l'opposé, un *concept de soi malsain*, caractérise un *moi* perçu de façon méprisable par le *je* et que ce dernier évalue donc de manière défavorable. Ceci signifie qu'un individu dont le concept de soi est malsain fonctionne avec des processus cognitifs qui sont dysfonctionnels, dénigrant les composantes empiriques du soi. De ce fait, la personne dont le concept de soi est malsain aura une faible estime de soi, se sentira inutile, inférieure ou supérieure aux autres ou entretiendra des croyances quant à elle-même qui ne lui feront pas justice.

Drew, Dobson et Stam (1999) ont effectué une analyse de discours chez des individus atteints de dépression clinique pour bien délimiter le concept de soi malsain². Les résultats ont suggéré que tous les individus dans l'échantillon de l'étude s'ancraient dans des identités

² Traduction libre de *Negative Self Concept* (Drew, Dobson, & Stam, 1999).

connotées par des symptômes dépressifs. Précisément, les résultats suggèrent que ces individus intégraient de nombreux construits négatifs à leur concept de soi. À titre d'exemples, ces construits négatifs pouvaient refléter des situations de trahison ou de victimisation sur lesquelles les individus se fixaient et se définissaient en tant que personne; puis encore, ils attribuaient la source de telles situations à des éléments externes sur lesquels ils n'avaient aucun contrôle, se positionnant ainsi dans des rôles passifs (en «subissant» les événements). Cette étude illustre la force et l'impact du « je » en tant que processus du soi, qui, lorsque dysfonctionnel, juge et évalue le «moi» de façon dénigrante.

Cadre théorique et recensions d'études : concept de soi

Il existe une littérature vaste et variée quant aux différents cadres théoriques évoqués pour mieux comprendre le rôle du concept de soi dans la construction de l'univers social d'un individu ainsi que dans la mesure où ce même concept de soi peut constituer, soit un moteur, soit un frein aux changements. Dans le cadre de la présente étude, nous présenterons trois théories développées dans le but d'approfondir la nature et la dynamique du soi : *la théorie de l'harmonie cognitive, la théorie de la vérification de soi* ainsi que *la théorie des schémas*.

L'harmonie cognitive. La théorie de l'harmonie cognitive (Festinger, 1950, Heider, 1958 et Newcomb, 1956; 1961; 1968) énonce, de façon générale, la tendance de tout être humain à maintenir une symétrie cognitive avec son environnement, c'est-à-dire une cohérence par rapport à ce qu'un individu pense de lui-même et sa façon d'interagir avec les autres, afin d'éviter le malaise psychologique que l'absence d'harmonie pourrait générer (Vallerand, 2006). Pour maintenir cette harmonie cognitive, l'individu aura ainsi tendance à préférer les gens semblables à lui-même et à aimer ceux qui l'aiment en retour (principe de réciprocité) (Festinger, 1950, Heider, 1958 et Newcomb, 1956; 1961; 1968, cité dans Vallerand, 2006).

Une étude menée par Green, Sedikides, Pinar et Van Togeron (2009) décrit un processus cognitif qui tend à confirmer les postulats de cette théorie. Ainsi, ces chercheurs ont évoqué le recours à la *négligence mnésique*, un processus selon lequel l'individu se protège contre la rétroaction ou les remarques qui pourraient menacer son concept de soi. Forcément, il est plausible de penser que ce mécanisme de négligence mnésique est sain parce qu'il offre un certain rempart de stabilité pour l'individu (qui ne pourrait survivre s'il se remettait constamment en question). Par contre, lorsque la négligence mnésique constitue un mécanisme de défense auquel a systématiquement recours un individu, elle risque de freiner la possibilité d'une prise de conscience des faiblesses de cet individu et de ce fait, d'empêcher aussi tout changement dans sa personnalité comme dans la constitution de son univers social. En revanche, Green et ses collègues (2009) ont constaté, par le biais de deux études empiriques, que les effets de la négligence mnésique sont amenuisés dans des contextes où le progrès personnel est encouragé et surtout, lorsque la rétroaction provient d'un proche plutôt que d'un inconnu.

À la lumière de ces résultats, il est alors plausible de penser qu'il existe différentes façons de contourner le besoin d'harmonie cognitive mais que de manière générale, l'individu tend à rejeter les commentaires et la rétroaction qu'il considère menaçants pour lui-même.

La théorie de la vérification de soi. En s'appuyant sur le concept de symétrie cognitive, Swann (1987) a pour sa part élaboré la théorie de la vérification de soi qui stipule que les gens ont tendance à créer des liens avec ceux qui confirment leur vision d'eux-mêmes, cela dans le but de pouvoir prédire et contrôler leur environnement. Une série d'études a été effectuée afin d'appuyer ce postulat. Par exemple, Swann, Hixon et De La Ronde (1988) ont mesuré les perceptions de 95 individus en couples par rapport à leur concept de soi; précisément, il s'agissait de déterminer si ces perceptions concordaient avec la façon dont le conjoint les

percevait. Les résultats suggèrent que les individus au concept de soi positif étaient plus aptes à nourrir et maintenir des liens avec des partenaires qui les percevaient et les évaluaient positivement et vice-versa pour les individus qui se décrivaient et s'évaluaient de manière plutôt médiocre. À partir des réponses obtenues des participants, les auteurs de l'étude ont tenté de circonscrire les raisons pour lesquelles les individus maintenaient une relation avec un conjoint qui les évaluait défavorablement. Parmi ces raisons, la plus centrale serait, selon ces auteurs, une impression d'être compris par le conjoint, que ce dernier les connaisse véritablement (et cela, *malgré* une évaluation négative).

Dans une perspective similaire, Weger (2005) a tenté de mieux comprendre le lien entre la communication invalidante et la vérification de soi au sein de couples mariés. La communication invalidante émerge lorsqu'au moment d'un conflit l'un des conjoints décide simplement de mettre fin à la conversation, ce qui, en retour, réduit l'importance du message et des émotions exprimées par le partenaire. En conséquence, le partenaire se sent incompris et sa démarche de vérification de soi en est atteinte.

Dans le même ordre d'idées, Weger (2005) a mesuré les perceptions de 53 couples et a confirmé que plus il y avait présence de communication invalidante, moins la vérification de soi avait lieu. Selon cet auteur, la communication invalidante génère chez un partenaire, le sentiment d'être incompris, ce qui, en retour, suscite davantage d'insatisfaction face à la relation maritale.

Alors que le processus de vérification de soi se manifeste ainsi dans des relations intimes, qu'en est-il lorsque la relation est plutôt de nature amicale? À cet effet, Swann (1992) a mesuré la valence positive versus négative du concept de soi de 84 participants. Ensuite, tous les participants ont reçu de la rétroaction générique positive de la part d'un évaluateur et négative de la part d'un autre. Les participants devaient enfin choisir avec quel évaluateur ils ont préféré

interagir en fonction de la rétroaction reçue. Les résultats confirment que les participants préféreraient l'évaluateur qui confirmait leur vision d'eux-mêmes, c'est-à-dire que ceux qui souscrivaient au départ à des visions d'eux même positives ont préféré l'évaluateur qui les a jugés favorablement et vice versa pour ceux aux conceptions de soi négatives. Encore une fois, la raison la plus fréquemment citée était à l'effet que l'évaluateur concordait avec l'auto-évaluation du participant, en ce qu'il les « comprenait » mieux (et de ce fait, corroborait ainsi le processus de vérification du soi des participants).

L'ensemble de ces études empiriques semble donc appuyer les postulats de la théorie de la vérification du soi selon lesquels l'entourage de l'individu se construit en grande partie autour du regard qu'un individu pose sur lui-même (que ce regard soit positif ou négatif).

La théorie des schémas. Bien que les théories de la vérification de soi et de l'harmonie cognitive permettent d'observer le lien de concordance entre les pensées et les conceptions de soi en ce qui a trait à l'environnement et les relations sociales, la notion de *schémas* permet d'aller plus loin dans cette exploration. Ces postulats permettent, par exemple, d'expliquer pourquoi un individu demeurerait dans une relation amoureuse à caractère violent ou encore, pourquoi un individu maintiendrait un réseau, lequel tirerait profit de lui.

La notion de « schémas » réfère aux croyances profondes sur soi et sur le monde, lesquelles seraient au cœur même du sentiment d'identité et seraient acquises durant la plus tendre enfance. Renoncer à ces croyances équivaldrait à renoncer à l'impression de réconfort et de sécurité issus du sentiment de savoir qui on est et de quoi le monde est fait; ce faisant, ces schémas, pratiquement incrustés dans le subconscient d'un individu, feraient en sorte que ce dernier demeurerait dans un univers de relations intimes même si celles-ci le font souffrir (Young & Klosko, 2003).

Young et Klosko (2003) ont conceptualisé 11 schémas précoces d'inadaptation (voir annexe A) : *abandon, méfiance et abus, vulnérabilité, dépendance, carence affective, exclusion, imperfection, échec, assujettissement, exigences élevées et tout nous est dû*. Ces schémas, selon les auteurs, expliqueraient pourquoi un individu répète sans cesse des scénarios auto-destructeurs. Pour appuyer cette hypothèse, Young et Klosko (2003) ont effectué plusieurs études de cas sur le sujet dont voici quelques exemples :

« Jean a trente-neuf ans et ses relations avec les femmes le déçoivent toujours. Il a eu plusieurs relations amoureuses depuis l'adolescence, dont aucune n'a duré plus de six mois. Le même scénario se répétait à chaque fois. Au début d'une relation nouvelle, il est tout espoir et enthousiasme et croit fermement avoir rencontré la femme qu'il cherchait depuis toujours. Mais en dépit de ces débuts fulgurants, la relation se soldait par une déception. Au bout d'un certain temps, sa partenaire avait commencé à l'irriter, comme toutes les autres qu'il avait fréquentées auparavant. » (Young & Klosko, 2003, p. 123).

Selon Young et Klosko (2003), Jean s'inscrit dans un schéma de « carence affective ». Il est convaincu que ses besoins affectifs ne seront jamais comblés. Par conséquent, il développe des liens qui ne lui apportent aucune satisfaction.

« Albert a trente-cinq ans et sa solitude lui pèse. Il se sent différent des autres. Il a quelques bons amis qu'il voit à l'occasion, mais de moins en moins à mesure que les années passent. Il a peur de se retrouver complètement seul. Il se sent exclu au travail, et sa vie personnelle se fait de plus en plus déserte. « Il me semble qu'il n'y a pas de place pour moi nulle part. Je suis à la périphérie et je regarde les autres. » dit-il. » (Young & Klosko, 2003, p. 143-144).

Selon les auteurs, Albert se positionne plutôt dans un schéma « exclusion ». Il se croit aliéné, marginal, solitaire et se juge socialement inférieur, peu doué pour la conversation, etc. Par conséquent, il évite les réunions sociales et les rassemblements et ne cherche pas à se faire de nouveaux amis. Ainsi, la théorie des schémas est utile afin d'expliquer la répétition des scénarios auto-destructeurs chez un individu : si celui-ci ne modifie pas ses croyances sur lui-même, le cycle de relations malsaines se poursuivra.

Les théories recensées ci-haut ainsi que les études empiriques qui s'y sont appuyées suggèrent que le changement par rapport au soi est complexe et difficile à entreprendre. Surtout, les études montrent que le processus de confirmation du soi est profondément ancré chez les individus et que ce faisant, il risque d'orienter la nature du réseau social de ces derniers, soit de manière positive ou négative.

Le réseau social comme capital social?

L'homme est un animal social (Aristote, -315/2000). D'ailleurs, Aristote affirmait que l'amitié chez l'homme « est ce qu'il y a de plus nécessaire à la vie » (Aristote & Stirn, trans. 1983, p. 30). William James (1890/1954) semble appuyer une telle affirmation dans son exercice d'élaboration du concept du *soi social* lequel découle de sa théorie générale du concept de soi. James (1890/1954) sous-tend ainsi que « l'homme a autant de *sois sociaux* qu'il y a d'individus qui le reconnaissent » (p. 42). Barney (2004) soutient également cette thèse en évoquant que l'*identité* d'un individu se forge essentiellement dans et par les relations sociales. Cette centralité des liens avec l'autre pour la construction du concept de soi est au cœur de la notion de *capital social*. Dans ce qui suit, nous délimitons les frontières théoriques entre ces termes pour tenter par la suite d'en circonscrire la dynamique qui les lie.

Définitions et distinctions historiques : capital social

Les pionniers de la réflexion quant au concept de *capital social* sont Pierre Bourdieu (1977), James Coleman (1961) et Robert Putnam (1996; 2000).

Bourdieu. Bourdieu (1977) a élaboré sa pensée autour du concept de capital social en s'appuyant sur une analyse globale de l'ordre social; ce faisant, le capital social consiste, pour ce dernier, en une stratégie utilisée par la classe élite afin de prospérer et d'obtenir du succès. L'objectif premier est donc « d'utiliser ses contacts, son réseau de liens afin de s'assurer d'une place dans des groupes professionnels ou afin d'attirer des clients qui occupent des positions socialement importantes » (Bourdieu cité dans Field, 2008, p. 17). Bourdieu réfère ainsi au *capital* pour dire l'importance d'investir dans les relations sociales. Le *capital* représente pour lui le produit social d'un labeur qui nécessite temps et travail. Ainsi, plus l'investissement individuel est grand, plus solide est le capital social. Sa définition est la suivante : « l'ensemble des ressources, réelles ou virtuelles, qui s'accroît chez un individu ou un groupe lorsque ces derniers possèdent un réseau établi de liens, plus ou moins formels, de fréquentations et d'obligations communes. » (Bourdieu & Wacquant, 1992, p.119).

Dans l'ensemble, Bourdieu (1977) suggère que les réseaux sociaux génèrent des ressources non tangibles mais importantes, traduisant ainsi l'intérêt de miser, d'investir dans ses relations sociales. Mais toute réflexion faite, les travaux sur le soi nous démontrent qu'en fonction de la valence du concept de soi, certains individus risquent d'investir dans de mauvaises ressources si leur concept de soi est malsain. Dans un tel cas, la valeur du capital en serait affaiblie, même si l'investissement est grand qui traduit l'importance de choisir prudemment les liens sociaux dans lesquels un individu devrait investir.

Coleman. À bien considérer les choses, la réflexion de Bourdieu s'est plutôt centrée sur la classe privilégiée. Coleman (1961; 1974), pour sa part, a élargi la notion du capital social afin d'inclure l'ensemble de la population, particulièrement les groupes vulnérables. Dans une première étude, Coleman (1961) a déterminé que l'influence des groupes de pairs d'un adolescent est plus susceptible de modeler ses valeurs et ses perceptions que celle des adultes responsables, par exemple, les professeurs. Ensuite, l'une de ses découvertes les plus marquantes provient d'une enquête d'envergure nationale menée aux États-Unis, par laquelle il a tenté de mesurer la réussite scolaire et les perspectives d'avenir au sein de six différentes communautés ethniques (Coleman et al., 1966). Les résultats de l'enquête semblent confirmer l'hypothèse selon laquelle les facteurs d'influence découlant du milieu familial et communautaire l'emporteraient sur ceux de l'institut scolaire; ainsi, l'influence des groupes de pairs prendrait le dessus sur les valeurs véhiculées par l'institution scolaire et les professeurs.

En d'autres termes, les milieux familiaux et communautaires constitueraient les véritables points d'ancrage du capital social. L'explication offerte par Coleman et Hoffer (1987) pointerait vers un niveau élevé de capital social d'une communauté (confiance élevée, réciprocité généralisée, valeurs partagées), lequel permettrait de contrer les effets négatifs reliés à un statut socio-économique faible (Coleman & Hoffer, 1987).

Coleman conceptualise ainsi le capital social comme un bien public en ce que les efforts investis pour le construire avaient non seulement un impact sur l'individu lui-même mais également sur l'ensemble de la structure sociale. Sur la base de ces réflexions, Coleman définit le capital social comme suit :

« the set of resources that inhere in family relations and in community social organisation and that are useful for the cognitive or social development of a child

or young person. These resources differ for different persons and can constitute an important advantage for children and adolescents in the development of their human capital » (Coleman, 1994, p. 300).

Il réfère également à :

« the norms, the social networks, and the relationships between adults and children that are of value for the child's growing up. Social capital exists within the family, but also outside the family, in the community » (Coleman, 1990, p. 334).

La réflexion de Coleman (1990, 1994) exprime l'importance de solidifier les réseaux au sein d'une communauté afin d'enrichir le capital social des individus. Par contre, ceci semble indiquer que les individus provenant de milieux défavorables sont plus à risque de détenir un capital social pauvre. Le lien avec les études sur le concept de soi est pertinent dans ce cas dans la mesure où ces individus auraient intégré les aspects négatifs de leur communauté à leur identité. De ce fait, de les placer dans un milieu favorable risque de créer de la dissonance chez eux, alors que leur vérification de soi sera infirmée. Ils rejeteront les nouvelles ressources ou valeurs imposées et tout effort à enrichir leur capital social sera alors vain.

Pour autant, tout effort pour aider l'autre n'est pas inutile. En s'inspirant des postulats de la théorie de la vérification de soi (Swann 1987), on peut penser que si les nouvelles ressources et valeurs présentées à l'individu (dans le but de bonifier son capital social) résonnent avec lui et lui permettent de confirmer cet exercice de vérification du soi, il acceptera davantage ces nouvelles ressources.

Putnam. L'importance de lier les individus ensemble se traduit également dans l'œuvre de Robert Putnam, lequel a noté un déclin au sein de la communauté américaine et a élaboré le

concept du capital social en approfondissant le point de vue de Coleman. Dans son œuvre *Bowling Alone* (Putnam, 2000), il a popularisé le concept au-delà des frontières du monde académique (Field, 2008). Putnam, contrairement aux sociologues Coleman et Bourdieu, est issu du domaine des sciences politiques et s'est intéressé au capital social après avoir exploré le rôle de la participation civique et la façon dont celle-ci contribue à un climat politique stable et à une économie prospère dans la société (Field, 2008). À partir des résultats de ses études (Putnam, 1994; 1995), il conclut que le succès des institutions publiques est intimement relié à la relation réciproque entre l'état et la société civique. Précisément, après avoir comparé l'Italie et les États-Unis, il a tout de suite remarqué le déclin qu'avait subi la société américaine dans sa participation civique.

Il soutient que la société américaine contemporaine ne sous-tend plus aucune notion et aucun sentiment de « communauté »; chaque citoyen évolue pour et par lui-même. Putnam attribue cet état social en grande partie à l'essor de la télévision (Putnam, 1993b, 1995, 1996, cité dans Field, 2008, p. 35).

Dans la même ligne de pensée, Turkle (2010), œuvrant en psychologie clinique, affirme, comme Putnam, que les nouvelles technologies, bien qu'elles lient instantanément les individus dans un monde virtuel, les isolent aussi plus que jamais. Forcément, ces activités « isolantes » ne contribuent d'aucune façon au rapprochement des individus et à la création de liens et de valeurs qui pourraient générer une plus grande réciprocité sociale ainsi qu'un véritable lien de confiance. Putnam manifeste beaucoup d'inquiétude quant à cet isolement qui, selon lui, catégorise l'effondrement actuel de la société contemporaine. Dans l'optique des études sur le concept de soi, ceci est inquiétant quant aux individus au concept de soi malsain qui seraient déjà entourés d'un réseau défavorable ou qui auraient des habiletés sociales faibles. L'essor de la culture

individualiste fait en sorte que les occasions pour interagir avec d'autres sont de plus en plus minimes résignant ainsi les individus à leur réseau potentiellement défavorable ou les résignant à leur solitude.

Putnam (2000) définit le capital social de façon suivante : « Social Capital here refers to features of social organisation, such as trust, norms and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions³ » (Putnam, 1993, p. 167). Cette définition reflète le fait qu'une société individualiste n'est peut-être pas la plus stimulante pour faciliter et coordonner le fonctionnement de ses membres. D'ailleurs, au fil du temps, Putnam a précisé et bonifié sa définition du capital social en accentuant le rôle de l'« individu », ainsi : « le capital social réfère aux caractéristiques de l'ordre social – réseaux, normes et confiance – qui permet à ses *participants* d'agir de manière plus efficace, c'est-à-dire en collectif, pour atteindre des objectifs communs » (traduction libre); (Putnam, 1996, p. 56).

Il découle d'une telle définition que les réseaux sociaux ont une valeur sociale déterminante (Putnam, 2000). Putnam a utilisé cette conceptualisation du capital social afin d'illustrer le déclin de la participation civique et l'impact de ce déclin sur le fonctionnement de l'état. Le corollaire étant alors de réinstaurer une participation active au sein des communautés afin que tous puissent en bénéficier.

Sur les traces de Bourdieu, Coleman et Putnam

S'appuyant sur l'idée de Putnam quant à la centralité des réseaux sociaux, Woolcock (2001) évoque une typologie des réseaux sociaux, laquelle a été reprise par Putnam (2000).

Ainsi, les réseaux sociaux se déclinent en processus d'attachement, d'accointance ainsi qu'en liens instrumentaux. Les liens d'attachement se traduisent par la création de liens sur la base de

³ « Le capital social réfère aux caractéristiques de l'ordre social, tel que la confiance, les normes et les réseaux, qui augmentent l'efficacité d'une société en facilitant les activités coordonnées de ses membres (traduction libre) » (Putnam, cité dans Field, 2008, p. 34).

la similarité, de la ressemblance des gens (la famille immédiate, les amis intimes, les voisins, etc.); les liens d'acointance réfèrent plutôt à des réseaux de connaissances, comme des collègues de travail; enfin, les liens instrumentaux réfèrent aux liens à l'extérieur de la communauté d'un individu permettant à celui-ci d'avoir accès à une plus grande gamme de ressources (Woolcock, 2001, p. 13-14).

En outre, Field, (2008) ajoute que différentes combinaisons des trois types de réseaux génèrent aussi différents avantages. Par exemple, les liens d'attachement, traduisant des réseaux homogènes formés par des réseaux intimes, permettent aux individus d'obtenir du soutien émotionnel lorsque nécessaire; ainsi, de manière générale, ils renforcent le sentiment d'identité personnelle. Ce sont aussi les individus avec qui l'entourage est à l'aise du fait qu'il n'y a pas d'effort à construire l'image désirée, celle que l'on veut projeter. Le processus de vérification de soi devient alors facilement réalisable avec cet entourage «connu». Par contre, il est aussi plausible de penser que les gens de cet entourage résisteraient aux changements entrepris par un individu dont le comportement «habituel» n'est justement plus «habituel». Dans un autre ordre d'idées, les liens d'acointance constitués à la fois par des réseaux hétérogènes et des liens intergroupes permettent d'élargir les horizons sociaux en augmentant les possibilités d'accès à l'information et à de nouvelles ressources, en favorisant le développement d'une identité plus diversifiée et en renforçant du coup le sentiment de réciprocité dans la communauté. Ces individus composant le réseau sont plus flexibles face aux changements apportés au soi puisqu'ils ne nous connaissent pas intimement. Enfin, les liens instrumentaux permettent un accès aux individus en position de pouvoir social (professeurs, médecins, femmes et hommes de loi, etc.) et qui sont en mesure de tisser des liens entre l'état et les membres de la communauté (Organisation de coopération et de développement économique [OCDE], 2001). En bref, les

types de réseaux qu'un individu est en mesure de créer (attachement, accointance et instrumental) génèrent des avantages différents et de ce fait, existent selon des niveaux d'importance variée pour ce même individu.

Critiques sur la conceptualisation du capital social

Bien que le capital social ait été essentiellement dépeint quant à ses retombées favorables, on note en parallèle, l'émergence d'une littérature de plus en plus critique quant à son potentiel dommageable pour l'individu (Fine, 2010). Tel qu'énoncé, les individus dont le concept de soi malsain semblent plus à risque de développer un réseau défavorable. Ainsi, Field (2008) reproche à Coleman de se contraindre à une perspective naïvement optimiste du capital social en tant qu'entité qui permettrait de régler tous les obstacles auxquels fait face un individu. Misztal (cité dans Field, 2008) pour sa part soutient que Putnam a développé une image romantique de la communauté, laquelle ne tient pas compte du fait que les réseaux peuvent aussi générer de la méfiance tout autant que de la confiance : ainsi, les gens cohabitant au sein d'une même communauté peuvent tout de même se méfier l'un de l'autre (malgré cette cohabitation). La présente thèse pallie, dans une certaine mesure, à cette lacune quant à l'état embryonnaire de la réflexion critique sur le capital social. Ainsi, nous aborderons le capital social en lien avec le concept de soi positif comme négatif d'un individu, permettant ainsi de réfléchir à la création ou au maintien d'un capital social sain lorsque les conditions sont favorables (concept de soi positif) mais aussi malsain, lorsque les conditions sont défavorables (concept de soi négatif).

À cette critique d'une conceptualisation exagérément optimiste du capital social, s'ajoute celle de son utilisation démesurément répandue au point tel que Portes (2008) et Fine (2010) questionnent la valeur générale du concept en termes d'avancement des connaissances. De telles critiques traduisent l'importance de délimiter des indicateurs fiables et valides du capital social,

afin d'éviter précisément le piège de l'ambiguïté conceptuelle et-ou d'une vision exclusivement (et naïvement) optimiste. C'est en ce sens que les auteurs du *Projet de Recherche sur les Politiques* [PRP] (2005) ont développé un cadre conceptuel rigoureux du capital social orienté dans un contexte de politiques publiques au Canada.

Ce faisant, dans notre exercice de conceptualisation du capital social, nous nous appuyerons, entre autres, sur les travaux du PRP (2005) lesquels définissent le capital social comme suit: « Les réseaux de relations sociales qui peuvent donner accès à des ressources et du soutien aux individus et aux groupes » (p. 10). La dimension « réseau » apparaît comme l'élément central de cette définition et cette dimension permet de dégager une première série d'indicateurs concrets. En outre, elle permet de mesurer la « relation » entre les éléments qui composent ce réseau, ce qui sous-tend l'objectif de cette étude : circonscrire la « relation » entre le concept de soi (sain ou malsain) et la nature du réseau social (capital social riche ou pauvre).

Recensions d'études

D'après les postulats de la théorie de la vérification de soi et des travaux sur le concept de soi, il semblerait qu'un individu dont le concept de soi sain serait plus apte à développer un réseau social favorable et qu'un individu dont le concept de soi est malsain s'inscrirait dans un réseau défavorable. Dans cette optique, nous présentons, dans ce qui suit, un tour d'horizon des études permettant de délimiter la nature d'un capital social riche et d'un capital social pauvre.

Tel que mentionné plus haut, la plupart des études empiriques ont pour but de montrer les retombées positives d'un réseau social étoffé. À titre d'exemples, Kahne, Chi et Middaugh (2006), dans le cadre de leur étude sur l'éducation politique au niveau des écoles secondaires, ont démontré que le niveau du capital social des jeunes peut être augmenté en rendant le curriculum des cours de sciences politiques des écoles secondaires plus interactif sur le plan social. De fait,

le capital social augmente par l'intégration de différents médiums de communication qui permettent aux étudiants d'interagir avec d'autres (jeux de scénarios et de simulation, exposition à des figures politiques modèles dans la communauté, apprentissage du fonctionnement du gouvernement local, etc.). Bien que les auteurs n'aient pas précisément référé aux types de réseaux élaborés par Woolcock (2001), les résultats suggèrent un accroissement des liens de type *instrumentaux*; en outre, les réseaux tissés avec les figures politiques de la communauté ainsi que l'apprentissage du fonctionnement de l'appareil gouvernemental local en étaient bonifiés. Il est possible de penser que ce curriculum interactif a permis de mettre en lien les « sois sociaux » (James, 1890/1945) des étudiants avec ceux des figures politiques, augmentant ainsi leur intérêt politique et leur engagement dans la communauté.

Les résultats de cette étude empirique suggèrent que la création de liens génère un capital social, lequel semble systématiquement améliorer le sentiment de bien-être d'un individu et ce, tant au plan psychologique que social. Cependant, il est plausible de se demander, sur la base de critiques antérieures quant au biais positif du capital social (Fine, 2010), si ce dernier peut, dans certains contextes et situations, générer des retombées négatives pour un individu. Field (2008) semble abonder dans ce sens lorsqu'il soutient que tous les individus ne sont pas égaux quant à leur accès à des « réseaux ». Ainsi, il illustre la façon dont le capital social peut constituer une source d'inégalité entre différents groupes en ce que l'accès repose souvent sur la « position sociale » d'un individu. Ainsi, certains individus occupent des positions sociales leur permettant de développer plus aisément des réseaux de contacts privilégiés alors que pour d'autres individus, de telles possibilités sont minimisées. Par exemple, ceux dont les sois sociaux sont moins développés et qui n'ont pas eu beaucoup d'occasions dans le passé d'interagir avec des individus privilégiés, auraient davantage peur de l'autorité, un des obstacles identifiés par le PRP

(2005a) quant à la création au maintien de liens instrumentaux. Il s'ensuit qu'un enrichissement du concept de soi, précisément au niveau des sois sociaux, serait importante pour l'individu afin qu'il transcende cette peur.

Par ailleurs, certains individus utilisent leur capital social pour accéder à des statuts et privilèges aux dépens de leur entourage. Fukuyama (2001) donne ainsi l'exemple des transactions d'affaires axées sur la confiance plutôt que sur les contrats de travail ou sur des règles bureaucratiques hiérarchiques. Ceci facilite la coopération économique et peut réduire certains coûts associés à la transaction. Par contre, cette confiance sous-tend aussi le risque de s'engager dans des comportements de fraude. C'est dans cette optique que le capital social peut faciliter le recours à des liens sociaux parfois même teintés de criminalité.

Dans ce même ordre d'idées quant aux retombées parfois négatives du capital social, les travaux émergeant de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique [OCDE] (2005) suggèrent que le capital social peut, dans certains cas, restreindre la liberté individuelle en raison des exigences de conformité collective. En outre, dans une communauté où les normes d'entraide collective sont élevées, certains individus risquent d'être constamment sollicités par des membres « parasites⁴ » lesquels puisent de façon déraisonnable dans les ressources sociales (PRP, 2005). Le concept de *membre parasite* est important dans le cadre de cette étude parce qu'il caractérise, de façon concrète, un aspect défavorable du réseau. Rappelons aussi que les postulats de la théorie de la vérification de soi et des travaux sur le concept de soi sous-tendent aussi que les individus dont le concept de soi est malsain auraient plus d'aspects défavorables dans son réseau, comme des membres parasites.

Or, ce potentiel négatif du capital social impose une réflexion non plus seulement quant à la quantité de ressources sociales dont dispose un individu, mais également quant à la qualité des

⁴ De l'expression «*free-rider*» de l'anglais (PRP, 2005, p. 11).

liens. À cet effet, Lennox-Terrion et Lagacé (2008) ont évoqué les notions de capital social *objectif* et *subjectif*. Le capital social objectif réfère aux ressources sociales disponibles et tangibles pour l'individu alors que le capital social subjectif réfère à la façon dont l'individu *perçoit* les relations au sein de son réseau (en termes de qualité). Selon les auteures, la dimension objective n'est pas suffisante pour mesurer les impacts positifs sur la santé et le bien-être général d'un individu, la dimension subjective doit être prise en compte.

Turcotte et Charbonneau (2006) abondent dans le même sens, à savoir que la perception de qualité par rapport au réseau est particulièrement importante lorsqu'il s'agit de capter le sentiment d'isolement d'un individu. Un individu peut se sentir isolé en dépit de la présence d'un réseau de relations multiples autour de lui. Plus encore, Ferlander (2007) soutient que la qualité des liens est essentielle dans l'évaluation du capital social et de son impact sur le bien-être d'un individu. Il montre ainsi que les liens d'attachement peuvent être une source d'anxiété et de détresse en raison du fardeau des attentes élevées qui sous-tendent parfois les liens plus intimes – notamment chez les femmes dont le rôle implicite est celui de responsable des « soins » familiaux (Ferlander, cité dans Field, 2008). S'appuyant sur les postulats de la théorie de la vérification de soi, il est possible d'en déduire que les individus dont le concept de soi est malsain éprouvent plus d'anxiété et de détresse générées par leur réseau, qu'ils se sentent plus isolés et qu'ils perçoivent que leurs liens sont de faible qualité; de tels sentiments concordant cependant avec la façon dont ils se perçoivent.

Poursuivant, les auteurs du rapport de l'OCDE (2003) sur le capital social font remarquer que les réseaux homogènes (attachement) génèrent parfois la poursuite d'intérêts étroits et contraignants en excluant ceux qui n'en font pas partie. Les auteurs donnent ainsi l'exemple des liens ethniques exclusifs (lesquels se traduisent par le développement de ghettos). Bien que ces

liens favorisent l'adaptation de l'arrivée d'un groupe d'immigrants dans un nouveau pays, « des liens ethniques exclusifs peuvent empêcher les individus d'élargir leurs contacts à un réseau plus vaste » (p. 49). Par conséquent, cette exclusivité freine l'intégration de ces nouveaux arrivants au sein de leur nouvelle communauté et risque aussi de nourrir un sentiment d'isolement. Ces constats traduisent l'importance d'équilibrer les liens d'attachement avec ceux d'accointance.

En outre, une exclusivité de liens d'attachement peut parfois être source d'obstacle majeur au changement. À cet égard, Cloud et Granfield (2008) proposent une réflexion sur le concept de *capital de rétablissement*, dans le contexte de vie d'un individu qui tente de se remettre d'un trouble de dépendance aux drogues. Ils soutiennent que pour se rétablir l'individu doit d'abord et avant tout changer de réseau; en d'autres termes, il doit accéder à des réseaux sous-tendant de nouvelles valeurs, de nouvelles attentes et de nouvelles croyances. Faute de quoi, le maintien dans le réseau antérieur, bien que confortable parce que prévisible, connu et perçu comme semblable à l'individu, constitue pourtant un frein majeur au changement de ce même individu. La cristallisation de liens d'attachement (qui sont les plus intimes) devient ainsi des liens « aveuglants » dans ces situations (Powell & Smith-Doerr, cités dans OECD, 2001) en ce qu'ils feraient obstacle à la modification du concept de soi d'un individu et surtout, à la création d'autres liens qui infirmeraient la valence de ceux dans lesquels ils évoluent.

Comme souligné plus haut, de tels résultats traduisent l'importance de bien équilibrer les liens d'attachement et d'accointance⁵ et cela, qu'il s'agisse d'un individu ou d'une organisation. Ainsi, OCDE (2001) explique que lorsqu'une organisation s'inscrit dans un réseau principalement homogène, les membres de ce réseau stagnent au niveau de l'acquisition de nouvelles connaissances et d'idées novatrices, et conséquemment une telle organisation plafonne

⁵ *Rappel. Attachement : réseau homogène de liens plus intimes (familles, amis intimes...); Accointance : réseau hétérogène de liens plus éloigné (connaissances, collègues de travail...)

dans son évolution. En revanche, une organisation qui s'inscrit dans un réseau varié et diversifié aura nécessairement accès à de nouvelles idées et à de nouvelles informations. Ainsi, les liens d'accointance incitent à un apprentissage continu et permettent le développement des connaissances et la progression des habiletés et capacités d'un individu ou d'une organisation. On pourrait alors penser qu'un individu dont le concept de soi est sain aurait un bon équilibre entre ces deux types de réseau.

Hypothèse de recherche

Les travaux évoqués ci-haut sont révélateurs des différentes dynamiques que peuvent prendre les réseaux qui parfois généreront des conséquences positives, parfois négatives. En tenant compte des théories de l'harmonie cognitive, de la vérification de soi et du concept de schémas, nous nous sommes questionnés par rapport à la capacité d'un individu détenant un concept de soi négatif à se bâtir un réseau social qui a véritablement de la valeur (en termes de bien-être psychologique). À la lumière des travaux recensés, il est ainsi plausible de penser que l'individu au concept de soi négatif risque de se piéger dans des réseaux qui génèrent davantage de conséquences négatives que de bienfaits. C'est dans cette optique que nous émettons l'hypothèse de recherche suivante :

Plus un individu nourrit un concept de soi sain, plus cet individu construira un riche capital social; en revanche, plus un individu nourrit un concept de soi malsain, moins cet individu construira un riche capital social.

Méthode

Plan corrélationnel

Dans l'objectif de mesurer le lien de concomitance entre le concept de soi et le capital social, nous avons utilisé un plan méthodologique corrélationnel. Plus précisément, étant donné

que l'objectif de la présente thèse sous-tend une mesure de la façon dont un individu se perçoit et s'évalue (dans ses caractéristiques comme dans sa valeur), tout que la façon dont il perçoit et évalue son réseau social, nous avons procédé à un sondage par questionnaire (Bonneville, Grosjean & Lagacé, 2007).

Mesure des concepts : les indicateurs

Tel qu'évoqué plus haut, plusieurs chercheurs soulignent la difficulté de mesurer le capital social ainsi que le concept de soi, cela en raison de la multi dimensionnalité de ces derniers (Byrne, 1996; Gordon, 1968; PRP, 2005a; Schuller, 2008). Par exemple, Schuller (2008) soutient qu'un seul indicateur est largement insuffisant et qu'une combinaison de facteurs devrait être envisagée. Conséquemment, dans ce qui suit, nous présentons et justifions nos choix de multiples indicateurs empiriques pour mesurer le concept de soi et le capital social.

Concept de soi

Il existe différentes perspectives sur l'opérationnalisation et la mesure du concept de soi. D'un côté, certains auteurs (Gordon, 1968; L'Écuyer, 1990) privilégient la méthode ouverte qui consiste à poser une simple question : *Qui suis-je?* à partir de laquelle le répondant est libre de répondre ce qu'il veut; une telle approche, tel que le souligne Gordon, permet « à la personne de se décrire telle qu'elle se perçoit, sans suggestion extérieure (...) » (Gordon cité dans L'Écuyer, 1990, p. 228). À l'inverse, la méthode fermée est composée d'un questionnaire à réponses à choix multiples ou d'énoncés « vrais ou faux » imposant ainsi des schèmes catégoriels aux répondants. Forcément, chacune de ces méthodes a ses forces et faiblesses. Ainsi, la méthode ouverte est tout à fait pertinente en ce qu'elle donne librement la parole au participant; en revanche, elle est plus coûteuse lorsqu'utilisée auprès de grands échantillons, compte tenu de la quantité de temps requise pour coder les réponses. De plus, lorsque le répondant est entièrement

libre d'exprimer son propre contenu, il est possible que les dimensions théoriques pertinentes au chercheur ne soient pas abordées, rendant certaines des données inutiles ou moins pertinentes à l'étude (Gordon, 1969, p. 332). Conséquemment, et tel que suggéré par L'Écuyer (1994), dans la présente étude, nous avons privilégié une combinaison des deux méthodes, soit une approche « multidimensionnelle » (L'Écuyer, 1994, p. 430). Ainsi, le questionnaire inclut non seulement une série de questions fermées, mais également une question ouverte, lesquelles sont explicitées dans ce qui suit.

Qui suis-je. « Puisque le concept de soi est unanimement défini par la façon dont une personne *se* perçoit, la meilleure façon de connaître ses différentes perceptions consiste à le lui demander (...). » (L'Écuyer, 1990, p. 178). À partir de la question ouverte « *Qui suis-je?* », Gordon (1968) et L'Écuyer (1990) ont tous deux construit une grille d'analyse afin de catégoriser les réponses fournies par les participants. Ainsi, Gordon (1968) a développé une grille en s'appuyant sur l'opérationnalisation du concept de soi élaborée par James (1910); précisément, il a utilisé le *Twenty Statement Test* de Kuhn et MacPartland (1965), où les participants doivent répondre vingt fois à cette question ouverte *Qui suis-je?* Ces vingt réponses exigées à une même question avaient pour but de combler une lacune présumée dans la méthode initiale où seulement trois réponses étaient exigées (Bugental, 1964; Bugental & Gunning, 1955; Bugental & Zelen, 1950, cité dans l'Écuyer, 1994, p. 180). Cependant, s'appuyant sur un exemple d'étude empirique inspirée de la méthode de Gordon (1968) et de l'Écuyer (1994) - notamment celle de Lagacé, Tougas, Laplante, et de la Sablonnière (2006) - où la question *Qui suis-je* n'a été posée qu'une seule fois et a généré des réponses riches et élaborées, nous avons opté pour cette dernière approche dans le cadre de la présente étude. Cette approche est également favorisée par L'Écuyer (1994) :

«...l'autodescription libre, en réponse à la question « Qui es-tu? », permet d'éliminer la sériation stéréotypée du genre « *Je suis... Je suis... Je suis...* ». L'autodescription libre (...) sous forme de texte suivi, assure une phraséologie beaucoup plus nuancée des différentes perceptions de soi et favorise une analyse qualitative beaucoup plus riche (...). » (p. 182).

En ce qui a trait à la grille d'analyse utilisée pour coder les réponses des participants à la question *Qui suis-je?*, nous avons retenu celle de Gordon (1968). En effet, étant donné que notre définition conceptuelle du soi s'inspire étroitement du point de vue de James et que les travaux de Gordon découlent de ce point de vue, il s'avère pertinent de s'appuyer sur la grille d'analyse de Gordon dont les éléments sont présentés en annexe B. Cette grille contient huit rubriques majeures tels *les attributs, les rôles et groupes d'appartenances, les identifications abstraites, les activités et les intérêts, les références matérielles, les quatre sentiments systémiques du soi, les caractéristiques personnelles et les références externes*. Ces rubriques majeures sont ensuite subdivisées en 30 catégories dont certaines d'entre elles sont concrètes (l'âge, le nom, le sexe, rôles professionnels, d'étudiants, etc.) et d'autres, plus abstraites (les sentiments relatifs aux valeurs, à l'harmonie, aux compétences, aux styles interpersonnel et personnel, etc.) (la description des catégories se trouve à l'annexe B). Ce système catégoriel permettra ensuite de tracer un profil des perceptions centrales, intermédiaires et secondaires des participants en ce qui a trait à son concept de soi (L'Écuyer, 1994).

Estime de soi. Rappelons que la question *Qui suis-je* permet de capter la constitution du *moi*, en d'autres termes, le contenu du concept de soi. Cependant, il est essentiel de déterminer la valence (positive ou négative) de ce *moi*, à savoir, si les caractéristiques que s'attribuent un individu (lorsqu'il se décrit) sont plutôt positives ou plutôt négatives; en d'autres termes, il s'agit

de mesurer le *je*, en complément au *moi*. C'est dans cette optique que nous avons inclus l'estime de soi en tant que deuxième indicateur pour mesurer le concept de soi. L'estime de soi nous permet de capter le *self-feeling* ou ce qui est ressenti envers soi-même (James cité dans Gordon, 1968) ou plus précisément la « valeur qu'un individu attribue à sa propre personne. » (Algan, 1980, p. 559).

Rosenberg (1965) a développé un questionnaire concis (Rosenberg's Self Esteem scale) pour « capter la perception globale des sujets quant à leur propre valeur » (Vallières et Vallerand, 1990, p. 307), lequel a été validé à de multiples reprises et qui en outre, a systématiquement démontré un haut niveau de fiabilité dans le cadre de ses multiples utilisations. Byrne (1996) en fait un compte rendu détaillé, notamment en ce qui a trait à la cohérence interne de l'échelle ($\alpha = .77$, Wylie, 1989; $\alpha = .74$ Ward, 1977; $\alpha = .83$, Schmitt & Bedeian, 1982; $\alpha = .88$, Fleming & Courtney, 1984; $\alpha = .87$, Byrne & Shavelson, 1986, tous cités dans Byrne, 1996, p. 143). Alors que ces indices s'appliquent à la version anglaise du questionnaire, Vallières et Vallerand (1990) ont procédé à la traduction et la validation du questionnaire de Rosenberg; initialement, l'indice de cohérence interne était acceptable ($\alpha = .70$); en outre, la valeur de ce dernier a augmenté au fur et à mesure de l'utilisation de l'échelle dans le cadre d'études ultérieures ($\alpha = .89$, $\alpha = .90$, $\alpha = .83$, $\alpha = .88$, Vallières & Vallerand, 1990, p.313). Conséquemment, la version traduite par Vallières et Vallerand (1990) du questionnaire de Rosenberg sur l'estime de soi est celle qui sera retenue pour la présente étude. L'échelle comporte 10 énoncés permettant « d'évaluer à quel point l'individu se considère généralement comme possédant un certain nombre de belles qualités, comme ayant une attitude positive à l'égard de lui-même, comme ne se considérant pas comme un échec, un inutile ou un bon à rien » (Vallières & Vallerand, 1990, p. 307); voici quelques exemples d'items : « *Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égal(e) à n'importe*

qui d'autre»; «*Dans l'ensemble, je suis satisfait(e) de moi-même* ». L'ensemble des items est présenté en annexe D. Les items sont évalués en fonction d'une échelle de type Likert en 5 points (1=Pas du tout d'accord; 5= Tout à fait d'accord). Un score élevé est indicateur d'une bonne estime de soi ($\alpha = .90$).

Tout nous est dû. La théorie des schémas constitue également l'un des cadres théoriques sur lesquels s'appuie la présente étude. Rappelons que les schémas sont constitués des croyances à partir desquelles les individus donnent un sens à ce qu'ils sont ainsi qu'au monde qui les entoure. De telles croyances construisent la réalité de l'individu en le guidant dans ses comportements et dans la formation de ses relations avec les autres (Young & Klosko, 2003). La construction du réseau social d'un individu devrait donc largement refléter de tels schémas et cela même au risque de contraindre l'individu dans des modèles de relations malsaines (lorsque par exemple les schémas sur soi sont aussi malsains). La théorie de Young et Klosko (2003) sous-tend 11 différents schémas possibles et comprend un questionnaire développé pour chaque schéma (ainsi, 11 questionnaires existent). Dans le cadre de la présente étude, nous avons retenu le schéma « *tout nous est dû* ». Ce dernier fait allusion à « la faculté de comprendre les besoins d'autrui, d'en tenir compte dans tous nos actes, de parvenir à un juste équilibre entre nos besoins et ceux des autres » (Young & Klosko, 2003, p. 46). Cette dimension a été jugée pertinente puisqu'elle sous-tend la notion d'« individu parasite » dans un réseau, évoquée dans la recension des écrits (PRP, 2005); cette notion caractérise un individu très exigeant face aux autres mais qui donne peu en retour. Les sous-échelles du questionnaire de Young et Klosko (2003) ont démontré, dans plusieurs cas, une bonne fiabilité test-retest, une bonne cohérence interne ainsi qu'une bonne validité convergente et discriminante (Lee et al. 1999; Schmidt et al. 1995, Stopa, Thorn, Waters, Preston, 2001, cité dans Zeriger-Hill, 2011). Le questionnaire du schéma *tout*

nous est dû comporte 10 items : « *Je tolère mal qu'on me dise non*»; «*Je me fâche quand je n'obtiens pas ce que je veux.*» Ces items sont mesurés à l'aide d'une échelle de type Likert en 5 points (1=Rarement; 5= Presque toujours). Un score élevé sur cette échelle sous-tend qu'un individu tient peu compte des besoins des autres, se désintéresse d'autrui et est largement centré sur lui-même; autrement dit, que cet individu est pratiquement dépourvu d'altruisme.

L'ensemble des énoncés est présenté en annexe E. La cohérence interne des items de l'échelle est de .69.

*Capital social*⁶

Le postulat de base de la présente étude suggère qu'un individu au concept de soi sain sera plus apte à développer un réseau favorable et vice versa pour un individu au concept de soi malsain. Rappelons que le capital social désigne « les réseaux de relations sociales qui peuvent donner accès à des ressources et à du soutien aux individus et aux groupes » (PRP, 2005, p. 10). Cette définition sous-tend une unité d'analyse précise et mesurable pour le capital social, telle la dimension de « réseau ». Afin de préciser davantage, la présente étude aborde le *capital social individuel* qui renvoie « aux bénéfices que les individus retirent de leurs réseaux de relations » (PRP, 2005, p. 25). Conséquemment, les indicateurs ciblés pour mesurer le capital social devraient permettre de capter les aspects favorables et défavorables d'un réseau. Les aspects favorables sont représentés par les indicateurs de « qualité des liens d'attachement et d'acointance » et de « satisfaction avec les liens ». À l'opposé, les aspects défavorables du réseau sont déterminés par la « présence de liens négatifs dans le réseau » et la « peur des liens d'autorité. » Le choix des indicateurs (et des échelles) est explicité et justifié dans ce qui suit.

⁶ La majorité des questionnaires du capital social sélectionnés pour cette étude étaient anglophones. Ils ont été traduits par la chercheure et revus par une spécialiste sur le capital social (J. Lennox-Terrion, communication personnelle, 15 octobre 2010). Tous les questionnaires anglophones originaux sont à l'annexe I.

Qualité des liens d'attachement et d'acointance. Les réseaux d'attachement et d'acointance comportent tous deux des avantages distincts et il est souhaitable pour un individu d'équilibrer ses liens entre les deux types de réseaux (OECD, 2001). Ceci permet de générer une plus grande disponibilité de ressources en répondant à un besoin précis, compte tenu de la nature d'une situation donnée (Field, 2008; Cloud & Granfield, 2009; PRP, 2005). Ce faisant, il est plausible de penser que la qualité des liens d'attachement et d'acointance (tout autant que leur équilibre) traduit un capital social enrichissant pour un individu et constitue alors un indicateur important dans la mesure du capital social. Ainsi, en s'appuyant sur des questionnaires et des indicateurs existants (Putnam, 2000; *Council of Quality and Leadership [CQL]*, 2005; PRP, 2005a), des items ont été regroupés pour représenter les dimensions d'attachement (accès à des liens intimes, à des liens amicaux, à un réseau de soutien fiable) et d'acointance (accès à des environnements diversifiés, à une interaction avec les différents membres de sa communauté et à l'investissement dans différents rôles sociaux...). Le questionnaire final comprend 12 items, 6 d'entre eux évaluant la qualité des liens d'attachement (*J'ai quelqu'un avec qui je peux partager mes pensées ou sentiments les plus intimes ou les plus personnels; Je peux compter sur au moins une personne lorsque j'ai un problème; etc.*) et 6 autres évaluant cette même qualité pour les liens d'acointance (*Au travail, je rencontre des gens qui sont complètement différents de ceux avec qui je passe mon temps libre; J'ai un groupe d'amis ou des gens avec qui je peux faire mes emplettes, du magasinage, parler, prendre un verre ou passer du temps ensemble; etc.*). Comme pour les mesures antérieures, une échelle de type Likert en 5 points a été utilisée (1= absolument faux; 5= absolument vrai). Un score élevé sur cette échelle indique une riche diversité et un solide équilibre entre les liens d'attachement et d'acointance. L'ensemble des items de cette échelle est présenté à l'annexe F ($\alpha = .86$).

Présence de liens négatifs dans le réseau. Un des aspects défavorables d'un réseau se traduit par la présence d'individus qui puisent et épuisent les ressources de façon déraisonnable au détriment du bien-être des gens de son entourage (PRP, 2005). Le PRP (2005) réfère à cet effet à des *individus parasites*. Rappelons que la théorie de la vérification du soi sous-tend qu'un individu intégrera dans son réseau (consciemment ou inconsciemment) (North & Swann, 2000; Swann, 1988; Swann, 1992; Swann et al. 2007; Weger, 2005) des gens qui confirment sa vision de lui-même. Ce faisant, il est plausible de penser que les individus détenant un concept de soi malsain sont aussi plus susceptibles de se retrouver avec des individus de type parasite. Pour mesurer la présence de ces individus dans le réseau, un questionnaire cité dans le rapport du PRP (2005a) et permettant de mesurer la « présence de liens négatifs », a été retenu. Précisément, ce questionnaire comprend trois énoncés qui ont été conceptualisés et adaptés par Turcotte et Charbonneau (2002) : « *Mes ami(e)s proches ont tendance à être trop demandant lorsqu'ils nécessitent mon aide, mon temps ou l'emprunt de quelque chose.* »; « *Mes ami(e)s proches ont tendance à me laisser tomber lorsque je nécessite leur aide, leur temps ou l'emprunt de quelque chose.* »; « *Mes ami(e)s les plus proches ont tendance à me vexer ou à me contrarier.* » (Lefler, cité dans Turcotte & Charbonneau, 2002, p. 45-46). Une échelle de type Likert en 5 points a été utilisée pour chaque énoncé (1=Presque jamais; 5= Presque toujours). Un score élevé traduit une présence de liens négatifs dans le réseau. Les trois questions se retrouvent à l'annexe G ($\alpha = .72$).

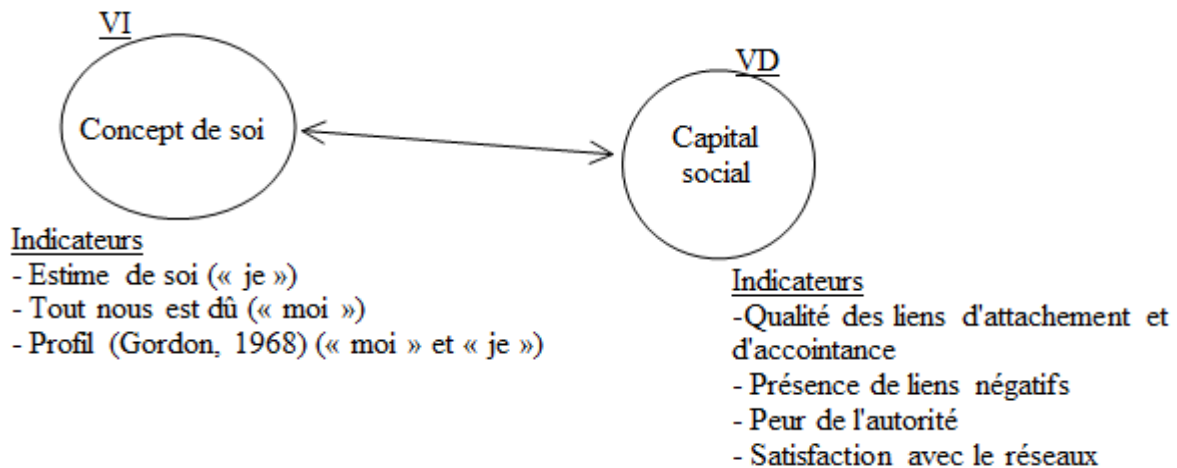
Peur de l'autorité. Toujours dans la logique des postulats de la théorie de la vérification de soi, un individu nourrissant un concept de soi négatif et se sentant inférieur aux autres éprouvera des difficultés à communiquer ou à interagir avec des individus en position d'autorité (Jones, Briggs & Smith, 1986). Ce faisant, la *peur de l'autorité* est un indicateur du capital social qui a été retenu, tel que suggéré par les auteurs du PRP (2005a) puisqu'il présente un facteur

susceptible de limiter les possibilités de mobiliser le réseau en cas de besoin. Cette peur de l'autorité se traduirait particulièrement dans la difficulté d'établir des réseaux instrumentaux, ceux-ci étant souvent dérivés d'interactions avec des individus en position d'autorité ou de pouvoir. Inspirés de l'étude de Jones, Briggs et Smith, (1986), un total de trois items permettent de mesurer la peur de l'autorité ont donc été retenus. Les voici : « *Je ressens de la nervosité lorsque je parle à un supérieur ou à quelqu'un en position d'autorité* » ; « *Je ressens de la nervosité lorsque je parle à un professeur* » ; « *Je suis nerveux lorsque je dois être soumis à une entrevue pour un emploi.* » Notons qu'initialement, l'échelle comportait cinq items mais après analyse factorielle, Jones, Briggs et Smith ont constaté que deux items sur cinq affichaient une trop grande saturation statistique avec les trois autres. Les trois énoncés retenus sont évalués par le biais d'une échelle de type Likert en cinq points (1=Absolument faux; 5= Absolument vrai). Un score élevé sur cette échelle est indicateur d'une peur de l'autorité. L'ensemble des énoncés est présenté en annexe G. ($\alpha = .82$).

Satisfaction face au réseau. La satisfaction d'un individu par rapport à son réseau social est également un indicateur important du capital social (PRP2005a; Lennox-Terrion & Lagacé, 2008). La satisfaction avec le réseau se définirait en termes de l'évaluation globale qu'un individu fait de son réseau. Pour mesurer le degré de satisfaction avec le réseau, nous nous sommes inspirés des travaux de Huebner, Laughlin, Ash, et Gilman (1998) sur la satisfaction de vie dont les propriétés psychométriques sont stables (test-retest : premier temps, $\alpha = .91$; deuxième temps, $\alpha = .93$). Un total de 5 items référant à la satisfaction par rapport au réseau d'un individu ont été adaptés et retenus; voici quelques exemples de ces items; « *J'ai l'impression d'avoir une bonne famille lorsque je la compare à d'autres* » ; « *J'aime voir ceux avec qui je travaille/ceux avec qui je partage mes cours* ». Une échelle de type Likert en cinq points a été

utilisée (1=Absolument faux; 5=Absolument vrai). Un score élevé indique une bonne satisfaction avec le réseau. Les cinq énoncés sont présentés à l'annexe H. ($\alpha = .80$). La figure 1 résume les indicateurs retenus pour chacune des variables à l'étude.

Figure 1. Variables indépendantes et dépendantes et indicateurs de mesure



Recrutement des participants et échantillon

Après l'obtention d'un certificat d'éthique de l'Université d'Ottawa, la chercheure principale a contacté par courriel des professeurs dans les programmes de psychologie et de communication de l'Université d'Ottawa, cela afin d'obtenir une permission de présenter l'étude en classe en début de cours pour recruter des participants. La chercheure s'est rendue sur les lieux et a effectué une courte présentation orale aux étudiants de sept groupes. Elle a également demandé aux professeurs qui ont accès aux coordonnées de leurs étudiants d'envoyer un message courriel contenant le lien électronique au questionnaire afin que les étudiants puissent y accéder. En outre, certains professeurs ont affiché le lien au questionnaire sur le campus virtuel de leur classe. Les messages de recrutement et d'information sont présentés en annexe J. Les participants intéressés n'avaient alors qu'à cliquer sur le lien électronique et à compléter le questionnaire. Au total, 107 participants l'ont complété. L'échantillon est composé en majorité

de femmes âgées de 18 à 24 ans, habitant en zone urbaine. Les caractéristiques sociodémographiques des participants sont résumées dans le tableau qui suit (1).

Tableau 1

Participants

Genre	#	%	Zone d'habitation	#	%
Féminin	93	87 %	Urbaine	76	71%
Masculin	11	10 %	Rurale	30	28%
N/A	3	3 %	N/A	1	1%
Âge	#	%	Pays d'origine	#	%
18-24	97	91 %	Canada	100	93%
25-34	7	7 %	Autre :	6	6%
35-44	1	1 %	France	3	3%
44-54	0	0 %	Ukraine	1	1%
N/A	2	2%	Haïti	1	1%
			Liban	1	1%
			N/A	1	1%

Note. N=107; N/A = N'ont pas répondu à la question

Résultats

Analyses préliminaires

Rappelons que la présente étude avait pour but de mieux comprendre la dynamique entre le concept de soi et les relations sociales, en termes de capital social. Précisément, nous avons

voulu mesurer l'hypothèse selon laquelle plus un individu nourrit un concept de soi positif (en termes de vision positive de lui-même), plus celui-ci construira un riche capital social. Afin de mettre à l'épreuve cette hypothèse, les données quantitatives ont été analysées en trois étapes, et ce, à l'aide du logiciel SPSS (version 20.0). Les analyses préliminaires ont permis d'effectuer un nettoyage des données. Précisément, au cours de cette étape, les items inversés relatifs aux différentes échelles de mesure ont été recodés. Les données manquantes ont ensuite été remplacées par la valeur moyenne de la distribution lorsqu'elles représentaient moins de 10% de l'ensemble des réponses des participants (Cohen & Cohen, 2003). Enfin, des scores composites ont été créés pour chacune des variables. L'étape deux a été celle d'analyses descriptives où les indices de tendance centrale et de dispersion ont été calculés pour chacune des variables relatives au concept de soi et au capital social. Enfin, la troisième étape a consisté en des tests de corrélation quant aux indicateurs des concepts à l'étude, soit le concept de soi et le capital social. En complément à ces analyses statistiques, un profil catégoriel des réponses à la question *Qui suis-je* relative au concept de soi a été constitué dans le but de mieux circonscrire les caractéristiques des participants quant à leur perception de soi.

Analyses descriptives

Les analyses descriptives relatives aux indicateurs du concept de soi montrent que l'estime de soi (relative à la dimension évaluative du concept de soi) des participants est en général élevée (3.92 sur une échelle en cinq points); en outre, ces données suivent une distribution normale avec des indices de kurtose et d'asymétrie qui s'inscrivent dans les seuils acceptables de ± 1 (Frey, Botan & Kreps, 2000). Quant à l'indicateur « Tout nous est dû » (relatif à la dimension descriptive du concept de soi), les données révèlent une moyenne de 1.84, sous la médiane de l'échelle en cinq points (2.5), suggérant que la plupart des participants

souscrivent relativement peu aux énoncés de cette échelle. En ce qui est des indicateurs du capital social, l'analyse descriptive indique une faible présence de liens négatifs dans les réseaux des participants (2.01), mais pour le reste, révèle des scores assez élevés pour la peur de l'autorité (3.41) et particulièrement élevés quant aux indicateurs de qualité des liens d'attachement et d'acointance (4.07) et de satisfaction avec le réseau (4.19). D'ailleurs, pour ces deux dernières variables, les indices de normalité de la distribution sont légèrement au-dessus des seuils acceptables de ± 1 , nous incitant à la prudence dans l'interprétation des résultats. L'ensemble des résultats est résumé dans le tableau qui suit.

Tableau 2

Statistiques descriptives

Variabes	N	Moyenne	Écart-type	Asymétrie	Kurtosis
Tout nous est dû	101	1.84	.49	.94	.595
Estime de soi	101	3.92	.71	-.67	.46
Qualité des liens d'attachement et d'acointance	93	4.07	.54	-.89	1.06
Présence de liens négatifs	94	2.01	.73	.67	.97
Peur de l'autorité	93	3.41	.86	-.55	.21
Satisfaction avec le réseau	94	4.19	.62	-1.17	3.32

Analyses corrélationnelles

Afin de mettre à l'épreuve l'hypothèse de l'étude selon laquelle un concept de soi sain sera porteur d'un capital social riche, nous avons effectué une série de tests de corrélation Pearson entre chacun des indicateurs des deux concepts à l'étude: concept de soi (indicateurs

estime de soi et tout nous est dû); capital social (indicateurs *liens d'attachement et d'accointance, présence de liens négatifs, peur de l'autorité et satisfaction avec le réseau*). Les résultats d'analyses suggèrent des corrélations significatives dans l'ensemble, à l'exception du lien entre les indicateurs *estime de soi et peur de l'autorité*. Les résultats d'analyse corrélationnelle sont illustrés au tableau 3.

Tableau 3

Test des corrélations

Indicateurs	Indicateurs	N	R
Concept de soi	Capital social		
Estime de soi	Qualité des liens d'attachement et d'accointance	87	.52**
Estime de soi	Satisfaction avec le réseau	88	.52**
Estime de soi	Présence de liens négatifs	88	-.48**
Estime de soi	Peur de l'autorité	88	-.17
Tout nous est dû	Qualité des liens d'attachement et d'accointance	89	-.26*
Tout nous est dû	Satisfaction avec le réseau	90	-.35**
Tout nous est dû	Présence de liens négatifs	91	.26**
Tout nous est dû	Peur de l'autorité	90	.31**

Note. * $p < .05$ ** $p < .01$

Profil catégoriel du concept de soi

Tel que précisé plus haut, en complément à ces analyses statistiques, un profil catégoriel des réponses à la question *Qui suis-je* relative au concept de soi a été constitué dans le but de mieux circonscrire les caractéristiques des participants quant à leur perception de soi.

En s'appuyant sur la méthode de L'Écuyer (1990), nous avons, dans un premier temps, tracé un profil des perceptions *centrales* (mentionnées dans 70% et plus du contenu de l'ensemble des questionnaires), *intermédiaires* (mentionnées entre 31% et 69% du contenu de l'ensemble des questionnaires) et *secondaires* (mentionnées dans 30% et moins du contenu de l'ensemble des questionnaires)⁷ quant au concept de soi (rappelons que les rubriques majeures et catégories du concept de soi se trouvent en annexe B). Cette démarche a permis de déterminer l'intensité psychologique ou la force du besoin lié à ces perceptions (L'Écuyer, 1994).

Concrètement, ce regroupement sous les différentes dimensions centrales, intermédiaires et secondaires a été effectué par le biais d'un simple calcul de fréquences. Le tableau 4 résume les catégories regroupées en fonction de leur importance pour les participants. Ainsi, ce tableau montre que la catégorie « caractéristiques personnelles » constitue la dimension centrale du concept de soi de l'ensemble des participants (mentionnée dans 72% du contenu de l'ensemble des questionnaires). Cette catégorie sous-tend des éléments tels que « style interpersonnel»; «style psychique » ou « personnalité de l'individu ». Précisément, ces auto-descriptions réfèrent à la façon dont l'individu agit, raisonne (pensée) et se sent (humeur), de manière générale.

(Exemples provenant des participants : *Je me décrirais comme une personne sociable, énergique, amusante...; Je suis quelqu'un de très sensible qui cache ses émotions et qui fait très attention de l'image qu'elle reflète aux autres...; une personne exigeante, impatiente, curieuse, et nerveuse...*). En revanche, la dimension intermédiaire la plus fréquemment citée par

⁷ L'écuyer (1994) est celui qui a déterminé les pourcentages pour chaque type de perception.

l'ensemble des participants (67%) se rapporte aux quatre sentiments systémiques du soi (67%), tel que conceptualisés par Gordon (1968). Ces sentiments systémiques, issus des postulats du fonctionnalisme, sous-tendent que pour survivre comme système, tout individu doit développer des sentiments 1) de compétence; 2) d'auto-détermination; 3) d'harmonie générale et 4) de valeur morale. En d'autres termes, ces derniers traduisent le sentiment général d'autonomie et d'estime de soi d'un individu. Voici quelques exemples de cette dimension soulignée par les participants : *Je suis une personne qui travaille fort afin d'obtenir ce qu'elle veut...; je sais être sérieuse, ambitieuse et motivée...; Je n'ai pas toujours la plus grande confiance en moi...*

La seconde perception intermédiaire la plus fréquemment citée par l'ensemble des participants était celle des rôles et groupes d'appartenances de l'individu (50%). Cette catégorie représente les éléments de l'identité sociale qui se rapportent spécifiquement à des rôles et à des désignations catégorielles de l'environnement social de l'individu (par exemple, le rôle de parent, l'occupation professionnelle, les affiliations politiques, etc.). La participante suivante capte bien cette dimension dans sa réponse : « *Je suis "moi". Je suis aussi une fille, petite-fille, nièce, sœur, tante, amie, étudiante, employée, athlète...* ».

Enfin, les perceptions secondaires sous-tendent les catégories de référence externe et références matérielles. Dans le premier cas, l'un des participants indique : « *Je ne suis pas ce que les autres pensent que je suis...* ». Dans le second cas, les références matérielles sont en lien avec les possessions et ressources tangibles ainsi que le soi physique et l'image de soi. Par exemple, des participants rapportent : « *... il me reste 4.5 ans [d'études postsecondaires]. Ma motivation : avoir une belle qualité de vie dans le futur, (...) avoir des possibilités de carrières intéressantes à long terme... (possessions et ressources); la plupart des gens disent que je suis belle...; une fille qui a un surplus de poids... (soi physique et image de soi).*

En somme, les caractéristiques personnelles, les sentiments systémiques du soi, les rôles et les groupes d'appartenances semblent importants comme marqueurs autodéscriptifs des participants.

Tableau 4

Degré d'importance de perceptions des dimensions du concept de soi

Degré d'importance	Rubriques majeures	N	%
Perceptions centrales	Caractéristiques personnelles	69	72 %
	Sentiments systémiques du soi	64	67%
Perceptions intermédiaires	Rôles et groupes d'appartenances	48	50%
	Activités et intérêts	45	47%
	Identifications abstraites	42	44%
	Attributs	40	42%
Perceptions secondaires	Références externes	13	14%
	Références matérielles	7	7%

Note. N=96

Discussion

Les résultats d'analyses corrélationnelles tendent à confirmer l'hypothèse sous-jacente de la présente étude, à savoir que plus le concept de soi d'un individu est riche et sain plus le capital social du même individu l'est tout autant. Précisément, nous avons obtenu des liens de concomitance statistiquement significatifs entre la majorité des indicateurs relatifs aux concepts ci-haut. Par ailleurs, compte tenu des limites des design méthodologiques de nature corrélacionnelle, on ne peut prétendre à des liens de causalité en ce qu'il est tout à fait possible

qu'un riche capital social génère un concept de soi sain et vice-versa. Dans la présente section, nous discutons en détail des résultats obtenus, dans leur globalité comme dans leur spécificité.

Tableau 5

Analyses corrélationnelles – Profil de discussion

« Tout nous est dû » (Indicateur du concept de soi)	Estime de soi (Indicateur du concept de soi)
1. Qualité des liens d'attachement et d'acointance	1. Qualité des liens d'attachement et d'acointance
2. Présences de liens négatifs	2. Présences de liens négatifs
3. Peur de l'autorité	3. *Peur de l'autorité (Absence de lien)
4. Satisfaction face au réseau (Indicateurs du capital social)	4. Satisfaction face au réseau (Indicateurs du capital social)

*Tout nous est dû * Qualité des liens d'attachement et d'acointance*

Rappelons que l'indicateur « tout nous est dû » (sous-jacent au concept de soi) a permis de mesurer jusqu'à quel point un individu possède une « faculté de comprendre les besoins d'autrui, d'en tenir compte dans tous nos [ses] actes, de parvenir à un juste équilibre entre nos [ses] besoins et ceux des autres » et que cet indicateur réfère à la dimension « moi », soit la dimension descriptive du concept de soi (Young & Klosko, 2003, p. 46). Ainsi, un score global élevé sur cet indicateur traduit la tendance d'un individu à se centrer presque uniquement sur ses besoins et très peu sur ceux des gens de son entourage; en d'autres termes, il s'agit d'un individu qui donne peu et prend beaucoup et conséquemment, se soucie peu de la dimension de

réciprocité dans ses rapports aux autres. Ainsi, tel que prédit, les résultats suggèrent que plus un individu est très centré sur ses besoins moins il nourrit des liens d'attachement et d'accointance.

Un tel résultat surprend peu et vient en fait renforcer les postulats de Coleman (1990, 1994) et Putman (2000) quant à une des conditions centrale et inhérente à un riche capital social : la réciprocité. Les auteurs du PRP (2005) le soulignent clairement d'ailleurs en illustrant cette réciprocité comme : « la colle qui tient ensemble les membres de la société » (p. 24). Sur ce même ordre d'idées, Young et Klosko (2003) expliquent que les individus dont la faculté à comprendre les besoins d'autrui est faible « n'ont aucune notion de ce qui est déraisonnable ou de ce qui est acceptable, ils n'ont que faire de la patience ou du temps requis pour parvenir à un résultat, et ce qu'il peut en coûter aux autres pour parvenir à leurs fins leur importe peu. » (Young & Klosko, 2003, p.36). Cette absence de préoccupation pour l'autre dans la relation est forcément porteuse de conséquences négatives. Ainsi, dans le cadre d'échanges sociaux professionnels, Molm (2009) montre que lorsqu'un individu ne fait pas preuve de réciprocité envers ses collègues de travail, il génère non seulement des émotions négatives chez ces derniers mais fait en sorte de briser toute forme de collaboration future. Précisément, ces collègues préféreraient s'investir dans des échanges professionnels nourris de réciprocité (et donc, dans une certaine mesure, d'équité) même si cette relation s'avère moins profitable (au sens des affaires) plutôt que dans une relation unidirectionnelle mais profitable (toujours au sens des affaires) (Molm, Collet, & Schaefer, 2006; Molm, Takahashi, & Peterson, cité dans Molm, 2009).

La centralité de la dimension « réciprocité » pour enrichir le capital social d'un individu trouve aussi son écho dans les énoncés du PRP priorisant le renforcement des compétences de socialisation ainsi que des habiletés relationnelles et capacités communautaires dans les politiques publiques. En d'autres termes, les compétences sociales – soit la capacité à créer et à

maintenir des relations sociales solides - sous-tendent des comportements de réciprocité. Dans le cadre de la présente étude, les individus qui obtiennent des scores élevés sur la mesure « tout nous est dû » sont parmi ceux qui ont besoin de renforcer ces compétences sociales et de mieux comprendre les normes de réciprocité. Les habiletés sociales de l'individu doivent être prises en compte afin d'augmenter la qualité de liens d'attachement et d'accointance.

*Tout nous est dû * Présence de liens négatifs dans le réseau social*

Les résultats suggèrent aussi que plus un individu obtient des scores élevés sur l'échelle « Tout nous est dû », plus nombreux seront les liens négatifs inscrits dans son réseau. Dans le cadre de cette étude, les liens négatifs ont été évalués par la présence dans le réseau d'individus trop demandant, peu fiables et qui sont source de vexation. Les liens négatifs supposent la présence d'individus parasites qui utilisent et épuisent les ressources des autres de façon déraisonnable au détriment du bien-être de son entourage. Il est intéressant de noter qu'un score élevé sur la variable « tout nous est dû » correspond lui-même, à un individu parasite, lequel perçoit tout autant la présence de ce type d'individus dans son réseau social.

Young et Klosko (2003) expliquent cette corrélation en suggérant que les individus dont la personnalité est centrée sur le « tout nous est dû » se responsabiliseraient peu face aux conséquences de leurs gestes, ainsi, ils : « tendent à blâmer les autres pour leurs ennuis, et ne peuvent admettre être à la source de ceux-ci » (Young & Klosko, 2003). Sur cette base, nous pouvons spéculer que, dans certaines situations, l'individu à la personnalité « tout nous est dû » est peut être lui-même trop demandant, peu fiable ou vexant, au point où ceux qui l'entourent en viendront à lui en vouloir et à tout simplement l'éviter. Par contre, faute de ne pouvoir assumer les conséquences de ses gestes, il en attribue la faute à son entourage. Ainsi, alors que les gens se retirent peu à peu ou réagissent de façon négative envers lui, il perçoit ces derniers comme étant

peu fiables ou représentant une source de vexation...et forcément de liens négatifs. À ce propos, Ziegler-Hill, Green, Arnau, Sisemore, et Myers (2011) ont également obtenu des liens statistiques positifs entre les variables « tout nous est dû », « isolement social » et « abandon », suggérant ainsi que par son comportement agressif et déraisonnable, l'individu à la personnalité «tout nous est dû» a peu d'amis. En conséquence, il est plus isolé socialement et abandonné par son entourage.

Au surplus, Zeigler-Hill et ses collègues (2011), ont également observé un lien corrélationnel significatif entre les variables « tout nous est dû » et « méfiance ». Les auteurs précisent, en fait, que cette méfiance pourrait expliquer la tendance des individus de type «tout nous est dû» à être égoïstes plutôt qu'altruistes, c'est-à-dire à maltraiter leur entourage parce qu'ils craignent de se faire traiter de la même façon par les autres. Le cercle vicieux dans lequel un individu peut se trouver ainsi coincé apparaît donc de façon évidente dans ce scénario : le type « tout nous est dû » maltraite son entourage de peur de se faire traiter de la même manière; en retour, son entourage réagit en se retirant simplement de la relation...pourtant, l'individu centré sur lui-même et ses besoins ne reconnaîtra pas un tel pattern et redémarrera tout simplement le cycle.

Tout nous est dû Peur de l'autorité*

Les résultats de notre étude suggèrent également et tel que prédit, que plus un individu est centré sur lui-même et ses besoins (donc du type « tout nous est dû), plus il aura peur de l'autorité. Rappelons que par « peur de l'autorité », nous entendons la difficulté à communiquer ou à interagir avec des individus en position d'autorité, en d'autres termes avec des individus qui constituent des liens de type instrumental. Les items mesurant la «peur de l'autorité» traduisaient la nervosité ressentie lors d'interactions avec un professeur, un supérieur et dans le cadre d'une

entrevue pour un emploi. De prime abord, quoique ce lien puisse sembler être contre-intuitif en ce qu'une personne qui est essentiellement centrée sur ses besoins ne devrait pas être troublée par une personne en position d'autorité. Cependant, il est possible de spéculer que lorsque l'individu est en interaction avec un professeur, un supérieur, il se retrouve en position de soumission, une position asymétrique où il doit demander de l'aide. Plusieurs études sur le comportement d'aide expliquent que « parfois, le seul fait d'être aidé alors que d'autres ne le sont pas est suffisant pour mener à des auto perceptions d'incompétence » (Nadler et Maysseless, 1983, cités dans Vallerand, 1994). Cette position de fragilité, voire de vulnérabilité, en est une que l'individu de type « tout nous est dû » chercherait à éviter à tout prix : il ne devrait pas avoir à demander de l'aide mais celle-ci devrait plutôt lui être offerte comme un automatisme, un dû... Dans le même ordre d'idées, Zeigler-Hill et ses collègues (2011) ont observé une corrélation entre le narcissisme grandiose (un concept intimement et statistiquement lié au « tout nous est dû ») et l'assujettissement (le sacrifice de soi-même pour les autres). Les auteurs expliquent que certains individus narcissiques expriment leur grandeur à travers les comportements d'aide, accentuant chez eux l'impression d'avoir un statut spécial ou un potentiel supérieur; impression renforcée par la perception d'une infériorité chez l'aidé (Nurse, cité dans Zeigler-Hill *et al.*, 2011, p. 102). Dans le cadre de la présente étude, il est plausible de penser que l'individu de type « tout nous est dû », lorsqu'en interaction avec des professeurs ou des supérieurs, se trouve alors dans une situation où les rôles sont inversés : il n'est ainsi plus en situation de « pouvoir » mais dans une situation où il est soumis, où toutes les décisions le concernant ne lui appartiennent plus. Nous pouvons du coup supposer qu'une telle situation est source d'angoisse pour lui, ce qui expliquerait alors la nervosité ou la peur ressentie en présence de gens en position d'autorité.

Une autre piste d'explication quant au lien positif entre les variables « tout nous est dû » et « peur de l'autorité » s'inscrit, selon Adorno (cité dans Vallerand, 1994), en lien avec le concept de « personnalité autoritaire ». Ainsi, selon ce chercheur, l'individu révélant des traits de personnalité autoritaire se considère comme le centre de l'univers. Il est fier, orgueilleux et se croit supérieur aux autres. Le caractère autoritaire de sa personnalité « comporte ce qu'on a appelé la « soumission autoritaire », qui comprend l'acceptation sans condition, par l'individu, d'une autorité morale idéalisée, accompagné d'un profond désir d'être associé au symbole de l'autorité et de faire partie de l'endogroupe idéalisé» (Vallerand, 1994, p.735). À partir de ce postulat, on peut penser que le sentiment de menace perçu en présence de figures d'autorité, où l'individu perçoit celles-ci comme étant supérieures à lui-même, génère une forme de dissonance avec son profond désir d'être associé au symbole d'autorité. En d'autres termes, devant les figures d'autorité, l'individu à la personnalité autoritaire et de type « tout nous est dû » prendrait conscience qu'il ne fait pas partie de l'endogroupe idéalisé (lequel détient une réelle position d'autorité).

*Tout nous est dû * Satisfaction face au réseau*

Enfin, tel que prédit, nos résultats confirment que les individus de type « tout nous est dû » éprouvent moins de satisfaction face à leur réseau. Rappelons que cette satisfaction (laquelle est un indicateur du capital social) se définit en rapport avec l'évaluation globale de l'individu face à son réseau social (Huebner *et al.* 1998). De façon logique, le simple fait que l'individu ait noué très peu de liens d'attachement et d'accointance, en plus de la présence de liens négatifs dans son entourage, rendra l'évaluation globale de son réseau social plutôt médiocre et accentuera le sentiment d'insatisfaction face à ce même réseau. Par ailleurs, dans l'étude de Huebner et ses collègues (1998), la satisfaction face au réseau était statistiquement et

positivement reliée à la stabilité émotionnelle. Ainsi, l'individu dont la personnalité s'inscrit dans le schéma « tout nous est dû » éprouve de la difficulté à gérer ses émotions et exprime sans cesse sa colère (Young & Klosko, 2003); ce faisant, il n'est pas étonnant qu'il vive de nombreuses déceptions face à son entourage et forcément, une diminution de la satisfaction quant à son réseau social.

Un autre élément explicatif quant au lien significatif entre les indicateurs « Tout nous est dû » et « satisfaction face au réseau » réside dans les attentes irréalistes qu'entretiennent les individus centrés sur leurs propres besoins, face à leur entourage : ils s'arrogeraient ainsi le droit de tout faire, de tout dire, et s'attendent en retour à ce que cet entourage se plie à toutes leurs demandes et de façon immédiate.

D'ailleurs, Wanous (cité dans Vallerand, 1994) a réalisé une étude sur les attentes des individus face à leur nouvel emploi de travail. Il a démontré que lorsque l'employeur construisait une image trop rose, embellie des tâches que l'employé allait entreprendre, il instaurait chez lui des attentes irréalistes face à la nature du travail, provoquant ainsi du désenchantement et de la déprime pour l'employé dans les mois qui suivaient l'embauche. Hors, rappelons que l'individu à la personnalité « tout nous est dû » fait preuve de peu d'altruisme traduisant ainsi chez lui des attentes déraisonnables (ou irréalistes pourrions nous dire) face à son réseau (Young & Klosko, 2003). Dans ces conditions, il est plausible de penser que comme l'employeur avait suscité chez ses employés (Wanous, cité dans Vallerand, 1994) des attentes irréalistes - que l'individu « tout nous est dû » génère habituellement lui-même - une telle situation provoquerait chez ce même individu une grande déception (du fait que les gens composant son réseau social n'arrivent jamais répondre à ses critères démesurés). Ainsi, la déception vécue par la personne du type

« tout nous est dû » face à son réseau social expliquerait la diminution de satisfaction qu'il éprouve par rapport à son réseau.

En somme, l'ensemble des résultats quant à la variable « tout nous est dû » en lien avec les indicateurs du capital social tendent à confirmer la prédiction initiale de l'étude : plus un individu est très centré sur ses besoins, plus ce dernier aura de la difficulté à construire un capital social riche.

Rappelons qu'en plus de la variable « tout nous est dû », la variable « estime de soi » a été utilisée pour mesurer le concept de soi; l'estime de soi réfère au regard qu'un individu porte sur soi, à la valeur propre qu'il s'attribue (Rosenberg, 1965). Dans ce qui suit, nous explorons les liens entre l'estime de soi et les indicateurs du capital social.

*Estime de soi*Qualité des liens d'attachement et d'acointance*

En premier lieu, les résultats suggèrent que plus l'estime de soi est élevée, plus l'individu nouera des liens d'attachement et d'acointance de qualité. Ces résultats s'inscrivent dans la continuité d'études antérieures où l'estime de soi a été significativement corrélée avec les concepts de confiance sociale (Flemming & Courtney, cité dans Byrne, 1996) et de facilité sociale (Jones, Briggs & Smith, 1986). Le PRP (2005) déclare que la confiance et les habiletés relationnelles sont requises afin de créer des liens et de conserver des relations sociales nouvelles et plus diversifiées. On peut donc déduire qu'une bonne estime de soi procure à l'individu une certaine confiance à interagir avec les autres, ce qui l'incite à bâtir des relations sociales solides. D'ailleurs, les concepts de timidité et d'évitement social ont été négativement corrélés avec l'estime de soi (Jones, Briggs & Smith, 1986). La timidité réfère à un manque d'aisance et d'assurance dans les rapports sociaux alors que l'évitement social est conceptualisé comme une forme de repli face à des situations ou des rencontres sociales (Jones, Briggs & Smith, 1986).

Ainsi, Jones, Briggs et Smith (1986) suggèrent qu'une estime de soi faible entraîne chez l'individu une crainte quant à sa capacité à gérer ses interactions sociales.

Dans ce même ordre d'idées, il semble qu'une estime de soi élevée permette à l'individu de se détendre ou de se divertir en présence des autres alors qu'une estime de soi faible génère, à l'opposé, beaucoup de détresse chez l'individu (Jones, Briggs & Smith, 1986). Insidieusement, puisque cet individu à l'estime de soi faible a plutôt tendance à éviter les situations sociales ou à être plus silencieux dans des interactions de groupe, il profite donc de moins d'occasions de créer des liens que la personne à l'estime de soi plus forte. Il est alors logique de penser que l'estime de soi influence la capacité de tisser des liens d'attachement et d'accointance.

*Estime de soi*La présence de liens négatifs*

Les résultats ont également suggéré que plus l'estime de soi est élevée, moins l'individu percevra la présence de liens négatifs dans son réseau (et inversement). De tels résultats sont cohérents avec les études de Swann et ses collègues (Swann, Hixon & De La Ronde, 1988; Swann, 1992) qui révèlent que lorsqu'une personne nourrit un concept de soi négatif (et donc s'évalue négativement), elle préfère s'associer avec des gens qui l'évaluent de manière telle qu'elle se perçoit, ce qui pourrait alors expliquer une plus grande présence de liens négatifs dans son réseau.

Aussi, puisque les individus démontrant une faible estime de soi ont plus tendance à être timides (Jones, Briggs & Smith, 1986), ils ont probablement plus de liens d'attachement que de liens d'accointance. Les liens d'attachement sont confortables et prévisibles mais plus inflexibles au changement (Field, 2008). Puisque les individus dans le réseau d'attachement connaissent déjà l'individu, ils s'attendent à ce qu'il agisse d'une certaine façon. L'entourage réagit négativement s'il ne répond pas à ces attentes. Alors, même si l'individu essaie de s'engager

dans des comportements plus confiants, il est fort probable qu'il sera découragé par le réseau d'attachement qui n'est pas habitué à le voir dans un tel état. L'individu, dans cette situation, pourrait bénéficier de liens d'acointance, c'est-à-dire, de liens plus faibles mais qui seraient du coup moins rigides face à son comportement parce qu'ils ne connaissent pas intimement l'individu. C'est dans cette optique que les liens d'acointance semblent favoriser le développement d'identités plus diversifiées.

Les résultats obtenus pour l'estime de soi et la présence de liens négatifs s'inscrivent aussi en continuité avec les résultats des études sur la négligence mnésique (Green et al. 2009), concept qui, rappelons-le, sous-tend un processus cognitif qui protègerait un individu de remarques qui lui sont menaçantes, qu'elles soient concordantes ou discordantes avec son concept de soi. Par contre, la négligence mnésique n'est pas présente dans les relations intimes, c'est-à-dire que l'individu intérioriserait les commentaires négatifs s'ils viennent d'un proche. D'ailleurs, Swann, Hixon et De La Ronde (1992) ont démontré dans une étude sur la vérification de soi que les individus qui ont des conceptions de soi négatives ont plus fréquemment des partenaires ou des conjoints qui les dénigrent. Swann (1992) explique que pour la personne chez qui l'estime de soi est faible et qui cherche à s'améliorer en thérapie, tout effort sera anéanti par son partenaire une fois retournée chez elle. Il semblerait, ainsi, que les individus qui ont une faible estime de soi sont plus à risque de s'imprégner dans un cercle vicieux de liens négatifs.

Au surplus, dans une étude sur le *coping*, Carver, Scheier et Weintraub (1989) ont démontré que l'estime de soi était corrélée positivement avec des méthodes de coping plus actives et positives face à leurs problèmes sociaux (précisément le *coping actif*, la *planification*, et la *réinterprétation positive* et la *croissance personnelle*) et était corrélée négativement avec des méthodes plus passives et négatives (*comportements de désengagement* et de *déni*). Ainsi,

dans une situation de conflit, la personne qui a une bonne estime de soi serait plus apte à s'exprimer et régler un conflit. Cette façon de gérer la situation fait en sorte que l'entourage soit clairement informé des limites de l'individu, lequel, par conséquent, établit des schèmes de relations sains pour lui-même comme pour son entourage.

À l'opposé, l'individu dont l'estime de soi est faible a plutôt tendance à se désengager et à ne rien dire, ou à émettre des comportements de déni, où l'individu agit comme si rien ne s'était passé. De cette façon, l'individu met en place des schèmes de relation où l'entourage ne connaîtra jamais ses limites et continuera, ainsi, à s'engager avec lui, dans des interactions qui génèrent de la détresse. Le *coping* peut ainsi influencer la création de liens d'attachement et d'acointance.

Nous pouvons présumer qu'un individu qui a tendance à recourir à des comportements de désengagement et à être passif (méthode de *coping* négative), serait alors moins apte et moins motivé à créer de nouveaux liens d'amitié puisque ceci nécessite des comportements actifs de sa part. Il se résignera plutôt à fréquenter ceux qui lui causent de la détresse sans savoir comment s'en sortir.

*Estime de soi*Peur de l'autorité*

Contrairement à la prédiction initiale, le lien négatif entre l'estime de soi et la peur de l'autorité n'a pas été confirmé. Les résultats révèlent plutôt une absence de lien entre ces deux variables. Par contre, nos résultats sont contraires à ce qui a été obtenu dans d'autres études. Par exemple, Jones, Briggs et Smith (1986) ont obtenu une corrélation forte et négative entre l'estime de soi et la peur de l'autorité.

Il est plausible de penser que l'absence de lien dans la présente étude peut être attribuée à certaines caractéristiques sociodémographiques des participants. Ainsi, l'échantillon de Jones

Briggs et Smith (1986), sur lequel a été testé le lien entre l'estime de soi et la peur de l'autorité, comportait des étudiants du secondaire. Dans une autre étude, Jones, Cheek et Briggs (1986), ont obtenu les mêmes résultats dans un échantillon de personnes âgées. Ce faisant, il est possible que la peur de l'autorité résonne différemment au sein de groupes de jeunes individus adultes (tels que recrutés dans la présente étude) par rapport à des groupes de personnes mineures ou aînées. Par exemple, chez les personnes aînées, les stigmatisations sociales autour du vieillir (Lagacé, Laplante & Davignon, sous presse), pourraient possiblement agir comme médiateurs du lien entre une faible estime de soi et la peur de l'autorité : ainsi, les personnes aînées ayant une faible estime de soi seraient plus susceptibles d'intérioriser les stéréotypes âgistes, ce qui, en revanche, les rendraient plus vulnérables devant les gens en position d'autorité. Des études futures afin de mettre à l'épreuve une telle hypothèse devront alors être effectuées. Par ailleurs, nous avons observé que l'indicateur « tout nous est dû » était bel et bien en lien avec la peur de l'autorité, résultant principalement d'un sentiment sous-jacent d'infériorité nourri par un individu. Mais toute réflexion faite, Rosenberg (1985) définit l'estime de soi indépendamment des sentiments de supériorité et de perfection. De ce fait, il se peut que le sentiment sous-jacent de valeur à l'estime de soi ne joue pas de rôle dans la relation avec l'autorité alors que le sentiment d'infériorité constituerait un facteur d'influence.

*Estime de soi*Satisfaction face au réseau.*

En dernier lieu, les résultats ont suggéré que plus l'individu a une bonne estime de soi, plus il sera satisfait face à son réseau. Les résultats de plusieurs études démontrent un lien corrélationnel positif avec différents aspects de la satisfaction (satisfaction face à l'école, aux amis, à soi-même, à la famille, au travail) ainsi qu'avec l'estime de soi (Vallières & Vallerand, 1990; Diener & Diener, 1995; Chow, 2005; Corrigan, Larsin & Rüsich, 2009). Précisément, les

résultats de la présente étude s'inscrivent en continuité avec ceux obtenus par Diener et Diener (1995) : ces chercheurs soulignent ainsi les liens significatifs entre l'estime de soi et la satisfaction envers le réseau des amis ($r = .29$, $p < .01$) ainsi qu'envers le réseau familial ($r = .25$, $p < .01$) cela auprès d'un échantillon de femmes canadiennes âgées de 17 à 25.

Ce lien entre estime de soi et satisfaction avec le réseau s'est également révélé dans l'étude de Lennox et Lagacé (2008); ainsi, sur la question des sentiments subjectifs éprouvés par les personnes âgées quant aux stéréotypes négatifs dont elles peuvent faire l'objet, elles notent : « if the elderly person does not perceive him or herself as either worthy of receiving or capable of giving support, then it follows that he or she will regard the value of this relationship, and the social capital associated with it, negatively, because of the lack of reciprocity » (p. 245). Ainsi, ces auteures suggèrent que la valeur qu'un individu s'attribue, laquelle est au cœur de l'estime de soi, peut grandement influencer la perception, voire la satisfaction face au réseau social. Précisément, si un individu se considère comme un échec, qu'il se perçoit comme inutile (donc, qui a une faible estime de soi) il sera plus difficile pour lui d'être réceptif à la gentillesse des autres puisqu'il n'a pas l'impression de la mériter.

L'ensemble des résultats ci-haut tend donc clairement à appuyer l'hypothèse selon laquelle un concept de soi sain est en étroite concomitance avec un capital social solide et qu'en revanche, l'individu qui souscrit à une piètre image de lui-même tend à freiner l'émergence de riches réseaux sociaux.

Conclusion

Sommaire

Les théories de l'harmonie cognitive (Festinger, 1950; Heider, 1958 et Newcomb, 1956; 1961; 1968), de la vérification de soi (Swann, 1987) et des schémas (Young et Klosko, 2003)

traduisent l'importance du concept de soi dans la construction et la perception du réseau social d'un individu. Ces théories suggèrent ainsi qu'une personne construit son entourage en étroite convergence avec la façon dont elle se perçoit. La présente étude a permis d'explorer plus en profondeur les postulats de ces théories par le biais d'une vérification empirique. Les résultats ont suggéré que plus un individu aura un concept de soi sain, plus il aura un riche capital social, c'est-à-dire, plus sa vision de lui-même sera positive, plus il jouira des ressources et des bienfaits que lui offre son réseau social. L'opposé est vraisemblable pour un individu ayant un concept de soi malsain. Par ailleurs, les implications de notre étude sont aussi intéressantes au niveau pratique qu'au niveau théorique et seront discutées dans ce qui suit.

Limites

Il est important de rester prudent devant les limites méthodologiques de notre étude. En premier lieu, l'échantillon utilisé était de nature non probabiliste et fait alors obstacle à toute forme de généralisation. L'échantillon était composé majoritairement d'individu de sexe féminin (87%) d'origine canadienne (93 %) entre l'âge de 18 et 24 ans (91%). De ce fait, les résultats ne peuvent pas s'appliquer aux individus de sexe masculin, aux individus d'autres cultures ou encore aux individus d'âges inférieurs à 18 ans et supérieurs à 24 ans. Bien que l'échantillon s'inscrive dans ces limites importantes, celles-ci constituent également une force de l'étude dans la mesure où l'homogénéité des participants permet de bien délimiter la population à l'étude.

En deuxième lieu, le plan méthodologique était corrélationnel. Celui-ci se prête à des liens de concomitance statistiques entre les variables mais ne prétend pas à des liens de causalité. Ainsi, il est tout à fait possible qu'un riche capital social génère un concept de soi sain autant que le contraire.

Implications théoriques

La présente étude sous-tend plusieurs retombées théoriques. Par exemple, l'absence de lien entre les indicateurs « estime de soi » et « peur de l'autorité » est intéressante puisque ces derniers étaient pourtant significativement corrélés dans le cadre d'études antérieures (Jones, Briggs & Smith, 1986; Jones, Cheek & Briggs, 1986). Il importe de noter que ces études ont été effectuées auprès d'échantillons d'individus soit plus jeunes soit plus âgés, dont la position sociale et le rôle sous-tendent davantage de dépendance (face à l'entourage, aux proches, aux amis, etc.) ; en revanche, les individus d'âge moyen (tels que ceux constituant l'échantillon de la présente étude) sont plus souvent inscrits dans des rôles et des positions sociales caractérisés par une certaine indépendance. L'indépendance ou à tout le moins la « perception » d'indépendance amenuisent-elles la peur de l'autorité? L'hypothèse reste à vérifier et des études ultérieures à cet effet fourniraient certainement des pistes intéressantes quant à l'évolution, voire la fluctuation de la peur de l'autorité en fonction de différents âges de la vie, en lien avec la dépendance (ou la perception de dépendance).

Dans un contexte général, la présente étude suggère que le concept de soi pourrait agir comme modérateur du capital social d'un individu et que la valence du concept de soi freinerait ou activerait les bienfaits de ce dernier. Par exemple, dans le contexte où une organisation mettrait à la disposition d'une personne des ressources sociales de qualité mais que cette personne n'a pas l'impression de mériter de telles ressources (parce qu'elles génèrent un sentiment de dissonance entre la valence de son concept de soi et les nouvelles ressources à sa disposition) alors il est fort probable que celles-ci ne soient pas mobilisées. En résumé, la perception et l'évaluation que fait un individu de son concept de soi s'avèrent d'indispensables

outils à prendre en considération lorsqu'il s'agit de modifier le capital social de ce même individu.

Implications pratiques

Les implications pratiques de notre étude sont particulièrement intéressantes dans un contexte thérapeutique. Rappelons que les résultats de cette étude suggèrent que plus l'individu a un concept de soi sain, plus riche est son capital social. De tels résultats pourraient servir de guide quant au processus de modification du concept de soi qu'entreprendrait un individu (en tentant d'augmenter son estime de soi, sa capacité d'altruisme, etc.); rappelons également que selon les postulats de la théorie de la vérification du soi, un individu nourrit son réseau social de sorte à confirmer son concept de soi. Dans cette optique, une fois qu'un individu entreprend une démarche de changement quant à son concept de soi, ce dernier risque alors de ne plus concorder avec son réseau social. Cette situation de dissonance risque alors d'entraîner des réactions de résistance de la part de son environnement, particulièrement auprès des « proches » de l'individu. Ainsi, dans un contexte thérapeutique, il s'avèrerait essentiel pour un thérapeute d'informer son patient des difficultés potentielles à affronter (notamment quant à la résistance de ses proches) tout autant qu'à l'encourager à fréquenter des réseaux d'acointance composé d'individus qui ne le connaissent pas intimement et qui, conséquemment n'auront pas d'attentes aussi précises face à son nouveau « soi ».

En outre, toujours dans la perspective de la théorie de la vérification du soi, la confirmation du lien entre le concept de soi et le capital social tend à appuyer les recommandations du PRP (2006) quant aux programmes communautaires visant à créer et à soutenir un riche capital social chez ses membres. Les recommandations suggèrent ainsi de renforcer les compétences de socialisation et les capacités communautaires chez les individus.

De tels efforts s'avéreraient particulièrement bénéfiques chez les individus de type « tout nous est dû » dont les capacités altruistes sont faibles tout autant que l'ouverture à la réciprocité.

Perspectives futures

Compte tenu que la présente étude ait permis de confirmer un lien de concomitance entre le concept de soi et le capital social, des études ultérieures seront essentielles afin de déterminer la direction de ce lien, c'est-à-dire la séquence causale.

Enfin, la présente étude n'a permis d'approfondir que deux indicateurs du concept de soi : l'estime de soi et le « tout nous est dû ». Conséquemment, il serait pertinent, dans le cadre d'études futures, d'analyser d'autres composantes du concept de soi, tels que les traits de personnalité, le sentiment d'efficacité personnelle, l'identité, afin d'en déterminer les répercussions sur le réseau social. D'approfondir ces connaissances permettrait de mieux cibler les interventions quant aux transformations du concept de soi ou des modifications du réseau social, rendant les interventions thérapeutiques plus efficaces.

Bibliographie

- Algan, A. (1980). L'image de soi des adolescentes socialement inadaptées. *Bulletin de psychologie*. XXXIII, n° 345, p. 559.
- Aristote (-315/2000). *Politics*. Mineola, NY : Dover publications.
- Aristote, Stirn, F. (trans. 1983). *Éthique à Nicomaque. (Livre VIII et IX sur l'amitié)*. Paris : Hatier.
- Ballard, R. (1992). Short forms of the Marlowe-Crowne Social Desirability scale. *Psychological Reports*, 71, 1155-1160.
- Bandler, R. & Grinder, J. (2005). *Le recadrage : transformer la perception de la réalité avec la PNL*. Paris : InterEditions.
- Barney, D. (2004). *The Network Society*. Cambridge, UK : Polity Press.
- Bell, N.J., Kerksiek, K.A., Kanitkar, K., Watson, W., Das, A., Kostina-Ritchey, E., Russell, M.H. & Harris, K. (2009). University students in recovery: Implications of different types of recovery identities and common challenges. *Alcoholism Treatment Quarterly*, 27, 426-441.
- Bertalanffy, Ludwig von (1968). *General System Theory: Foundations, Development, Applications*. New York: George Braziller.
- Bonneville, L., Grosjean, S. & Lagacé, M. (2007). *Introduction aux méthodes de recherche en communication*. Montréal, QC : Les Éditions de la Chenelière Inc.
- Bourdieu, P. & Passeron, J-C. (1977). *Reproduction in Education, Society and Culture*. London : Sage.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology and Culture*. London : Sage.

- Bourdieu, P. (1977). Cultural Reproduction and Social Reproduction. In J. Karabel and A. H. Hasley (Eds), *Power and Ideology in Education*. New York : Oxford University Press.
- Brown, G. & Harris, T. (1978). *Social origins of depression: a study of psychiatric disorder in women*. London : Tavistock Publication.
- Bugental, J.F.T. & Gunning, E.C. (1955). Investigations into self-concept. II: Stability of reported self-identifications. *Journal of Clinical Psychology*, 11, p.41-46.
- Bugental, J.F.T. & Zelen, S.L. (1950). Investigations into the "self-concept". I: The W-A-Y technique. *Journal of Personality*, 18, p. 483-498.
- Bugental, J.F.T. (1964). Investigations into the self-concept. III.: Instructions for the W-A-Y method. *Psychological Report*, 15, 643-650.
- Burke, P.J. & Stets, J.E. (2009). *Identity Theory*. New York, NY : Oxford University Press.
- Byrne, B. (1996). *Measuring Self-Concept across the Life Span: Issues and instrumentation*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Byrne, B.M. & Shavelson R.J. (1986). On the structure of adolescent self-concept. *Journal of Educational Psychology*, 78, 474-481.
- Chen, X., Stanton, B., Gong, J.; Fang, X., & Li, X. (2009). Personal Social Capital Scale: An instrument for health and behavioral research. *Health Education Research*, 24(2), 306-317.
- Cloud, W. & Granfield, R. (2008). Conceptualizing Recovery Capital: Expansion of a Theoretical Construct. *Substance Use & Misuse*, 43, 1971-1986.
- Cohen, J. & Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences* (2e ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

- Cohen, S., & Hoberman, H. M. (1983). Positive events and social supports as buffers of life change stress. *Journal of Applied Social Psychology, 13*(2), 99–125.
- Coleman, J. & Hoffer, T. (1987). *Public and Private Schools : the Impact of Communities*. New York, NY : Basic Books.
- Coleman, J. C. (1990, 1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1961). *The adolescent society; the social life of the teenager and its impact on education*. New York: Free Press of Glencoe.
- Coleman, J., Campbell, E.Q., Hobson, C.J., McPartland, J., Mood, A.M., Weindelf, F.D. & York, R.L. (1966). *Equality of Educational Opportunity*. Washington, DC : United States Government Printing Office.
- Coleman, J.S. (1974). *Power and Structure of society*. New York: Norton.
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology, 24*, 349-354.
- De Silva, M.J., Harpham, T., Tuan, T., Bartolini, R., Penny, M.E. & Huttly, S.R. (2006). Psychometric and cognitive validation of a social capital measurement tool in Peru and Vietnam. *Social Science & Medicine, 62*(4), p. 941-953.
- Drew, M., Dobson, K. & Stam, H. (1999). The Negative Self-Concept in Clinical Depression: A Discourse Analysis. *Canadian Psychology, 40*, 192-204.
- Ferlander, S (2007). The Importance of Different Forms of Social Capital for Health. *Acta Sociologica, 50*(2), 115-128.

- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston: Row, Peterson.
- Field, J. (2008). *Social Capital*. London ; New York : Routledge.
- Fine, Ben (2010). *Theories of social capital : Researchers behaving badly*. London, NY: Pluto Press.
- Fleming, J.A. & Courtney, B.E. (1984). The dimensionality of self-esteem: II. Hierarchical facet model for revised measurements scales. *Journal of personality and Social Psychology*, 46, 404-421.
- Fratiglioni, L., Wang, H., Ericsson, K., Maytan, M. & Winbald, B. (2000). Influence of Social Network on Occurrence of Dementia : A Community-based Longitudinal Study. *The Lancet*, 355(9212), 1315-1319.
- Frey, L.M., Botan, C.H. & Kreps, G.L. (2000). *Investigating communication: an introduction to research methods*. Boston: Allyn and Bacon.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7-20.
- Galvin, K.M., Dickson, F.C. & Marrow, S. (2006). Chapter 20: Systems Theory : Patterns and (W)holes in Family Communication. In D.O. Braithwaite, L.A. Baxter (Eds.), *Engaging theories in family communication: multiple perspectives*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.

- Gordon, C. (1968). Chapter 8: Self-conceptions: Configurations of content. In C. Gordon & K.J. Gergen (Eds.), *The self in social interaction* (Vol. 1). New York: John Wiley and Sons.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : Wiley.
- Hergenhahn, B. R. (2007). *Introduction à l'histoire de la psychologie*. Mont-Royal, QC: Groupe Modulo.
- Huebner, S., Laughlin, J., Ash, C., & Gilman, R. (1998). Further validation of the multidimensional students' life satisfaction scale. *Journal of Psychoeducational Assessment, 16*, 118-134.
- James, W. (1954). *The Principles of Psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Jones, W. H., Cheek, J. M., & Briggs, S. R. (Eds.). (1986). *Shyness: Perspectives on research and treatment*. New York: Plenum Press.
- Jones, W., Briggs, S., & Smith, T. (1986). Shyness: Conceptualization and Measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*(3), 629-639.
- Kanagawa, C., Cross, S.E. and Markus, H.R. (2001). "Who Am I?" The Cultural Psychology of the Conceptual Self, *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 90-103.
- Kritsotakis, G., Koutis, A.D., Alegakis, A.K. & Philalithis, A.E. (2008) . Development of the Social Capital Questionnaire in Greece. *Research in Nursing & Health, 31*(3), 217-225.
- Kuhn, M.H., & McPartland, T.S. (1954). An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review, 19*, 68-76.
- L'Écuyer, R. (1990). *Méthodologie de l'analyse développementale de contenu: Méthode GPS et concept de soi*. Québec, QC: Les presses de l'Université du Québec.

- Lagacé, M., Laplante, J. & Davignon, A (sous presse). Construction sociale du vieillir dans les médias écrits canadiens : de la lourdeur de la vulnérabilité à l'insoutenable légèreté de l'être. *Communication & Organisation*.
- Lagacé, M., Tougas, F., Laplante, J. & de la Sablonnière, R. (2006). Du travail à la retraite : un parcours qui se réinvente? Une étude empirique auprès de retraités de la nouvelle génération. *Vie et vieillissement*, 6(1), p.21-28.
- L'Écuyer, R. (1994). *Le développement du concept de soi de l'enfance à la vieillesse*. Montréal, QC: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Lennox-Terrion, J. & Lagacé, M. (2008). Communication as precursor and consequence of subjective social capital in older people: A new perspective on the Communication Predicament Model. *Social Theory & Health*, 6, 239-249.
- Lennox-Terrion, J. (2009, October). *A Qualitative Evaluation of the Impact of a Communication Skills Training Program on Recovering Addicts*. Poster presentation at the International Research Conference on Service-learning and Community Engagement, Ottawa, Ontario.
- Loo, R. & Loewen, P. (2004). Confirmatory Factor Analyses of Scores from Full and Short Versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(11), 2343-2352.
- Looman, W.S. (2006). Development and Testing of the Social Capital Scale for Families of Children With Special Health Care Needs. *Research in Nursing & Health*, 29(4), 325-336.
- Mendonça, J.E. de, Cossette, L., Lapointe, M.-N., & Strayer, F.F. (2008). Vers une analyse systémique des liens d'attachement. *Bulletin de psychologie*, 61(3), 257-265.

- Miller, W.R. & Rollnick, S. (2002). *MI : Preparing People to Change*. New York: Guilford Press.
- Mosby's medical, nursing, & allied health dictionary* (6th ed.). (2003). St. Louis : Mosby/Elsevier.
- Myers, D.G. (2004). *Psychologie*. Paris : Médecine-Sciences Flammarion.
- North, R. & Swann, W.B. (2009). Self-verification 3608: Illuminating the Light and Dark Side, *Self and Identity*, 8, 131-146.
- Organisation de Coopération et de Développement Économique [OCDE] (2001). *Du bien-être des nations : Le rôle du capital humain et social*. Paris, France : Centre pour la Recherche et l'Innovation dans l'Enseignement.
- Poirier, C., & Lavoie, N. (2006). *La sociabilité et les soutiens des jeunes : comparaison des réseaux de participants au PQJ et de collégiens*, sous la dir. de J. Charbonneau, avec la collab. de S. Bourdon, É. Lyrette et M. Goyette. Rapport de recherche remis à l'Association des Centres jeunesse du Québec, 125 p.
- Portes, A. (1998). Social Capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Potter, L. (2006). Chapter 7: Strategic Planning, Timeless Wisdom Still Shapes Successful Communication Programs. In T. Gillis (Ed.), *The IABC handbook of organizational communication: a guide to internal communication, public relations, marketing, and leadership* (pp.81-92). San Francisco: Jossey-Bass.

- Prescott, M.E. & Le Poire, B.A. (2002). Eating Disorders and Mother-Daughter Communication: A Test of Inconsistent Nurturing as Control Theory. *The Journal of Family Communication*, 2(2), 59-78.
- Projet de recherche sur les politiques (2005). *Le capital social comme instrument de politique publique: Rapport de projet*. Ottawa: Gouvernement du Canada.
- Projet de recherche sur les politiques (2005a). *La mesure du capital social. Document de référence pour la recherche, l'élaboration et l'évaluation de politiques publiques*. Ottawa: Gouvernement du Canada.
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone : the collapse and revival of American community*. New York : Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- Putnam, R. D. (1996). Who Killed Civic America? *Prospect*, 7(24), 66-72.
- Putnam, R.D. (1993). The Prosperous Community: social capital and public life. *The American Prospect*, 4(13), 11-18.
- Rentsch, J. & Heffner, T. (1994). Assessing Self-Concept: Analysis of Gordon's Coding Scheme Using "Who Am I?" Responses. *Journal of Social Behavior and Personality*, 9(2), 283-300.
- Riso, L.P., du Toit, P.L., Stein, D.J. & Young, J.E. (Eds) (2007). *Cognitive schemas and core beliefs in psychological problems: A scientist-practitioner guide*. Washington, DC : American Psychological Association.

- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosenberg, M. (1985). Self-concept and psychological well-being in adolescence. In R. Leahy (Ed.), *The Development of the self*. New York: Academic Press, 205-246.
- Schuller, T. (2008) Reflections on the Use of Social Capital. In I. Van Staveren and P. Knorringa (Eds) *Beyond Social capital. A critical Approach*. New York, NY: Routledge.
- Swann, W.B. (1987) Identity Negotiation: Where Two Roads Meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(6), 1038-1051.
- Swann, W.B. (2005). The self and identity negotiation. *Interaction Studies*, 6(1), 69-83.
- Swann, W.B., Chang-Schneider, C. & Larsen McClarty, K. (2007). Do People's Self-Views Matter? Self-Concept and Self-Esteem in Everyday Life. *American Psychologist*, 62(2), 84-94.
- Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (1996). *Using Multivariate Statistics*, (3rd Ed.). New York, NY: Harper Collins College Publishers Inc.
- Turcotte, J. & Charbonneau, (2002). Les réseaux sociaux Projet d'enquête socioéconomique et de santé intégrée et longitudinal (ESSIL), INRS Urbanisation, Culture et société.
- Retrieved November 28th 2010 at:
- <http://www.socio.umontreal.ca/essil/Racine/TURCOTTE%20et%20CHARBONNEAU%20r%C3%A9seaux%20sociaux.pdf>
- Turkle, S. (2011). *Alone Together : Why We Expect More from Technology and Less from Each Other*. New York, NY: Basic Books.

- Vallerand, R. (2006). *Les fondements de la Psychologie Sociale* (2nd Ed). Montréal, QC : gëatan morin.
- Vallieres, E. & Vallerand, R. (1990). Traduction et validation canadienne-française de l'échelle de l'esitme de soi de Ronsenberg. *International Journal of Psychology*, 25, 305-316.
- Ward, R.A. (1977). The Impact of Subjective Age and Stigma on Older Persons. *Journal of Gerontology*, 32, 227-232.
- Webber, M.P. & Huxley, P.,J. (2007). Measuring access to social capital: The validity and reliability of the resource generator-UK and its association with common mental disorder. *Social Science & Medicine*, 65(3), 481-492.
- Williams, D. (2006). On and off the 'net: Scales for social capital in an online era. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(2), article 11. Retrieved March 16th, 2010 at: <http://jcmc.indiana.edu/vol11/issue2/williams.html>
- Woolcock, M. (2001). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 11-17.
- Wylie, R.C. (1989). *Measures of self-concept*. Lincoln, NE: Buros Institute of Mental Measurements.
- Young, J. & Klosko, J. (2003). *Je réinvente ma vie : Vous valez mieux que vous ne pensez*. Montréal, QC: Les éditions de l'Homme.
- Young, J.E., Rygh, J.L., Weinberger, A.D. & Beck, Aaron T. (2008). Cognitive therapy for depression. In D.H. Barlow (Ed.), *Clinical handbook of psychological disorders: A step-by-step treatment manual* (4th ed.). New York, NY : Guildford Press.

Zeigler-Hill, V., Green, B.A., Arnau, R.C., Sisemore, T.B. & Myers, E.M. (2011). Trouble ahead, trouble behind : Narcissism and early maladaptive schemas. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 42 96-103.

ANNEXE A – Schémas

Schémas précoces d'inadaptations, description (Young & Klosko, 2003)

Abandon	La moindre séparation, même normale, affecte et déclenche chez l'individu une amertume exagérée.
Méfiance et abus	L'individu se méfie des intentions de tous et soupçonne le pire; est certain que ses êtres chers le trahiront; évite toute forme de relation affective se contentant de relations superficielles qui ne le révèle pas complètement.
Vulnérabilité	L'individu vit dans la terreur d'une catastrophe imminente, qu'il s'agisse d'une catastrophe naturelle, criminelle, médicale ou même financière; ne se sent pas en sécurité; peurs déraisonnables et irréalistes qui dominent sa vie.
Dépendance	Incapable de faire face au quotidien sans le secours constant d'autrui; l'individu dépend des autres; il recherche des modèles rassurants, se repose sur eux et leur permet de diriger leur vie.
Carence affective	Personne distante, froide et égoïste; croyance que ses besoins affectifs ne seront jamais comblés; impression que personne ne l'aime ou ne la comprenne.
Exclusion	Se sent rejeté par ses pairs; a l'impression d'être différent des autres; fuit la compagnie des autres; ne fréquente personne et ne cherche pas à se faire des amis; se croit socialement peu désirable.
Imperfection	Sentiment d'être imparfait, mauvais, indigne; l'individu estimerait normal qu'on ne l'aime pas si on le connaissant vraiment; se blâme; parvient difficilement à croire qu'un autre puisse l'apprécier; anticipe le rejet.
Échec	Persuadé de ne jamais connaître de succès tant à l'école qu'au travail ou dans les sports; ne se juge pas à la hauteur de ses pairs; exagère ses échecs et fuit toute possibilité de réussite.
Assujettissement	Sacrifie ses propres désirs et besoins pour plaire aux autres; agit par culpabilité; se laisse dominer par les autres.
Exigences élevées	Aspirations personnelles sont démesurément élevées; trop d'importance est attachée au rang social, à l'argent, à la réussite, à la beauté, à l'ordre et à la reconnaissance au détriment de son bonheur, son plaisir, sa santé, ses relations interpersonnelles, etc.
Tout m'est dû	S'estime en droit de tout faire, de tout dire, de tout obtenir sur-le-champ; aucune notion de ce qui est déraisonnable ou acceptable; pas de patience et de temps pour parvenir à un résultat; peu de discipline personnelle.

ANNEXE B - Tableau d'analyse de la méthode de Gordon (1968)

<p>A) ASCIRBED CHARACTERISTICS</p> <p>1) <i>Sex</i> : a man, a boy, a son, clear name, etc. (Almost always categorical)</p> <p>2) <i>Age</i> : 15 years old, a boy, young, teenager, a freshman (at least public and partly categorical).</p> <p>3) <i>Name</i>: John Jones, Clarie M., (at least public and partly categorical).</p> <p>4) <i>Racial or National Heritage</i>: a Negro, white; Chinese (meaning ancestry or race, not current citizenship); of Italian, Irish Ancestry, an immigrant (usually categorical)</p> <p>5) <i>Religious categorization</i>: a Catholic, a Protestant, Methodist, Jewish, etc (not just “Christian”, “atheist” must be definite religious group) (predominantly categorical).</p>	<p>D) INTERESTS AND ACTIVITIES</p> <p>16) <i>Judgements, Tastes, Likes</i>: one who likes abstract art, hates rock”n”roll, a jazz fan, loves bach, etc (usually attributive).</p> <p>17) <i>Intellectual concerns</i>: interested in literature, trying to understand modern theater, a reader, getting an education, a thinker, an intellectual, etc. (generally the verb-form of an attribute).</p> <p>18) <i>Artistic Activities</i>: a dancer, painter, poet, musician, singer, cello player, etc. (usually a category reference, the noun form of a verb).</p> <p>19) <i>Other Activities</i>: a foot-ball player, a holer, a stamp collector, a moviegoer, one who dates a lot, a good swimmer, etc. (categorical on the whole).</p>
<p>B) Roles and Memberships</p> <p>6) <i>Kinship role</i>: a son, mother, sister, aunt, housewife, etc (also coded as sex references) engaged, going steady, married (generally categorical).</p> <p>7) <i>Occupational Role</i>: specific occupation, employed, working part-time, hoping to become a doctor, etc. (mainly categorical).</p> <p>8) <i>Student Role</i>: specific occupation, at south boston high, getting bad grades, going to Harvard, taking 4 courses, trying to get into a good college, etc. (mainly categorical).</p> <p>9) <i>Political Affiliation</i>: a Democrat, an Independent, other clear party (<i>not</i> liberal, conservative) (almost always categorical).</p> <p>10) <i>Social Status</i>: from poor family, an elite neighbourhood, middle classe, an aristocrat, of an old-line family, etc. (somewhat more frequently attributive).</p> <p>11) <i>Territoriality, Citizenship</i>: now a Cambridge resident, living on Oak St., a Bostonian, From Alabama, an America, a German, (current citizenship, not “heritage”), a foreign student , etc (usually categorical).</p> <p>12) <i>Membership in Actual Interacting Group</i>: on the football team, in the science club, at a specific school, a friend, in a clique or fraternity, member of a certain family. (almost always categorical).</p>	<p>E) MATERIAL REFERENCES</p> <p>20) <i>Possessions, Resources</i>: a car owner, one who has pretty clothes, hoping for a secure future, one who never has enough money, etc. (usually categorical)</p> <p>21) <i>physical Self, Body Image</i>: good-looking, pretty, strong, tall, 5’10”, too thin, blonde, healthy, ugly, 112 lbs etc. (preponderantly attributive).</p> <p>F. FOUR SYSTEMIC SENSES OF SELF</p> <p>22) <i>The sense of moral worth</i>: self-respecting, a sinner, bad, good, honest, reliable, trustworthy, responsible, evil, a thief, etc. (preponderantly attributive).</p> <p>23) <i>The Sense of Self-Determination</i>: trying to get ahead, deciding things for myself, ambitious, hardworking, not my own boss, a self-starter, etc (Almost always attributive).</p> <p>24) <i>The Sense of Unity</i>: in harmony, mixed up, ambivalent, a whole person, straightened out now, etc (predominantly attributive).</p> <p>25) <i>Sense of Competence</i> : intelligent, talented, creative, skillful, low in ability, good at many things, always making mistakes, etc (primarily attributive)</p>
<p>C) ABSTRACT IDENTIFICATIONS</p>	<p>G) Personal characteristics</p> <p>26) <i>Interpersonal style (how I typically act)</i>:friendly, fair, nice, shy, introverted, hard</p>

<p>13) <i>Existential, Individuating</i>: me, an individual, an existing being, myself, nothing, unique, undefinable (generally the denial of categories).</p> <p>14) <i>Membership in an Abstract Category</i>: a person, a human, a voter, a teenager (also an age reference), a speck in the cosmos, etc (almost exclusively categorical by definition)</p> <p>15) <i>Ideological and Belief References</i>: a liberal, a conservative, a Christian, very religious, a Marxist, against the war in Viet Nam, a pacifist, not prejudiced, etc (somewhat more frequently categorical)</p> <p>-----</p> <p>Autres points de consideration : Un jugement ou un énoncé peut être dans plusieurs catégories à la fois.</p>	<p>to get along with, affable, quiet, demanding, good with children, affectionate, cool ,etc (almost exclusively attributes).</p> <p>27) <i>psychic style, personality (how I typically think and feel)</i>: Happy, sad, moody, a daydreamer, in love, depressed, confident, “crazy” lonely, curious, calm, searching for love, mature, optimistic, etc. (predominantly adjectival attributes).</p> <p>H. EXTERNAL MEANING</p> <p>28) <i>Judgements Imputed to Others</i>: popular, respected, well-liked, well thought of, loved, etc. (preponderantly attributive).</p> <p>29) <i>Situational References</i>: tired, hungry, bored filling out this questionnaire, going on a date tonight, late for dinner, finished, etc. (usually attributive).</p> <p>30) <i>Uncodable responses</i>: superman, President of the US, a flower, the sea, a sell on the beach, etc (usually categorical, if decipherable at all)</p>
---	---

ANNEXE D – Questionnaire « Estime de soi »

C. À quel point suis-je en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants?

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Ni en accord; ni en désaccord	D'accord	Tout à fait d'accord
1 Je pense que je suis une personne de valeur, au moins égal(e) à n'importe qui d'autre.	1	2	3	4	5
2 Je pense que je possède un certain nombre de belles qualités.	1	2	3	4	5
3 Tout bien considéré, je suis porté(e) à me considérer comme un(e) raté(e).	1	2	3	4	5
4 Je suis capable de faire les choses aussi bien que la majorité des gens.	1	2	3	4	5
5 Je sens peu de raisons d'être fier(e) de moi.	1	2	3	4	5
6 J'ai une attitude positive vis-à-vis moi-même.	1	2	3	4	5
7 Dans l'ensemble, je suis satisfait(e) de moi-même.	1	2	3	4	5
8 J'aimerais avoir plus de respect pour moi-même.	1	2	3	4	5
9 Parfois je me sens vraiment inutile.	1	2	3	4	5
10 Il m'arrive de penser que je suis un(e) bon(ne) à rien.	1	2	3	4	5

*Questionnaire pour mesurer l'estime de soi (Rosenberg, 1968); traduit par Vallières et Vallerand, 1990).

ANNEXE E – Questionnaire « *Tout nous est dû* »**B. À quel point les énoncés suivants ont-ils un impact dans ma vie.**

		Rarement	Parfois	Indécis	Souvent	Presque toujours
1	Je tolère mal qu'on me dise non.	1	2	3	4	5
2	Je me fâche facilement quand je n'obtiens pas ce que je veux.	1	2	3	4	5
3	Je suis spéciale ou unique; on ne devrait pas m'imposer les contraintes habituelles.	1	2	3	4	5
4	Mes besoins passent en premier.	1	2	3	4	5
5	Je ne parviens pas à cesser de boire, de fumer, de trop manger ou de modifier d'autres problèmes de comportements.	1	2	3	4	5
6	Je n'ai pas de discipline pour les tâches ennuyeuses ou routinières.	1	2	3	4	5
7	J'agis par impulsion, mes émotions dictent mes actes et ça me crée des problèmes.	1	2	3	4	5
8	Je deviens facilement frustré et je capitule dès que je n'atteins pas mon but.	1	2	3	4	5
9	J'exige qu'on fasse les choses à ma manière.	1	2	3	4	5
10	La gratification immédiate compte plus pour moi que la réussite à long terme.	1	2	3	4	5

*Questionnaire du schéma "Tout nous est dû" (Young & Klosko, p. 325-326).

ANNEXE F – Questionnaire *qualité des liens d'attachement et d'accointance***D. À quel point les énoncés suivant sont-ils vrai ou faux à mon sujet?**

	Absolument faux	Faux	Ni faux, Ni vrai	Vrai	Absolument vrai
1 J'ai quelqu'un avec qui je peux partager mes pensées ou sentiments les plus intimes ou les plus personnels.	1	2	3	4	5
2 Je participe à une ou plusieurs activités dans ma communauté.	1	2	3	4	5
3 J'ai l'impression d'avoir un bon nombre d'ami(e)s.	1	2	3	4	5
4 Les gens que je connais m'écoutent lorsque je m'exprime.	1	2	3	4	5
5 J'ai l'impression que les autres respectent et valorisent mes opinions.	1	2	3	4	5
6 Je peux compter sur au moins une personne lorsque j'ai un problème.	1	2	3	4	5
7 J'ai un groupe d'amis ou des gens avec qui je peux faire mes emplettes, du magasinage, parler, prendre un ver ou passer du temps ensemble.	1	2	3	4	5
8 Il m'arrive de sortir manger en compagnie de d'autres.	1	2	3	4	5
9 Au travail, je rencontre des gens qui sont complètement différents de ceux avec qui je passe mon temps libre.	1	2	3	4	5
10 J'aime converser avec d'autres au travail; après les cours; après la messe; à l'extérieur de chez moi lorsque je croise mes voisins, etc.	1	2	3	4	5
11 J'appartiens à au moins un groupe, organisation ou association, soit formel ou informel.	1	2	3	4	5
12 Je me sens impliqué dans les différents aspects de ma vie (soit le travail, l'école, la maison, le bénévolat, etc.)	1	2	3	4	5

*Questionnaire qui mesure le *Bonding* et le *Bridging* (adapté à partir du CQL, 2005)

ANNEXE G - Questionnaire *Présence de liens négatifs et Peur de l'autorité***E. À quel point les énoncés suivants ont-ils un impact dans ma vie.**

	Presque jamais	Parfois	Indécis	Souvent	Presque toujours
1 Mes ami(e)s proches ont tendance à être trop demandant lorsqu'ils nécessitent de mon aide, mon temps ou l'emprunt de quelque chose.	1	2	3	4	5
2 Mes ami(e)s proches ont tendance à me laisser tomber lorsque je nécessite leur aide, leur temps ou l'emprunt de quelque chose.	1	2	3	4	5
3 Mes ami(e)s les plus proches ont tendances à me vexer ou à me contrarier.	1	2	3	4	5

*Questionnaire mesurant la présence de liens négatifs (Turcotte & Charbonneau, 2002).

F. À quel point les énoncés suivant sont-ils vrai ou faux à mon sujet?

	Absolument faux	Faux	Ni faux, Ni vrai	Vrai	Absolument vrai
1 Je ressens de la nervosité lorsque je parle à un supérieur ou à quelqu'un en position d'autorité.	1	2	3	4	5
2 Je ressens de la nervosité lorsque je parle à un professeur.	1	2	3	4	5
3 Je suis nerveux lorsque je dois être soumis à une entrevue pour un emploi.	1	2	3	4	5

*Questionnaire mesurant la peur de l'autorité (Jones, Briggs, & Smith, 1986)

ANNEXE H - Questionnaire *Satisfaction avec le réseau***G. À quel point suis-je en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants?**

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Ni en accord; ni en désaccord	D'accord	Tout à fait d'accord
1 J'ai l'impression d'avoir une bonne famille lorsque je la compare à d'autres.	1	2	3	4	5
2 Mes ami(e)s me traitent bien.	1	2	3	4	5
3 J'aime voir ceux avec qui je travaille/ceux avec qui je partage mes cours.	1	2	3	4	5
4 J'aime le quartier dans lequel je demeure.	1	2	3	4	5
5 Je n'ai pas beaucoup de plaisir avec mes ami(e)s.	1	2	3	4	5

*Questionnaire mesurant la satisfaction avec le réseau (adapté de Huebner, Laughlin, Ash, & Gilman, 1998).

ANNEXE I - Versions originales anglaises des échelles C, D, E, F, G, H

C. The Rosenberg Self-Esteem Scale (Rosenberg, 1965).

1. On the whole, I am satisfied with myself.
2. At times, I think I am no good at all.
3. I feel that I have a number of good qualities.
4. I am able to do things as well as most other people.
5. I feel I do not have much to be proud of.
6. I certainly feel useless at times.
7. I feel that I'm a person of worth, at least on an equal plane with others.
8. I wish I could have more respect for myself.
9. All in all, I am inclined to feel that I am a failure.
10. I take a positive attitude toward myself.

D. Balance between Bonding and Bridging (Delivering Outcomes to people project, 2001; PRI, 2004b; CQL, 2005; J. Lennox-Terrion, personal communication, October 15, 2010)

1. I have someone who I can share personal thoughts and feelings with.
2. I do different kinds of activities in my community.
3. To my personal satisfaction, I think that I have a good number of friends.
4. The people I know generally listen to my concerns.
5. My opinions feel valued and respected.
6. I have someone in my life who I can count on.
7. I get together with a usual group of people to do chores, shopping, talking, drinking or just spending time together?
8. I eat meals with people outside the home.
9. At work, I meet completely different people than I meet at leisure time.
10. I chat with people at work, after class, after church, with my neighbors at the doors, etc.
11. I belong to at least one group, organization, or association, either formal or informal.
12. I feel involved in different aspects of my life (Work, school, home, volunteering, etc.).

E. Presence of negative ties (Turcotte & Charbonneau, 2002; J. Lennox-Terrion, personal communication, October 15, 2010)

1. My close friends tend to be overly demanding in asking for my help, my time or the loan of things.
2. My close friends are most likely to let me down if I asked them for help, time or the loan of something.
3. My closest friends tend to make me angry or upset.

F. Fear of high status others subscale (intimidation) (Jones, Briggs & Smith, 1986).

1. I get nervous when I speak to someone in a position of authority.
2. I get nervous when I must talk to a teacher or a boss.
3. I feel nervous when speaking to someone in authority.
4. I feel nervous when I have to speak to authority figures.
5. I would be nervous if I was being interviewed for a job.

ANNEXE I – Versions originales anglaises des échelles C, D, E, F, G, H (suite)

G. Satisfaction with ties (Huebner et al., 1998).

1. My family is better than most
2. My friends treat me well
3. I look forward to seeing the people at school/at work
4. I like my neighborhood
5. I have a bad time with my friends.

H. Obstacles to sociability (Turcotte & Charbonneau, 2002; J. Lennox-Terrion, personal communication, October 15, 2010)

1. I see them as often as I want to
2. Not interested in seeing them more often
3. Can't afford to see them more
4. Lack of time due to paid work
5. Lack of time due to childcare responsibilities
6. Lack of time due to other caring responsibilities
7. Can't go out because of caring responsibilities
8. No vehicle
9. Poor public transport
10. Problems with physical access
11. Too ill, sick or disabled
12. Too old
13. Fear of burglary or vandalism
14. Fear of personal attack
15. Too far away
16. Other: _____

ANNEXE J – Messages de communication pour recrutement

Demande aux professeurs des cours sélectionnés - Communication par courriel

Bonjour,

Je me nomme Céline Richer et je suis en deuxième année d'étude de Maîtrise en communication. Pour mon projet de thèse, j'aimerais inviter les étudiants du cours [cote de cours] à participer à mon étude.

Pourrais-je alors vous demander, s.v.p. :

- 1) Puis-je passer en début de cours cette semaine ou a un temps qui conviendra pour présenter l'étude à la classe?
- 2) Suite à ma présentation, puis-je vous envoyer le lien électronique à mon questionnaire par courriel à faire suivre aux étudiants du cours en question?

Merci beaucoup.

Céline Richer

Présentation verbale en salle de classe :

Bonjour,

Mon nom est Céline Richer et je suis en deuxième année de Maîtrise en communication. Je suis à la recherche d'étudiants pour répondre à mon questionnaire. **Ma recherche consiste à mieux comprendre comment les gens se perçoivent et si cette perception a une influence sur leur environnement.** Donc si vous désirez participer, vous allez recevoir un lien au questionnaire à votre adresse courriel enregistré avec l'Université, acheminé par votre professeur de ma part.

Je vous laisse également au tableau, mon adresse courriel et mon numéro de téléphone si vous voulez communiquer avec moi directement, et je vais pouvoir vous liez au questionnaire personnellement.

Merci beaucoup et votre aide sera grandement apprécié!

Information inscrite au tableau

Céline Richer
courriel
de téléphone

ANNEXE J – Messages de communication pour recrutement (suite)

Courriel acheminé aux participants de la part des professeur(e)s après la présentation de l'étude

Bonjour,

Suite à ma présentation donnée en salle de classe [date, heure], pouvez-vous s.v.p. acheminer ce message ci-dessous aux étudiants du cours [cote de cours]. Merci.

Cher étudiant, chère étudiante,

J'ai bien aimé vous rencontrer [jour de la semaine] dernier. Votre participation sera grandement appréciée et contribuera aux avancements des connaissances dans le domaine de la communication et de la psychologie sociale. Veuillez cliquer sur le lien ci-dessous pour participer.

Questionnaire sur la perception de soi et de son impact sur l'environnement
<http://www.surveymonkey.com/s/MTTCRFK>

Sincèrement,

Céline Richer