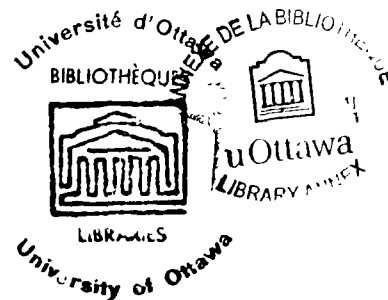


Cap. 2

ENRICHISSEMENT CONJUGAL: LA CONTRIBUTION
DE SEIZE VARIABLES DE PROCESSUS
A UN NOUVEAU PROGRAMME

par Marie Gingras

Thèse présentée à l'Ecole des Etudes
supérieures de l'Université d'Ottawa
en vue de l'obtention du Ph.D. en
psychologie.



Ottawa, Canada, 1979.

UMI Number: DC53677

INFORMATION TO USERS

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted. Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleed-through, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.



UMI Microform DC53677
Copyright 2011 by ProQuest LLC
All rights reserved. This microform edition is protected against
unauthorized copying under Title 17, United States Code.

ProQuest LLC
789 East Eisenhower Parkway
P.O. Box 1346
Ann Arbor, MI 48106-1346

RECONNAISSANCE

Cette thèse a été préparée sous la direction du professeur Gilles J. Chagnon. Je voudrais le remercier de l'intérêt soutenu qu'il a manifesté tout au long de la réalisation de ce projet.

Je tiens à remercier aussi les professeurs Richard Clément, Ph.D., Michael McCarrey, Ph.D., et Henry Edwards, Ph.D., dont les critiques et suggestions me furent très utiles lors de la rédaction des deux premiers chapitres.

Je voudrais aussi remercier Dyane Adam-Carrière qui a partagé avec moi les hauts et les bas de cette recherche: sa collaboration et son support moral ont rendu les hauts plus agréables et les bas moins décourageants.

Merci aussi à tous les couples qui ont participé au Programme et qui m'ont aidé à profiter de cette expérience tant du niveau personnel que du niveau plus académique.

Merci finalement à Ron, mon cobaye numéro un, d'avoir contribué, essentiellement, à mon "adaptation conjugale", et, accidentellement, à l'avancement de la science ...

SOMMAIRE

Dix-neuf couples suivirent un nouveau programme d'enrichissement conjugal, découlant du modèle théorique de Sager (1976). Les résultats sont analysés en termes de la contribution de seize variables de processus (touchant à la conscience de ses attentes et des attentes de l'autre, à la communication, à la conscience de l'interaction du couple et à la négociation), aux scores d'adaptation conjugale (Dyadic Adjustment Scale), de communication (Marital Communication Inventory) et de résolution de problèmes (Marital Interaction Coding System).

Les relations sont explorées à l'aide d'une analyse factorielle, d'équations de régression multiple et d'une analyse qualitative des scores de chaque couple.

La conscience de ses attentes et des modes d'interaction du couple se révèle comme étant particulièrement importante dans le cheminement des couples, surtout en ce qui a trait à une conscience positive. Le rôle de la communication et de la négociation est moins bien défini, quoique significatif.

CURRICULUM STUDIORUM

Marie Gingras naquit à Ottawa, le 22 mars 1955. Elle obtint son B.A., son B.Ps. et son M.A. de l'Université d'Ottawa, en 1973, 1974 et 1976 respectivement. Le titre de sa thèse de maîtrise était: "La relation entre la satisfaction conjugale et la perception par les deux conjoints du contrat implicite qui existe entre eux".

TABLE DES MATIERES

Chapitres		pages
	INTRODUCTION.....	ix
I	RECENSION DES ECRITS.....	1
	1. Fondements théoriques.....	1
	2. Méthode suivie pour rencontrer ces objectifs.....	9
	3. La pratique.....	14
	4. Le problème.....	22
II	SCHEME EXPERIMENTAL.....	27
	1. Variables et instruments de mesure.....	27
	2. Procédés.....	48
	3. Analyse statistique.....	52
III	LES RESULTATS.....	56
	1. Analyse factorielle.....	56
	2. Les équations de régression multiple.....	72
	3. Les équations de régression multiple utilisant les variables originales comme prédicteurs.....	109
	4. Analyse qualitative.....	130
	5. Résumé du chapitre et conclusions.....	181
	6. Généralisation.....	189
	7. Remarques additionnelles et suggestions pour des recherches subséquentes.....	189
	RESUME ET CONCLUSIONS	192
	BIBLIOGRAPHIE	195
Appendices		
1	DESCRIPTION DETAILLEE DU PROGRAMME.....	205
2	TEXTES RELIES AU PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL.....	223
3	QUESTIONNAIRES RELIES AUX VARIABLES INDEPENDANTES.....	251
4	QUESTIONNAIRES RELIES AUX VARIABLES DEPENDANTES.....	277
5	SCORES BRUTS UTILISES LORS DES CALCULS DE LA FIDELITE.....	303

LISTE DES TABLEAUX

Tableaux		pages
I	Etapes du schème expérimental.....	53
II	Moyennes et écarts-types des variables indépendantes.....	57
III	Matrice de corrélations des variables indépendantes.....	59
IV	Corrélations multiples et communautés des variables indépendantes.....	61
V	Variance expliquée par chaque facteur.....	63
VI	Matrice des saturations.....	64
VII	Moyennes et écarts-types des variables dépendantes.....	74
VIII	Intercorrélations des variables dépendantes.....	75
IX	Prédiction de COMM 3.....	77
X	Prédiction de ADAPT 3.....	80
XI	Prédiction de POSITF 3.....	81
XII	Prédiction de NEGATF 3.....	82
XIII	Prédiction de POS CPL.....	84
XIV	Prédiction de NEG CPL.....	86
XV	Prédiction de TOTAL 3.....	87
XVI	Prédiction de POS MS D.....	89
XVII	Prédiction de NEG.....	92
XVIII	Prédiction de COMM 4.....	94
XIX	Prédiction de NEGATF 4.....	96
XX	Prédiction de P CPL.....	97

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableaux		pages
XXI	Prédiction de N CPL.....	98
XXII	Prédiction de POS MS D 4.....	100
XXIII	Prédiction de POS 4.....	102
XXIV	Prédiction de NEG 4.....	104
XXV	Résumé des équations de régression multiple.....	105
XXVI	Prédiction de COMM 3 à partir des variables originales.....	110
XXVII	Prédiction de ADAPT 3 à partir des variables originales.....	112
XXVIII	Prédiction de TOTAL 3 à partir des variables originales.....	114
XXIX	Prédiction de POS MS D à partir des variables originales....	116
XXX	Prédiction de NEG à partir des variables originales.....	117
XXXI	Prédiction de COMM 4 à partir des variables originales.....	119
XXXII	Prédiction de ADAPT 4 à partir des variables originales.....	120
XXXIII	Prédiction de TOTAL 4 à partir des variables originales.....	122
XXXIV	Prédiction de P MS D 4 à partir des variables originales....	123
XXXV	Prédiction de NEG 4 à partir des variables originales.....	125
XXXVI	Résumé des équations de régression multiple utilisant les variables originales comme prédicteurs.....	127
XXXVII	Données pour le couple 3-4....	132
XXXVIII	Données pour le couple 5-6.....	135
XXXIX	Données pour le couple 7-8.....	137
XL	Données pour le couple 9-10.....	139
XLI	Données pour le couple 25-26.....	142

LISTE DES TABLEAUX (suite)

Tableaux		pages
XLII	Données pour le couple 27-28.....	145
XLIII	Données pour le couple 29-30.....	148
XLIV	Données pour le couple 31-32.....	150
XLV	Données pour le couple 33-34.....	153
XLVI	Données pour le couple 47-48.....	155
XLVII	Données pour le couple 49-50.....	157
XLVIII	Données pour le couple 51-52.....	160
XLIX	Données pour le couple 53-54.....	162
L	Données pour le couple 55-56.....	164
LI	Données pour le couple 57-58.....	166
LII	Données pour le couple 59-60.....	168
LIII	Données pour le couple 61-62.....	171
LIV	Données pour le couple 63-64.....	173
LV	Données pour le couple 65-66.....	176
LVI	Progrès observés par rapport à chacun des quatre objectifs du Programme.....	179

INTRODUCTION

Cette étude est une analyse quantitative et qualitative de certaines variables de processus au sein d'un nouveau programme d'enrichissement conjugal découlant du modèle théorique proposé par Sager (1976).

Les vingt ou trente dernières années ont été l'occasion d'une remise en question de la plupart des valeurs traditionnelles de notre société. L'institution du mariage n'a pas échappé à ce bouleversement. Le taux croissant de séparations et de divorces témoigne des difficultés de maintenir une relation stable dans une société rapidement changeante.

Les tiraillements ressentis par les individus au sein du couple et par les couples au sein de la société, poussent plusieurs personnes à rechercher de nouvelles formules, ou encore, à chercher des moyens de faciliter l'adaptation du couple.

C'est ainsi que depuis près de 10 ans, on manifeste de plus en plus d'intérêt à l'égard des programmes de croissance ou d'enrichissement conjugal. De nombreux programmes du genre sont mis sur pied et le nombre de couples participants augmente continuellement. Ceci crée un besoin de plus de recherche dans ce domaine, ainsi qu'un besoin de programmes, mieux adaptés aux demandes des couples (Otto, 1975).

La présente étude a pour but d'étudier un nouveau programme d'enrichissement conjugal qui présente deux avantages marqués: d'abord, il découle directement d'une approche théorique (Sager, 1976) et allie étroitement cette théorie et sa mise en application. Et deuxièmement, il intègre à la fois au niveau théorique

et au niveau pratique, deux des courants principaux dans le domaine à l'heure actuelle: les approches axées sur la communication, et les approches axées sur la négociation behaviorale (Jacobson, 1978; p. 396).

L'apport original de cette étude vient en plus du fait qu'elle met l'accent sur les variables de processus à l'intérieur du programme, cherchant à évaluer leur contribution respective. Ce genre de recherche, visant à analyser les résultats globaux en leur composantes plus spécifiques et plus détaillées, est encore assez rare dans ce domaine, quoique très nécessaire. Gurman et Kniskern (1977) soulignent cet aspect dans la conclusion de leur revue des études portant sur l'enrichissement conjugal: "... the components which are primarily responsible for changes in marital enrichment programs are yet to be identified. If enrichment programs are to be improved, the specific effects of programmatic elements need to be delineated" (p. 9).

Le sujet de cette étude est donc une analyse qualitative et quantitative de certaines variables de processus (particulièrement la conscience des attentes, la communication, la conscience de l'interaction du couple et la négociation) au sein d'un nouveau programme d'enrichissement conjugal, découlant de la systématisation de l'approche théorique proposée par Sager (1976).

Le premier chapitre situera mon étude dans son contexte historique, tant du point de vue théorique que du point de vue pratique. Le deuxième chapitre permettra de définir les variables étudiées et leurs instruments de mesure, ainsi que de décrire le schème expérimental (sujets, procédés, analyse statistique). Le troisième chapitre présentera les résultats de l'analyse quantitative et qualitative des données, avec les interprétations qui en découleront.

CHAPITRE PREMIER

RECENSION DES ECRITS

Ce chapitre a pour but de fournir une perspective historique à cette étude, tant du point de vue théorique que pratique. Afin de bien situer cette étude dans son contexte, je présenterai donc ses fondements théoriques, d'abord globaux (schèmes traditionnels, théorie des systèmes), et ensuite plus spécifiques (la notion de contrat, (Sager, 1976), les objectifs de Sager en tant que reliés aux études sur la conscience des attentes, la communication, la conscience de l'interaction, et la négociation). Je décrirai ensuite les façons dont notre programme d'enrichissement conjugal vise à rencontrer ces objectifs. Puis je résumerai les considérations méthodologiques soulevées par les recherches portant sur la pratique dans le domaine de l'enrichissement conjugal. Je définirai finalement le problème à l'étude.

I FONDEMENTS THEORIQUES

I.1 Fondements théoriques globaux

Le domaine du mariage et de la famille en est encore à un stage d'exploration au niveau théorique, dans un effort de découvrir des fondements théoriques aux approches thérapeutiques déjà utilisées (Olson, 1970, Gurman & Kniskern, 1978).

A la fin des années soixante, cinq schèmes conceptuels principaux (amorces de théories) ressortaient dans ce domaine: structurel-fonctionnel, interactionnel, situationnel, institutionnel et génétique (axé sur le développement de la

famille). Le schème interactionnel était à la fois le plus utilisé et celui sur lequel le plus de recherche avait été fait (Hill & Hansen, 1960; Broderick, 1971). Depuis ce temps, d'autres schèmes se dessinent, tels la théorie d'équilibre de Newcomb, la théorie des jeux, l'échange social, découlant du travail de Thibaut et Kelley (1959), et la théorie des systèmes. (Broderick, 1971).

Dans l'application de schèmes conceptuels à la thérapie conjugale, trois courants de pensée semblent prédominants à l'heure actuelle (Paolino & McCrady, 1978): l'approche psychanalytique, l'approche des systèmes et l'approche behaviorale. Malgré des divergences fondamentales, ces approches ont d'importants points de rencontre. Un des principes unificateurs semble être que le mariage (ou la famille) est étudié comme un système plutôt que comme deux individus, système où les variations d'une partie affectent l'autre et où, à cause des processus de feedback, les relations ne sont jamais unilatérales (Watzlawick, Beavin & Jackson, 1967; Satir, 1967; Thibaut et Kelley, 1959).

"The history of marital-family therapy as a perspective for viewing abnormal behavior has been one of gradual steps leading from a focus on the patient's psyche (Freud), to a focus on the patient's interaction with the environment (Meyer, Adler, Sullivan, Fromm-Reichmann), and culminating recently in a conception of the individual's behavior as functional for a marital or family system (Bertalanffy, 1966; Minuchin, 1974)." (Gurman & Kniskern, 1978, p. 818)

La tendance générale semble donc être vers l'étude des processus interactionnels tels la communication, la perception, la négociation, les attentes, les rôles, les récompenses et les coûts. Les insatisfactions sont vues comme provenant d'un écart entre les attentes ou besoins de chacun, et les modes d'interaction du couples. "In all cases and despite language differences among the theories, the argument would be that the individual's felt needs were not being met in the relationship as it existed." (Gurman, 1978, p. 536). C'est dans

cette optique que nous considèrerons maintenant les approches théoriques plus spécifiques servant de base à cette étude.

I.2 Fondements théoriques spécifiques

1.21 La notion de contrat

Le concept de contrat est de plus en plus utilisé dans les écrits théoriques ou pratiques (thérapie et recherche en thérapie) portant sur le mariage. Cependant, le sens de ce contrat varie quelque peu d'un auteur à l'autre. Certains l'utilisent dans le sens d'un ensemble d'attentes souvent implicites face à son partenaire, attentes qui déterminent ensuite le genre de patterns interactionnels qui prendront place entre les deux conjoints.¹

D'autres auteurs, à orientation plus behaviorale, se servent du terme contrat dans le sens d'une entente concrète et parfois explicite à laquelle arrivent les couples, la plupart du temps à la suite d'une thérapie. Dans le même ligne de pensée que Thibaut et Kelley (1959) et Stuart (1969), Patterson et Hops (1972) voient les problèmes conjugaux comme provenant de formes aversives de modification de comportement: une coercion plutôt qu'une réciprocité: il s'agit d'identifier concrètement le comportement à changer et d'attacher à ce changement une

¹ Berne (1961) par exemple, distingue trois niveaux de contrats dans le mariage: un contrat formel, entre les deux Adultes, correspondant au contrat officiel de mariage; un contrat de relation, entre un Parent et un Enfant, à savoir qui prendra soin de qui, et un contrat de scénario, entre les deux Enfants, qui détermine quels jeux seront adoptés. Dicks (1963) d'autre part, voit lui aussi le contrat conjugal comme se jouant à plusieurs niveaux: le choix du conjoint est souvent basé sur des conflits inconscients non résolus avec les parents, et l'entente implicite est qu'ils ne seront pas travaillés dans la relation. Le mariage sert aussi à remplir certains besoins perçus chez l'autre, et à répondre aux exigences culturelles. Gingras (1976) définit le contrat implicite comme "l'ensemble des attentes des conjoints par rapport à la satisfaction de certains besoins par les différentes formes d'interaction dans le mariage." (p. 47).

récompense ayant la même valence. Cette entente peut prendre la forme "quid pro quo" (quelque chose pour quelque chose) (Lederer & Jackson, 1968), ou encore être basée sur la confiance (Weiss, Birchler & Vincent, 1974).

Dans le contrat "quid pro quo", le comportement de l'un dépend du comportement de l'autre. (Si tu laves la vaisselle, je ferai l'épicerie). Weiss et ses associés proposent plutôt un contrat basé sur la confiance où les deux partenaires acceptent de changer un comportement, indépendamment de ce que l'autre fait. (Je lave la vaisselle et tu fais l'épicerie). Dans ce genre de contrat, des récompenses peuvent s'attacher aux comportements à changer, ou non. (Si je lave la vaisselle, tu me donnes un massage, et, si tu fais l'épicerie, nous allons voir le film de ton choix).

Blechman (1974) intègre ces principes de façon très systématique dans un jeu thérapeutique, "The Family Contract Game". Les étapes principales de ce jeu consistent en l'identification du problème en termes concrets et quantifiables, l'observation de la fréquence de ce comportement-problème, le choix d'un comportement agréable comme remplacement, le choix d'une récompense au comportement agréable, et finalement, l'observation de la fréquence de ce nouveau comportement.

I.22 L'approche de Sager

Le concept de contrat peut donc prendre des sens un peu différents selon son utilisation. Sager (1971, 1976) lui donne deux sens bien distincts, et, bien que se rapprochant surtout du point de vue psychodynamique, il permet d'intégrer cette approche avec l'approche behaviorale ou d'échange social (O'Leary & Turkewitz, 1978, p. 277).

Le premier sens est celui du contrat individuel.

"The central concept is that each partner in a marriage brings to it an individual, unwritten contract, a set of expectations and promises, conscious and unconscious." p. 111

Ce contrat n'a pas été négocié, mais les deux partenaires agissent pourtant comme s'il l'avait été. Puisqu'il est implicite, et parfois même non conscient, ses termes peuvent être changés sans discussion et sans le consentement de l'autre. Ce contrat touche les attentes réciproques de chacun, c'est-à-dire ce que chacun pense donner et ce qu'il compte recevoir. Sager voit l'origine de plusieurs disputes et mésententes dans certaines déceptions par rapport à ces contrats individuels.

Les termes du contrat individuel se regroupent en trois catégories: les attentes face au mariage, les besoins biologiques et intrapsychiques de chacun, et certains foyers extérieurs qui sont des symptômes d'autres problèmes.²

Tous les aspects de ce contrat peuvent être soit conscients et exprimés, conscients et non exprimés, ou encore, non conscients.

Dans un deuxième temps, Sager parle d'un contrat interactionnel ou conjoint. Il voit le couple comme un système, un troisième pôle, autonome, avec certains buts et certaines tâches. Le contrat interactionnel est commun aux deux partenaires, quoiqu'encore surtout implicite, et il définit les modes d'interaction: le comment chacun essaie d'atteindre ses buts dans la relation, et comment chacun essaie de réaliser ou de protéger les buts du système. Le contrat conjoint se

² Par exemple, des difficultés au niveau de l'argent, des intérêts ou de l'éducation des enfants reflètent souvent des difficultés plus fondamentales dans la relation.

manifeste donc par des patterns de comportement dans le couple, patterns qui visent à répondre aux attentes des deux conjoints.

Ces deux sens du mot contrat sont les piliers de l'approche théorique et thérapeutique de Sager. Il voit les deux partenaires apportant chacun à la relation son contrat individuel (découlant de ses besoins et de ses attentes face au mariage). Afin de satisfaire aux termes de ces contrats, les deux conjoints élaborent graduellement des façons d'interagir qui visent également à protéger le système et à en atteindre les buts.

Les difficultés conjugales proviennent surtout des déceptions face au contrat individuel de l'un, de l'autre, ou des deux partenaires, à cause d'un contrat conjoint mal adapté aux attentes de chacun.

La satisfaction conjugale provient donc de la satisfaction des besoins et attentes de chacun, satisfaction qui est possible si les buts du système sont syntoniques avec les contrats individuels et donc si, par la négociation, le contrat conjoint permet de satisfaire dans la mesure du possible, aux termes des deux contrats individuels.

L'approche théorique de Sager est basée sur l'expérience clinique de cet auteur et de ses collègues. Il met surtout l'accent sur une approche thérapeutique reliée à ces concepts. Cependant, il ne le fait pas de façon systématique. La prochaine section présentera une tentative de clarification des objectifs de chaque étape du processus thérapeutique. Cette présentation sera accompagnée d'une revue d'écrits théoriques ou de conclusions d'étude permettant d'appuyer ou de nuancer les prémisses de Sager, et de leur fournir un support empirique.

I.23 Présentation systématique des objectifs de Sager

I.231 Prise de conscience du contrat individuel

En se basant sur le schème de Sager, le premier objectif à rencontrer en thérapie serait de rendre conscient le contrat individuel de chaque conjoint. L'importance que les attentes et les besoins ont dans la détermination éventuelle de la satisfaction conjugale a depuis longtemps été établie (Hills & Becker, 1942; Lederer & Jackson, 1968; Blood, 1969; Arkowitz, 1973; Sherwood & Scherer, 1975). Il semble logique de supposer qu'avant de tenter de résoudre les conflits entre les attentes, ou de diminuer l'écart entre les attentes de chacun et la réalité, il faut commencer par une prise de conscience.

"Role conflicts emerge early in marriage from incongruent expectations. The first step in resolving them is to recognize what they are." (Blood, 1969, p. 358)

I.232 Communication du contrat individuel

Une fois cette prise de conscience faite, il s'agit d'exprimer à l'autre cet ensemble d'attentes et de besoins. Le deuxième objectif en est donc un de communication. L'importance d'une bonne communication à la satisfaction conjugale a elle aussi été maintes fois démontrée. (Hobart & Klausner, 1959; Navran, 1967; Watzlawick, Beavin & Jackson, 1967; Bienvenu, 1970; Botte, 1970; Kahn, 1970; Rogers, 1973; Miller, Corrales & Wackman, 1975; Guernsey, 1977). Une communication claire, franche et précise de ses attentes face à son partenaire, permet, selon Sager, une meilleure compréhension de soi, de l'autre, et de la relation, diminue le sentiment d'impuissance, et ouvre la porte à des solutions efficaces et réalistes.

I.233 Prise de conscience du contrat interactionnel

Les attentes de chacun étant ramenées à la conscience et exprimées, il s'agit ensuite d'identifier le contrat interactionnel actuel. Quelles sont les règles du jeu dans le moment, les patterns d'interaction, les "quid pro quo" établis? L'importance de cette étape provient de plusieurs facteurs. D'abord, le but ultérieur étant de renégocier les aspects conflictuels, la situation à négocier doit d'abord être identifiée. Sager affirme que l'insight dans la relation compromet le conjoint davantage et facilite donc la résolution de problèmes (p. 7). Dans un langage un peu différent, Watzlawick, Beavin et Jackson (1967) soutiennent que, pour qu'un couple puisse se dégager de son pattern actuel d'interaction, la métacommunication (communication au sujet du processus) est essentielle. Cette métacommunication (souvent impossible sans intervention thérapeutique) redonne le contrôle au couple: le "jeu" ne les contrôle plus.

I.234 Renégociation du contrat interactionnel

L'objectif suivant consiste à engager le couple dans un processus de renégociation d'un contrat conjoint qui répondra mieux à leurs attentes respectives. De nombreuses recherches appuient la prémisse de Sager qu'un contrat plus syntonique avec les besoins de chacun résultera en une relation plus riche et plus satisfaisante (Ort, 1950; Mangus, 1957; Dyer, 1962; Stuckert, 1963; Hurvitz, 1965; Burr, 1968; Hawkins & Johnson, 1969; Morgan, 1969; Chadwick, Albrecht & Kunz, 1976). En reprenant les concepts d'échange social de Thibaut et Kelley (1959), Stuart (1969) voit les difficultés conjugales comme étant une fonction d'un taux peu élevé de renforcement positif. La négociation d'un contrat conjoint qui augmenterait les comportements agréables au sein du couple, aurait donc un effet bénéfique sur la relation.

En résumé, voici donc les quatres objectifs principaux qui peuvent être tirés de l'approche de Sager (1976) et qui sont supportés empiriquement:

- 1) rendre conscients les contrats individuels
- 2) rendre les contrats individuels plus explicites (donc améliorer la communication)
- 3) rendre conscient le contrat interactionnel
- 4) engager le couple dans un processus de renégociation du contrat interactionnel.

Ces objectifs sont hiérarchisés, c'est-à-dire que chacun s'appuie sur le précédent, bien qu'il peut y avoir interaction entre différents niveau (le contrat individuel peut par exemple être communiqué à mesure qu'il devient conscient). Le but ultime de Sager n'est pas d'amener chaque couple à formuler un contrat interactionnel complet mais plutôt de les engager dans un processus, de les faire passer d'un système fermé à un système ouvert et donc, en croissance. (Satir, 1967; Watzlawick, Beavin & Jackson, 1967; Sager, 1976, p. 166).

II METHODE SUIVIE POUR RENCONTRER CES OBJECTIFS

Dyane Adam-Carrière et moi-même avons mis sur pied un programme d'enrichissement conjugal qui s'inspire à la fois des objectifs de l'approche de Sager, et d'autres techniques utilisées dans le domaine de la thérapie conjugale ou de groupe.

Une description détaillée du programme (avec la source, le matériel, les objectifs et les directives de chaque exercice) est donnée en appendice (Appendice 1). La présentation suivante n'a donc pas comme but de décrire les exercices

mais plutôt d'indiquer comment chaque phase du programme se rattache aux objectifs de Sager d'abord, et comment le programme permet également d'intégrer des courants importants à l'heure actuelle dans le domaine de l'enrichissement conjugal.

Spécifions d'abord que le programme est offert à des groupes, pour deux raisons principales: premièrement, il a été démontré que l'approche conjointe en groupe est une des formes les plus efficaces de counselling conjugal (Cookerly dans Olson, 1976; Gurman & Kniskern, 1978), et deuxièmement, pour des raisons économiques et méthodologiques: l'approche de groupe nous permet d'étudier un beaucoup plus grand nombre de couples dans un temps relativement court.

Ce programme en est un d'enrichissement conjugal et non pas de thérapie conjugale: la différence se situe au niveau de la population à laquelle le programme est offert (tous les couples ne présentant pas de problèmes conjugaux "graves" -nécessitant une thérapie-), plutôt qu'au niveau du programme comme tel. Mace et Mace (dans Olson, 1976) définissent les programmes d'enrichissement conjugal comme étant offerts à des couples qui fonctionnent bien mais qui désirent une relation plus satisfaisante. Ces auteurs soutiennent, (et c'est d'ailleurs une forte tendance dans les écrits dans le domaine à l'heure actuelle - voir Olson, 1976), qu'il est plus profitable d'intervenir avant que la nécessité d'une thérapie ne se manifeste.

Le programme se compose de huit sessions hebdomadaires, d'une durée de deux heures et demie chacune (donc 20 heures en tout). Lors de la première session, l'introduction des concepts de contrat individuel et de contrat conjoint fournit aux couples un schème théorique auquel rattacher leur expérience.

Afin de commencer à rendre le contrat individuel de chaque participant plus conscient (premier objectif), deux exercices suivent une brève présentation théorique.³ La présentation théorique porte sur les cinq dimensions de la conscience de son vécu (perceptions, pensées, sentiments, intentions et actions) et les deux exercices, un en dyade et un en couple, visent à sensibiliser chaque participant à toutes ces dimensions chez lui.

Au cours de la deuxième session, l'accent se porte sur le deuxième objectif (rendre le contrat individuel explicite). Il s'agit ici de jeter les fondements d'une bonne communication en enseignant aux couples certaines habiletés: parler pour soi, (faire des énoncés directs), faire des énoncés portant sur chacune des cinq dimensions de la conscience de soi, et écouter passivement.⁴

La troisième session vise à la fois le premier et le deuxième objectif. L'accent sur la communication continue avec la présentation de l'écoute active (paraphrase). Nous enchaînons avec un exposé schématique de certains principes de Sager face au contrat individuel. Cet exposé intègre les concepts de besoins, de croyances, d'attentes, de satisfaction et d'insatisfaction. Les attentes

³ Cette section, ainsi que quelques autres au cours du programme, s'inspire de Miller, Nunnally et Wackman (1976). Ces auteurs s'appuient sur les principes de Watzlawick, Beavin et Jackson (1967) dans leur élaboration d'un programme systématique visant à améliorer la communication entre conjoints. Les résultats des recherches sur ce Minnesota Couples Communication Program (MCCP) semblent prometteurs, (voir p. 17, section sur les considérations méthodologiques).

⁴ Les deux premières habiletés sont présentées dans Miller, Nunnally et Wackman (1975, chap. III) et la troisième s'inspire des applications de principes rogiériens en dehors d'un contexte de thérapie (Guerney, 1977; Rappaport dans Olson, 1976).

sont définies comme étant les désirs et les intentions spécifiques provenant des besoins et des croyances de chacun. La satisfaction dans la relation vient de la satisfaction de ces attentes spécifiques.

Deux exercices permettent ensuite aux couples de commencer à se sensibiliser à leurs croyances et à leurs besoins. Des questionnaires portant plus précisément sur leurs attentes sont à remplir à la maison (premier objectif).

La quatrième session sert de pont entre les deux premiers objectifs et les deux suivants. Les conjoints comparent leurs deux contrats individuels et identifient les zones d'accord (congruence), de complémentarité et de conflit (Sager, Chap. VIII). Ils prennent ainsi conscience non seulement de leur propre contrat mais de celui de leur conjoint et commencent à se sensibiliser à certains de leurs modes d'interactions (troisième objectif).

La cinquième session poursuit cette sensibilisation en deux étapes: un dessin à deux permet de faire ressortir de façon d'abord non verbale, puis verbale, des patterns d'interaction. Une présentation théorique de quatre catégories principales d'interactions (Miller, Nunnally & Wackman, 1975, Chap. I) offre ensuite une structure à l'intérieur de laquelle les couples peuvent réévaluer leur relation.

Les trois dernières sessions portent sur le quatrième objectif: la renégociation du contrat conjoint. A la sixième session, nous présentons une série d'étapes à suivre lors d'une négociation, et nous l'illustrons par un jeu de rôles. Les couples négocient ensuite chacun trois aspects de leur contrat interactionnel avant la fin du programme. La série d'étapes que nous présentons s'inspire des sources suivantes.

Quatre principes importants qui ressortent des écrits des auteurs à tendance behaviorale (voir p. 6) sont les suivants: 1) il est préférable d'utiliser des renforcements positifs plutôt qu'un conditionnement aversif pour changer un comportement; 2) il est important de spécifier le comportement-problème en termes concrets et observables; 3) il est préférable que la récompense ne soit pas liée à un autre comportement-problème, ou aversive pour celui qui la donne; 4) il est important d'exercer un contrôle quelconque sur la mise à exécution du changement. (Stuart, 1969, 1973; Patterson & Hops, 1972; Weiss, Birchler & Vincent, 1974; Margolin, Christer & Weiss, 1975; Birchler, Weiss & Vincent, 1975; Blechman, 1974; Jacobson & Martin, 1976; Blechman & Olson, 1976).

La psychologie sociale nous offre aussi certaines indications quant aux variables favorisant une négociation efficace: la présence d'une tierce personne, la proximité physique, le contact visuel, une bonne communication, la transformation des aspects non tangibles en termes tangibles, les récompenses qui ne favorisent pas l'un au détriment de l'autre, sont toutes des variables qui peuvent influencer favorablement le résultat et le processus de la négociation. (Rubin & Brown, 1975).

A partir de ces indications, des principes behavioraux, et du contexte théorique plus global du programme (cf. Sager) nous avons élaboré une série d'étape à suivre lors d'une négociation. Nous présentons ces étapes aux couples lors de la sixième session, nous les illustrons par un jeu de rôle, puis les couples les mettent en application lors de trois négociations distinctes avant la fin du programme.

Ceci termine la présentation de la méthode suivie pour rencontrer les objectifs tirés de l'approche de Sager. En gros, les quatre premières sessions visent à rencontrer les deux premiers objectifs - rendre les contrats individuels conscients et explicites -, et les quatre sessions suivantes visent à rencontrer les troisième et quatrième objectifs - rendre le contrat interactionnel conscient et explicite -, et amorcer un processus de renégociation des aspects problématiques de ce contrat.

Pour continuer à situer cette étude dans son contexte, voici maintenant une considération des aspects méthodologiques soulevés par les recherches dans le domaine de la thérapie et de l'enrichissement conjugal. (Les études sur la thérapie et l'enrichissement conjugal sont ici regroupées puisqu'elles ne diffèrent pas autant dans leur approche que dans la population qu'elles visent.)

III LA PRATIQUE

Nous verrons d'abord des revues ou synthèses des recherches dans ce domaine (Beck, 1976; Otto, 1975; Mace & Mace, 1976; Gurman & Kniskern, 1977; Jacobson, 1978), pour ensuite nous attarder plus spécifiquement aux études portant sur les approches axées sur la communication et sur les programmes comportementaux.

Beck (1976), dans une revue des écrits sur les résultats du counselling conjugal, identifie six catégories d'études. 1) Les études énumérées dans le recensement du Family Service Association of America en 1970 permettent de conclure à une amélioration dans environ 66% des cas, avec les meilleurs résultats allant aux entrevues conjointes et aux groupes.

2) Huit autres études sans groupe témoin présentent des améliorations dans 29% à 92% des cas, avec une concentration entre 65% et 67%.

3) De huit études utilisant soit du counselling individuel, conjoint ou de groupe, avec groupe témoin, six arrivent à des résultats positifs. Les deux autres présentent des difficultés au niveau des instruments de mesure.

4) Des douze études avec groupe témoin, et utilisant l'entraînement à la communication, neuf présentent des résultats positifs sur plus de la moitié de leurs critères de succès. Les effets ne se manifestent pas seulement au niveau de la communication mais au niveau de la compréhension, de l'empathie, du concept de soi et de la relation en général.

5) De neuf études avec groupe témoin ou niveau de comparaison ("base-line") et utilisant la modification de comportement, six rencontrent plus de la moitié de leurs critères de succès. Puisqu'ici le comportement visé est souvent identique à la mesure utilisée, cette approche a un avantage distinct par rapport aux autres.

6) Finalement, de trois études avec groupe témoin portant sur l'enrichissement conjugal, deux présentent des résultats positifs.

Beck (1976) tire les conclusions suivantes de ce recensement: d'abord, il semble que dans le cas d'un couple, le temps ne suffise pas à arranger les choses; les groupes témoins présentent peu de changements. Ensuite, la plupart des résultats sont encourageants, mais les approches structurées et conjointes sont favorisées. Et enfin, peu d'études poursuivent leur observation des résultats à long terme.

Il est aussi intéressant de noter les petits nombres de couples étudiés dans la plupart de ces recherches (le minimum était de dix pour les catégories 2, 3, 4 et 6 et de cinq couples pour la catégorie 5), ainsi que le petit nombre de recherches pouvant rencontrer ce critère ainsi que le critère d'un groupe témoin. De plus, ces études portent toutes sur les résultats de la thérapie et ne s'arrêtent pas aux processus contribuant à ces résultats.

Otto (1975) revoit plus particulièrement les programmes d'enrichissement conjugal, programmes pour couples qui fonctionnent bien mais qui désirent une relation plus satisfaisante. Ces programmes sont mis sur pied depuis 1970 environ et les plus populaires sont rattachés à des groupes religieux. (Marriage Encounter, Bosco, 1972; et Methodist Marriage Communication Lab, Smith & Smith, 1976). Mace et Mace (1976) en étudiant un programme d'enrichissement, en constatent les effets comme une réduction des tabous inter-couples menant à des interactions thérapeutiques, une perception du changement comme étant positif et possible, et une meilleure communication. Cependant cette étude présente certains problèmes méthodologiques: le groupe témoin, n'étant pas tiré d'une liste d'attente, ne présentait peut-être pas les mêmes caractéristiques (motivation, désir de changement, etc.), que le groupe expérimental; et deuxièmement, puisque le programme se donnait en une fin de semaine le pré-test et le post-test se donnaient à deux jours d'intervalle avec aucun contrôle à long terme du changement observé.

Gurman et Kniskern (1977) présentent une revue des recherches portant précisément sur les programmes d'enrichissement conjugal. Il y a un certain recoupement

entre ces études et celles que Beck (1976) a revues, particulièrement pour ce qui est de ses catégories d'études utilisant l'entraînement à la communication et celles visant l'enrichissement conjugal.

Gurman et Kniskern revoient 29 études (toutes depuis 1970), dont 23 utilisent un groupe témoin. Bien que des résultats positifs soient atteints dans 60% des cas, ces auteurs déplorent le fait que la majorité des études ne se servent que de mesures subjectives, et que quatre études seulement vérifient les changements à plus long terme.

"MCCP⁵ and CRM⁶, the two programs most frequently studied, have produced consistently positive effects, yet are also limited by the lack of adequate follow-up and criterion problems." (p. 8)

D'après les revues de Beck (1976) de Gurman et Kniskern (1977), et de Jacobson (1978), les principales recherches démontrant l'efficacité du MCCP sont celles de Nunnally (1971) et Miller (1971), toutes deux avec des couples fiancés, et celles de Campbell (1974), Larsen (1974), Schwager et Conrad (1974) et Miller, Nunnally et Wackman (1976). L'efficacité du CRM (ou CRE - Conjugal Relationship Enhancement) se vérifie dans les études de Rappaport (1971, 1976), Schlein (1971), Collins (1971), Ely Guernsey et Stover (1973), et D'Augelli et al. (1974). Ces deux programmes mettent l'accent sur la communication et contribuent à vérifier l'hypothèse que l'entraînement à la communication améliore certains aspects de la relation conjugale. D'autres recherches sont toutefois nécessaires pour identifier l'étendue et la durée de ces effets. (Jacobson, 1978)

⁵ Minnesota Couples Communication Program

⁶ Conjugal Relationship Modification.

"However, there seems to be some cause for cautious optimism that structured, systematic communication training, particularly communication training of the CRE variety, can be an effective treatment for mildly distressed couples." (Jacobson, 1978, p. 412)

Les programmes à tendances plus behaviorales n'offrent pas encore autant de support empirique. (Gurman & Kniskern, 1978). Ce n'est que récemment que des recherches s'effectuent sur l'application des techniques behaviorales au mariage, et ces études présentent certaines difficultés: petits nombres, absence de groupe témoin, résultats mitigés (Beck, 1976; Gurman & Kniskern, 1977; Greer & D'Zurilla, 1975). Cependant, des efforts de systématisation sont faits tant au niveau de la conceptualisation, des instruments de mesure et des recherches comme telles (Greer & D'Zurilla, 1975; Jacobson & Martin, 1976; Jacobson, 1978; Azrin, Nasta & Jones, 1973; Patterson, Hops & Weiss, 1973, 1975; Stuart, dans Olson, 1976). Le "Oregon Treatment Package" mis sur pied par Weiss et ses associés, et qui enseigne aux couples les habiletés nécessaires à la négociation et à la résolution de conflits, présente des résultats prometteurs mais qui restent à être vérifiés (Margolin, Christensen & Weiss, 1975; Jacobson & Martin, 1976).

Le "Family Contract Game" qui s'appuie sur le schème conceptuel du groupe d'Oregon, demande lui aussi à être étudié davantage, particulièrement avec des couples. Blechman (1974), Blechman et Olson (1976), et Blechman et al. (1976) démontrent l'utilité de cette approche dans les études de cas avec des familles. Bien que les résultats soient encourageant, l'application de ces principes à un plus grand nombre de sujets reste très nécessaire.

En somme, les études portant sur l'enrichissement et le counselling conjugal semblent présenter deux courants principaux: les approches axées sur l'entraînement à la communication et les approches behaviorales axées sur la négociation

(Jacobson, 1978, p. 396). Par communication, on entend une transmission d'information par des comportements verbaux ou non-verbaux; par négociation, on entend une transmission d'information en vue d'en arriver à une entente au sujet d'un échange de comportements. Selon l'approche théorique de Sager (1976), une combinaison de ces deux approches (et de certains autres éléments, tels la conscience de ses attentes et des attentes de l'autre) serait optimale.

En effet, si nous nous rapportons au modèle proposé par Sager, un programme de thérapie ou d'enrichissement conjugal devrait d'abord viser sur la conscience de soi, afin de permettre aux deux conjoints de reconnaître les besoins et attentes qui composent leur contrat individuel. L'accent devrait ensuite se porter sur l'apprentissage d'une communication claire et complète afin d'amener une prise de conscience des attentes de l'autre. Et ce ne serait que lorsque ces étapes seraient franchies que l'apprentissage du processus de négociation deviendrait possible et sensé; cette négociation aurait alors comme but de définir un contrat conjoint répondant aux attentes des deux partenaires.

La communication sans la négociation ne serait efficace que si les conjoints, devenus plus conscients des attentes de l'autre, s'efforçaient spontanément d'y répondre davantage sans recourir à une négociation structurée. D'autre part une négociation efficace suppose que les partenaires possèdent déjà de bonnes techniques de communication, ou encore que ces techniques soient enseignées plus ou moins explicitement lors de l'enseignement de la négociation.

Très peu d'études se sont attardées à une comparaison de ces deux types d'approche. Wieman (1973) ne trouve aucune différence significative entre un groupe exposé à une approche axée sur la communication (CRM) et un groupe

recevant un traitement behavioral (renforcement réciproque). Les deux approches sont jugées efficaces. Liberman, Levine, Wheelers, Sanders et Wallace (1976), comparent un groupe expose à une approche behaviorale à un groupe axé plutôt sur l'insight, la communication et l'interaction. Les deux groupes démontrent des changements significatifs sur les questionnaires, mais le groupe behavioral s'avère supérieur sur 5 des 6 mesures behaviorales. Le petit nombre de sujets (9 couples en tout) et l'absence d'un groupe témoin rend ces résultats difficiles à interpréter. Venema (1976) ne trouve de changements significatifs ni dans un groupe exposé à un entraînement à la communication, ni dans un groupe exposé au programme "Behavioral-Exchange" (Harreltz & Guerney, 1976), ni dans une combinaison des deux, combinaison qui se révèle quand même un peu plus efficace. Ces résultats sont en contradiction avec plusieurs autres études, au moins en ce qui a trait à l'entraînement à la communication. Stein (1978) conclut que le "Family Contract Game" est plus efficace que le MCCP et que celui-ci peut même avoir des effets négatifs. Les résultats de ces deux dernières études soulignent la nécessité de plus de recherche dans le domaine, dans le but de clarifier l'effet distinct de l'entraînement à la communication et à la négociation dans les thérapies conjugales.

Après une revue des recherches comparant l'approche behaviorale et les approches axées sur la communication, Jacobson (1978) conclut:

"Questions regarding which aspects of a behavioral approach are most effective remain unanswered. However, from the available literature it appears that those aspects of the approach which emphasize communication training are necessary and possibly sufficient." (p. 424-425).

Ceci conclut cette présentation de l'état de la recherche à l'heure actuelle. Gurman et Kniskern (1977) offrent six recommandations pour des recherches ultérieures: 1) de vérifier si les changements observés sont durables; 2) de vérifier si les changements à l'intérieur du couple se généralisent à toute la famille; 3) de varier le genre de sujets (la plupart des recherches ont comme sujets des couples éduqués, de classe moyenne, ou affiliés à un groupe religieux); 4) d'étudier le moment le plus opportun dans le développement d'un couple pour offrir un programme; 5) d'utiliser des mesures objectives en plus des évaluations par les participants; 6) d'élucider les composantes contribuant au changement.

Paquin (1977) reprend plusieurs des conclusions de Beck et de Gurman et Kniskern, en insistant plus particulièrement sur l'importance de groupes témoins, d'observation à long terme et de la possibilité de constater la détérioration, par exemple par des études de cas.

Jacobson et Martin (1976) soulignent eux aussi, dans leur revue des études comportementales, l'importance d'instruments de mesure appropriés, de groupes témoin, de l'identification des composantes du changement, d'observations à long terme et de l'étude des conditions maximisant l'efficacité de la thérapie.

Jacobson (1978) insiste particulièrement sur l'importance d'identifier les aspects des programmes comportementaux et axés sur la communication contribuant à leur efficacité (p. 440).

Mon étude ne prétend pas s'adresser à tous les problèmes soulevés par ces auteurs mais sa contribution principale vient sans doute de son effort systématique d'isoler les variables de processus contribuant au changement. Cette

analyse des variables au sein du programme se fait de deux façons: de façon qualitative (par un genre d'étude de cas de chaque couple participant) et de façon quantitative, par des mesures subjectives et objectives accumulées tout au long du programme.

Une autre contribution importante de cette étude est son effort systématique pour allier la théorie, la pratique et la recherche, ces trois piliers de la science, dont Olson (1976) souligne l'importance des interactions. Au niveau théorique, l'analyse des composantes clé du programme permet un test indirect des prémisses de Sager. Au niveau pratique, il est utile d'identifier les aspects particulièrement thérapeutiques du programme, et ceux dont la contribution est moindre. Au niveau de la recherche, l'étude du processus et de la contribution de chaque variable au résultat final, s'adresse au moins partiellement à la question de Paul (1967): "Quel traitement, donné par qui, est le plus efficace pour ce sujet, avec ce problème spécifique et dans quelles circonstances?"

Mon étude a aussi l'avantage d'allier les deux courants principaux de la recherche actuelle (soit les approches axées sur la communication et celles qui sont axées sur la négociation behaviorale) à l'intérieur du schème conceptuel global de la théorie interactionnelle des systèmes, et du schème conceptuel spécifique de Sager.

IV LE PROBLEME

Il semble exister un consensus entre les différents courants de pensée actuels au sujet des difficultés conjugales: les différentes approches théoriques

et thérapeutiques s'entendent en effet pour concevoir les conflits au sein d'un couple comme provenant d'un écart entre les attentes et besoins de chacun et la réalité conjugale: (Gurman, 1978; Hills & Becker, 1942; Lederer & Jackson, 1968; Blood, 1969; Arkowitz, 1973; Sherwood & Scherer, 1975).

C'est ainsi que Sager (1976) propose que le premier objectif essentiel d'un programme de thérapie conjugale est d'amener chaque conjoint à prendre conscience de ses besoins et de ses attentes dans la relation, à prendre conscience de son contrat individuel. En effet, puisque les difficultés du couple semblent provenir d'une insatisfaction des besoins de chacun, une prise de conscience de l'ensemble de ces besoins et attentes permettrait éventuellement de mieux y répondre.

Afin, justement de pouvoir satisfaire ces besoins de façon plus adéquate, il s'agit ensuite de les communiquer de façon claire, concrète et honnête. Le lien entre la satisfaction conjugale et la communication a été maintes fois démontré, tant du point de vue théorique (Watzlawick, Beavin & Jackson, 1967; Bienvenu, 1970) qu'empirique (Hobart & Klausner, 1959; Navran, 1967; Miller, Corrales & Wackman, 1975; Guerney, 1977). Il existe donc beaucoup de support pour la proposition de Sager que la communication du contrat individuel est un deuxième objectif essentiel à une thérapie conjugale.

Une fois que les contrats individuels sont devenus conscients et explicites, le couple doit, toujours selon Sager, prendre conscience de ses modes d'interactions actuels. Quels sont ces patterns de comportements qui ne réussissent pas à satisfaire aux attentes des conjoints? Ce troisième objectif (prendre conscience du contrat interactionnel) correspond souvent à la première étape

d'une négociation: l'identification et l'observation de ce que les behavioristes appellent le "target-behavior". Il est en effet important de prendre conscience de la situation présente avant de tenter de la changer. (Blechman 1974).

Il devient ensuite possible de commencer à renégocier le contrat interactionnel, afin toujours de trouver des patterns de comportement qui répondent mieux aux attentes des conjoints. Le lien entre la satisfaction conjugale et la réduction de l'écart entre les attentes de chacun et la réalité du couple, est supporté théoriquement (Thibaut & Kelley, 1959; Stuart, 1969) aussi bien qu'empiriquement (Stuckert, 1963; Hurvitz, 1965; Burr, 1968; Hawkins & Johnson, 1969; Morgan, 1969; Chadwick, Albrecht & Kung, 1976).

En résumé, Sager suggère donc qu'un programme de thérapie conjugale devrait viser quatre objectifs principaux: 1) rendre les contrats individuels conscients; 2) rendre les contrats individuels explicites; 3) rendre le contrat interactionnel conscient; 4) engager le couple dans un processus de renégociation d'un contrat interactionnel qui répondrait mieux aux attentes des deux partenaires.

Les programmes de thérapie ou d'enrichissement conjugal mis sur pied au cours des dernières années ne s'adressent pas à l'ensemble de ces objectifs. Certains visent plutôt les dimensions d'une communication claire et ouverte, et d'autres enseignent surtout la négociation d'échanges de comportements.

Les études faites à date sur ces programmes ne permettent pas encore d'identifier les composantes nécessaires et/ou suffisantes à leur efficacité. Les hypothèses découlant du modèle de Sager seraient que l'atteinte de chacun des

quatre objectifs proposés est nécessaire à un meilleur fonctionnement du couple, et que la réalisation de cet ensemble d'objectifs est suffisante pour qu'un programme soit jugé efficace.

Il existe un bon support à la fois théorique et pratique pour l'importance de chacun de ces quatre objectifs pris séparément (voir plus haut). Cependant, la contribution respective des variables reliées à chacun de ces objectifs, au sein d'un programme qui les vise tous les quatre, reste à être déterminée.

L'objet de mon étude n'est donc pas de vérifier l'efficacité du programme d'enrichissement conjugal découlant de l'approche de Sager - cela fait l'objet d'une étude parallèle -. Il s'agit plutôt d'identifier la contribution d'une série de variables du processus (découlant des objectifs de Sager) aux résultats du programme (satisfaction conjugale, qualité de la communication, habiletés de résolution de conflits).

La contribution de ces variables est étudiée de façon quantitative, en tentant de regrouper les variables en un plus petit nombre de facteurs et en étudiant la force relative des liens entre ces facteurs et les résultats du programme. Elle est aussi étudiée de façon qualitative en décrivant pour chaque couple la configuration unique de ces variables de processus en relation avec le cheminement du couple au cours du programme.

Cette analyse a pour but de faire ressortir les composantes-clé du programme en relation avec les variables-résultat, afin de vérifier si les variables correspondant aux quatre objectifs de Sager sont essentielles à l'efficacité du programme et si certaines d'entr'elles jouent un rôle plus important. Il s'agit aussi, secondairement, d'explorer les interactions entre les variables processus, ainsi que les variations d'un couple à l'autre.

La question fondamentale est la suivante: Quelle est la contribution relative de chaque variable de processus à chaque variable-résultat ou critère?⁷

Sous forme d'hypothèse, cette question devient:

a) Chaque variable du processus contribue de façon significative à chaque variable-résultat.

b) Chaque variable du processus contribue de façon significative au changement dans chaque variable-résultat au cours du programme.

L'analyse qualitative permettra de nuancer l'analyse quantitative et de lui offrir certaines interprétations additionnelles.

⁷ Les variables seront définies lors de la présentation du schème expérimental. En gros, des quinze variables de processus, cinq touchent à la conscience du contrat individuel (de soi et de l'autre), trois à la communication, cinq à la conscience du contrat interactionnel, et deux à la négociation. Les variables-résultats portent sur la satisfaction conjugale, la qualité de la communication et les aspects comportementaux d'une résolution de conflits.

CHAPITRE II

SCHEME EXPERIMENTAL

Maintenant que nous avons défini le contexte de l'étude, il s'agit d'en préciser le schème expérimental. Pour ce faire, je présenterai d'abord les variables à l'étude parallèlement aux instruments de mesure utilisés. Je décrirai ensuite les procédés suivis (recrutement et description des sujets, projet pilote, manipulation expérimentale, et évaluation). Je décrirai finalement les méthodes d'analyse statistique utilisées.

I. VARIABLES ET INSTRUMENTS DE MESURE

Lorsque nous étudions un processus aussi complexe que le cheminement de deux personnes en interaction au cours d'un programme visant à améliorer cette interaction, il est évident que le nombre de variables pertinentes est très grand. Il s'avère donc nécessaire de restreindre notre étude à une fraction seulement de ces variables. Les critères de sélection furent les suivants:

1) il était important de choisir des variables représentatives des quatre objectifs principaux du programme; 2) parmi ces variables furent choisies celles qui se prêtaient le mieux à l'observation et à la quantification; 3) un regroupement de ces variables se fera en un deuxième temps par une analyse factorielle lors du traitement des données.

Les variables de processus identifiées au départ furent donc au nombre de quinze. Ces quinze variables peuvent être catégorisées selon l'objectif du Programme qu'elles touchent.

Les variables découlant du premier objectif, soit la conscience du contrat individuel sont les suivantes (sont incluses ici les variables touchant à la perception du contrat du conjoint): 1) la spécificité des attentes de chacun face à vingt besoins dans la relation; 2) la justesse de la perception par chacun des attentes de l'autre; 3) la satisfaction de chacun face à ses attentes; 4) la satisfaction perçue de chacun par l'autre; 5) la justesse de cette perception.

Les variables découlant du deuxième objectif, soit la communication du contrat individuel, sont les suivantes: 1) parler pour soi (prendre responsabilité de ses énoncés en parlant à la première personne du singulier); 2) écoute passive et; 3) écoute active (paraphrase).

Les variables découlant du troisième objectif, soit la conscience du contrat interactionnel, sont les suivantes: 1) l'entente réelle entre les attentes des deux conjoints; 2) l'entente entre ces attentes telle que perçue par chaque conjoint; 3) le pourcentage de congruence (accord); 4) de complémentarité et; 5) de conflit dans la relation, découlant de ce groupe d'attentes.

Les variables découlant du quatrième objectif, soit la renégociation du contrat interactionnel, sont les suivantes: 1) la qualité des mini-contrats négociés dans le groupe, et; 2) leur mise en application par le couple à domicile.

Une seizième variable de processus fut ajoutée à cette liste, à cause des observations faites lors du projet-pilote; il s'agit du niveau de motivation des participants.

Les trois variables critères choisies visent deux des cibles principales du programme, soit la communication, et la résolution de problèmes, ainsi qu'un objectif plus fondamental, soit la satisfaction conjugale.

Voyons maintenant les définitions de ces variables, ainsi que les techniques utilisées pour les mesurer.

I.1 Variables indépendantes

I.1.1 Spécificité des attentes

Cette variable réfère au degré auquel chaque conjoint peut définir ses attentes en termes de comportements précis et observables. Ces attentes réfèrent autant aux comportements qu'il désire voir l'autre émettre, qu'aux comportements qu'il est prêt à émettre envers l'autre.

Cette variable est évaluée à l'aide du questionnaire, "Mes attentes" (voir Appendice 3), donné à la quatrième session. La liste de vingt besoins servant de base à ce questionnaire, provient du questionnaire, "Le contrat individuel" (voir Appendice 3). Ces besoins représentent un éventail des besoins souvent éprouvés par les partenaires d'une relation intime (Gingras, 1976).

Face à chacun de ces vingt besoins, chaque sujet doit préciser ses attentes en termes de comportements spécifiques en réponse à deux questions: Je m'attends à _____ et; Je suis prêt à donner _____. Les deux conjoints répondent au questionnaire séparément, sans consultation.

Le questionnaire est coté comme suit: a) pour chacun des vingt besoins, chaque sujet reçoit un score de 2, 1 ou 0.

La cote 2 (spécifique) est accordée si au moins deux attentes (dont une en réponse à "Je m'attends à" et une en réponse à "Je suis prêt à donner") réfèrent à des comportements précis et observables.

Exemples de réponses jugées spécifiques:

Face au besoin d'agressivité, je m'attends à "ce qu'il cesse de critiquer, de blamer ou taquiner";

Face au besoin d'agressivité, je m'attends à "pouvoir parler fort si je suis énervée sans que tu me dise que je commande";

Face au besoin de communication, je suis prête à "réserver le samedi soir uniquement à nous"

La cote 1 (plus ou moins spécifique) est accordée si une seule attente réfère à un comportement précis et observable, ou si la spécificité d'au moins deux réponses est trop bonne pour coter 0, sans toutefois rencontrer les critères d'un 2.

Exemples de réponses jugées plus ou moins spécifiques:

Face au besoin de sexualité, je m'attends à "ce qu'il soit plus doux";

Par rapport au partage des tâches, je m'attends à "partager le plus possible les tâches du foyer, peu importe le genre";

Par rapport au besoin de bienveillance je suis prête à "recevoir toutes ses confidences et lui aider dans ses difficultés".

La cote 0 (non spécifique) est accordée si aucune attente ne réfère à un comportement précis et observable.

Exemples de réponses jugées non spécifiques:

Face au besoin de compétence, je m'attends à "être un très bon époux";

Par rapport au partage des tâches, je suis prêt à "faire ma part";

Par rapport au besoin de dépendance, je suis prête à donner "toute mon amour".

Note: La réponse "rien" est cotée '2', puisqu'il est possible qu'un sujet n'ait aucune attente face à certains thèmes. Cependant, les réponses "je ne sais pas", "rien d'autre", "ça va bien", ou "rien" si elle revient plus que trois fois, sont cotées 0.

b) Les cotes pour chacun des vingt besoins sont additionnées pour donner le score de spécificité du sujet. Ce score peut donc aller de 0 à 40.

La fidélité de ce questionnaire (méthode Rulon, voir calculs à l'Appendice 5) pour 36 des 38 sujets est de .90.¹

La validité de l'instrument est plus difficile à évaluer, puisqu'il fut utilisé pour la première fois ici, et qu'il n'existe aucune autre mesure de la spécificité des attentes d'un conjoint face à sa relation. La liste de besoins utilisée présente toutefois une bonne validité de contenu (cf. Gàngras, 1976) et la méthode d'évaluation de la spécificité démontre une forte validité apparente.

I.12 Justesse de la perception des attentes du conjoint

Cette variable réfère au degré auquel chaque sujet peut prédire l'importance accordée à chaque besoin par son conjoint. L'écart entre la prédiction du sujet et la réponse du conjoint est une indication inverse de la justesse de perception.

¹ Pour toutes les mesures où cela s'avèrait approprié, un coefficient de fidélité de type "Division en deux parties" fut obtenu. Il serait souhaitable d'obtenir aussi un indice de la stabilité temporelle des instruments, mais cela était impossible dans le cadre de cette étude, à cause de considérations pratiques: les sujets avaient déjà à remplir un très grand nombre de questionnaires, le fait de leur en redonner une partie aurait probablement diminuer leur intérêt. De plus, il est très probable que les variables étudiées ici ne soient pas stables dans le temps pour les sujets suivant le Programme, puisque le Programme vise ces dimensions tout particulièrement.

Cette variable est mesurée à l'aide du questionnaire "Le contrat individuel" (voir Appendice 3). La somme des écarts absolus entre chacune des 20 réponses à la section "Importance pour moi" d'un sujet et chacune des 20 réponses à la section "Importance pour mon partenaire" de son conjoint, fournit le score du conjoint à l'échelle "Justesse de la perception des attentes du conjoint".

La fidélité de cette échelle (voir calculs à l'Appendice 5) pour les 38 sujets est de .77.

Certaines indications de validité concomitante en ce qui a trait à la satisfaction conjugale des partenaires ont déjà été obtenues dans une étude de 63 couples mariés (Gingras, 1977). En effet, cette variable contribuait de façon significative ($p < .05$) à la discrimination entre le groupe satisfait et le groupe non satisfait, mais seulement lorsque la femme était le sujet de la perception.

I.13 Satisfaction des attentes de chaque conjoint

Cette variable réfère au degré auquel un sujet sent que ses attentes face à un ensemble de besoins sont comblées. Cette satisfaction est donc liée à une évaluation subjective de chaque sujet.

Le questionnaire "Le contrat individuel" sert à mesurer cette variable. Chacun des vingt besoins est évalué sur une échelle de 7 points par le sujet, quant à son niveau de satisfaction. La somme de ces évaluations pour les 20 besoins fournit le score de "satisfaction des attentes" du sujet. Ce score peut donc aller de 0 à 140.

La fidélité pair-impair de cette échelle pour les 38 sujets est de .91 (voir Appendice 5). La validité de cette mesure peut être démontrée d'abord en

ce qui a trait à la composition de la liste de besoins (Gingras, 1976, 1977). De plus, la forme du questionnaire permet de minimiser a priori l'écart entre ce qu'on veut mesurer (une évaluation subjective du degré de satisfaction face à ses besoins) et ce qui est mesuré en fait (le degré de satisfaction, choisi dans une échelle de sept points, qui représente le mieux pour le sujet, ce dont il est conscient et qu'il est prêt à exprimer - de façon anonyme - face à un échantillon de 20 besoins).

I.14 Satisfaction perçue des attentes du conjoint

Cette variable réfère au degré auquel un sujet pense que les attentes de son conjoint sont comblées dans leur relation actuelle. Le questionnaire "Le contrat individuel" sert encore une fois à mesurer cette variable. Chacun des 20 besoins est évalué sur une échelle de sept points quant au niveau de satisfaction que le sujet perçoit chez son partenaire. La somme de ces évaluations pour les 20 besoins fournit le score (entre 0 et 140) de "satisfaction perçue des attentes du conjoint".

La fidélité pair-impair de cette échelle est de .90. La validité de l'échelle s'appuie encore une fois sur la composition de la liste des besoins, et sur la forme du questionnaire, qui démontre une forte validité apparente.

I.15 Justesse de la perception du niveau de satisfaction des attentes du conjoint

Cette variable réfère au degré auquel la perception du niveau de satisfaction des attentes du conjoint (voir variable 4) reflète bien le niveau de satisfaction réel du conjoint (voir variable 3). La somme des écarts absolus entre

l'évaluation que le conjoint fait de son propre niveau de satisfaction face aux 20 besoins présentés, et l'évaluation que le sujet fait du niveau de satisfaction qu'il perçoit chez l'autre face aux mêmes 20 besoins, fournit le score (entre 0 et 120) pour cette variable.

La fidélité pair-impair de cette échelle est de .72. Il faudra donc user de prudence lors de l'interprétation. La validité de cette échelle s'appuie sur celle des deux échelles dont elle est tirée. Il semble raisonnable de supposer que si la satisfaction des attentes et la perception de cette satisfaction sont mesurées de façon valide, l'écart entre ces deux échelles devient un bon indice de la justesse de la perception du niveau de satisfaction des attentes du conjoint.

I.16 Parler pour soi

Cette variable réfère au degré auquel chaque sujet utilise des énoncés personnels (à la première personne du singulier) lors d'une communication. Ceci reflète une prise de responsabilité au niveau de ses perceptions, pensées, sentiments, intentions et actions dans la relation.

Cette variable est mesurée à deux reprises. D'abord, la présentation du dessin à deux (session V) est enregistrée et le pourcentage d'énoncés personnels est établi pour chaque sujet: chaque énoncé (proposition indépendante ou principale) est coté 'personnel' s'il comporte un "je " comme sujet du verbe, et "impersonnel" autrement. Le nombre d'énoncés personnels sur le nombre total d'énoncés fournit le score de ce sujet.

La même façon de procéder s'applique lors de la première négociation d'un contrat par chaque couples, à une exception près: ici, les paraphrases sont

considérées comme des instances légitimes d'énoncés non personnels et ne sont donc pas comptées dans une catégorie ou l'autre. Les autres énoncés sont cotés comme décrit plus haut, pendant les premières cinq minutes de l'interaction.

La moyenne des deux pourcentages obtenus pour chaque sujet dans ces deux occasions est son score pour la variable "Parler pour soi". Cette moyenne permet d'obtenir un indice plus fidèle. La fidélité inter-juges (pour 10 sujets, lors de la négociation du contrat seulement) est de .81.

Comme c'est souvent le cas pour les mesures behaviorales, la validité de cette échelle est très élevée par définition: l'écart est minime entre ce qu'on veut mesurer (parler pour soi) et la méthode utilisée pour le mesurer (pourcentage d'énoncés personnels).

I.17 Ecoute passive

Cette variable réfère à l'ensemble des comportements, surtout non verbaux, signalant au conjoint que le sujet est à l'écoute: contact des yeux, position et orientation du corps, expressions faciales, gestes, signes d'approbation ou d'intérêt, absence d'interruptions. Un seul de ces éléments est ici mesuré, soit le nombre d'interruptions, puisque l'accent avait été mis là-dessus durant le programme. De plus, cet élément semblait le plus facilement quantifiable, et le moins sujet à des jugements subjectifs.

Les interruptions effectuées par chaque sujet face à son conjoint lors de la présentation du dessin à deux, et de la première négociation d'un contrat (cinq première minutes) sont comptées. Une interruption est ici définie comme une 'intervention verbale ou une tentative d'intervention verbale' du sujet

pendant que son conjoint est en train de parler. Le nombre de ces interruptions pour chacune des deux situations est divisé par la durée en minutes de l'interaction afin d'obtenir un indice de "nombre d'interruptions par minute". La moyenne de ces indices pour les deux situations est le score du sujet pour la variable "écoute passive". Dans ce cas-ci, un score élevé indique un faible degré d'écoute passive.

La fidélité inter-juges (pour 10 sujets) est de .71. Cette fidélité assez basse peut s'expliquer en partie par l'homogénéité des cotes. Il faudra donc être prudent dans l'interprétation des résultats reliés à cette échelle. Toutefois, il est raisonnable de supposer que pour cette variable, la validité est aussi élevée que le permet la fidélité, puisque, par définition, nous mesurons exactement ce que nous voulons mesurer, soit le nombre d'interruptions.

I.18 Ecoute active

Cette variable réfère à la présence et à la qualité des paraphrases ou reformulations du message du conjoint lors d'une interaction. La première négociation du contrat est la situation dans laquelle cette variable est mesurée.

Chaque reformulation complète ou partielle d'un message énoncé par le conjoint est comptée, puis évaluée selon sa qualité. Elle est cotée 5 si elle est interchangeable avec le message du conjoint, 3 si elle en soustrait ou y ajoute un élément, et 1 si elle le déforme davantage.

La somme de paraphrases, cotées de 1 à 5, divisée par la durée de l'interaction (en minutes) donne le score d'écoute active du sujet.

La fidélité inter-juges de cette échelle (pour 10 sujets) est de .90. Comme pour les autres mesures behaviorales, la validité par définition est très élevée.

I.19 Entente réelle entre les attentes des conjoints

Cette variable réfère au degré auquel l'importance accordée aux différents aspects de la relation est semblable pour les deux conjoints. L'écart entre l'importance accordée à une liste de variables par un conjoint et l'importance accordée à ces mêmes variables par l'autre est un indice inverse de l'entente réelle entre leurs attentes.

Cette variable est mesurée à l'aide du questionnaire "Le contrat individuel". Chaque conjoint évalue 20 besoins sur une échelle de 1 à 7, quant à l'importance que ce besoin a pour lui dans sa relation. La somme des écarts absolus entre les évaluations des deux conjoints à chacun des 20 besoins donne le score d'entente réelle entre les attentes. Ce score peut prendre des valeurs entre 0 et 120.

Ici, le sujet est le couple et non pas l'individu. La fidélité de cette échelle pour les dix-neuf couples étudiés est de .62; l'homogénéité des scores contribue sûrement à baisser ce coefficient.

Des corrélations de -.41, -.39 et -.51 ont été obtenues lors d'une étude antérieure (Gingras, 1977) entre cette variable et la satisfaction de la femme, du marié, et du couple respectivement, sur le Locke-Wallace. Ceci est un indice de la validité théorique de cet instrument.

A cause de la fidélité peu élevée obtenue ici, il faudra interpréter cette variable avec prudence.

I.1.10 Entente perçue entre les attentes des conjoints

Cette variable réfère au degré auquel chaque sujet pense que l'importance qu'il accorde aux différents aspects de sa relation est semblable à l'importance que son conjoint leur accorde.

Encore une fois, cette variable est mesurée à l'aide du questionnaire "Le contrat individuel". Chaque sujet évalue la liste de 20 besoins quant à l'importance qu'il leur accorde, puis quant à l'importance qu'il croit que son conjoint leur accorde. La somme des écarts absolus entre ces deux évaluations pour les 20 besoins, fournit le score (entre 0 et 120) d'entente perçue entre les attentes des conjoints.

La fidélité pair-impair de cette échelle est de .80 pour les 38 sujets. Certaines indications de validité théorique se retrouvent dans une étude antérieure (Gingras, 1977): des corrélations de -.46 pour la femme et de -.40 pour l'homme furent observées entre l'entente perçue entre les attentes et la satisfaction conjugale.

I.1.10 à 13 Congruence, complémentarité et conflit

Ces trois variables seront considérées ensemble parce qu'elles correspondent aux trois catégories possibles d'interaction face à chaque aspect d'une relation. (Sager, Chap. VIII). Elles sont donc interdépendantes. Une définition de ces types d'interaction est donnée dans le texte IV (Appendice 2). Ces trois variables sont évaluées par les couples à l'aide du questionnaire "Le contrat interactionnel", (Appendice 3). La somme des pondérations accordées par les couples à la congruence, la complémentarité et le conflit pour chacun des 20 besoins, donne le score de chacune de ces variables. La somme de ces trois scores est toujours de 100. Cette interdépendance devra être considérée lors de l'analyse des données.

La fidélités pair-impair de ces échelles sont de .75, .83 et .82 respectivement, ce qui est un peu plus bas qu'on pourrait l'espérer.

La validité de ces échelles est plus difficile à évaluer. Les scores globaux correspondent évidemment à la perception qu'à le couple de sa relation, ainsi qu'à ce qu'il est prêt à admettre de cette perception. Un score de 20 à "Conflit" par exemple, doit donc être interprété non pas comme le pourcentage de conflits dans la relation, mais plutôt comme le pourcentage de conflits que le couple perçoit et accepte d'exprimer. En s'en tenant à ce niveau d'interprétation, ces échelles peuvent contribuer des renseignements utiles.

Elles semblent aussi démontrer une bonne validité apparente, à en juger par les réactions généralement positives des couples, et le sérieux avec lequel la plupart d'entr'eux considéraient chaque terme (prenant jusqu'à une heure et quart pour répondre au questionnaire).

I.1.14 Qualité des contrats négociés

Cette variable réfère au degré auquel les contrats négociés par chaque couple au cours du programme rencontrent les critères de qualité décrits dans les règles de négociation (Texte VI). Le formulaire "Notre contrat" sert à mesurer cette variable. Les questions de 4 à 7 sont cotées selon leur spécificité. Les scores vont de 0 à 2 pour la question 4, de 0 à 4 (1 point par élément) à la question 5, et de 0 à 3 (1 point par élément) aux questions 6 et 7. Les points sont accordés en fonction de la quantité de détails pertinents offerts quant au changement comme tel, et à la façon de le mettre en application, de le récompenser et de le vérifier. Les item de ce questionnaire correspondent donc aux étapes de la négociation (sauf en ce qui a trait à la paraphrase et à l'échange de son vécu). Le questionnaire vise donc à mesurer à chaque étape de la négociation, le degré auquel le couple arrive à des résultats tangibles, spécifiques et détaillés.

Les deux derniers contrats négociés par chaque couple sont cotés. La fidélité inter-juges pour 30 contrats² est de .70, ce qui s'explique en partie par le peu de variabilité des scores ($\bar{X} = 37.4$, $S = 4.2$).

La validité de cet instrument est difficile à évaluer. La grande homogénéité des scores permet de douter de l'utilité de ce questionnaire pour distinguer entre différents niveaux de qualité de contrat. De plus, l'écart pourrait être assez grand entre les réponses au questionnaire et la pertinence d'un contrat pour le couple en question. Cette variable devra donc être traitée avec beaucoup de prudence, sinon laissée de côté, lors de l'analyse des données.

I.1.15 Mise en application des contrats

Cette variable réfère à une évaluation subjective par chaque conjoint du degré auquel le changement s'est produit et du degré auquel ce changement s'avère satisfaisant. Le questionnaire "Retour sur notre contrat" (voir Appendice 3) sert à mesurer cette variable. Les deux premiers item sont cotés 2, 1 ou 0 selon que la réponse est oui, en partie, ou non. Les deux derniers item sont cotés de 1 à 5 selon le niveau de satisfaction indiqué. La somme de ces cotes pour chaque conjoint donne son score pour cette variable. Lorsqu'il fut possible d'obtenir deux cotes par personne (dans le cas où deux contrats avaient été négociés et commencés au moins à être mis en application), la moyenne des deux scores fut utilisée.

² Dans certains groupes le temps ne permit pas de négocier plus qu'un contrat par couple au cours des sessions. Lorsque deux contrats furent négociés, la moyenne des évaluations des deux juges pour les deux contrats fournit le score pour cette variable.

Ce questionnaire démontre une bonne validité apparente en ce qui a trait à une évaluation globale et subjective des succès rencontrés. Cette variable ne devra donc pas être interprétée comme reflétant autant le degré auquel le changement s'est produit objectivement comme il avait été négocié, mais plutôt comme le degré de satisfaction du sujet face à ce changement.

I.1.16 Niveau de motivation des sujets

Cette variable réfère au degré auquel chaque participant était prêt à investir du temps et de l'énergie pour améliorer sa relation de couple à l'aide du Programme d'enrichissement conjugal. Deux mesures distinctes et indépendantes furent utilisées pour évaluer cette variable. Premièrement, les deux animatrices évaluèrent séparément chaque sujet à la fin du programme quant à son niveau de motivation apparent, sur une échelle de 1 à 7. La corrélation entre ces deux séries d'évaluations est de .81.

La dernière question du test de Spanier (Dyadic Adjustment Scale) lors du pré-test sert également d'indice de motivation tel qu'évaluée par le sujet lui-même. Cette question est posée comme suit:

32. Quel énoncé décrit le mieux la manière dont vous entrevoyez l'avenir de votre relation?

- ___ Plus que toute autre chose, je désire que ma relation réussisse et je ferais presque n'importe quoi pour en assurer le succès.
- ___ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferais tout ce que je peux pour en assurer le succès.
- ___ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferai ma juste part pour en assurer le succès.
- ___ Il serait agréable que ma relation réussisse, mais je ne peux pas faire beaucoup plus que j'en fais présentement pour en assurer le succès.
- ___ Il serait agréable que ça réussisse, mais je refuse de faire plus que j'en fais présentement pour en assurer la continuité.
- ___ Ma relation ne pourra jamais réussir et il n'y a plus rien que je puisse y faire pour qu'elle continue.

La corrélation entre la réponse à cette question et la moyenne des évaluations des deux animatrices est de .40. Cette corrélation assez faible s'explique en partie par l'homogénéité des auto-évaluations ($r = .91$, $\bar{X} = 4.92$). De plus, alors que les animatrices évaluaient le niveau de motivation lors du Programme, la question servant à l'auto-évaluation est plus globale et touche à la relation comme telle. Ces deux évaluations seront donc considérées séparément lors de l'analyse des données.

I.2 Variables dépendantes

Les variables de processus sont étudiées en relation avec trois variables dépendantes, ou critères.

I.2.1 Satisfaction conjugale

Cette variable réfère à une évaluation subjective par chaque conjoint du degré auquel il est heureux dans sa relation à l'heure actuelle. Le Dyadic Adjustment Scale (DAS) sert à la mesurer.

Le Dyadic Adjustment Scale élaboré par Spanier (1976), comprend 32 item mesurant quatre aspects importants de l'adaptation des dyades: 1) l'accord des dyades, 2) la satisfaction, 3) la cohésion et, 4) l'expression affective. La construction de cet instrument, basée sur l'analyse factorielle a impliqué l'étude détaillée des échelles d'adaptation conjugale déjà en usage. Quant à sa validité, les études réalisées semblent supporter la validité du contenu de cet inventaire, la validité reliée au critère et finalement, la validité théorique (Spanier, 1976). En effet, l'échelle de Spanier accuse une corrélation de .86 avec un inventaire d'adaptation conjugale longuement utilisé,

le Locke-Wallace Marital Adjustment (1959). La fidélité de l'instrument obtenue à partir de la méthode d'homogénéité est très forte, soit un coefficient de .96.

Parmi les nombreux avantages de cette échelle, il est possible de souligner sa validation dans une population contemporaine, son application tant aux dyades non-mariées qu'aux couples mariés, et finalement la disposition de coefficients de fidélité pour chacune des quatre sous-échelles.

La version française du Dyadic Adjustment Scale, traduite par Yolande Cyr (Université d'Ottawa) fut utilisée dans cette recherche. La traduction fut révisée par un traducteurs d'expérience, et deux personnes bilingues dont un psychologue. De plus, les versions anglaise et française furent administrées à un groupe de couples bilingues (47 sujets), avec un intervalle de deux semaines entre les administrations. Une corrélation de .81 fut obtenue entre les deux versions (Cyr, 1979).

I.22 Communication

Cette variable réfère à une évaluation subjective et globale par chaque conjoint de la qualité de la communication verbale et non verbale avec son partenaire (écoute, expression, compréhension). Cette variable est mesurée à l'aide du Marital Communication Inventory (MCI).

Le Marital Communication Inventory (MCI), développé par Bienvenu (1970) est composé de 48 item, soutirés de la littérature et de l'expérience clinique de l'auteur et destinés à évaluer le processus de communication dans la relation conjugale. Cet instrument cherche non pas à mesurer le contenu de l'interaction, mais plutôt les caractéristiques ou styles de communication, par exemple, la capacité des conjoints de s'écouter, se comprendre et s'exprimer.

Chaque item du questionnaire présente quatre choix possibles de réponses: toujours, habituellement, presque jamais et jamais. Un score de zéro à trois est alloué à chaque item.

En ce qui touche la validité, une analyse d'item de cet inventaire exécutée par l'auteur, a révélé que 45 des 48 item différenciaient significativement ($\alpha = .01$) les quartiles inférieurs des quartiles supérieurs. Dans une deuxième étude de validité, une différence significative fut observée entre 23 couples en thérapie et 23 couples sans problèmes matrimoniaux. Un coefficient de fidélité de .93 a été calculé au moyen de la méthode de bipartition.

La version française de cet instrument traduite par Yolande Cyr (Université d'Ottawa) fut utilisée. Cette version fut étudiée de la même façon que la version française du DAS. La corrélation entre la version anglaise et la version française pour les 47 sujets était de .88.

I.23 Résolution de problème

Cette variable réfère aux habiletés spécifiques démontrées par chaque conjoint dans la discussion d'un problème particulier de sa relation avec son partenaire.

Ces problèmes sont d'abord identifiés (lors du pré-test) à l'aide du "Area of Change Questionnaire" (ACQ).

Le Area of Change Questionnaire (ACQ) conçu par Weiss et ses associés (1974), comprend 34 item destinés à identifier sur quels aspects de leur relation les conjoints sont en accord ou en désaccord. Chaque item du questionnaire décrit différentes activités spécifiques à la vie conjugale. Pour chacun des item, il s'agit d'indiquer sur une échelle de 7 points (Beaucoup moins souvent, -3, à

beaucoup plus souvent, +3), si un changement chez le conjoint est désiré (e.g., Je veux que mon partenaire aide dans les travaux ménagers quand je lui demande), et en deuxième lieu, s'il plairait au conjoint que je change le comportement décrit dans l'item (e.g., Il plairait à mon partenaire que j'aide dans les travaux ménagers quand il le demande). Des comparaisons effectuées entre les profils de réponses des conjoints engendrent des scores de désaccord et d'accord concernant les changements à réaliser dans leur mariage.

Dans une étude de validation, Birchler et Webb (1975) ont souligné une différence significative au niveau du taux moyen de scores conflictuels entre les couples sans difficultés conjugales et les dyades en détresse (i.e., 6.9 versus 28, respectivement). Des renseignements psychométriques supplémentaires sont fournis dans de nombreux articles (Margolin, Christensen & Weiss, 1975; Patterson, Hops & Weiss, 1975; Weiss, Birchler & Vincent, 1974).

Le Area of Change Questionnaire n'est pas employé comme variable dépendante dans la présente recherche. Ce questionnaire, permet de sélectionner des problèmes spécifiques à chaque couple, nécessaires à la réalisation subséquente de la tâche de résolution de conflits effectuée en laboratoire.

Dyane Adam-Carrière (Université d'Ottawa) mit au point une version française de cet instrument. Le ACQ fut traduit en français d'abord, puis retraduit en anglais, afin de vérifier les écarts possibles entre le questionnaire original et la traduction.

A l'aide du ACQ, nous avons identifié pour chaque couple quatre ou cinq aspects de leur relation par rapport auquel au moins un conjoint exprimait un

un désir de changement (-2, -3, -2 ou -3 sur l'échelle). Lors de l'évaluation des habiletés d'un couple face à la résolution de problème, les conjoints choisissaient un des aspects identifiés grâce au ACQ, et en discutaient pendant 11 minutes. Ces discussions, enregistrées sur ruban magnétoscopique furent ensuite analysées à l'aide du "Marital Interaction Coding System (MICS). Ce système d'analyse, mis au point par Hops, Wills, Patterson et Weiss (1971) vise à évaluer le processus de résolution de problèmes.

Des observateurs d'expérience cotent les interactions enregistrées à l'aide d'une grille d'observation comprenant 30 catégories de comportement verbaux et non-verbaux.

Pour les fins de cette étude, nous avons choisi parmi ces 30 échelles les 12 qui se rapportaient plus directement à notre programme. Dix de ces échelles sont verbales et deux sont non-verbales. En voici la liste et la définition.³

Cotes verbales

- 1- AG - Accord: réfère à une indication verbale (plus que mm-mm) d'accord avec ce que le conjoint a dit.
- 2- JE - Accepter la responsabilité: n'importe quel énoncé dont le sujet est "je" et qui dévoile une intention, une pensée, un sentiment, une perception ou une action; ("j'sais pas" ou des expressions vagues du genre ne sont pas cotés "Je").
- 3- DP - Description de problème: énoncé descriptif au sujet de la nature du problème, de ses causes, effets ou implications, sans suggestion de solution.
- 4- RP - Résolution de problème: tout énoncé visant à amener une solution, positive ou négative (augmentation ou diminution d'un comportement); cet énoncé peut prendre la forme d'une suggestion, ou d'une question.

³ Ces catégories sont définies plus en détail dans le Manuel du MICS.

- 5- DG - Désaccord: indication verbale de désaccord avec ce que le conjoint a dit.
- 6- PR - Paraphrase: reformulation partielle ou complète de ce que le conjoint vient de dire, dans le but d'indiquer ou de vérifier la compréhension.
- 7- CR - Critique: énoncé indiquant clairement une désapprobation ou un blâme d'un comportement du conjoint; le ton de voix (hostile ou irrité) sert à distinguer cette catégorie de la description de problème.
- 8- IN - Interruption: intervention ou tentative d'intervention verbale pendant que le conjoint parle.
- 9- CS - Compromis: suggestion visant à un échange de comportements (je ferai ceci et tu feras cela).
- 10- AC - Activité: catégorie assez large qui comprend tout énoncé partiel ou complet qui ne peut être coté dans une des autres catégories verbales.

Catégories non-verbales

- 1- AT - Attention: comportement non-verbal (contact des yeux, hochement de tête, expression faciale) indiquant le sujet est pleinement à l'écoute du conjoint.
- 2- TO - Inattention: comportement non-verbal indiquant clairement un désintéressement, ou une désapprobation pendant que le conjoint parle.

Deux juges furent entraînés à la cote de ces catégories afin d'atteindre un pourcentage d'entente de 80%.⁴ Pour les fins de la cotation, les interactions sont divisées en intervalles de 30 secondes, et les deux premiers intervalles (donc la première minute) ne sont pas cotés. Les scores obtenus pour chacune

⁴ Weiss et ses associés suggèrent un minimum de 70%.

des catégories verbale et non verbales consistent en la moyenne des fréquences observées par les deux juges au cours de l'interaction.

Cette grille d'observation s'est avérée très sensible aux changements provoqués par des programmes d'intervention, surtout à orientation behaviorale (Birchler, Weiss & Vincent, 1975; Hops, Wills, Patterson & Weiss, 1971; Jacobson & Martin, 1976; Margolin, Christensen & Weiss, 1975).

Les douze échelles se regroupent en un score positif (accord, accepter la responsabilité, résolution de problème, paraphrase, compromis et attention), un score négatif (désaccord, interruption, critique et inattention) et un score neutre (description de problème et activité).

Les juges remplirent aussi un questionnaire d'"Impression générale" au sujet de l'interaction. Ce questionnaire s'inspire de Fichten (1979) et permet d'ajouter une impression globale et subjective aux cotes plus objectives. La fidélité inter-juges pour les scores individuels est de .65; il faudra donc être prudent lors de l'interprétation de cette échelle.

II. PROCEDES

II.1 Sujets

II.11 Critères

Les sujets devaient être des couples francophones, mariés ou vivant ensemble, ne présentant pas de problèmes conjugaux graves (tel qu'évalué par l'entrevue du pré-test), puisque notre programme avait été conçu d'abord en terme d'enrichissement conjugal plutôt que de thérapie conjugale. De plus, puisqu'un

programme qui est à se faire évaluer se doit d'être donné selon une structure bien établie, la même dans tous les groupes, il fut jugé préférable de travailler avec les couples qui fonctionnaient assez bien pour suivre le rythme et le déroulement du programme, sans demander d'ajustements majeurs.

Afin d'éviter une contamination du traitement par des apprentissages structurés à l'extérieur de notre programme, les sujets ne devaient pas être engagés parallèlement dans une thérapie individuelle ou de couple.

Finalement, les sujets ne devaient pas présenter de problèmes reliés à l'alcoolisme, puisqu'il semble que ce genre de problème s'insère dans un pattern conjugal et familial particulier, non représentatif de la moyenne des couples (Jacobson, 1978, p. 431).

II.12 Recrutement

Les sujets furent recrutés à l'aide d'annonces à la radio, d'entrevues à la radio (émission Place 1250, Radio-Canada) et d'articles dans deux des quotidiens de la région (Le Droit, The Citizen). Des annonces parurent aussi dans deux journaux universitaires: La Gazette et La Rotonde.

Les critères d'admission étant généralement assez explicites, la plupart des couples qui se montrèrent intéressés furent jugés éligibles. Certains furent placés sur une liste d'attente afin de participer à un groupe témoin faisant partie d'une recherche parallèle (DA-C). Vingt et un couples furent admis au groupe expérimental.

II.13 Description du groupe

Le groupe de sujets est ici décrit selon des variables démographiques (âge, années de mariage, mariés ou vivant ensemble, occupation, éducation, nombre

d'enfants) afin de vérifier s'il présente des caractéristiques peu typiques, qui rendraient difficile la généralisation à partir de résultats de cette étude.

L'âge des sujets varie entre 21 et 50 ans ($\bar{X} = 33.1$, $S = 7.1$). Leur nombre d'années de mariage varie entre 1 et 20 ans ($\bar{X} = 8.9$, $S = 5.9$). Deux des trente-huit couples ne sont pas mariés. Onze des sujets ne travaillent pas, dont un est étudiant, six sont employés de bureau, un est commerçant, quatre sont des techniciens divers, cinq sont des enseignants, et onze sont des administrateurs ou professionnels. Le nombre d'années de scolarité varie entre 7 et 20 ($\bar{X} = 15.4$, $S = 2.7$), ce qui semble indiquer un groupe assez sophistiqué. Le nombre d'enfants varie entre 0 et 3 ($\bar{X} = 1.4$, $S = 1.2$).

Lorsque ce groupe est comparé au groupe témoin faisant partie d'une étude parallèle, les deux groupes ne diffèrent de façon significative que sur l'âge ($p < .05$), le groupe témoin étant un peu plus jeune ($\bar{X} = 2.9$). Ceci est sans doute dû en grande partie à la présence de quelques cas extrêmes dans le groupe expérimental. Les âges du groupe témoin ne variaient qu'entre 20 et 43 ans.

Il semble donc que la restriction principale à une généralisation à partir des conclusions de cette étude, pourrait se situer au niveau des années de scolarité. Il est possible que les résultats ne soient valables que pour les sujets ayant une éducation assez poussée.

II.2 Projet pilote

Lors de l'élaboration du programme d'enrichissement conjugal, un premier groupe pilote permit d'en vérifier le déroulement. Un groupe de quatre couples suivit le programme de huit sessions.

A la suite de cet essai, un des exercices fut remplacé (voir exercice VI, session III, en Appendice) et les directives de certains autres furent précisées. En gros, le programme comme tel fut très bien reçu des participants, et peu de modifications de la forme furent jugées nécessaires.

II.3 Manipulation expérimentale

Le groupe expérimental était divisé en quatre sous-groupes. Deux sous-groupes (un de quatre couples et l'autre de cinq) suivirent le programme d'enrichissement conjugal en octobre-novembre 1978, et deux sous-groupes de cinq couples le suivirent en février-mars 1979.

Ce programme est décrit en détail en appendice. Il comprend huit sessions de deux heures et demie chacune, au rythme d'une session par semaine. Les deux animatrices du programme (Dyane Adam-Carrière et moi-même) étaient des étudiantes au doctorat en psychologie clinique, ayant eu de 18 à 24 mois d'expérience en thérapie individuelle, conjugale et de groupe.

Les sessions se composent en gros de courtes présentations théoriques, d'exercices en couples et d'échanges en groupe. Des exercices sont aussi suggérés à domicile.

II.4 Evaluation

Tous les couples subissaient quatre évaluations quant aux variables-résultat: un pré-test, un "mid-test" après la quatrième session, un post-test, après la huitième session, et un "follow-up", deux mois après la fin du programme. Le mid-test et le follow-up font partie d'une autre étude.

Toutes les autres mesures (des variables de processus) étaient obtenues au cours des sessions ou par des questionnaires donnés à domicile entre les sessions.

Le tableau I résume les étapes du schème expérimental.

III. ANALYSE STATISTIQUE

En un premier temps, les variables de processus sont regroupées à l'aide d'une analyse factorielle. (Après quelques essais, la méthode "Second Generation Little Jiffy" - Kaiser, 1970 - fut adoptée, et le nombre maximum de facteurs fut fixé à cinq. En effet, la méthode des composantes principales fournissait 6 facteurs dont la valeur "eigen" dépassait 1, mais le sixième facteur représentait surtout une seule variable. De plus, cette méthode répartissait plusieurs des variables à peu près également entre deux ou trois facteurs, rendant l'interprétation difficile.) La rotation "orthoblique" de la méthode "Little Jiffy" permet d'orienter les facteurs de façon optimale qu'ils soient orthogonaux ou non.

Les facteurs sont nommés après discussion avec plusieurs collègues, d'après les saturations principales et secondaires des seize variables à l'étude.

En un deuxième temps, ces facteurs remplacent les variables originales comme variables indépendantes dans une série d'équations de régression multiple en étapes ("stepwise"). Cette substitution a plusieurs avantages: elle permet de réduire le nombre de variables à entrer dans l'équation, rendant ainsi les résultats à la fois plus stables et plus faciles à interpréter; de plus, elle assure

Tableau I

Etapes du schème expérimental

	Variables indépendantes (Instrument de mesure)	Variables dépendantes (Instrument de mesure)	
Pré-test		Adaptation conjugale (DAS) Communication (MCI) Résolution de problème (MICS, Impressions générales)	SCHEME EXPERIMENTAL
	Auto-évaluation de la motivation (question du DAS)		
Session 1			
2			
3	Entente réelle Entente perçue Justesse de la perception des attentes de la satisfaction Satisfaction réelle Satisfaction perçue (Le contrat individuel)		
4	Spécificité des attentes (Mes attentes) Congruence Complémentarité Conflit (Le contrat interactionnel)		
5	Parler pour soi Ecoute passive (Enregistrement du retour sur le dessin)		
6	Parler pour soi Ecoute passive Ecoute active (Enregistrement de la négociation)		

- 7 Qualité du contrat (Notre contrat)
- 8 Retour sur le contrat (Retour sur le
contrat)

Post-test

Motivation (Evaluation par les anima-
trices)

Adaptation conjugale (DAS)
Communication (MCI)
Résolution de problème (MICS, Impressions
générales)

que les variables sont indépendantes l'une de l'autre et que leur contribution à la prédiction n'est donc pas répétée.

Les variables dépendantes utilisées tour à tour sont: la satisfaction conjugale, la communication, le montant et la proportion de comportements positifs dans la résolution de conflits, le montant et la proportion de comportements négatifs dans la résolution de conflits, et l'impression générale lors de la résolution de conflit. Ces variables sont reprises deux fois: lors du post-test, et pour la différence entre le pré- et le post-test.

Les variables originales (avant l'analyse factorielle) sont aussi utilisées dans quelques équations de régression, pour fins d'exploration.

Les programmes d'ordinateur sont tirés du catalogue BMD (programmes P4M et P2R, 1977).

Chapitre III

LES RESULTATS

Ce chapitre a pour but de présenter et de discuter les résultats de mon étude. Je présenterai d'abord l'analyse factorielle des variables de processus, en la reliant au contexte théorique de l'étude. Viendront ensuite les diverses équations de régression multiple, et leurs interprétations. Une discussion plus globale permettra ensuite d'identifier certaines pistes à explorer lors de l'analyse qualitative des données qui suivra.

1. L'analyse factorielle

L'analyse factorielle est effectuée selon la méthode "second generation Little Jiffy" du programme BMD. Il s'agit d'une analyse des composantes principales, avec rotation varimax, orthoblique.

Toutes les variables de processus, y compris les deux échelles de motivation, sont entrées dans l'analyse, à l'exception de l'échelle de complémentarité. A cause de l'interdépendance étroite des échelles "congruence", "complémentarité" et "conflit" il fut jugé préférable d'en éliminer une. Celle de complémentarité fut choisie parce qu'elle avait semblé plus ambiguë pour la plupart des couples.

Le tableau II présente les moyennes et écarts-types de chaque variable. Voici le nom des variables avec les abréviations qui seront utilisées tout au long des analyses, dans les tableaux.

SPA - Spécificité des attentes
JUSTESSS¹ - Justesse de la perception de la satisfaction
SATISPER - Satisfaction perçue
SATISATT - Satisfaction des attentes

Tableau II
Moyennes et écarts-types des variables indépendantes

Variable	Moyenne	Ecart-type
2 Spa	20.47	7.26
3 Justesss	19.53	7.62
4 Satisper	100.89	14.55
5 Satisatt	102.97	14.25
6 Justessa	20.22	8.08
7 Ententep	22.31	8.98
8 Entente	19.94	4.99
9 Je	52.03	10.03
10 Ecoutepa	3.72	2.69
11 Ecoutac	54.61	57.29
12 Congr	61.11	15.72
13 Conflit	16.72	10.37
14 Contrat	35.61	9.65
15 Retour	18.69	8.96
16 Motiv	9.58	2.49
17 Motivsoi	4.94	0.98

JUSTESSA ¹	- Justesse de la perception des attentes
ENTENTE ¹	- Entente perçue
ENTENTE ¹	- Entente réelle
JE -	Parler pour soi
ECOUTEPA ¹	- Ecoute passive
ECOUTEAC	- Ecoute active
CONGR	- Congruence
CONFLIT	- Conflit
CONTRAT	- Qualité du contrat
RETOUR	- Retour sur le contrat
MOTIV	- Motivation
MOTIVSOI	- Motivation selon auto-évaluation

Les variables semblent toutes démontrer une variabilité acceptable (proportionnellement à leur moyenne). Les variables démontrant les coefficients de variation (écart-type/moyenne) les plus bas, sont la "Satisfaction des attentes" et la "Satisfaction perçue", sans doute à cause de leurs moyennes élevées.

"L'Ecoute active" et "l'Ecoute passive" ont les coefficients les plus élevés.

Le tableau III indique les corrélations entre toutes les variables prises deux à deux. La corrélation la plus forte (.709) se retrouve entre "l'Entente perçue" et la "Justesse de la perception des attentes", indiquant une tendance pour les sujets qui se voient comme étant semblables à mieux percevoir les attentes de l'autre.

Une corrélation de .696 se retrouve entre la "Satisfaction perçue" et la "Satisfaction des attentes", indiquant qu'en général les sujets prédisent assez bien le niveau de satisfaction des attentes de leur conjoint, (mieux, tout au moins qu'ils ne prédisent l'entente entre leurs attentes - la corrélation entre "l'Entente réelle" et "l'Entente perçue" n'est que de .397).

¹ Ces échelles sont cotées inversement. Par exemple, un score élevé sur l'échelle "entente" indique un faible niveau d'entente.

TABLEAU III

Matrice de corrélation des variables indépendantes

		Spa 2	Justesss 3	Satisper 4	Satisatt 5	Justessa 6	Ententep 7	Entente 8	Je 9	Ecoutepa 10
Spa	2	1.000								
Justesss	3	-0.052	1.000							
Satisper	4	-0.034	-0.423*	1.000						
Satisatt	5	0.014	-0.319	0.696*	1.000					
Justessa	6	0.004	0.343	-0.109	-0.245	1.000				
Ententep	7	0.055	0.331	-0.472*	-0.446*	0.709*	1.000			
Entente	8	-0.073	0.259	-0.186	-0.294	0.382	0.397	1.000		
Je	9	0.401	-0.035	0.018	0.073	0.117	-0.048	-0.067	1.000	
Ecoutepa	10	-0.341	-0.298	0.285	0.175	-0.100	-0.244	-0.276	-0.326	1.000
Ecouteac	11	0.036	-0.183	-0.080	0.104	-0.048	0.013	-0.068	0.229	-0.006
Congr	12	0.007	0.025	0.187	0.217	0.023	-0.031	-0.175	0.148	-0.238
Conflit	13	0.177	0.232	-0.224	-0.399	0.238	0.247	0.090	0.023	-0.124
Contrat	14	0.104	-0.183	-0.285	-0.260	0.075	0.014	-0.137	0.359	0.069
Retour	15	-0.153	-0.105	-0.138	0.033	-0.107	-0.006	-0.297	0.177	0.028
Motiv	16	0.231	-0.241	0.128	0.049	-0.157	-0.176	-0.539*	0.180	0.144
Motivsoi	17	0.048	-0.468*	0.421*	0.257	-0.264	-0.415	0.017	0.113	0.080
		Ecouteac 11	Congr 12	Conflit 13	Contrat 14	Retour 15	Motiv 16	Motivsoi 17		
Ecouterac	11	1.000								
Congr	12	0.197	1.000							
Conflit	13	0.000	-0.398	1.000						
Contrat	14	0.250	0.136	0.038	1.000					
Retour	15	0.338	0.061	-0.224	0.552*	1.000				
Motiv	16	0.152	0.114	-0.114	0.263	0.259	1.000			
Motivsoi	17	0.100	0.215	-0.452*	-0.090	-0.025	0.282	1.000		

*p < .01

Une corrélation de .552 s'observe entre la "Qualité du contrat" et le "Retour sur le contrat", appuyant l'évidence de validité de ces échelles.

Une corrélation de .539 se retrouve entre la "Motivation" et "l'Entente réelle". La direction de cette relation est difficile à déterminer. Peut-être les couples ayant des attentes semblables sont-ils plus motivés à améliorer leur relation. Cependant, si cela était vrai, on s'attendrait à trouver une corrélation au moins aussi forte entre la "Motivation" et "l'Entente perçue", ce qui n'est pas le cas ($r = .176$). Peut-être est-ce l'impression des animatrices qui fut influencée par le niveau d'accord qu'elles percevaient chez le couple. Ou encore, les couples motivés, qui investissent beaucoup d'énergie dans leur relation, en viennent peut-être à diminuer l'écart réel entre leurs attentes.

Les autres corrélations significatives ($p < .01$, $r > .418$) sont indiquées au tableau III. Le tableau IV indique le pourcentage de variance de chaque variable expliqué par l'ensemble des autres. Les variables "Entente perçue", "Satisfaction perçue" et "Contrat" démontrent les corrélations les plus élevées, alors que les variables "Ecoute active", "Parler pour soi" et "Spécificité des attentes" font preuve de plus d'indépendance. (D'ailleurs, aucune de ces trois variables ne démontre de corrélation significative lorsque pairée avec chacune des quinze autres variables.)

Le tableau IV indique aussi les communautés de chaque variable avec les cinq facteurs obtenus. C'est encore "l'Ecoute active" qui est la moins représentée (communauté = .38). Les autres variables ont toutes au moins 50% de leur variance qui est expliquée par les 5 facteurs.

Tableau IV

Corrélations multiples et communautés des variables indépendantes

Variable	Corrélation multiple au carré	Communauté
2 Spa	0.455	0.750
3 Justesss	0.680	0.667
4 Satisper	0.813	0.743
5 Satisatt	0.682	0.599
6 Justessa	0.745	0.702
7 Ententep	0.826	0.717
8 Entente	0.727	0.674
9 Je	0.447	0.651
10 Ecoutepa	0.615	0.758
11 Ecoutaen	0.413	0.381
12 Congr	0.690	0.686
13 Conflit	0.611	0.674
14 Contrat	0.796	0.716
15 Retour	0.707	0.710
16 Motiv	0.544	0.501
17 Motivsoi	0.650	0.563

Le tableau V indique le montant de variance expliquée par chaque facteur. Environ 66% de la variance des seize variables est expliquée par les cinq facteurs conservés dans l'analyse.

Une rotation orthogonale, visant à maximiser la variance des facteurs (varimax), donne la configuration du tableau VI. (Les saturations de moins de .25 ont été remplacées par 0 afin de simplifier le tableau).

Le premier facteur regroupe principalement (saturation $> .5$) les variables "Satisfaction perçue", "Justesse de la satisfaction perçue", "Auto-évaluation de la motivation" et "Satisfaction des attentes". Les variables "Entente perçue", "Ecoute passive"² et (Absence de) "Conflit" contribuent secondairement ($.25 > \text{saturation} < .5$) à la variance de ce facteur.

Ce facteur semble relié surtout à la perception des contrats individuels: perception de son contrat et du contrat du conjoint comme étant généralement satisfaits, perception qui se révèle juste et qui interagit avec une perception de soi comme prêt à investir dans la relation. Nous pourrions appeler ce facteur: Satisfaction réelle et perçue du contrat individuel.

Le deuxième facteur regroupe principalement la "Qualité du contrat", le "Retour sur le contrat" et "l'Ecoute active", et, secondairement, la "Motivation", "Parler pour soi", la "Justesse de la perception de la satisfaction" et "l'Entente réelle".

Ce facteur semble relié à la négociation des contrats: spécificité et qualité des contrats négociés, satisfaction face à la mise en application de ces

² Contribution inverse.

Tableau V
Variance expliquée par chaque facteur

Facteur	Variance expliquée	Proportion cumulée de la variance totale
1	3.73	0.23
2	2.41	0.38
3	1.75	0.49
4	1.46	0.58
5	1.14	0.66
6	1.08	0.72
7	0.95	0.78
8	0.79	0.83
9	0.63	0.87
10	0.60	0.91
11	0.48	0.94
12	0.39	0.96
13	0.25	0.98
14	0.18	0.99
15	0.15	0.99
16	0.05	1.00

Tableau VI
Matrice des saturations

		Facteur 1	Facteur 2	Facteur 3	Facteur 4	Facteur 5
Satisper	4	0.823	0.0	0.0	0.0	0.0
Justesss	3	-0.703	-0.304	0.0	0.0	0.0
Motivsoi	17	0.700	0.0	0.0	0.0	0.0
Satisatt	5	0.646	0.0	-0.256	0.0	0.310
Contrat	14	0.0	0.819	0.0	0.0	0.0
Retour	15	0.0	0.762	0.0	0.0	0.0
Ecouateac	11	0.0	0.574	0.0	0.0	0.0
Justessa	6	0.0	0.0	0.814	0.0	0.0
Entente	8	0.0	-0.269	0.772	0.0	0.0
Ententep	7	-0.436	0.0	0.713	0.0	0.0
Spa	2	0.0	0.0	0.0	0.848	0.0
Je	9	0.0	0.367	0.0	0.696	0.0
Ecoutepa	10	0.395	0.0	0.0	-0.611	-0.420
Congr	12	0.0	0.0	0.0	0.0	0.795
Conflit	13	-0.370	0.0	0.0	0.270	-0.658
Motiv	16	0.0	0.441	-0.451	0.252	0.0
		2.694	2.226	2.206	1.804	1.559

contrats à une date ultérieure, et qualité de l'écoute active démontrée lors de la négociation. Nous pourrions appeler ce facteur: Négociation.

Le troisième facteur regroupe principalement, (et de façon inverse), la "Justesse de la perception des attentes", "l'Entente réelle" et "l'Entente perçue",³ et, secondairement, (toujours de façon inverse), la "Motivation" et la "Satisfaction des attentes".

Ce facteur semble relié surtout à une perception négative des deux contrats individuels: perception faussée des attentes de l'autre, perception d'un manque d'accord ou d'harmonie entre ses attentes et les attentes de l'autre, et manque réel d'harmonie entre les deux contrats individuels. Nous pourrions appeler ce facteur: Perception négative des contrats individuels.

Le quatrième facteur regroupe principalement les variables "Spécificité des attentes", "Parler pour soi" et "Ecoute passive", et, secondairement, les variables "Conflit" et "Motivation".

Ce facteur semble relié surtout à une expression spécifique et directe du contrat individuel, ainsi qu'à une bonne écoute de l'autre. Nous pourrions appeler ce facteur: Communication.

Le cinquième facteur regroupe principalement la "Congruence" et (l'absence de) "Conflit", et, secondairement, "l'Ecoute passive" et la "Satisfaction des attentes".

³ Puisque ces variables sont cotées de façon négative, une saturation positive sur un facteur doit être interprétée comme une relation inverse avec ces variables: donc, inexactitude de la perception, et manque d'accord, réel ou perçu.

Ce facteur semble relié surtout à la perception par le couple de leur contrat interactionnel comme étant harmonieux. Nous pourrions appeler ce facteur: Harmonie du contrat interactionnel.

Maintenant que nous avons défini les facteurs, voyons comment la présence des variables secondaires peut aider à confirmer ou à nuancer ces définitions.

Huit des seize variables contribuent (saturation $> .25$) à plus d'un facteur. La "Justesse de la perception de la satisfaction" se retrouve secondairement dans le deuxième facteur, celui que nous avons appelé "Négociation". Ceci appuierait une des prémisses de cette recherche, c'est-à-dire qu'une prise de conscience des zones de satisfaction et d'insatisfaction, est une condition nécessaire à une bonne négociation. Il semble donc que les sujets qui perçoivent mieux les domaines dans lesquels leur conjoint est ou n'est pas satisfait sont un peu plus en mesure de négocier par la suite.

La variable "Satisfaction des attentes" est présente secondairement dans les facteurs 3 et 5 (Perception négative des contrats individuels, et Harmonie du contrat interactionnel). La relation entre cette variable et ces deux facteurs semble logique sans que la direction en soit évidente. Les écrits dans le domaine (voir chap I) supportent plutôt l'hypothèse que les couples qui sont moins semblables dans leurs attentes et qui se perçoivent comme étant moins semblables sont moins satisfaits. Cependant, une influence dans le sens contraire pourrait aussi jouer: les sujets dont les attentes sont moins satisfaites, pourraient être portés à moins investir d'énergie dans leur relation, et donc à moins bien percevoir les attentes du conjoint, à percevoir une grande distance entre leurs attentes et à creuser un fossé réel entre ces attentes.

Si nous nous servons du même raisonnement quant au facteur cinq, nous pouvons dire que les couples plus satisfaits se perçoivent comme interagissant de façon harmonieuse, ou encore, que les couples qui interagissent (et se perçoivent comme interagissant) de façon harmonieuse sont plus satisfaits. Les deux directions ont sans doute une base en réalité. Même si la satisfaction des conjoints est souvent l'objectif principal d'une thérapie (et des couples eux-mêmes), ce n'est pas un point d'arrivée; c'est un élément du système conjugal qui influence ce système, tout comme il est influencé par ce système.

Une autre variable qui se retrouve dans plus d'un facteur, est la variable "Entente réelle" qui contribue secondairement au facteur 2, "Négociation". Encore ici, il s'agit probablement d'une interaction: un couple qui présente des attentes plus semblables au départ peut trouver plus facile de négocier; d'autre part, un couple habile à la négociation peut arriver à minimiser l'écart entre les deux contrats individuels.

La variable "Entente perçue" contribue secondairement au premier facteur (Satisfaction réelle et perçue des contrats individuels). Ce facteur semble donc comporter une dimension d'accord perçu entre les attentes en plus d'une satisfaction, réelle et perçue, des deux groupes d'attentes pris séparément. Ceci rejoint les conclusions de plusieurs études qui trouvent une relation entre la satisfaction du couple et la perception par les conjoints d'une ressemblance de leurs attentes (Gingras, 1976).

La variable "Parler pour soi" contribue secondairement au facteur 2, "Négociation". Ceci rejoint une des prémisses de cette recherche; c'est-à-dire que des habiletés de communication sont un prérequis à une bonne négociation.

La variable "Ecoute passive" se retrouve secondairement dans les facteurs 1 et 5. Il est intéressant de noter que la contribution de cette variable au premier facteur (Satisfaction réelle et perçue des contrats individuels) est négative; ceci reflète peut-être une dimension d'investissement d'énergie dans la relation, ce qui entraînerait des discussions plus animées, et donc un plus grand nombre d'interruptions. Cette dimension est confirmée par la présence de la variable "Auto évaluation de la motivation" dans ce facteur, variable qui reflète le niveau d'engagement dans la relation.

La présence de la variable "Ecoute passive" au facteur 5, confirme l'interprétation de celui-ci comme un indice de "l'Harmonie du contrat interactionnel". La capacité d'écouter l'autre sans l'interrompre pourrait être un signe d'une relation avec peu de heurts.

La variable "Conflit" contribue secondairement aux facteurs 1 et 4. Sa présence (dans le sens inverse) s'explique facilement dans le premier facteur: il est logique qu'un couple qui est relativement satisfait et engagé et qui se perçoit comme tel, se voit comme ayant peu de conflits. Cependant, au facteur 4 ("Communication"), la contribution de cette variable est positive, ce qui indiquerait une tendance pour les couples qui communiquent bien à se percevoir comme ayant plus de conflits. La conscience claire et exprimée des attentes des deux dans une relation pourrait sans doute faire ressortir certains conflits. Conversement, la présence de conflits pourrait obliger les conjoints à préciser leurs attentes et à se les communiquer. Il est aussi logique, en se basant sur les prémisses de cette étude, que la communication ne suffise pas à améliorer la relation, ne représentant qu'un prérequis à la négociation.⁴

⁴ Ceci pourrait expliquer en partie les résultats de Stein (1978) qui trouvait une détérioration chez un groupe de couples ayant reçu un entraînement à la communication.

La seizième variable, "Motivation" est répartie secondairement entre trois facteurs (2, 3 et 4), ne contribuant de façon principale à aucun. Ceci confirme la conception de cette variable comme assez diffuse, un élément important à plusieurs aspects du Programme, sans se rattacher spécifiquement à l'un d'eux. Elle est reliée assez fortement au facteur 3 (saturation de $-.45$), ajoutant à ce facteur une dimension d'une certaine apathie face à la relation. Peut-être une divergence réelle et perçue entre les contrats individuels a-t-elle tendance à diminuer la motivation du couple.

La variable "Motivation" contribue, de plus, assez fortement au facteur 2 "Négociation" et un peu plus faiblement au facteur 4 "Communication". Ici encore, il est difficile d'établir une direction à la relation. La motivation pourrait être une des conditions favorisant une meilleure communication et négociation, et les couples habiles à communiquer et à négocier pourraient être perçus comme étant plus motivés. Ces deux interprétations sont sans doute valables: l'évaluation de la motivation étant faite rétrospectivement à la fin du Programme, l'attitude et la participation des sujets dans toutes les phases du Programme (Pré et post-négociation) ont pu l'influencer.

Maintenant que nous avons examiné les contributions relatives de chaque variable à chaque facteur, voyons ce que nous pouvons en conclure. Il semble qu'en gros, quatre des cinq facteurs correspondent aux quatre objectifs du Programme tels qu'énoncés au premier chapitre:

- 1) conscience du contrat individuel
- 2) communication du contrat individuel
- 3) conscience du contrat interactionnel
- 4) re-négociation du contrat interactionnel

Le premier facteur, que nous avons appelé "Satisfaction réelle et perçue du contrat individuel", correspond au premier objectif, la conscience du contrat individuel, en y ajoutant peut-être une dimension de conscience positive. Trois des variables principales qui le composent, sont liées au premier objectif: "Satisfaction perçue", "Justesse de la perception de la satisfaction des attentes", et "Satisfaction des attentes". La quatrième variable, "Auto évaluation de la motivation", n'est liée à aucun objectif.

Le quatrième facteur, "Communication", correspond au deuxième objectif, la communication du contrat individuel. Deux des variables principales qui le composent, sont liées au deuxième objectif: "Parler pour soi" et "Ecoute passive". L'autre variable principale, la "Spécificité des attentes" est liée au premier objectif. Cependant, elle comprend un élément important de communication à cause de la façon dont elle est mesurée; il est en effet impossible de mesurer directement la conscience qu'a un sujet de ses attentes: il faut passer par un type de communication, en l'occurrence une communication verbale écrite. Un score élevée sur cette échelle suppose donc qu'un sujet a, non seulement une bonne conscience de ses attentes face à différents besoins, mais aussi la capacité de les verbaliser de façon spécifique et concrète. Cette variable pourrait donc être classifiée logiquement soit dans le premier ou le deuxième objectif, et le regroupement qui se fait dans cette analyse supporte plutôt sa classification comme variable liée à la communication.

Le facteur cinq correspond au troisième objectif, la conscience du contrat interactionnel, en y ajoutant (comme le premier facteur le faisait au premier objectif), une dimension de conscience positive. Les deux variables principales qui le composent sont reliées au troisième objectif.

Le facteur deux correspond au quatrième objectif, la renégociation du contrat interactionnel. Deux des variables principales qui le composent sont reliées à cet objectif, la "Qualité du contrat" et le "Retour sur le contrat". La troisième variable principale, "l'Ecoute active" est une habileté de communication mesurée lors de la négociation d'un contrat et donc étroitement reliée à celle-ci.

Le facteur trois semble représenter une contrepartie négative aux premier et troisième objectifs, la conscience des contrats individuels et interactionnel. Ce facteur est relié en effet à une perception inexacte des attentes (premier objectif), et à une divergence réelle et perçue entre les deux contrats individuels (troisième objectif).

Si nous nous fions à la correspondance établie ici entre les cinq facteurs et les quatre objectifs du Programme, douze des quatorze variables liées à des objectifs,⁵ se trouvent classifiées correctement, c'est-à-dire dans le facteur représentant leur objectif. Les deux exceptions, soit la "Spécificité des attentes" et "l'Ecoute active" ont déjà été mentionnées et discutées.

Cette correspondance assez marquée confirme au moins en partie, le raisonnement initial liant les variables indépendantes du Programme aux objectifs thérapeutiques de Sager. La classification des variables en quatre objectifs semble correspondre à un regroupement actuel des variables. Ceci rend l'utilisation des facteurs comme nouvelles variables indépendantes dans les analyses subséquentes d'autant plus intéressante.

⁵ Les variables "Motivation" et "Auto-évaluation de la Motivation" n'étaient reliées au départ à aucun des quatre objectifs.

2. Les équations de régression multiple

avec les facteurs comme variables indépendantes

Les cinq facteurs définis par cette première analyse sont maintenant entrés comme prédicteurs dans une série d'équations de régression multiple.

Les variables dépendantes à l'étude (et leurs abbréviations) sont les suivantes:

- COMM 3 - Communication au Post-test (mesurée par le MCI)
- ADAPT 3 - Satisfaction conjugale au Post-test
(mesurée par le DAS)
- POSITF 3 - Nombre de comportements positifs⁶ au Post-test, tels qu'évalués selon le MICS.
- NEGATF 3 - Nombre de comportements négatifs au Post-test, tels qu'évalués selon le MICS
- POS CPL - Somme des POSITF 3 des deux conjoints, donnant un nombre de comportements positifs pour le couple
- NEG CPL - Somme des NEGATF 3 des deux conjoints, donnant un nombre de comportements négatifs pour le couple
- TOTAL 3 - Score au questionnaire "Impressions générales" au Post-test, d'après l'interaction enregistrée.
- POS MS D - Proportion de comportements positifs, sans inclure la catégorie "Description de problème", par rapport au nombre total de comportements cotés au Post-test, sur le MICS.

⁶ L'échelle "Description de problème - DESCR 3" est incluse dans cette variable, en plus des échelles identifiées au chapitre II comme représentant des comportements positifs, à cause des résultats d'une analyse préliminaire, qui démontrait des corrélations assez élevées entre cette échelle et les autres variables dépendantes.

- POS - Proportion de comportements positifs par rapport au nombre total de comportements cotés au Post-test, sur le MICS. La seule différence entre cette variable et "POS MS D" est donc l'inclusion ici de la catégorie "Description de problème" même si elle avait été classifiée au départ comme catégorie neutre.
- NEG - Proportion de comportements négatifs par rapport au nombre total de comportements cotés au Post-test, sur le MICS.

Les mêmes variables suivies du chiffre 4 plutôt que 3, réfèrent à la différence arithmétique entre le score au post-test et le score au pré-test.

Le tableau VII indique les moyennes et écarts-type de chaque variable. Les variables "un", "deux", "trois", "quatre", et "cinq", réfèrent aux cinq facteurs ou variables indépendantes. La variable "NEG" démontre le moins de variabilité par rapport à sa moyenne, ce qui diminue les chances de trouver des corrélations élevées avec les autres variables.

Le tableau VIII présente les intercorrélations des variables dépendantes (pré-transformations). Les corrélations significatives ($p < .01$) sont indiquées par un astérisque. La plupart de ces corrélations significatives sont dues à une interdépendance des mesures (i.e., le nombre de comportements positifs ou négatifs des sujets d'une part et des couples d'autre part). Le nombre de comportements positifs d'une part et négatifs de l'autre dans une seule interaction, pour le couple, est ici en corrélation positive, et est sans doute une fonction du nombre total de comportements émis par les couples.

Tableau VII

Moyennes et écarts-types des variables dépendantes

Variable	Moyenne	Ecart-type
3 COMM 1	93.69	20.81
4 ADAPT 1	111.00	16.06
6 POSITF 1	114.00	34.39
7 NEGATIF 1	15.42	9.41
9 POS CPL 1	225.00	63.32
10 NEG CPL 1	31.44	17.36
11 TOTAL 1	24.64	5.60
13 COMM 3	102.17	19.92
14 ADAPT 3	117.03	17.21
16 POSITF 3	118.72	24.72
17 NEGATF 3	14.94	11.44
19 POS CPL 3	237.44	39.87
20 NEG CPL 3	29.89	19.26
21 TOTAL 3	28.00	5.47
23 UN	-0.00	1.00
24 DEUX	0.00	1.00
25 TROIX	0.00	1.00
26 QUATRE	-0.00	1.00
27 CINQ	-0.00	1.00
28 POS	0.87	0.08
29 NEG	0.10	0.07
32 POS 4	0.05	0.12
33 NEG 4	-0.00	0.08
34 COMM 4	8.47	13.78
35 ADAPT 4	6.03	12.49
36 TOTAL 4	3.36	5.37
37 POSITIF 4	4.72	39.80
38 NEGATIF 4	-0.47	13.81
39 P CPL 4	12.44	74.05
40 N CPL 4	-1.56	24.12
41 POS MS D	0.55	0.11
42 P MS D 4	0.14	0.16

Tableau VIII
Intercorrélations des variables dépendantes

		COMM 3 13	ADAPT 3 14	POSITF 3 16	NEGATF 3 17	POS CPL 19	NEG CPL 20	TOTAL 3 21
COMM 3	13	1.0000						
ADAPT 3	14	0.8439	1.0000					
POSITF 3	16	-0.3220	-0.2486	1.0000				
NEGATF 3	17	-0.1942	0.0203	0.3586	1.0000			
POS CPL	19	-0.3234	-0.2031	0.8065	0.5374	1.0000		
NEG CPL	20	-0.3695	-0.1137	0.5150	0.8415	0.6385	1.0000	
TOTAL 3	21	0.1346	0.1384	0.3973	0.0091	0.1617	0.1419	1.0000

La seule corrélation significative qui ne s'explique pas par une interdépendance des mesures est la corrélation très élevée (.84) entre l'échelle d'adaptation et l'échelle de communication. Il semble donc que ces deux instruments mesurent sensiblement la même chose, et si nous nous rapportons aux item eux-mêmes, il semble que cette "chose" est plutôt l'adaptation conjugale, telle que perçue par les sujets. La perception qu'a le sujet de la qualité de sa communication avec son conjoint, peut être un élément important de sa perception plus globale de la relation, sans en être vraiment distincte.

Il est aussi intéressant de noter que le questionnaire "Impression générale", (TOTAL 3) n'est en corrélation significative avec aucune autre échelle, même pas avec les échelles dérivées du MICS, cotées par les mêmes juges. Il semble donc que l'impression globale reçue par un observateur face à un couple soit une fonction d'éléments autres que le nombre de comportements positifs ou négatifs tels qu'évalués ici.

Considérons maintenant chacune des équations de régression multiple afin d'évaluer la contribution de chaque facteur à la prédiction des variables dépendantes. La valeur critique de F ($p < .05$) est de 4.13. Cependant, la valeur minimum du "F TO ENTER" permettant à une variable d'entrer dans l'équation, fut fixée à 2.5, afin de voir l'ordre dans lequel les facteurs entreraient dans l'équation même si leur contribution n'est pas statistiquement significative.

2.1 Variable dépendante - COMM 3

Le tableau IX présente un résumé des étapes de la régression pour cette variable. Au départ, aucun des cinq facteurs ne contribue de façon significative à la prédiction de l'adaptation conjugale. Le cinquième facteur s'avère le plus

Tableau IX
Prédiction de COMM 3

R Multiple 0.5537
R Multiple au carré 0.3066
R Multiple ajusté 0.2416
Erreur-type d'est. 17.3517

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	4260.2930	3	1420.098	4.72
Résiduelle	9634.6641	32	301.0833	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient 102.067)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	6.336	2.933	0.318	1.00000	4.67
Deux	24	-6.243	2.933	-0.313	1.00000	4.53
Cinq	27	6.528	2.933	0.328	1.00000	4.95

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R^2	Augmentation de R^2	F (entrée)
1	27 Cinq	0.3275	0.1073	0.1073	4.0855
2	23 Un	0.4565	0.2084	0.1011	4.2155
3	24 Deux	0.5537	0.3066	0.0982	4.5324

important, avec une corrélation de .33 avec le critère, et une valeur F de 4.09. L'harmonie du contrat interactionnel semble donc être le facteur qui contribue le plus à prédire la communication, suivi de la satisfaction réelle et perçue des contrats individuels, et en troisième lieu de (l'absence de) la négociation. La contribution de ces deux derniers facteurs à l'équation est significative, une fois le facteur cinq entré.

Il est intéressant de noter que la contribution du facteur deux est négative, c'est-à-dire que la qualité perçue de la communication serait reliée à moins de négociation ou à une moins bonne négociation. Il est logique de supposer que des couples qui se perçoivent comme interagissant de façon harmonieuse (facteur cinq) et dont les attentes sont relativement satisfaites et perçues comme telles (facteur un) aient moins besoin de pratiquer des habiletés de négociation. Certains couples pour qui l'harmonie doit régner "à tout prix", ou qui prônent la spontanéité, peuvent même y voir des connotations négatives ("c'est froid, calculé, du marchandage"). Les couples qui se perçoivent comme ayant des difficultés de communication peuvent être parfois plus motivés à se servir de techniques de ce genre et plus satisfaits des résultats.

Les trois facteurs pris ensemble expliquent 31% de la variance des scores de communication, ce qui, tout en étant significatif, demeure assez faible. Plusieurs éléments non mesurés ici entrent en ligne de compte.

Le facteur quatre, "Communication", est loin d'être éligible à être entré dans l'équation, (même avec un critère F de 2.5), ce qui souligne l'écart entre les habiletés pratiques et spécifiques de communication et la perception par les sujets de la qualité de leur communication.

2.2 Variable dépendante - ADAPT 3

Le tableau X résume les étapes de la régression. Puisque les variables d'adaptation conjugale et de communication sont en forte corrélation ($r = .84$), on s'attendrait à trouver ici une progression semblable à la précédente.

Comme dans le cas de la communication, c'est le facteur cinq qui est le prédicteur le plus important. Sa contribution cette fois-ci est significative. L'harmonie du contrat interactionnel explique donc en partie l'adaptation conjugale.

Le facteur un est ensuite entré dans l'équation, même si sa contribution n'est pas significative et la régression s'arrête là. Les deux facteurs expliquent 21% de la variance des scores d'adaptation conjugale.

2.3 Variable dépendante - POSITF 3

Le tableau XI résume les étapes de la régression. Une seule variable est entrée dans l'équation, le facteur deux, et sa contribution n'est pas significative. Les habiletés à la négociation n'expliquent que 8% de la variance des comportements positifs lors d'une résolution de problème. Peut-être le facteur deux se compose-t-il surtout des résultats de la négociation (Retour sur le contrat et Qualité du contrat) alors que la variable "POSTF 3" évalue principalement le processus de résolution de problème.

2.4 Variable dépendante - NEGATF 3

Le tableau XII résume les étapes de la régression. Le facteur un est la seule variable contribuant de façon significative (et inverse) à la prédiction du nombre de comportements négatifs lors de la résolution de problème.

Tableau X
Prédiction de ADAPT 3

R Multiple 0.4634
R Multiple au carré 0.2147
R Multiple ajusté 0.1671
Erreur-type d'est. 15.7094

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	2227.0190	2	1113.510	4.51
Résiduelle	8143.8984	33	246.7848	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient 117.022)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	5.105	2.655	0.297	1.00000	3.70
Cinq	27	6.131	2.656	0.356	1.00000	5.33

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	27 Cinq	0.3561	0.1268	0.1268	4.9371
2	23 Un	0.4634	0.2147	0.0879	3.6956

Tableau XI
Prédiction de POSITF 3

R Multiple 0.2881
R Multiple au carré 0.0830
R Multiple ajusté 0.0561
Erreur-type d'est. 24.0168

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	1775.0091	1	1775.609	3.08
Résiduelle	19611.516	34	576.8091	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 118.722)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Deux 24	7.122	4.059	0.288	1.00000	3.08

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	24 Deux	0.2881	0.0830	0.0830	3.0783

Tableau XII
Prédiction de NEGATF 3

R Multiple 0.3943
R Multiple au carré 0.1555
R Multiple ajusté 0.1306
Erreur-type d'est. 10.6681

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	712.32544	1	712.3254	6.26
Résiduelle	3809.5181	34	113.8093	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 14.944)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolerance	F (sortie)
Un 23	-4.511	1.803	-0.394	1.00000	6.26

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.3943	0.1555	0.1555	6.2589

Il semble que les sujets dont les attentes sont relativement satisfaites et perçues comme telles aient tendance à moins émettre de comportements négatifs. Peut-être que la dimension d'investissement dans la relation qui semble être présente dans le facteur un explique-t-elle en partie cette relation: les sujets ayant une vision positive de leur couple et démontrant une bonne volonté à le faire fonctionner seraient moins portés à émettre des comportements négatifs, potentiellement nuisibles au couple.

2.5 Variable dépendante - POS CPL

Le tableau XIII résume les étapes de la régression. Les facteurs un et deux font tous deux une contribution significative à l'équation (celle du facteur un est inverse) pour expliquer au total 31% de la variance du nombre de comportements positifs émis par le couple lors d'une résolution de problème. Notons que ni un ni l'autre de ces facteurs ne faisait de contribution significative lorsque le nombre de comportements positifs était considéré séparément pour chaque sujet. Il semble donc que ces deux facteurs soient plus en mesure de prédire une interaction cotée positivement que des comportements positifs individuels.

Il faut également considérer le fait que cette variable est étroitement liée au nombre total de comportements émis par le couple. Elle est peut-être davantage une mesure d'un couple qui parle beaucoup que d'un couple qui échange de façon généralement positive.

Ceci explique peut-être en partie le fait que la contribution du facteur un à la régression soit inverse. Cette relation inverse demeure quand même assez

Tableau XIII
Prédiction de POS CPL

R Multiple 0.5552
R Multiple au carré 0.3082
R Multiple ajusté 0.2663
Erreur-type d'est. 34.1522

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	17150.230	2	8575.113	7.35
Résiduelle	38490.207	33	1166.370	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient 237.443)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	-17.144	5.773	-0.430	1.00000	8.82
Deux	24	14.002	5.772	0.351	1.00000	5.89

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.4300	0.1849	0.1849	7.7110
2	24 Deux	0.5552	0.3082	0.1234	5.8850

surprenante et devra être considérée à la lumière des autres équations de régression et de l'analyse qualitative.

2.6 Variable dépendante - NEG CPL

Le tableau XIV résume les étapes de la régression. La progression est la même que pour la variable précédente, POS CPL, sauf qu'ici, le facteur deux ne fait pas une contribution significative. Les deux facteurs n'expliquent que 21% de la variance du nombre de comportements négatifs émis par le couple.

La ressemblance de cette progression avec la précédente confirme notre perception de ces deux variables comme une fonction du nombre total de réponses données par le couple, plutôt comme une fonction de la qualité de ces réponses.

2.7 Variable dépendante - TOTAL 3

Le tableau XV résume les étapes de la régression. Le facteur trois, "Perception négative des contrats individuels", est le premier à être entré dans l'équation. Sa contribution est inverse, et il explique à lui seul, 19% de la variance des scores "d'Impressions générales". Rappelons ici que c'est dans ce facteur que la variable "Motivation" avait la saturation la plus importante. Cette variable a ceci de commun avec la variable "TOTAL 3" qu'elle est dérivée de l'impression subjective et globale qu'ont des juges de l'attitude du sujet face à sa relation. C'est sans doute cet élément du facteur trois qui explique sa contribution significative à la prédiction de la variable "Impressions générales".

Le facteur quatre est ensuite entré dans l'équation, bien que sa contribution ne soit pas significative. La façon dont le couple communique, pourrait donc avoir un certain effet sur l'impression des juges. Les deux facteurs considérés ensemble expliquent 26% de la variance des scores "d'Impressions générales"

Tableau XIV
Prédiction de NEG CPL

R Multiple 0.4682
R Multiple au carré 0.2192
R Multiple ajusté 0.1719
Erreur-type d'est. 17.5249

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	2844.9121	2	1422.456	4.63
Résiduelle	10134.559	33	307.1077	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 29.388)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	-7.190	2.962	-0.373	1.00000	5.89
Deux	24	5.439	2.962	0.282	1.00000	3.37

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.3733	0.1394	0.1394	5.5064
2	24 Deux	0.4682	0.2192	0.0798	3.3729

LES RESULTATS

Tableau XV
Prédiction de TOTAL 3

R Multiple 0.5111
R Multiple au carré 0.2613
R Multiple ajusté 0.2165
Erreur-type d'est. 4.8390

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	273.27563	2	136.6378	5.84
Résiduelle	772.71338	33	23.41554	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 28.000)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de regr.	Tolerance	F (sortie)
Trois	25	-2.385	0.818	-0.436	1.00000	8.51
Quatre	26	1.455	0.818	0.266	1.00000	3.16

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	25 Trois	0.4364	0.1904	0.1904	7.9971
2	26 Quatre	0.5111	0.2613	0.0708	3.1645

Il est intéressant de noter que ces deux facteurs apparaissent pour la première fois dans une équation de régression, soulignant l'indépendance de la variable "TOTAL 3" face aux autres.

2.8 Variable dépendante - POS MSD

Le tableau XVI résume les étapes de la régression. Il s'agit ici de la proportion de comportements positifs (sans la description de problème) émis par un sujet, par opposition au nombre de comportements positifs émis, tel que considéré dans la variable "POSITF 3".

Le facteur cinq, "Harmonie du contral interactionnel", fait une contribution significative inverse à la prédiction de cette variable. Peut-être les couples qui se perçoivent comme interagissant de façon harmonieuse sont-ils moins intéressés et/ou moins habitués à se servir de comportements de résolution de problèmes.

Le facteur trois contribue aussi de façon significative et inverse à l'équation. Il semble que les sujets qui ont une attitude négative face à leur relation (perception faussée, écart réel et perçu entre les attentes, manque de motivation) émettent moins de comportements positifs lors d'une résolution de problème.

Le facteur un fait ici une contribution positive mais non significative à l'équation. Rappelons que ce facteur, "Satisfaction réelle et perçue des contrats individuels", contribuait de façon inverse à la prédiction de la variable "POSITF 3". Ceci confirme notre description de cette variable comme étant une fonction du nombre total de réponses émises, ayant peu à voir avec la valeur positive ou négative de ces réponses.

Tableau XVI
Prédiction de POS MS D

R Multiple 0.6287
R Multiple au carré 0.3952
R Multiple ajusté 0.3385
Erreur-type d'est. 0.0923

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.17808783	3	0.5936261E-01	6.97
Résiduelle	0.27249390	32	0.8515432E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 0.552)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	0.029	0.016	0.260	1.00000	3.57
Trois	25	-0.039	0.016	-0.342	1.00000	6.18
Cinq	27	-0.052	0.016	-0.459	1.00000	11.16

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	27 Cinq	0.4594	0.2110	0.2110	9.0929
2	25 Trois	0.5726	0.3278	0.1168	5.7361
3	23 Un	0.6287	0.3952	0.0674	3.5662

Les facteurs cinq, trois et un expliquent 40% de la variance de la proportion de comportements positifs émis par les sujets lors d'une résolution de problèmes. Les facteurs deux et quatre, qui sont pourtant directement reliés à plusieurs des comportements positifs cotés (écoute active, parler pour soi, compromis, résolution de problème, attention) ont des corrélations négligibles avec cette variable (.04 et -.06 respectivement).

L'attitude générale des sujets face à leur partenaire et à leur relation semble beaucoup plus déterminante de la qualité même "objective" de leur interaction, que des habiletés spécifiques.

2.9 Variable dépendante - POS

Aucun facteur n'est en corrélation significative avec cette variable, et aucun ne rencontre de critère F de 2.5.

Sa corrélation avec la variable "POS MS D" n'est que de .43. Il semble donc que l'inclusion de la catégorie "Description de problème" affecte beaucoup la régression. Alors que trois facteurs contribuaient à prédire 40% de la variance de "POS MS D", aucun facteur ne rencontre ici le critère d'entrée dans l'équation de régression.

Une des raisons pour lesquelles l'inclusion ou non de la catégorie "Description de problème" affecte autant les résultats serait sans doute la fréquence avec laquelle cette catégorie fut cotée. Pour la majorité des sujets, c'est la catégorie de comportement qui apparaît le plus souvent, et de loin. Cette catégorie a donc un poids important dans la variable POS (ainsi que dans les variables POSITF et POS CPL).

Cependant, la classification de cette catégorie comme positive ou neutre demeure discutable. Elle réfère à un comportement positif en ce sens qu'un sujet qui décrit le problème apporte de l'information pertinente à sa résolution. Cependant, il n'y contribue pas aussi activement, ou ne démontre pas un engagement aussi évident dans l'interaction que lorsqu'il émet un comportement tel "Résolution de problème", "Compromis" ou "Attention", par exemple. La distinction dans les résultats reliés aux variables POS et POS MS D souligne donc la différence entre la catégorie "Description de problème" et les autres catégories, sans la définir clairement.

2.10 Variable dépendante - NEG

Le tableau XVII résume les étapes de la régression. Seul le facteur un entre dans l'équation et sa contribution n'est pas significative. Il n'explique que 9% de la variance de la proportion de comportements négatifs émis par les sujets.

Rappelons que le facteur un faisait une contribution significative inverse à la prédiction du nombre de comportements négatifs émis, par les sujets et par le couple, ainsi qu'au nombre de comportements positifs émis, par les sujets et par le couple. Puisque sa contribution n'est pas significative ici, alors qu'il s'agit d'une proportion de comportements négatifs, nous pouvons supposer que ce facteur est en corrélation négative avec le nombre total de réponses, ce qui expliquerait plusieurs des résultats obtenus plus tôt.

2.11 Variable dépendante - COMM 4

Nous reprenons maintenant la même liste de variables dépendantes, en considérant plutôt la différence entre le post-test et le pré-test, plutôt que les scores au post-test.

Tableau XVII
Prédiction de NEG

R Multiple 0.2968
R Multiple au carré 0.0881
R Multiple ajusté 0.0613
Erreur-type d'est. 0.0652

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.13967641E-01	1	0.1396764E-01	3.29
Résiduelle	0.14455891	34	0.4251730E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 0.102)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de regr.	Tolerance	F (sortie)
Un 23	-0.020	0.011	-0.297	1.00000	3.29

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.2968	0.0881	0.0881	3.2852

Le tableau XVIII résume les étapes de la régression. Seul le facteur cinq est entré dans l'équation et sa contribution n'est pas significative. Il n'explique que 7% de la variance des scores de différence de la communication. Le changement dans les scores de communication entre le post-test et le pré-test n'est donc pas expliqué par les facteurs identifiés ici. L'équation de régression multiple utilisant les variables originales comme prédicteurs pourra peut-être faire ressortir l'une ou l'autre des variables de processus comme faisant un apport plus important à la prédiction. Notons toutefois que "COMM 4" est en corrélation significative avec le changement dans les scores "d'Impression générale", du nombre de comportements positifs émis par les sujets, et d'adaptation.

2.12 Variable dépendante - ADAPT 4

Aucun facteur ne rencontre le critère F de 2.5. Cette variable est toutefois en corrélation significative avec le changement dans les scores de communication et "d'Impression générale".

2.13 Variable dépendante - POSITF 4

Aucun facteur ne rencontre le critère F de 2.5. Cette variable est toutefois en corrélation significative avec le changement dans le nombre de comportements positifs et négatifs émis par les couples, et dans le nombre de comportements négatifs émis par les sujets. Ceci confirme encore une fois le lien étroit entre ces variables et le nombre total de réponses. Un changement dans la variable "POSITF 4" indiquerait surtout que le sujet parle plus lors du post-test.

Tableau XVIII
Prédiction de COMM 4

R Multiple 0.2728
R Multiple au carré 0.0744
R Multiple ajusté 0.0472
Erreur-type d'est. 13.4475

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	494.50562	1	494.5056	2.73
Résiduelle	6148.4336	34	180.8363	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 8.472)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Cinq 27	3.759	2.273	0.273	1.00000	2.73

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	27 Cinq	0.2728	0.0744	0.0744	2.7345

Cette variable est également en corrélation significative avec le changement dans les scores "d'Impression générale" et de communication.

2.14 Variable dépendante - NEGATF 4

Le tableau XIX résume les étapes de la régression. Seul le facteur un est entré dans l'équation et sa contribution n'est pas significative. Cette variable est toutefois en corrélation significative avec le changement dans la proportion de comportements négatifs émis par les sujets, dans le nombre de comportements positifs émis par les sujets, et dans le nombre de comportements positifs et négatifs émis par les couples.

2.15 Variable dépendante - P CPL 4

Le tableau XX résume les étapes de la régression. Seul le facteur trois fait une contribution significative à la prédiction du changement dans le nombre total de comportements positifs émis par le couple. Ceci voudrait dire que les couples ayant une perception négative de leurs contrats individuels seraient plutôt portés à diminuer leur montant d'interaction positive entre le début et la fin du programme.

Cette variable est également en corrélation significative positive avec le changement dans le nombre de comportements positifs et négatifs émis par les sujets, dans le nombre de comportements négatifs émis par les couples, dans les scores "d'Impression générale" et dans les scores de communication.

2.16 Variable dépendante - N CPL 4

Le tableau XXI résume les étapes de la régression. Seul le facteur un est entré dans l'équation et sa contribution n'est pas significative.

Tableau XIX
Prédiction de NEGATIF 4

R Multiple 0.3284
R Multiple au carré 0.1079
R Multiple ajusté 0.0816
Erreur-type d'est. 0.0723

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.21486823E-01	1	0.2148682E-01	4.11
Résiduelle	0.17771298	34	0.5226851E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient -0.004)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un	23	-0.025	0.012	-0.328	1.00000	4.11

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.3284	0.1079	0.1079	4.1108

Tableau XX
Prédiction de P CPL

R Multiple 0.3295
R Multiple au carré 0.1086
R Multiple ajusté 0.0824
Erreur-type d'est. 70.9337

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	20839.766	1	20839.77	4.14
Résiduelle	171074.25	34	5031.594	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 12.447)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Trois	25	-24.401	11.990	-0.330	1.00000	4.14

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	25 Trois	0.3295	0.1086	0.1086	4.1418

Tableau XXI
Prédiction de N CPL

R Multiple 0.2936
R Multiple au carré 0.0861
R Multiple ajusté 0.0593
Erreur-type d'est. 13.3945

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	574.92358	1	574.9236	3.20
Résiduelle	6100.0078	34	179.4120	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient -0.472)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un 23	-4.053	2.264	-0.293	1.00000	3.20

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.2935	0.0861	0.0861	3.2045

Comme l'on pourrait s'y attendre à la suite des résultats précédents, cette variable est en corrélation positive significative avec le changement dans le nombre de comportements positifs et négatifs émis par les sujets, dans le nombre de comportements positifs émis par le couple, et dans la proportion de comportements négatifs émis par les sujets. Cette variable semble donc être une fonction d'un changement dans le nombre total de réponses, ainsi que d'un changement dans la répartition de ces réponses entre le positif et le négatif.

2.17 Variable dépendante - TOTAL 4

Aucun facteur ne rencontre le critère F de 2.5. Le changement dans les scores "d'Impression générale" est toutefois en corrélation significative avec le changement dans les nombres de comportements positifs émis par les sujets et par les couples, dans les scores d'adaptation conjugale et dans ceux de communication.

Il est intéressant de noter que cette variable n'était pas en corrélation avec les autres variables dépendantes lors du post-test, alors que le changement dans cette variable entre le pré- et le post-test s'accompagne d'un changement dans plusieurs autres variables.

2.18 Variable dépendante - P MS D 4

Le tableau XXII résume les étapes de la régression. Seul le facteur quatre contribue de façon significative à la prédiction d'un changement dans la proportion de comportements positifs émis par les sujets. Il n'explique toutefois que 11% de la variance de "P MS D 4", et sa contribution est inverse. Il semble donc que la maîtrise des habiletés à la communication enseignées lors du Programme

Tableau XXII
Prédiction de POS MS D 4

R Multiple 0.3338
R Multiple au carré 0.1114
R Multiple ajusté 0.0853
Erreur-type d'est. 0.1553

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.10348225	1	0.1034822	4.26
Résiduelle	0.82503057	34	0.2426560E-01	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 0.139)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Quatre 26	-0.054	0.026	-0.334	1.00000	4.26

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	26 Quatre	0.3338	0.1114	0.1114	4.2646

d'enrichissement conjugal, contribue quelque peu à une certaine détérioration de la résolution de problème telle qu'évaluée par la proportion de comportements positifs.

Ce phénomène pourrait être relié à celui que nous discutons lors de la présentation de l'analyse factorielle, c'est-à-dire qu'une meilleure communication peut amener une prise de conscience de conflits jusque là ignorés, et, par conséquent, une interaction un peu plus stressée, au moins temporairement.

Un facteur important qui peut entrer en ligne de compte ici est que les sujets qui augmentent de beaucoup leur proportion de comportements positifs entre le pré-test et le post-test sont sans doute des sujets qui en émettaient assez peu au départ, et donc, qui démontraient une communication assez pauvre. Il est fort possible que ces sujets, malgré une certaine amélioration, présentent quand même des scores plus faibles que ceux des autres sur les échelles de communication utilisées au cours du Programme. D'où une relation inverse entre "P MS D 4" et le facteur quatre.

La variable "P MS D 4" est en corrélation significative avec "POS 4" et "NEG 4" (la corrélation est négative avec celle-ci), mais non avec un changement dans les autres variables dépendantes, entre le pré- et le post-test.

2.19 Variable dépendante - POS 4

Le tableau XXIII résume les étapes de la régression. Deux facteurs, soient les facteurs quatre et deux, contribuent de façon significative mais inverse à la prédiction d'un changement dans la proportion de comportements positifs (y compris la "Description de problème") entre le pré-test et le post-test. Les facteurs "Communication" et "Négociation" expliquent en effet 40% de la variance de "POS 4".

Tableau XXIII
Prédiction de POS 4

R Multiple 0.6325
R Multiple au carré 0.4001
R Multiple ajusté 0.3637
Erreur-type d'est. 0.0921

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.18680251	2	0.9340125E-01	11.00
Résiduelle	0.28012860	33	0.8488744E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 0.051)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Deux	24	-0.032	0.016	-0.274	1.00000	4.13
Quatre	26	-0.066	0.016	-0.570	1.00000	17.87

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	26 Quatre	0.5700	0.3249	0.3249	16.3669
2	24 Deux	0.6325	0.4001	0.0751	4.1323

Il semble donc que la maîtrise des habiletés de communication surtout, et de négociation secondairement, qui sont enseignées durant le Programme serait reliée à une plus faible augmentation de la proportion de comportements positifs. Les mêmes interprétations que dans le cas de "P MS D 4" peuvent être données ici. D'autre part, la relation est beaucoup plus forte ici qu'elle l'était pour la variable "P MS D 4", ce qui permet de croire que la variable "Description de problème" en est principalement responsable. L'interprétation de cette relation serait donc plutôt qu'un sujet ayant maîtrisé les habiletés de communication et de négociation enseignées au cours du Programme émettrait moins de réponses cotées "Description de problème" lors du post-test.

Ceci pourrait être au moins partiellement dû à un artifact. Les sujets qui viennent de compléter neuf semaines d'exercices de prise de conscience de leurs besoins, de communication de ces besoins et de négociation de conflits, ont peut-être moins besoin de décrire le problème lors du post-test.

2.20 Variable dépendante - NEG 4

Le tableau XXIV résume les étapes de la régression. Seul le facteur un fait une contribution à l'équation, sans toutefois rencontrer le critère F de signification. Il explique 11% de la variance du changement dans la proportion de comportements négatifs entre le pré- et le post-test.

2.21 Résumé et conclusions temporaires

Le tableau XXV présente un résumé des résultats obtenus ici: chaque variable dépendante avec ses prédicteurs et le R multiple total. Voyons quelles observations globales peuvent être tirées de ce tableau.

Tableau XXIV
Prédiction de NEG 4

R Multiple 0.2871
R Multiple au carré 0.0824
R Multiple ajusté 0.0554
Erreur-type d'est. 23.4391

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	1677.5220	1	1677.522	3.05
Résiduelle	18679.293	34	549.3909	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient -1.556)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Un 23	-6.923	3.962	-0.287	1.00000	3.05

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Un	0.2871	0.824	0.0824	3.0534

Tableau XXV

Résumé des équations de régression multiple

Variables dépendantes	Prédicteurs	R multiple
Comm 3	Cinq, un*, deux*	.55
Adapt 3	Cinq*, un	.46
Positf 3	Deux	.29
Negatf 3	Un*	.39
Pos cpl	-Un*, deux*	.56
Neg cpl	-Un*, deux	.47
Total 3	-Trois*, quatre	.51
Pos ms d	-Cinq*, -trois*, un	.63
Pos	-	(Un**) .25
Neg	-Un	.30
Comm 4	Cinq	.27
Adapt 4	-	(Quatre) .25
Positf 4	-	(Trois) .19
Negatf 4	-Un	.29
P cpl 4	-Trois*	.33
N cpl 4	-Un	.29
Total 4	-	(Un) .22
P ms d 4	-Quatre*	.33
Pos 4	-Quatre*, -deux*	.63
Neg 4	-Un	.33

* Facteur dont le critère F est significatif à $p < .05$

** Facteur dont la corrélation avec cette variable est la plus élevée

Premièrement, il semble que les cinq facteurs expliquent une plus grande proportion de la variance des variables dépendantes au post-test que du changement dans ces variables entre le pré- et le post-test, (la seule exception étant "POS", la proportion de comportements positifs émis par les sujets, y compris les descriptions de problème). L'explication la plus logique à ce phénomène, est probablement que les scores factoriels ne reflètent pas nécessairement un changement dans l'une ou l'autre des variables de processus mais bien une situation actuelle. Par exemple, un sujet qui a un score élevé à la variable "Spécificité des attentes" n'a pas nécessairement augmenté la spécificité de ses attentes au cours des sessions du Programme: peut-être était-il fort conscient de ses attentes avant même le pré-test. Les variables indépendantes mesurent donc des attitudes ou la maîtrise de certaines habiletés à un point donné au cours du Programme, sans évaluer le changement dans ces attitudes ou dans ces habiletés.

Par conséquent, nous ne pouvons évidemment pas établir de relation causale entre les variables indépendantes et les variables dépendantes au post-test. Nous pouvons toutefois établir des liens qui contribuent à expliquer un score global tel l'adaptation conjugale en des composantes plus spécifiques et axées sur le processus de l'interaction.

Une autre explication possible à la faiblesse de la prédiction des différences entre le pré- et le post-test est que ces différences ne sont peut-être pas la meilleure mesure de changement. Elles sont affectées par des phénomènes tels la régression vers la moyenne, la réduction de la variabilité, et le plafonnement (les sujets ayant un score élevé au pré-test ne pouvant pas l'améliorer de beaucoup).

De plus, pour plusieurs couples, le Programme d'enrichissement conjugal était une occasion de remise en question complète de leur relation, et quatre des dix-neuf couples se séparèrent effectivement à la suite des sessions. Si on se rapporte à la théorie de Sager, cette décision peut être la plus saine à découler du processus de prise de conscience des contrats individuels et interactionnels (Sager, 1976); cependant, les scores sur un inventaire d'adaptation conjugale ne peuvent être qu'affectés négativement par une telle situation.

Une deuxième observation globale découlant du Tableau XXV, est que sept des dix variables dépendantes au post-test sont prédites de façon significative. Les exceptions sont le nombre de comportements positifs émis par les sujets (POSITF 3), la proportion de comportements positifs y compris la description de problème (POS) et la proportion de comportements négatifs. Cependant, la proportion de comportements positifs sans la description de problème (POS MS D) est la variable qui est prédite avec le plus de succès ($R = .63$).

Même si la majorité des variables dépendantes sont prédites de façon significative, la grandeur des corrélations demeure assez faible (.39 à .63 au post-test; .33 à .63 pour la différence entre le pré et le post-test). Des variables non mesurées par cette recherche entrent donc en ligne de compte. Il se peut d'autre part que l'utilisation de scores factoriels, avec la réduction de la variance qui en résulte, soit partiellement responsable des corrélations assez basses. (Les équations de régression utilisant les variables originales permettront de vérifier cette hypothèse).

Une troisième observation pouvant être tirée du tableau XXV, est que tous les facteurs contribuent de façon significative à la prédiction d'au moins deux variables dépendantes. Toutes les dimensions importantes des variables de processus sont donc reliées à l'une ou l'autre des variables dépendantes. La fréquence des contributions significatives des facteurs semble suivre le montant de variance des variables indépendantes qu'ils expliquent: le facteur un fait 4 contributions significatives, les facteurs deux et trois en font 3, et les facteurs quatre et cinq en font 2.

Aucun facteur qui contribue de façon significative à la prédiction d'une variable au post-test ne contribue également à la prédiction du changement entre le pré- et le post-test pour cette variable. Ceci voudrait dire que les dimensions expliquant pourquoi un couple est comme il est sont très différentes de celles qui expliquent pourquoi un couple change.

Une dernière observation globale serait que le facteur un est relié de façon consistante inverse, mais pas toujours significative aux comportements négatifs émis lors de la résolution de problème, que ce soit par rapport à leur montant (NEGATF 3, NEG CPL), à leur proportion (NEG) ou à leur changement (NEGATF 4, N CPL 4, NEG 4). Il semble donc y avoir un lien modéré mais assez bien démontré entre la satisfaction réelle et perçue des contrats individuels et un plus faible échange de comportements négatifs entre les conjoints lors de la résolution de problèmes reliés à leur relation.

Voyons maintenant ce que les équations de régression utilisant les variables originales peuvent ajouter à ces observations.

3. Les équations de régression multiple utilisant les variables originales comme prédicteurs

Maintenant que nous avons étudié chaque variable dépendante en relation avec les cinq facteurs dérivés des variables originales, retournons à ces variables prises comme prédicteurs. Ceci permettra de confirmer ou de nuancer certaines des interprétations données dans la section précédente. Seulement les variables dépendantes dont les mesures sont distinctes l'une de l'autre seront utilisées ici, c'est-à-dire, COMM, ADAPT, TOTAL, POS MS D et NEG, à la fois pour le post-test et pour la différence entre le pré- et le post-test.

Comme pour les équations de régression précédentes, le critère F de signification est de 4.13. Cependant, toutes les variables rencontrant la valeur F de 2.5 seront entrées dans l'équation, pour fins d'exploration.

3.1 Variable dépendante - COMM 3

Le tableau XXVI résume les étapes de la régression. Trois variables rencontrent le critère F de signification: la satisfaction des attentes, les conflits et la congruence, (ces deux dernières variables faisant une contribution inverse). Trois autres variables rencontrent le critère F de 25: (le manque de) justesse dans la perception de la satisfaction, l'entente perçue et l'écoute passive. Les six variables expliquent 62% de la variance des scores de communication, ce qui représente une contribution assez importante. (Les trois premières variables expliquent 50% de la variance, et les trois autres expliquent l'autre 12%).

Tableau XXVI

Prédiction de COMM 3 à partir des variables originales

R Multiple 0.7903
 R Multiple au carré 0.6245
 R Multiple ajusté 0.5468
 Erreur-type d'est. 13.4128

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	8677.7227	6	1446.287	8.04
Résiduelle	5217.2305	29	179.9045	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 98.655)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de regr.	Tolérance	F (sortie)
Justesss	23	0.632	0.332	0.242	0.80115	3.62
Satisatt	25	0.561	0.193	0.401	0.68273	8.49
Ententep	27	-0.592	0.293	-0.267	0.74242	4.08
Ecoutepa	30	-1.510	0.937	-0.204	0.80839	2.59
Congr	32	-0.493	0.168	-0.389	0.74126	8.67
Conflit	33	-1.055	0.261	-0.549	0.69991	16.31

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	25 Satisatt	0.5445	0.2965	0.2965	14.3305
2	33 Conflit	0.6480	0.4199	0.1234	7.0166
3	32 Congr	0.7065	0.4992	0.0793	5.0703
4	23 Justesss	0.7395	0.5469	0.0477	3.2609
5	27 Ententep	0.7687	0.5909	0.0441	3.2315
6	30 Ecoutepa	0.7903	0.6245	0.0336	2.5940

Il semble donc qu'une satisfaction des attentes de chacun et une perception par le couple de sa relation comme étant harmonieuse soient une composante importante d'une perception positive de la communication.

La contribution de la variable "Congruence" était insignifiante au départ ($F = .01$) et ce n'est qu'après l'entrée de la variable "Conflit" dans l'équation, que sa contribution devient significative. La contribution inverse de cette variable n'est donc pas une fonction du montant absolu de congruence, mais bien de cette partie de la congruence qui n'est pas en relation avec la proportion de conflits. Il s'agit sans doute d'un reflet de la proportion de complémentarité: l'interprétation la plus plausible de la relation étant que les couples qui se perçoivent comme très complémentaires (et donc moins congruents) ont tendance à se percevoir comme ayant une bonne communication.

Il est intéressant de noter également qu'au départ, la variable "Qualité du contrat" faisait une contribution significative inverse à la prédiction de la communication. Sa contribution fut réduite considérablement par l'entrée de la "Satisfaction des attentes" dans l'équation.

3.2 Variable dépendante - ADAPT 3

Le tableau XXVII résume les étapes de la régression. Trois variables font une contribution significative à l'équation, expliquant 53% de la variance des scores d'adaptation conjugale: il s'agit de la satisfaction des attentes, de la proportion de conflits, et de la justesse (ou plutôt de l'inexactitude) de la perception de la satisfaction.

Les deux premières variables correspondent à la progression de la variable "COMM 3" et peuvent s'interpréter à peu près de la même façon. Les sujets dont

Tableau XXVII

Prédiction de ADAPT 3 à partir des variables originales

R Multiple 0.7304
 R Multiple au carré 0.6334
 R Multiple ajusté 0.4897
 Erreur-type d'est. 12.2969

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	5532.0664	3	1844.022	12.19
Résiduelle	4838.8516	32	151.2141	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 40.578)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Justesss	23	0.669	0.289	0.296	0.88987	5.35
Satisatt	25	0.704	0.164	0.582	0.79055	18.39
Conflit	33	-0.642	0.220	-0.326	0.82781	6.05

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	25 Satisatt	0.6208	0.3854	0.3854	21.3241
2	33 Conflit	0.6748	0.4554	0.0700	4.2389
3	23 Justesss	0.7304	0.5334	0.0780	5.3513

les attentes individuelles sont relativement satisfaites et qui perçoivent leur relation comme harmonieuse ont tendance à avoir des scores d'adaptation conjugale plus élevés.

La troisième variable, "Justesse de la perception de la satisfaction" ne faisait pas de contribution significative au départ ($F = .05$). Ce n'est qu'une fois les deux autres variables entrées dans l'équation que son apport devient significatif. A cause de la fidélité assez basse de cette variable, et de sa contribution relativement faible ici, l'interprétation de la relation est difficile.

A noter que deux autres variables faisaient une contribution significative au départ: la satisfaction perçue et l'entente perçue. Ceci confirme l'interprétation initiale que les couples qui se perçoivent comme interagissant de façon harmonieuse démontrent une adaptation conjugale plus forte.

3.3 Variable dépendante - TOTAL 3

Le tableau XXVIII résume les étapes de la régression. Deux variables, soient "l'Entente perçue", et la "Spécificité des attentes" font une contribution significative à la prédiction des scores d'Impression générale. Elles expliquent 29% de la variance de ces scores. Il semble que les sujets qui se perçoivent comme étant semblables (conscience positive des contrats individuels) et qui peuvent exprimer leurs attentes de façon claire et précise donnent une meilleure impression lors d'une résolution de problème.

Le pourcentage de variance expliquée demeure toutefois peu élevé et, avec la fidélité inter-juges assez faible, il souligne le caractère subjectif de cette variable.

Tableau XXVIII

Prédiction de TOTAL 3 à partir des variables originales

R Multiple 0.5396
 R Multiple au carré 0.2912
 R Multiple ajusté 0.2482
 Erreur-type d'est. 4.7401

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	304.53979	2	152.2699	6.78
Résiduelle	741.44922	33	22.46815	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient 28.604)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Spa	22	0.259	0.110	0.344	0.99697	5.50
Ententep	27	-0.265	0.089	-0.435	0.99697	8.78

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	27 Ententep	0.4160	0.1731	0.1731	7.1169
2	22 Spa	0.5396	0.2912	0.1181	5.4962

3.4 Variable dépendante - POS MS D

Le tableau XXIX résume les étapes de la régression. La variable "Congruence" fait une contribution significative inverse à l'équation, (tout comme le facteur cinq lors de la prédiction de cette variable). Il semble que les couples qui se perçoivent comme très congruents dans leur interaction, émettent un plus faible pourcentage de comportements positifs lors d'une résolution de problème, peut-être parce qu'ils sont moins habitués à le faire, ou encore qu'ils en ressentent moins le besoin. Il est intéressant de noter que la proportion de conflits est en corrélation insignifiante avec "POS MS D" ($F = .26$); peut-être que la proportion de complémentarité est encore ici le facteur clé.

Les variables "Justesse de la perception de la satisfaction" et "Entente perçue" contribuent aussi à la prédiction, bien que l'apport de cette dernière variable ne soit pas significatif. Les trois variables expliquent 44% de la variance de la proportion de comportements positifs.

Cette variable semble donc être davantage une fonction de l'attitude des sujets face à leur relation, que de la maîtrise d'habiletés spécifiques.

3.5 Variable dépendante - NEG

Le tableau XXX résume les étapes de la régression. Deux variables font une contribution significative à la prédiction de la proportion de comportements négatifs lors de la résolution de problème: ce sont l'inexactitude de la perception de la satisfaction et la qualité du contrat. Ceci voudrait dire que les sujets qui perçoivent moins bien le niveau de satisfaction des attentes de leur conjoint ont tendance à émettre une plus grande proportion de comportements négatifs lors d'une résolution de problème. Ces deux variables sont peut-être liées à un certain manque d'engagement dans la relation.

Tableau XXIX

Prédiction de POS MS D à partir des variables originales

R Multiple 0.6599
 R Multiple au carré 0.4355
 R Multiple ajusté 0.3826
 Erreur-type d'est. 0.0892

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.19621962	3	0.6540650E-01	8.23
Résiduelle	0.25436211	32	0.7948816E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 0.919)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Justess	23	-0.005	0.002	-0.337	0.88915	5.72
Ententep	27	-0.003	0.002	-0.252	0.88884	3.20
Congr	32	-0.003	0.001	-0.449	0.99762	11.40

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	32 Congr	0.4496	0.2021	0.2021	8.6118
2	23 Justesss	0.6156	0.3790	0.1769	9.3992
3	27 Ententep	0.6599	0.4355	0.0565	3.2027

Tableau XXX

Prédiction de NEG à partir des variables originales

R Multiple 0.5720
 R Multiple au carré 0.3272
 R Multiple ajusté 0.2641
 Erreur-type d'est. 0.0577

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.51871493E-01	3	0.1729050E-01	5.19
Résiduelle	0.10665506	32	0.3332971E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient -0.256)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Justess	23	0.005	0.002	0.583	0.72051	11.63
Satisper	24	0.001	0.001	0.296	0.68517	2.85
Contrat	34	0.003	0.001	0.478	0.80672	8.78

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Justesss	0.3696	0.1366	0.1366	5.3806
2	34 Contrat	0.5169	0.2672	0.1306	5.8810
3	24 Satisper	0.5720	0.3272	0.0600	2.8533

La présence de la variable "Qualité du contrat" est plus difficile à interpréter. L'analyse qualitative des données permettra peut-être d'élucider cette relation.

Une troisième variable fait une contribution, non significative cette fois, à la prédiction: il s'agit de la satisfaction perçue. L'apport de cette variable devient positif et significatif seulement après l'entrée des deux autres variables dans l'équation.

3.6 Variable dépendante - COMM 4

Le tableau XXXI résume les étapes de la régression. Seule "l'Auto-évaluation de la motivation" fait une contribution significative à la prédiction du changement dans les scores de communication entre le pré- et le post-test. Les sujets qui se perçoivent comme très engagés dans leur relation ont tendance à percevoir une amélioration dans la qualité de leur communication à la suite du Programme. Cette variable n'explique toutefois que 14% de la variance de "COMM 4" et plusieurs autres facteurs non mesurés ici entrent probablement en ligne de compte.

3.7 Variable dépendante - ADAPT 4

Le tableau XXXII résume les étapes de la régression. Trois variables sont entrées dans l'équation: aucune d'elles ne rencontrait au départ le critère F de signification, mais, après l'entrée de la variable "Congruence" dans l'équation, la variable "Ecoute passive" fait un apport significatif, et après l'entrée de ces deux variables, l'inexactitude de la perception de la satisfaction fait elle aussi une contribution significative.

Tableau XXXI

Prédiction de COMM 4 à partir des variables originales

R Multiple 0.3793
 R Multiple au carré 0.1438
 R Multiple ajusté 0.1187
 Erreur-type d'est. 12.9336

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	955.48022	1	955.4802	5.71
Résiduelle	5687.4570	34	167.2781	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient -17.782)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de regr.	Tolerance	F (sortie)
Motivsoi 37	5.310	2.222	0.379	1.00000	5.71

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	37 Motivsoi	0.3793	0.1438	0.1438	5.7119

Tableau XXXII

Prédiction de ADAPT 4 à partir des variables originales

R Multiple 0.5961
 R Multiple au carré 0.3553
 R Multiple ajusté 0.3949
 Erreur-type d'est. 10.4891

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	1940.2798	3	646.7598	5.81
Résiduelle	3520.6519	32	110.0204	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient -34.323)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Justesss	23	0.536	0.244	0.327	0.90902	4.83
Ecoutepa	30	2.342	0.712	0.504	0.85786	10.83
Congp	32	0.346	0.116	0.436	0.94081	8.87

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	32 Congr	0.3238	0.1048	0.1048	3.9813
2	30 Ecoutepa	0.5080	0.2581	0.1533	6.8165
3	23 Justesss	0.5961	0.3553	0.0972	4.8259

Il semble que les couples qui se perçoivent comme interagissant de façon congruente, et qui savent s'écouter sans interruptions, ont de meilleures chances d'améliorer leur score d'adaptation conjugale.

L'apport inverse de la variable "Justesse de la perception de la satisfaction" pourrait être dû en partie à une amélioration de la perception due aux échanges entre conjoints à la suite des mesures. Puisque cette variable est évaluée au début du Programme (session 3), les sujets ont le temps et l'occasion de corriger leur perception si elle est faussée, et par conséquent pour certains, d'améliorer leur score d'adaptation conjugale.

Les trois variables expliquent ensemble 36% de la variance de "ADAPT 4" ce qui est quant même assez élevé étant donné les difficultés rencontrées à date dans la prédiction des scores de changement, et les limites imposées par la fidélité des variables en question.

3.8 Variable dépendante - TOTAL 4

Le tableau XXXIII résume les étapes de la régression. Seule la variable "Entente perçue" est entrée dans l'équation, et sa contribution ne rencontre pas le critère F de signification. Cette variable était le plus important prédicteur du score "d'Impression générale" au post-test, mais il semble qu'elle n'ait pas un lien aussi définitif avec le changement entre le pré- et le post-test.

3.9 Variable dépendante - P MS D 4

Le tableau XXXIV résume les étapes de la régression. La variable "Spécificité des attentes" est la seule à faire une contribution significative à la prédiction d'un changement dans la proportion de comportements positifs entre

Tableau XXXIII

Prédiction de TOTAL 4 à partir des variables originales

R Multiple 0.3212
 R Multiple au carré 0.1032
 R Multiple ajusté 0.0768
 Erreur-type d'est. 5.1572

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	104.02534	1	104.0253	3.91
Résiduelle	904.27686	34	26.59637	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y	Coefficient 7.642)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Ententep 27	-0.192	0.097	-0.321	1.00000	3.91

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	27 Ententep	0.3212	0.1032	0.1032	3.9112

Tableau XXXIV

Prédiction de P MS D 4 à partir des variables originales

R Multiple 0.5472
 R Multiple au carré 0.2995
 R Multiple ajusté 0.2338
 Erreur-type d'est. 0.1428

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.27806881	3	0.9268802E-01	4.56
Résiduelle	0.65044606	32	0.2032644E-01	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y		Coefficient 0.419)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Spa	22	-0.010	0.003	-0.458	0.95979	9.19
Justesss	23	-0.007	0.003	-0.342	0.93747	5.02
Conflit	33	0.004	0.002	0.280	0.91067	3.26

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	22 Spa	0.3909	0.1528	0.1528	6.1307
2	23 Justesss	0.4776	0.2281	0.0753	3.2207
3	33 Conflit	0.5472	0.2995	0.0714	3.2603

le pré- et le post-test. Cette contribution est inverse, indiquant une tendance pour les sujets ayant des attentes claires et précises à réduire leur proportion de réponses positives lors d'une résolution de problème. La clarté de ces attentes diminue peut-être les chances de compromis et de conciliation.

La justesse de la perception de la satisfaction des attentes du conjoint contribue elle aussi, quoique non de façon significative, à la prédiction de "P MS D 4". Les sujets qui perçoivent bien le niveau de satisfaction de leur conjoint auraient une certaine tendance à augmenter leur proportion de comportements positifs.

La contribution de la variable "Conflit" est une fonction de l'entrée des deux autres variables dans l'équation et devient donc très difficile à interpréter.

3.10 Variable dépendante - NEG 4

Le tableau XXXV résume les étapes de la régression. Seule l'inexactitude de la perception de la satisfaction du conjoint fait une contribution significative à l'équation. Elle explique à elle seule 22% de la variance des scores de changement entre le pré- et le post-test dans la proportion de comportements négatifs. Les sujets qui perçoivent moins bien le niveau de satisfaction de leur partenaire ont donc tendance à augmenter leur proportion de réponses négatives lors d'une résolution de problème.

"L'Entente perçue" contribue aussi, mais non de façon significative, à l'équation.

Tableau XXXV

Prédiction de NEG 4 à partir des variables originales

R Multiple 0.5347
 R Multiple au carré 0.2860
 R Multiple ajusté 0.2427
 Erreur-type d'est. 0.0657

Analyse de la Variance

	Somme des carrés	DL	Variance	Rapport F
Régression	0.5691495E-01	2	0.2848075E-01	6.61
Résiduelle	0.14223832	33	0.4310250E-02	

Variables dans l'équation

Variable (Intersection-Y)		Coefficient -0.060)	Erreur-type du coeff.	Coeff.-type de régr.	Tolérance	F (sortie)
Justesss	23	0.006	0.002	0.559	0.89040	12.84
Ententep	27	-0.002	0.001	-0.275	0.89040	3.11

Résumé

Etape	Variable	R multiple	R ²	Augmentation de R ²	F (entrée)
1	23 Justesss	0.4676	0.2186	0.2186	9.5136
2	27 Ententep	0.5347	0.2860	0.0673	3.1110

3.11 Résumé des équations de régression multiple

utilisant les variables originales comme prédicteurs

Le tableau XXXVI présente les variables dépendantes avec leurs prédicteurs, leur R multiple, et le R multiple obtenu lorsque les facteurs étaient utilisés comme prédicteurs.

De ce tableau, nous pouvons conclure que la prédiction à partir des variables est généralement bien supérieure à la prédiction à partir des facteurs. Neuf des dix variables dépendantes sont prédites de façon significative, et pour huit de ces neuf variables, plus de 28% de la variance est expliquée.

Comme dans le cas de la prédiction à partir des facteurs, les variables dépendantes au post-test sont beaucoup mieux prédites que les scores de changement entre le pré- et le post-test; la seule exception est la proportion de comportements négatifs, où la différence est mince entre les deux qualités de prédiction.

Les variables ne contribuent pas toutes également à la prédiction. Seulement neuf des seize variables font une contribution significative à la prédiction d'au moins une variable dépendante: la "Justesse de la perception de la satisfaction" revient cinq fois, la "Satisfaction des attentes", "Conflit", "Congruence" et la "Spécificité des attentes" reviennent deux fois chacune, et "l'Entente perçue", la "Qualité du contrat", "l'Auto-évaluation de la motivation" et "l'Ecoute passive" reviennent dans une prédiction.

Les sept autres variables peuvent représenter des concepts non reliés linéairement aux variables dépendantes utilisées ici, non adéquatement mesurés par celles-ci, ou non adéquatement mesurés par leur propre échelle de mesure.

Tableau XXXVI

Résumé des équations de régression multiple utilisant
les variables originales comme prédicteurs

Variables dépendantes	Prédicteurs	R multiple	R multiple des facteurs
COMM 3	Satis att*, -Conflit*, -Congr*, -Justesss, Ententep, Ecoutepa	.79	.55
ADAPT 3	Satis att*, -Conflit*, Justesss*	.73	.46
TOTAL 3	Ententep*, SPA*	.54	.51
POS MS D	-Congr*, Justesss*, Ententep	.66	.63
NEG	-Justesss*, Contrat*, Satisper	.57	.30
COMM 4	Motivso1*	.38	.27
ADAPT 4	Congr, -Ecoutepa*, -Justesss*	.60	.25
TOTAL 4	Ententep	.32	.22
P MS D 4	-Spa*, Justesss, Conflit	.55	.33
NEG 4	-Justesss*, Ententep	.53	.33

*Variable dont le critère F est significatif à $p < .05$

Certaines de ces variables, telles "l'Entente réelle", la "Justesse de la perception des attentes" et le "Retour sur le contrat", paraissaient douteuses du point de vue psychométrique, dès le départ. D'autres, telles "Parler pour soi" et "l'Ecoute active" semblaient plus solides, mais en même temps, très spécifiques. Bien que ces deux habiletés soient comprises dans les comportements positifs cotés d'après le MICS, elles n'en représentent chacune qu'une petite partie, et peuvent donc facilement n'être pas reliées au score global. De plus, l'échelle de communication (le MCI), semble mesurer davantage la perception qu'ont les époux de la qualité de leur communication, que les habiletés spécifiques reliées à une bonne communication.

Dans le cas de la variable "Satisfaction perçue", il semble que sa corrélation élevée avec la "Satisfaction des attentes" ($r = .69$) diminue l'apport qu'elle aurait pu faire à la prédiction de l'adaptation conjugale et de la communication.

Finalement, l'échelle de "Motivation" basée sur une impression globale des deux animatrices, semble mesurer une dimension indépendante des mesures prises au post-test ou du changement dans ces mesures entre le pré- et le post-test. Il est difficile de savoir si cela est dû à la trop grande subjectivité de l'échelle, ou à l'échec des variables dépendantes à mesurer un processus important de l'interaction conjugale.

3.12 Pistes à suivre pour l'analyse qualitative

Maintenant que nous avons discuté le résultat des trois analyses statistiques, l'analyse factorielle, la régression multiple à partir des facteurs, et

la régression multiple à partir des variables originales, il s'agit d'identifier certaines pistes à suivre lors de l'analyse qualitative des données.

Cette analyse a comme but principal d'étudier la configuration unique des variables indépendantes et dépendantes pour chaque couple, et d'offrir des interprétations aux relations qui émergent, d'après les observations faites par les animatrices à la suite de chacune des huit sessions du Programme. Alors que l'analyse statistique visait la découverte de relations valables pour l'ensemble des sujets, l'analyse qualitative vise plutôt l'étude des différences individuelles.

Cette étude peut évidemment ajouter des renseignements utiles à l'interprétation des relations statistiques. Certaines de ces relations étaient particulièrement difficiles à interpréter, à cause de leur direction inverse. L'analyse qualitative pourrait permettre d'identifier certains sujets contribuant à la relation inverse entre la variable dépendante:

- 1) COMM 3 et le facteur deux
- 2) COMM 3 et la congruence
- 3) ADAPT 3 et la justesse de la perception de la satisfaction
- 4) POS MS D et le facteur cinq
- 5) NEG et la qualité de contrat (relation positive)
- 6) ADAPT 4 et la justesse de la perception de la satisfaction
- 7) ADAPT 4 et l'écoute passive
- 8a) P MS D 4 et le facteur quatre
- b) P MS D 4 et la spécificité des attentes
- 9) POS 4 et le facteur quatre
- 10) POS 4 et le facteur deux

En identifiant des exemples de ces relations chez des sujets précis, il sera peut-être plus aisé de les interpréter.

L'analyse qualitative sert aussi à suivre les sujets au cours des différentes étapes du Programme afin d'identifier les aspects qui leur ont été les plus utiles. Certaines variables de processus pourraient en effet sembler peu significatives lors des analyses statistiques, mais se révéler cruciales pour plusieurs sujets.

Le cheminement des couples au cours du Programme est décrit, autant que possible, dans le cadre du modèle théorique présenté au départ.

L'analyse qualitative consiste donc pour chaque couple en:

- 1) une description du cheminement du couples au cours des huit sessions.
- 2) l'identification pour chaque conjoint des points forts, des points faibles et des progrès faits au cours du Programme, en utilisant la terminologie de Sager et du Programme.
- 3) l'examen des scores aux variables indépendantes et dépendantes ainsi qu'aux facteurs, afin de vérifier si un ou l'autre des conjoints illustre une des 10 relations statistiques jugées contraires aux hypothèses initiales.
- 4) une impression globale de l'utilité du Programme d'enrichissement conjugale pour ce couple.

4. Analyse qualitative

Pour chaque couple, un tableau résume les scores aux variables indépendantes et aux variables dépendantes, ainsi que les scores factoriels. Chaque

couple est identifié par une paire de nombres, nombres ayant servi à identifier les questionnaires et enregistrements tout au long de la recherche. Au cours des analyses, la lettre "H" sera utilisées pour référer à l'homme et la lettre "F" pour désigner la femme. Les quatre étapes de l'analyse telles que décrites plus haut, seront suivies dans l'ordre mentionné pour chaque couple.

4.1 Couple 3-4

1) Cheminement du couple

Ce couple s'inscrit au Programme à la suggestion de F, et H y vient un peu à contre-cœur. Ils semblent tous deux assez défensifs au départ, assez critiques, mais elle est plus prête à s'impliquer que lui. Il se sent assez peu touché par les exercices de communication et de conscience de soi, mais réagit plus positivement à la négociation.

Leur attitude face aux sessions d'enrichissement conjugal reflète probablement assez bien leur attitude plus globale face à leur relation. On sent qu'au fond ils prennent leur relation au sérieux, mais qu'ils sont très réticents à exprimer clairement leur engagement. Ils passent beaucoup de temps à jouer à "qui aura l'air le plus détaché" ou à "qui se compromettra le premier".

F semble plus consciente et d'elle-même et de la relation, et elle investit plus d'énergie dans le couple que H. Ils sont tous deux capables d'une communication claire et directe (ils possèdent les habiletés requises) mais ils abandonnent rarement leur apparence de légèreté.

2) Points forts, points faibles et progrès

H est capable de communiquer directement (utiliser le je), et d'être un bon écouteur. Il est faible au niveau de la conscience de ses besoins surtout

Tableau XXXVII

Données pour le couple 3-4

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	77	97	Comm	1 (94)	101	100	
Justess	(19)	41	24		3 (102)	110	108	
Motivsoi	(5)	4	4	Adapt	1 (111)	112	105	
Satisatt	(103)	87	115		3 (117)	133	129	
UN		-2.58	0.06	Positif	1 (114)	106	106	212
					3 (119)	134	168	302
Contrat	(36)	40	40	Negatif	1 (15)	11	9	20
Retour	(19)	28	28		3 (15)	47	15	62
Ecouteac	(.55)	.83	.42	Descr	1	65	67	
DEUX		-0.03	0.63		3	76	84	
				Total	1 (23)	24	25	
Justessa	(20)	18	22		3 (28)	25	33	
Entente	(20)	21	21					
Ententep	(22)	20	27					
TROIS		-0.45	0.41					
Spa	(20)	09	10					
Je	(52)	36	52					
Ecoutepe	(.37)	.10	.40					
QUATRE		-1.53	-0.90					
Congr	(61)	74	74					
Conflit	(17)	11	11					
CINQ		1.96	1.21					
Motiv	(96)	7	7					

LES RESULTATS

face à sa relation, et de la conscience des types d'interaction du couple. Son progrès principal (à lui et à F) fut au niveau de la négociation: la technique enseignée permit au couple de laisser de côté leurs jeux habituels.

F est, elle aussi, faible en communication, et elle est de plus assez consciente de certains aspects du contrat interactionnel. Elle a à devenir plus consciente de son contrat individuel, bien qu'elle progressa de ce point de vue au cours du Programme.

3) Examen des scores

H fournit une illustration de la relation entre ADAPT 3 et ADAPT 4 d'une part et l'inexactitude de la perception de la satisfaction (relations 3 et 6). H semblait avoir au départ une perception assez négative des deux contrats individuels. L'inexactitude de sa perception est reliée à une sous-estimation du niveau de satisfaction de F. Avec les discussions subséquentes, et les exercices de négociation, H développa une conscience plus positive de sa relation, tel que démontré par le score d'adaptation conjugale au post-test. Il est probable qu'une deuxième administration du questionnaire "Le contrat individuel" à ce moment-là aurait aussi démontré un changement positif.

4) Impression globale

Ce couple semble avoir retiré beaucoup du Programme d'enrichissement conjugal, mais leurs gains ont été limités par leur réticence à s'engager. L'aspect négociation a été le plus évidemment profitable mais le couple semble avoir développé aussi une meilleure perception de son interaction.

4.2 Couple 5-6

1) Cheminement du couple

Ce couple arrive au Programme d'enrichissement conjugal en ayant déjà fait un cheminement assez poussé. Ils sont vraiment engagés dans leur relation et ils y investissent beaucoup d'énergie. Leur communication est généralement efficace.

Ils rencontrent cependant certaines difficultés qu'ils ont peine à résoudre et ils cherchent de nouvelles façons de les aborder. Les discussions face aux besoins et aux attentes individuelles semblent les toucher particulièrement, ainsi que les technique de négociation.

2) Points forts, points faibles et progrès

La force de H se situe au niveau de la communication claire et directe. Il n'est cependant pas très bon écouteur, surtout face à l'expression d'agressivité. Il a progressé dans la conscience de ses besoins et dans la négociation.

F s'exprime directement et elle écoute bien. Bien qu'elle ait progressé dans la conscience de ses besoins, son contrat individuel n'est pas encore suffisamment clair. Elle est bien consciente des modes d'interaction du couple.

3) Examen des scores

H fournit une illustration de la relation entre ADAPT 4 et l'écoute passive (relation 7). Bien qu'il ait de la difficulté à écouter sans interrompre, ses interruptions ont souvent comme objectif de garder la paix, d'alléger l'atmosphère, de préserver l'harmonie de la relation. Ce refus de faire face

Tableau XXXVIII

Données pour le couple 5-6

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	112	095	Comm	1 (94)	83	78	
Justess	(19)	16	18		3 (102)	116	96	
Motivsoi	(5)	6	5	Adapt	1 (111)	93	100	
Satisatt	(103)	111	096		3 (117)	129	112	
UN		1.32	-0.29	Positif	1 (114)	84	68	152
					3 (119)	123	135	258
Contrat	(36)	38	38	Negatif	1 (15)	13	14	27
Retour	(19)	8	8		3 (15)	21	8	29
Ecouteac	(.55)	.67	.73	Descr	1	37	63	
DEUX		0.06	0.38		3	46	51	
Justessa	(20)	16	18	Total	1 (23)	20	30	
Entente	(20)	14	14		3 (28)	29	36	
Ententep	(22)	8	20					
TROIS		-0.76	-0.77					
Spa	(20)	19	24					
Je	(52)	58	63					
Ecouteapa	(.37)	1.00	.20					
QUATRE		-0.32	1.03					
Congr	(61)	72	72					
Conflit	(17)	13	13					
CINQ		-0.36	0.42					
Motiv	(96)	10	12					

LES RESULTATS

parfois aux sentiments négatifs, fut dans son cas tempéré par les techniques de négociation, qui fournissent une façon systématique et non menaçante de résoudre les difficultés. Ceci expliquerait la grande amélioration du score d'adaptation conjugale, malgré le score d'écoute passive.

4) Impression globale

Le Programme d'enrichissement conjugal a semblé très bien répondre aux besoins de ce couple. Ils étaient très motivés, engagés dans la relation, capables de communiquer assez bien. Il leur manquait la "permission" de devenir plus conscients de leurs besoins et de les exprimer, ainsi que certaines techniques précises de négociation.

4.3 Couple 7-8

1) Cheminement du couple

Il est difficile d'évaluer les raisons pour lesquelles ce couple s'est inscrit au Programme d'enrichissement conjugal. H est au départ assez insatisfait face à la relation de couple, (tel que démontré par des scores d'adaptation et de communication), mais il semble peu motivé à investir d'énergie nécessaire à un changement. F semble accepter le statu quo assez facilement et elle est très fermée face à H autant que face au groupe.

Ils sont très différents l'un de l'autre et H souhaiterait que F s'ouvre davantage et communique verbalement ses pensées et sentiments. Elle réalise graduellement l'importance de préciser sa pensée et de l'exprimer clairement, sans faire tellement d'effort pour le mettre en pratique.

H semble résigné à l'impossibilité d'un rapprochement au sein du couple, et il investit plus d'énergie à se sensibiliser à ses propres attentes.

Tableau XXXIX

Données pour le couple 7-8

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	94	108	Comm	1 (94)	76	90	
Justess	(19)	22	21		3 (102)	64	105	
Motivsoi	(5)	4	5	Adapt	1 (111)	87	116	
Satisatt	(103)	93	113		3 (117)	83	100	
UN		-0.54	0.24	Positif	1 (114)	111	67	178
					3 (119)	89	94	183
Contrat	(36)	34	34	Negatif	1 (15)	6	11	17
Retour	(19)	12	14		3 (15)	5	27	32
Ecouteac	(.55)	.93	.33	Descr	1	48	25	
DEUX		-0.16	-1.08		3	43	41	
Justessa	(20)	17	16	Total	1 (23)	28	22	
Entente	(20)	22	22		3 (28)	26	26	
Ententep	(22)	27	10					
TROIS		0.29	-0.20					
Spa	(20)	18	24					
Je	(52)	56	58					
Ecoutepa	(.37)	.40	.20					
QUATRE		-0.07	0.59					
Congr	(61)	55	55					
Conflit	(17)	21	21					
CINQ		-0.38	0.08					
Motiv	(96)	8	5					

LES RESULTATS

Le couple se sépare quelques mois après la fin des sessions.

2) Points forts, points faibles et progrès

H s'exprime spontanément et directement, il est capable de métacommunication. Il est peu conscient des types d'interaction du couple. Il progresse au niveau de la conscience de lui-même.

F s'exprime de façon très efficace quand elle le fait. Elle a tendance à être compétitive dans la négociation. Elle a à prendre plus conscience d'elle-même et de ses modes d'interaction.

3) Examen des scores

Aucune des relations à explorer n'est illustrée ici.

4) Impression globale

Le Programme semble avoir assez peu apporté à ce couple. Ils ne semblent pas être arrivés à une décision de terminer leur relation à la suite d'un examen approfondi de leurs contrats individuels et de leurs modes d'interaction. Ils semblent plutôt avoir perdu intérêt à leur relation, faute de points de rencontre, ou s'être découragés devant la difficulté à concilier leurs nombreuses différences.

4.4 Couple 9-10

1) Cheminement du couple

Les deux conjoints semblent ambivalents quant à l'investissement d'énergie qu'ils sont prêts à faire dans leur relation. Ils acceptent de s'inscrire au Programme, mais ils manquent plusieurs sessions et ne font pas toujours les exercices suggérés à domiciles.

Tableau XL

Données pour le couple 9-10

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	79	85	Comm	1 (94)	92	70	
Justess	(19)	23	22		3 (102)	99	79	
Motivsoi	(5)	4	4	Adapt	1 (111)	109	103	
Satisatt	(103)	85	90		3 (117)	117	107	
UN		-0.95	-0.78	Positif	1 (114)	116	82	198
					3 (119)	147	157	304
Contrat	(36)	44	44	Negatif	1 (15)	12	11	23
Retour	(19)	20	20		3 (15)	32	33	65
Ecouteac	(.55)	.59	.35	Descr	1	62	57	
DEUX		0.32	0.53		3	24	29	
Justessa	(20)	14	25	Total	1 (23)	27	33	
Entente	(20)	23	23		3 (28)	33	31	
Ententep	(22)	19	26					
TROIS		-0.16	0.27					
Spa	(20)	18	19					
Je	(52)	47	49					
Ecoutepe	(.37)	.90	.50					
QUATRE		-1.33	-0.42					
Congr	(61)	37	37					
Conflit	(17)	21	21					
CINQ		-1.45	-1.31					
Motiv	(96)	6	11					

LES RESULTATS

Les rôles semblent clairement établis et peu flexibles: H est affirmatif, dominateur et agressif; F est soumise et conciliatrice. Le seul changement visible dans ce couple au cours du Programme est une plus grande conscience chez F de ses besoins et un effort pour s'affirmer davantage.

H semble peu prêt à se remettre en question et le couple ne semble pas être une priorité pour lui.

2) Points forts, points faibles et progrès

H est assez conscient de ses propres besoins sans prendre le temps de les verbaliser et de les comprendre. Il est capable de bonne communication quand il s'en donne la peine, mais, la plupart du temps, il a tendance à être dominateur, critique, et peu attentif. Il semble peu conscient des rôles et des modes d'interaction établi, et ne prend pas le temps de les examiner.

F a progressé dans la conscience de ses besoins et attentes. Elle possède et met en pratique les habiletés de communication enseignées. Elle n'est pas pleinement consciente des modes d'interaction existants.

3) Examen des scores

F fournit une illustration de la relation positive entre la qualité du contrat et la proportion de comportements négatifs au post-test (relation 5). L'explication de cette relation ici réside dans l'écart entre le résultat d'une négociation (tel que mesuré par le questionnaire "Notre Contrat", et le processus menant à ce résultat final (tel qu'évalué par le MICS). Le couple réussit, au moins durant le Programme, à écrire des contrats précis, détaillés et complets, d'autant plus facilement qu'ils choisissent surtout des comportements peu importants ou peu engageants. Cependant, le processus de négociation

lui-même est assez long et plein de résistance: critiques, interruptions, changements de sujet, etc...

Malgré tout, le couple arrive à un contrat "modèle", probablement à cause d'une croyance inconsciente et/ou implicite qu'un contrat mal rédigé serait l'aveu de problèmes dans la relation, aveu qui obligerait les deux partenaires à remettre en question leurs modes d'interaction. Ce couple-ci n'est évidemment pas prêt à une telle remise en question: il sauve donc les apparences.⁷

4) Impression globale

Ce couple semble avoir assez peu retiré du Programme d'enrichissement conjugal. F a commencé à s'affirmer davantage, mais ceci pourrait causer beaucoup de stress à la relation, puisque H ne semble pas prêt à modifier les patterns établis.

4.5 Couple 25-26

1) Cheminement du couple

Ce couple arrive au Programme avec des modes d'interaction établis depuis très longtemps et assez rigides. H semble relativement satisfait des choses comme elles sont et il résiste au changement.

⁷ Cette explication est fondée surtout sur une intuition clinique et elle est assez difficile à vérifier. Cependant, un phénomène analogue au niveau des groupes eux-mêmes, pourrait la supporter. En effet, les groupes dans lesquels les participants avaient au départ des niveaux d'adaptation conjugale élevés, en moyenne, étaient moins préoccupés à sauver les apparences, et plus ouverts à discuter leurs problèmes au cours des sessions.

Tableau XLI

Données pour le couple 25-26

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	105	106	Comm	1 (94)	105	116	
Justess	(19)	23	30		3 (102)	95	93	
Motivsoi	(5)	4	3	Adapt	1 (111)	125	112	
Satisatt	(103)	126	112		3 (117)	112	133	
UN		-0.43	-0.98	Positif	1 (114)	137	146	283
					3 (119)	121	120	241
Contrat	(36)	28	28	Negatif	1 (15)	23	19	42
Retour	(19)	18	16		3 (15)	22	30	52
Ecouateac	(.55)	.33	.20	Descr	1	70	59	
DEUX		-1.12	-0.61		3	49	52	
Justessa	(20)	10	30	Total	1 (23)	32	29	
Entente	(20)	11	11		3 (28)	32	29	
Ententep	(22)	13	35					
TROIS		-1.87	-0.73					
Spa	(20)	28	34					
Je	(52)	51	40					
Ecoutepa	(.37)	.40	.40					
QUATRE		0.62	0.89					
Congr	(61)	54	54					
Conflit	(17)	33	33					
CINQ		-0.63	-1.22					
Motiv	(96)	8	14					

LES RESULTATS

F a accumulé beaucoup de frustrations et elle trouve difficile de les identifier et de les exprimer. Elle accepte graduellement d'exprimer des sentiments négatifs et de faire des demandes, tout en ne s'aimant pas dans ce rôle. H comprend difficilement le changement d'attitude de sa femme et il ne cède à ses pressions que pouce par pouce.

Cependant, à mesure que F identifie ses attentes plus clairement, elle réussit à les communiquer de façon plus positive et H devient plus compréhensif. Ils réussissent à négocier des changements assez importants et à assouplir leurs modes d'interaction.

2) Points forts, points faibles et progrès

La force des deux conjoints se situe au niveau d'une conscience claire et précise de leurs attentes respectives. Ils ne perçoivent pas toujours aussi bien les attentes de l'autre. Ils auraient tous deux avantage à cultiver l'écoute. Leur progrès principal se situe au niveau des techniques de négociation.

3) Examen des scores

F illustre la relation entre une diminution dans la proportion de comportements positifs (P MS D 4 et POS 4) et le facteur quatre, ainsi qu'entre P MS D 4 et la spécificité des attentes (relations 8a, 8b, et 9). Dans ce cas-ci la clarté avec laquelle F devint consciente de ses besoins et attentes (et c'est la variable SPA qui est principalement responsable du score positif au facteur quatre) contribua définitivement à stresser la relation, à faire ressortir des conflits dont la résolution amènerait de nouveaux modes d'interaction et un nouvel équilibre. C'est sans doute ce stress instrumental qui contribue à la baisse de la proportion de comportements positifs.

A noter que parallèlement, F obtient un score plus élevé d'adaptation conjugale, tandis que H qui n'a pas initié les changements et qui les redoutait, obtient un score un peu plus bas.

4) Impression globale

Ce couple semble avoir profité énormément du Programme d'enrichissement conjugal. Bien que beaucoup de chemin reste à faire pour intégrer les changements qui se sont initiés, les deux partenaires semblent suffisamment motivés et équipés pour réaliser cet ajustement.⁸

4.6 Couple 27-28

1) Cheminement du couple

Les deux partenaires de cette relation sont très différents l'un de l'autre. H est doux, sensible, rêveur et très émotif. F est pratique, réaliste, optimiste et orientée vers l'action.

Ils ont de la difficulté à transiger avec leurs différences. Celles-ci deviennent un obstacle plutôt qu'un atout. F a tendance à minimiser les sentiments négatifs exprimés par H, recherchant plutôt le statu quo. H doit donc dramatiser ses besoins pour chercher à se faire entendre.

Tout en étant très motivés face au Programme d'enrichissement conjugal, le changement semble leur faire peur, et ils évoluent davantage dans leur perception des situations que dans leurs actions.

⁸ Nous avons d'ailleurs revu ce couple 4 mois après la fin du Programme, lors d'une autre journée d'enrichissement conjugal organisée à la demande des couples de ce groupe. Ils semblaient avoir maintenu les progrès faits et avoir résolu les tensions que leur cheminement avait occasionnées.

Tableau XLII

Données pour le couple 27-28

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	104	117	Comm	1 (94)	76	107	
Justess	(19)	22	15		3 (102)	91	93	
Motivsoi	(5)	5	5	Adapt	1 (111)	93	121	
Satisatt	(103)	102	124		3 (117)	109	125	
UN		0.10	0.81	Positif	1 (114)	163	170	333
					3 (119)	132	86	218
Contrat	(36)	42	42	Negatif	1 (15)	24	31	55
Retour	(19)	14	17		3 (15)	11	16	27
Ecouteac	(.55)	.47	.27	Descr	1	73	75	
DEUX		0.30	0.11		3	54	28	
Justessa	(20)	21	17	Total	1 (23)	33	26	
Entente	(20)	19	19		3 (28)	32	19	
Ententep	(22)	25	17					
TROIS		-0.09	-0.21					
Spa	(20)	23	14					
Je	(52)	43	58					
Ecoutepe	(.37)	.70	.40					
QUATRE		-0.38	-0.19					
Congr	(61)	91	91					
Conflit	(17)	9	9					
CINQ		0.67	1.32					
Motiv	(96)	12	10					

LES RESULTATS

2) Points forts, points faibles et progrès

La sensibilité de H lui permet de bien écouter et de bien comprendre. Il progresse beaucoup dans la conscience de ses besoins et du contrat interactionnel. Il a cependant de la difficulté à exprimer ses besoins clairement et directement, surtout s'ils sont accompagnés de sentiments négatifs.

F est peu consciente de ses besoins et des besoins de H. Elle aurait à cultiver davantage ses capacités d'écouter. Elle progresse dans sa conscience du contrat interactionnel et démontre de bonnes habiletés de négociation.

3) Examen des scores

F fournit un deuxième exemple (voir couple 9-10) de la relation entre la proportion de comportements négatifs et la qualité du contrat (relation 5). Ici encore, les négociations furent faites autour de sujets peu menaçants, où il était relativement facile d'arriver à une entente spécifique et détaillée. La proportion de comportements négatifs est surtout due ici au grand nombre d'interruptions de la part de F reflétant sa difficulté à être à l'écoute de H. Le contrat final peut donc être spécifique et concret, d'autant plus que F a un esprit pratique et méthodique, sans tenir compte suffisamment de l'apport de H. D'où, sans doute, l'insatisfaction subséquente de celui-ci telle que mesuré par le retour sur le contrat.⁹

4) Impression globale

Ce couple n'a pas retiré du Programme autant qu'il l'aurait pu ou qu'il l'aurait désiré. Ils sont au moins devenus plus conscients d'eux-mêmes, (H de

⁹ Ceci souligne une lacune importante dans le questionnaire "Notre contrat". Il n'évalue aucunement le processus de négociation, ou le degré de satisfaction des conjoints face au résultat obtenu. Il serait souhaitable d'intégrer au formulaire quelques item sur ces deux aspects.

ses besoins et de sa difficulté à s'affirmer, et F de sa tendance à nier les aspects négatifs de leur relation) et de leur interaction. Ils n'ont pas encore vraiment décidé de passer à l'action.

4.7 Couple 29-30

1) Cheminement du couple

H et F sont tous deux très engagés dans leur relation. Ils sont différents l'un de l'autre mais ils semblent généralement bien accepter ces différences, et apprennent même à les utiliser comme sources d'enrichissement.

2) Points forts, points faibles et progrès

H est très intellectuel, très perspicace, et bien conscient de l'interaction du couple. Il progresse dans sa capacité d'écouter sans juger. Il a à apprendre à devenir plus conscient de ses besoins et à accepter de pouvoir être faible.

F possède de bonnes habiletés de communication, autant dans l'écoute, que dans l'expression d'elle-même. Elle progresse beaucoup dans la conscience et dans l'acceptation de ses besoins, et elle commence à s'affirmer davantage. Elle n'est pas toujours consciente des modes d'interaction qui s'établissent dans leur relation.

3) Examen des scores

H fournit un deuxième exemple d'une augmentation dans la proportion de comportements positifs en relation inverse avec le facteur quatre, et particulièrement, la spécificité des attentes (relations 8a, 8b, et 9). L'explication de cette relation est sans doute unique à ce sujet-ci. H possède une conscience

Tableau XLIII

Données pour le couple 29-30

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	100	105	Comm	1 (94)	97	82	
Justess	(19)	12	11		3 (102)	107	95	
Motivsoi	(5)	4	6	Adapt	1 (111)	106	115	
Satisatt	(103)	104	95		3 (117)	110	106	
UN		-0.57	0.21	Positif	1 (114)	72	103	175
					3 (119)	100	175	275
Contrat	(36)	40	40	Negatif	1 (15)	12	16	28
Retour	(19)	23	23		3 (15)	4	4	8
Ecousteac	(.55)	.12	.48	Descr	1	35	58	
DEUX		0.38	0.50		3	20	42	
Justessa	(20)	15	9	Total	1 (23)	25	27	
Entente	(20)	9	9		3 (28)	24	34	
Ententep	(22)	16	12					
TROIS		-1.61	-1.89					
Spa	(20)	03	26					
Je	(52)	34	56					
Ecoustepa	(.37)	.60	.40					
QUATRE		-2.08	0.73					
Congr	(61)	65	65					
Conflit	(17)	19	19					
CINQ		-0.28	-0.40					
Motiv	(96)	11	12					

LES RESULTATS

de lui-même à un niveau très intellectuel ("je veux être moi-même, bien dans ma peau, en croissance, etc."). Il est cependant très peu en contact avec ses besoins plus spécifiques (SPA: 3). C'est sans doute ce qui lui permet d'accepter avec autant de sérénité les efforts d'affirmation de F, et de répondre au besoin qu'elle exprime d'être plus écoutée et respectée - c'est ainsi qu'augmente la proportion de comportements positifs - . Il est difficile de savoir à quel point les changements qui se produisent chez lui et dans la relation sont vraiment bien intégrés: il les accepte pleinement au niveau intellectuel, mais il ne semble pas se permettre d'avoir des réactions émotives face à eux.

4) Impression globale

Ce couple a beaucoup progressé au cours du Programme. Cette évolution a semblé se faire avec relativement peu de heurts, mais tôt ou tard, H aura à apprendre à mieux identifier et mieux accepter ses besoins.

4.8 Couple 31-32

1) Cheminement du couple

Ce couple donne au départ l'image d'une relation harmonieuse et en mouvement. Malgré les efforts de part et d'autre pour sauve-garder cette apparence, les faiblesses de la relation apparaissent peu à peu. Le couple semble être au service des besoins de H. Il s'affirme de façon souvent agressive et autoritaire. Elle se soumet de peur de compromettre la relation.

Ils ne travaillent pas à la même fin. H semble désirer que le Programme d'enrichissement conjugal lui fournisse des confirmations que la relation ne peut pas se poursuivre, alors qu'elle se raccroche à tout prix.

Tableau XLIV

Données pour le couple 31-32

Var. indépendante	Homme	Femme	Var. dépendante	Homme	Femme	
($\bar{X}$)						
Satisper (100)	70	81	Comm 1 (94)	123	111	
Justess (19)	21	27	3 (102)	112	102	
Motivsoi (5)	2	6	Adapt 1 (111)	111	127	
Satisatt (103)	94	79	3 (117)	117	104	
UN	-1.95	-0.83	Positif 1 (114)	158	137	295
			3 (119)	105	114	219
Contrat (36)	41	41	Negatif 1 (15)	25	17	42
Retour (19)	26	26	3 (15)	6	8	14
Ecouteac (.55)	.20	.00	Descr 1	70	48	
DEUX	0.27	0.41	3	48	39	
			Total 1 (23)	22	26	
Justessa (20)	23	32	3 (28)	26	19	
Entente (20)	25	25				
Ententep (22)	43	37				
TROIS	0.92	1.34				
Spa (20)	21	23				
Je (52)	49	50				
Ecoutepa (.37)	.30	.20				
QUATRE	-0.70	0.10				
Congr (61)	38	38				
Conflit (17)	19	19				
CINQ	-0.72	-0.62				
Motiv (96)	5	9				

LES RESULTATS

2) Points forts, points faibles et progrès

H est très conscient de ses besoins et il les exprime clairement et directement. Il est cependant peu conscient des modes d'interaction établis; il est d'ailleurs peu intéressé à tout ce qui touche le couple. Peu de progrès est évident au cours des sessions.

F possède de bonnes habiletés de communication et de négociation, mais elle ne s'en sert pas toujours. Elle progresse dans la conscience d'elle-même et de ses besoins, bien qu'elle ait encore du chemin à faire. Elle semble peu consciente des modes d'interaction établis, peut-être parce qu'elle craint de les remettre en question.

3) Examen des scores

H illustre la relation inverse entre la congruence et le score de communication (relation 2). Comme nous l'avions supposé lors de l'interprétation de cette relation, le pourcentage de complémentarité (53% ici) pourrait être plus responsable de la relation que le manque de congruence. Cependant, le grand souci de bien paraître de ce sujet aurait aussi pu biaiser son score de communication.

4) Impression globale

Le Programme d'enrichissement conjugal semble avoir assez peu apporté à ce couple si ce n'est que leur offrir une occasion de réflexion. Ils se sont séparés quelques mois après la fin des sessions, et le cheminement qu'avait amorcé F face à la conscience d'elle-même et de ses besoins lui a sans doute aidé à transiger avec la situation.

4.9 Couple 33-34

1) Cheminement du couple

Les deux conjoints arrivent aux sessions de groupe avec des besoins très différents. Elle est frustrée, insatisfaite et cherche à rétablir le contact avec lui. Il semble un peu au-dessus de la situation, prêt à écouter mais pas à changer, et cherche à garder la paix.

Ils semblent progresser assez peu au cours des sessions, et ils se séparent peu après la fin du Programme.

2) Points forts, points faibles et progrès

H écoute bien et négocie bien. Il est cependant peu conscient des contrats individuels et interactionnel et progresse peu dans cette direction.

F est assez consciente de ses besoins, mais elle ne les exprime pas toujours de façon efficace. Elle progresse dans la conscience du contrat interactionnel, mais cette conscience accrue ne suffit pas à solutionner les problèmes.

3) Examen des scores

Aucune des relations à explorer n'est clairement illustrée ici.

4) Impression globale

Le Programme d'enrichissement conjugal a peu aidé ce couple, et a sans doute même contribuer à cristalliser les insatisfactions de F. H n'était pas suffisamment motivé à fournir l'effort nécessaire à l'amélioration de la relation.

Tableau XLV

Données pour le couple 33-34

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	104	89	Comm	1 (94)	102	63	
Justess	(19)	26	13		3 (102)	113	68	
Motivsoi	(5)	4	6	Adapt	1 (111)	105	93	
Satisatt	(103)	98	82		3 (117)	108	97	
	UN	0.02	0.03	Positif	1 (114)	145	186	331
					3 (119)	122	135	257
Contrat	(36)	39	39	Negatif	1 (15)	14	21	35
Retour	(19)	0	0		3 (15)	9	10	19
Ecouteac	(.55)	.24	.16	Descr	1	84	82	
	DEUX	-1.08	-0.87		3	49	53	
				Total	1 (23)	23	29	
					3 (28)	29	30	
Justessa	(20)	38	15					
Entente	(20)	29	29					
Ententep	(22)	21	25					
	TROIS	1.85	0.44					
Spa	(20)	23	27					
Je	(52)	58	46					
Ecoutepa	(.37)	.20	.10					
	QUATRE	0.96	1.26					
Congr	(61)	48	48					
Conflit	(17)	37	37					
	CINQ	-1.27	-1.67					
Motiv	(96)	6	11					

LES RESULTATS

4.10 Couple 47-48

1) Cheminement du couple

Ce couple arrive au Programme avec déjà beaucoup de chemin de fait. Ils sont très différents, et ils ont appris à bien fonctionner dans leurs différences et à se compléter. Ils donnent une impression de stabilité, de patterns bien établis, de rôles définis et acceptés.

H garde une distance dans la relation en ne demandant rien, et en dévoilant très peu de lui-même. Il n'est pas tellement motivé à changer cette attitude, mais il en a pris plus conscience durant les sessions. La négociation pourrait devenir une occasion moins menaçante de s'ouvrir et de demander.

F démontre une grande flexibilité et une bonne capacité d'adaptation. Elle est prête à changer si cela semble nécessaire. Au cours des sessions, elle apprécie beaucoup l'accent sur le "je" et sur l'écoute. La négociation lui fournit aussi une occasion de s'attarder à ses besoins à elle et de les faire valoir.

2) Points forts, points faibles et progrès

H maîtrise bien l'écoute active et le processus de négociation. Il demeure faible au niveau de l'ouverture de soi. Il évolue surtout dans sa conscience de lui-même et de l'interaction. Cette conscience était assez bonne au départ, mais il semble réaliser davantage l'effet de son attitude sur F et sur la relation.

F voit l'interaction très clairement. Elle écoute bien et s'exprime clairement. Elle développe de bonnes habiletés de négociation. Il lui reste à approfondir sa conscience d'elle-même et de ses besoins.

Tableau XLVI

Données pour le couple 47-48

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	131	123	Comm	1 (94)	107	123	
Justess	(19)	11	10		3 (102)	129	110	
Motivsoi	(5)	6	6	Adapt	1 (111)	117	133	
Satisatt	(103)	115	126		3 (117)	148	132	
UN		2.05	1.88	Positif	1 (114)	82	143	225
					3 (119)	121	90	211
Contrat	(36)	37	37	Negatif	1 (15)	19	14	33
Retour	(19)	24	24		3 (15)	16	2	18
Ecouateac	(.55)	.70	1.55	Descr	1	51	34	
DEUX		0.50	0.80		3	50	33	
				Total	1 (23)	19	30	
Justessa	(20)	24	18		3 (28)	32	29	
Entente	(20)	22	22					
Ententep	(22)	18	16					
TROIS		0.60	0.20					
Spa	(20)	19	21					
Je	(52)	36	49					
Ecouatepa	(.37)	1.00	0.50					
QUATRE		-1.55	-0.21					
Congr	(61)	59	59					
Conflit	(17)	8	8					
CINQ		-0.60	0.11					
Motiv	(96)	10	12					

LES RESULTATS

3) Examen des scores

H fournit un deuxième exemple de la relation entre le score de communication et la congruence. H obtient un score très élevé au questionnaire de communication au post-test, bien que son score de congruence soit un peu sous la moyenne. Encore une fois, ceci semble être une fonction d'un pourcentage élevé de complémentarité, plutôt que d'un manque de congruence. Et dans cette relation-ci, l'exploitation des différences comme source de richesse et de complémentarité plutôt que de conflits semble être la clé du succès.

4) Impression globale

Le Programme semble avoir apporté beaucoup à ce couple. Bien qu'ils aient été relativement bien adaptés au départ, ils ont eu l'occasion de remettre certains de leurs modes d'interaction en question et d'assouplir leur relation.

4.11 Couple 49-50

1) Cheminement du couple

Ce couple présente une relation assez jeune où les rôles sont quand même déjà bien définis. H fonctionne plutôt au niveau intellectuel, est protecteur face à F, et s'occupe de l'aspect pratique de la relation. F s'occupe plutôt du côté affectif de la relation, et elle a tendance à ne pas prendre toute sa place.

L'accent sur la conscience de soi et de ses besoins leur est profitable à tous deux. Ils réalisent graduellement les modes d'interaction qu'ils ont adoptés et commencent à en modifier certains. F s'affirme plus et H est heureux du partage de responsabilités.

Tableau XLVII

Données pour le couple 49-50

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	123	106	Comm	1 (94)	88	119	
Justess	(19)	16	20		3 (102)	129	118	
Motivsoi	(5)	6	5	Adapt	1 (111)	137	129	
Satisatt	(103)	124	119		3 (117)	140	135	
UN		1.09	0.25	Positif	1 (114)	137	138	275
					3 (119)	139	103	242
Contrat	(36)	40	40	Negatif	1 (15)	8	28	36
Retour	(19)	28	28		3 (15)	23	19	42
Ecouateac	(.55)	.15	.50	Descr	1	76	62	
DEUX		0.08	0.40		3	63	43	
				Total	1 (23)	27	32	
Justessa	(20)	18	25		3 (28)	29	30	
Entente	(20)	22	22					
Ententep	(22)	19	22					
TROIS		0.25	0.57					
Spa	(20)	23	20					
Je	(52)	63	60					
Ecoutepa	(.37)	.10	.10					
QUATRE		0.56	0.15					
Congr	(61)	84	84					
Conflit	(17)	00	00					
CINQ		1.98	2.06					
Motiv	(96)	8	8					

LES RESULTATS

2) Points forts, points faibles et progrès

H est capable d'écouter et de s'exprimer directement. Il a beaucoup progressé face à la conscience de ses besoins et du contrat interactionnel, quoiqu'il lui reste encore du chemin à faire. Lui et F jouent tous deux beaucoup lors de la négociation: Elle boude, il la questionne, il suggère pour qu'elle puisse refuser, il s'occupe d'elle et elle joue à la petite fille gâtée. Cependant, dès que l'un des deux arrête ces jeux, la négociation va vite et bien.

F a de la difficulté à exprimer ses besoins directement, mais elle fait des progrès dans ce sens. Elle écoute bien et voit clair dans la relation.

3) Examen des scores

H et F fournissent tous deux un exemple de la relation entre le facteur cinq et la proportion de comportements positifs (POS MS D). Il semble que la perception qu'a ce couple de sa relation comme étant harmonieuse, est une fonction de leur crainte des conflits et de l'expression d'agressivité plus que de la réalité de leur interaction. Ceci explique peut-être leur difficulté à négocier, telle que reflétée par la proportion assez faible de comportements positifs: F préfère se retirer, taquiner, faire des farces ou se taire, que de vraiment attaquer le problème en face, et H renforce ces jeux en insistant pour qu'elle parle et en tournant autour du problème.

4) Impression globale

Le Programme semble avoir donné à ce couple une conscience accrue de leur interaction et des façons d'amorcer les changements. Ils semblent avoir bien commencé à réaliser ces changements mais ils devront être très motivés et très vigilants s'ils veulent les maintenir.

4.12 Couple 51-52

1) Cheminement du couple

H et F manifestent beaucoup de respect l'un envers l'autre. Ils prennent leur relation au sérieux, peut-être même un peu trop. Ils sont conciliants, polis, et il ne semble pas y avoir de place pour l'expression de sentiments négatifs dans leur couple.

Ils se complètent assez bien dans leur interaction: elle initie, il réalise. Bien qu'ils soient tous deux assez forts, ils expriment rarement leur position directement. H prend conscience au cours des sessions qu'il néglige souvent de s'attarder à ses besoins. H et F prennent tous deux conscience des modes d'interaction qu'ils utilisent sans toutefois arriver à s'en dégager vraiment.

2) Points forts, points faibles et progrès

H et F sont tous deux très bons pour écouter, et très faibles par rapport à l'expression directe de leurs besoins. Ils progressent tous deux beaucoup dans la conscience de leur interaction. H progresse aussi beaucoup dans la conscience de ses besoins et dans l'utilisation du "je".

3) Examen des scores

Aucune des relations à explorer n'est illustrée ici.

4) Impression globale

La conscience accrue de leur interaction semble avoir permis à ce couple de déplacer les problèmes et d'aborder des aspects plus cruciaux de leur relation. Les techniques de négociation leur ont beaucoup aidé dans ce processus et ils se sont dits très encouragés des résultats obtenus.

Tableau XLVIII

Données pour le couple 51-52

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	103	106	Comm	1 (94)	101	122	
Justess	(19)	6	14		3 (102)	121	131	
Motivsoi	(5)	6	5	Adapt	1 (111)	131	134	
Satisatt	(103)	122	111		3 (117)	130	140	
UN		1.13	0.34	Positif	1 (114)	108	106	214
					3 (119)	102	89	191
Contrat	(36)	37	37	Negatif	1 (15)	16	13	29
Retour	(19)	25	20		3 (15)	5	1	6
Ecouteac	(.55)	2.47	0.60	Descr	1	64	45	
DEUX		1.21	-0.06		3	40	26	
				Total	1 (23)	29	28	
Justessa	(20)	8	18		3 (28)	34	30	
Entente	(20)	17	17					
Ententep	(22)	15	13					
TROIS		-0.62	-0.74					
Spa	(20)	24	28					
Je	(52)	60	52					
Ecoutepe	(.37)	.10	.20					
QUATRE		0.87	0.69					
Congr	(61)	63	63					
Conflit	(17)	11	11					
CINQ		0.65	0.26					
Motiv	(96)	11	10					

LES RESULTATS

4.13 Couple 53-54

1) Cheminement du couple

Ce couple présente une relation dynamique, en mouvement. Leur relation est vraiment une priorité et ils y investissent beaucoup d'énergie.

Ils sont tous deux très forts et parfois un peu compétitifs. Les techniques de négociation leur permirent de régler plus facilement les petits problèmes, avant qu'ils ne prennent plus d'ampleur.

2) Points forts, points faibles et progrès

H possède une assez bonne perception des contrats individuels et interactionnel. Il ne réussit pas toujours à écouter, utilisant l'humour ou les changements de sujet pour éviter de faire face à certains problèmes. Il n'est pas toujours direct dans l'expression de ses besoins et de ses limites. Il progresse surtout dans les habiletés de négociation: la situation structurée l'oblige à aller jusqu'au bout de la discussion.

F progresse dans la conscience de ses besoins et dans l'utilisation du "je". Elle a une conscience assez développée des modes d'interaction du couple. Elle n'écoute pas toujours de façon ouverte.

3) Examen des scores

H illustre la relation entre la proportion de comportements positifs (POS MS D) et le facteur cinq. Dans ce cas-ci, le score négatif au facteur cinq n'indique pas une perception de la relation comme étant non harmonieuse mais plutôt une perception d'une grande complémentarité. Cette perception semble correspondre assez bien à la réalité observée lors d'une résolution de problème (proportion élevée de comportements positifs).

Tableau XLIX

Données pour le couple 53-54

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	115	110	Comm	1 (94)	102	112	
Justess	(19)	9	14		3 (102)	107	114	
Motivsoi	(5)	5	6	Adapt	1 (111)	112	135	
Satisatt	(103)	114	106		3 (117)	117	125	
UN		1.10	1.06	Positif	1 (114)	106	72	178
					3 (119)	109	69	178
Contrat	(36)	34	34	Negatif	1 (15)	20	3	23
Retour	(19)	23	25		3 (15)	3	11	14
Ecouateac	(.55)	.24	.00	Descr	1	37	13	
DEUX		0.25	0.57		3	34	15	
				Total	1 (23)	26	18	
Justessa	(20)	14	18		3 (28)	33	20	
Entente	(20)	16	16					
Ententep	(22)	14	14					
TROIS		-0.87	-0.82					
Spa	(20)	12	12					
Je	(52)	49	58					
Ecoutepa	(.37)	.80	.80					
QUATRE		-1.40	-0.59					
Congr	(61)	35	35					
Conflit	(17)	6	6					
CINQ		-1.03	-1.01					
Motiv	(96)	11	14					

LES RESULTATS

4) Impression globale

Le programme semble avoir assez bien profité à ce couple. Il s'agissait vraiment d'une relation saine au départ recherchant un enrichissement (contrairement à plusieurs autres couples) et les progrès sont donc plus subtils.

4.14 Couple 55-56

1) Cheminement du couple

Ce couple donne une impression de chaleur, de plaisir à être ensemble. F prend de plus en plus conscience de ses besoins et elle apprend à les exprimer clairement. H semble réceptif à ses demandes, prêt à respecter son rythme.

Ils semblent se compléter dans leurs différences. Ils sont parfois compétitifs, surtout lors d'un conflit, et ils apprennent au cours des sessions à devenir conscients de ce type d'interaction. La négociation les aide à sortir de ce pattern, même si au départ, ils sont tentés de négocier de façon compétitive.

2) Points forts, points faibles et progrès

H possède de bonnes habiletés de communication et de négociation. Il n'est pas toujours conscient des modes d'interaction en vigueur.

F est bien consciente d'elle-même et de ses besoins. Elle a progressé dans sa capacité de s'exprimer directement et de négocier.

3) Examen des scores

F illustre la relation entre le score d'adaptation conjugale et la justesse de la perception de la satisfaction (relation 3). Il semble que la perspicacité

Tableau L

Données pour le couple 55-56

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	89	104	Comm	1 (94)	95	95	
Justess	(19)	17	14		3 (102)	121	102	
Motivsoi	(5)	5	6	Adapt	1 (111)	116	108	
Satisatt	(103)	96	106		3 (117)	133	110	
UN		-0.64	0.68	Positif	1 (114)	91	89	180
					3 (119)	118	148	266
Contrat	(36)	38	38	Negatif	1 (15)	4	8	12
Retour	(19)	25	26		3 (15)	36	14	50
Ecouateac	(.55)	.47	.73	Descr	1	40	34	
DEUX		0.19	0.57		3	14	17	
Justessa	(20)	8	16	Total	1 (23)	14	15	
Entente	(20)	19	19		3 (28)	27	32	
Ententep	(22)	18	17					
TROIS		-1.18	-0.54					
Spa	(20)	30	34					
Je	(52)	63	65					
Ecoutepa	(.37)	.10	.30					
QUATRE		1.38	1.62					
Congr	(61)	56	56					
Conflit	(17)	20	20					
CINQ		-0.14	-0.50					
Motiv	(96)	11	12					

LES RESULTATS

de F lui permette de voir en face tous les aspects de la relation, les zones de satisfaction comme les zones d'insatisfaction. Ceci tempère son score d'adaptation conjugale (il est un peu sous la moyenne) et reflète sans doute mieux la réalité que plusieurs des scores très élevés obtenus par d'autres sujets.

4) Impression globale

Le Programme d'enrichissement conjugale semble avoir aidé ce couple surtout par le processus de négociation, en autant qu'ils réussissent à éviter d'être trop compétitifs.

4.15 Couple 57-58

1) Cheminement du couple

Ce couple est en mouvement, prêt à se remettre en question. Ils sont très différents et semblent généralement se compléter assez bien. Ils sont tous deux très conscients des apparences, et H a fort tendance à "nier" les conflits, à les minimiser.

F prend sa place de façon subtile mais assez forte. Elle est très perspicace face à H et à la relation, et elle se sert de ses perceptions pour faire avancer le couple.

La grande motivation de H et les perceptions claires de F sont leurs atouts principaux dans leur démarche.

2) Points forts, points faibles et progrès

H écoute bien et négocie assez efficacement. Il n'est pas suffisamment conscient de lui-même et des modes d'interaction du couple, mais F lui aide

Tableau LI

Données pour le couple 57-58

Var. indépendante	Homme	Femme	Var. dépendante	Homme	Femme	
($\bar{X}$)						
Satisper (100)	75	104	Comm 1 (94)	96	95	
Justess (19)	33	26	3 (102)	117	107	
Motivsoi (5)	5	5	Adapt 1 (111)	118	109	
Satisatt (103)	90	103	3 (117)	128	115	
UN	-1.58	0.21	Positif 1 (114)	82	80	162
			3 (119)	107	128	235
Contrat (36)	30	30	Negatif 1 (15)	0	2	2
Retour (19)	20	1	3 (15)	3	8	11
Ecouteac (.55)	.47	.03	Descr 1	36	22	
DEUX	-0.21	-0.98	3	56	72	
			Total 1 (23)	27	21	
Justessa (20)	19	32	3 (28)	33	29	
Entente (20)	21	21				
Ententep (22)	21	33				
TROIS	-0.65	1.03				
Spa (20)	22	34				
Je (52)	56	68				
Ecoutepe (.37)	00	.10				
QUATRE	0.67	2.03				
Congr (61)	75	75				
Conflit (17)	6	6				
CINQ	1.61	0.81				
Motiv (96)	13	10				

LES RESULTATS

beaucoup dans ce sens-là et il progresse peu à peu. Il a de la difficulté à s'exprimer directement.

F est très consciente de ses besoins et de ceux de H. Cependant, elle s'ouvre peu et ne partage pas toujours ses perceptions. Quand elle le fait, elle démontre de bonnes habiletés de communication.

3) Examen des scores

H illustre la relation entre un changement dans le score d'adaptation conjugale et l'inexactitude de la perception de la satisfaction. Il semble que H sous-estimait au départ le niveau de satisfaction de F et que la correction de cette perception au cours du Programme lui ait permis d'être lui-même plus satisfait.

4) Impression globale

Ce couple a beaucoup profité du Programme, particulièrement au cours des dernières sessions alors que H accepta davantage de regarder certains conflits en face. Les habiletés qu'ils ont apprises semblent bien intégrées à leur quotidien et ont donc plus de chances de continuer à leur servir.

4.16 Couple 59-60

1) Cheminement du couple

Ce couple nous a laissé perplexes. Ils ne participent presque pas aux sessions, sauf lorsqu'ils sont vraiment obligés de le faire. Ils semblent pas touchés par les exercices et les présentations.

Tableau LII

Données pour le couple 59-60

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	109	117	Comm	1 (94)	118	112	
Justess	(19)	21	25		3 (102)	129	125	
Motivsoi	(5)	6	5	Adapt	1 (111)	123	115	
Satisatt	(103)	108	114		3 (117)	134	128	
UN		0.73	0.47	Positif	1 (114)	70	68	138
					3 (119)	94	85	179
Contrat	(36)	00	00	Negatif	1 (15)	8	10	18
Retour	(19)	00	00		3 (15)	3	1	4
Ecouateac	(.55)	00	00	Descr	1	32	41	
DEUX		-2.99	-3.11		3	40	19	
				Total	1 (23)	14	14	
Justessa	(20)	20	16		3 (28)	21	21	
Entente	(20)	26	26					
Ententep	(22)	22	26					
TROIS		0.77	0.52					
Spa	(20)	11	14					
Je	(52)	29	37					
Ecoutepa	(.37)	.40	.30					
QUATRE		-1.49	-0.88					
Congr	(61)	55	55					
Conflit	(17)	13	13					
CINQ		0.38	0.54					
Motiv	(96)	5	6					

LES RESULTATS

Ils semblent avoir peu de temps et d'énergie à investir dans leur relation dans le moment. Ils identifient quelques conflits mais sont peu désireux de les explorer et de tenter de les résoudre.

2) Points forts, points faibles et progrès

Dû au manque de participation de ce couple au Programme, il est difficile d'évaluer les forces et les faiblesses de chacun. Ils semblent avoir de la difficulté à exprimer et à recevoir de l'agressivité.

3) Examen des scores

H et F illustrent tous deux la relation entre le facteur deux et les scores de communication (relation 1). Leur score très faible au facteur "Négociation" reflète leur inabilité (ou leur refus) à faire face activement à certains de leurs conflits. Ils ne réussissent même pas à préciser un changement qu'ils aimeraient voir se produire. Leurs scores élevés de communication sont sans doute une fonction de cette négation ou de ce refoulement de tout ce qui pourrait être négatif, difficile ou conflictuel.

Le même phénomène explique sans doute la relation entre le facteur deux et la proportion des comportements positifs (relation 10). H et F ne se permettent même pas de manifester de sentiments négatifs lors de leurs discussions.

4) Impression globale

Ce couple semble avoir très peu profité du Programme. Il est difficile d'évaluer ce qu'ils espéraient en retirer, ou même s'ils ont été déçus ou satisfaits de leur cheminement.

4.17 Couple 61-62¹⁰

1) Cheminement du couple

Ce couple fait du Programme une occasion de remise en question de la relation. Les deux partenaires prennent la démarche au sérieux et investissent beaucoup d'énergie dans cette démarche.

F est émotive, impulsive, et elle bloque parfois sa communication en devenant confuse et abstraite. H est plus posé, rationnel, pessimiste dans sa vision de la vie en général. Ce pessimisme semble teinter toute la relation, rendant difficile la mise en perspective. Le couple se perd en discussions intenses et assez pénibles et ne se donne pas la chance de respirer.

Vers le milieu du Programme ils prennent la décision de se séparer. Bien que blessés tous les deux par cette décision, ils semblent en même temps soulagés et plus détendus ensemble.

Ils tiennent à faire de cette séparation une expérience constructive, sentant tous les deux qu'ils ont du cheminement personnel à faire.

2) Points forts, points faibles et progrès

H s'exprime clairement et directement. Il a à apprendre à écouter avec plus d'ouverture. Il progresse dans sa conscience de ses besoins et de l'interaction du couple.

F est peu consciente d'elle-même et de ses besoins. Elle voit plus clairement les modes d'interaction du couple. Elle progresse surtout dans sa capacité d'écouter et de s'exprimer plus directement.

¹⁰ Ce couple a été éliminé des analyses statistiques à cause de données manquantes.

Tableau LIII

Données pour le couple 61-62

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	81	79	Comm	1 (94)	85	75	
Justess	(19)	33	30		3 (102)	85	88	
Motivsoi	(5)	4	3	Adapt	1 (111)	108	92	
Satisatt	(103)	93	76		3 (117)	92	89	
	UN			Positif	1 (114)	87	168	255
					3 (119)	115	107	222
Contrat	(36)	14	14	Negatif	1 (15)	23	12	35
Retour	(19)				3 (15)	16	4	20
Ecouateac	(.55)	.05	.30	Descr	1	57	79	
	DEUX				3	3	3	
				Total	1 (23)			
Justessa	(20)	39	22		3 (28)	33	33	
Entente	(20)	18	18			29	32	
Ententep	(22)	27	14					
	TROIS							
Spa	(20)		23					
Je	(52)	65	40					
Ecoutepa	(.37)	.20	.10					
	QUATRE							
Congr	(61)	59	59					
Conflit	(17)	21	21					
	CINQ							
Motiv	(96)	6	10					

LES RESULTATS

3) Examen des scores

Cette section ne s'applique pas ici puisque ce couple fut rayé de l'analyse statistique des données.

4) Impression globale

Le Programme d'enrichissement conjugal semble avoir profité à ce couple plus au niveau de leur cheminement personnel qu'au niveau de leur interaction. Ils ne sont pas prêts à investir tout l'énergie nécessaire à améliorer leur relation et donnent à ce point-ci priorité à leur démarche individuelle.

4.18 Couple 63-64

1) Cheminement du couple

Dès les premières sessions, des difficultés sérieuses ressortent chez ce couple. F est extrêmement agressive, elle semble avoir beaucoup de frustrations accumulées: toutefois elle n'exprime pas cette agressivité directement. Elle préfère se fermer, ou faire comme si de rien n'était. Elle semble avoir très peur de cette partie d'elle-même et elle aurait besoin d'aide individuelle pour arriver à l'accepter et à l'exprimer sainement.

H semble comprendre assez peu ce qui se passe chez elle. Il est conciliant et essaie d'alléger les situations tendues par des farces. Lorsqu'il voit un peu plus clair, il se montre patient et compréhensif, sans paraître prendre de responsabilité pour ce qui se passe.

Les techniques de négociation pourraient leur être très utiles, s'ils les utilisaient honnêtement et sans détour.

Tableau LIV

Données pour le couple 63-64

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	77	100	Comm	1 (94)	46	56	
Justess	(19)	16	11		3 (102)	61	63	
Motivsoi	(5)	5	5	Adapt	1 (111)	80	69	
Satisatt	(103)	95	72		3 (117)	93	68	
UN		-0.07	-0.49	Positif	1 (114)	106	107	213
					3 (119)	140	148	288
Contrat	(36)	42	42	Negatif	1 (15)	18	23	41
Retour	(19)	24	20		3 (15)	18	22	40
Ecouteac	(.55)	2.25	.13	Descr	1	74	72	
DEUX		2.11	0.25		3	65	80	
				Total	1 (23)	15	24	
Justessa	(20)	35	19		3 (28)	10	29	
Entente	(20)	21	21					
Ententep	(22)	44	28					
TROIS		2.10	0.21					
Spa	(20)	20	21					
Je	(52)	54	41					
Ecoutepe	(.37)	.50	.20					
QUATRE		-0.25	-0.18					
Congr	(61)	78	78					
Conflit	(17)	17	17					
CINQ		0.34	0.13					
Motiv	(96)	9	9					

LES RESULTATS

2) Points forts, points faibles et progrès

H semble peu conscient des modes d'interaction du couple et de sa part là-dedans. Il possède toutefois de bonnes habiletés de communication, et apprend assez facilement les techniques de négociation, au moins dans leur forme.

F a une perception négative et d'elle-même et de la relation. Si elle utilisait sa grande sensibilité et sa perspicacité à des fins plus constructives, elle pourrait progresser beaucoup. Elle ne s'exprime pas directement, mais possède les habiletés nécessaires.

3) Examen des scores

H fournit un exemple de la relation entre le score de communication et le facteur deux (relation 1). Le score élevé de H au facteur "Négociation" s'explique par le choix de sujet peu compromettant, et par sa très grande facilité à détourner ou à éviter les conflits en s'impliquant très peu. Il demeure détaché de la négociation, se contentant de paraphraser, et d'en finir au plus tôt. Il est tout de même conscient des faiblesses du processus de communication dans son couple (d'où le score faible sur COMM 3), sans vouloir admettre sans doute qu'il y contribue par son attitude fuyante.

4) Impression globale

Le Programme n'a pas tellement aidé ce couple. F aurait sans doute besoin de résoudre certains problèmes personnels avant qu'une thérapie conjugale (qui ferait ressortir la part de responsabilité des deux conjoints) puisse être efficace.

4.19 Couple 65-66

1) Cheminement du couple

Ce couple investit beaucoup d'énergie dans sa relation. Ils sont très forts et assez individualistes tous les deux. Leur relation prend parfois l'aspect d'un rapport de forces.

Au départ, F semble assez fermée, cherchant plutôt à venir confirmer ses perceptions de H, et peu portée à se regarder elle-même. Elle s'ouvre graduellement au cours des sessions, dévoilant sa vulnérabilité et sa difficulté à assumer son côté dépendant. H demeure tout au long très intellectuel. Il fait certains efforts pour s'ouvrir à un autre niveau mais l'agressivité peu voilée de F le ferme aussitôt. Il se retire dans ses rationalisations. La négociation devient pour lui un autre processus intellectuel.

2) Points forts, points faibles et progrès

H est peu conscient de ses besoins surtout au niveau affectif. Il est capable d'écouter et de s'exprimer clairement. Il progresse dans sa compréhension de l'interaction du couple mais cette compréhension se traduit peu dans le concret.

F est assez consciente d'elle-même bien qu'elle ne s'accepte pas toujours. Elle écoute bien et progresse dans l'expression moins brusque et plus nuancée de ses sentiments. Elle est facilement compétitive ou défensive lors de la négociation.

3) Examen des scores

H et F illustrent tous deux la relation entre le facteur deux et le score de communication. Il est à noter que, bien que leurs scores de communication

Tableau LV

Données pour le couple 65-66

Var. indépendante		Homme	Femme	Var. dépendante		Homme	Femme	
	($\bar{X}$)							
Satisper	(100)	105	107	Comm	1 (94)	68	47	
Justess	(19)	20	33		3 (102)	73	75	
Motivsoi	(5)	4	4	Adapt	1 (111)	106	89	
Satisatt	(103)	90	90		3 (117)	100	106	
UN		-0.16	-0.94	Positif	1 (114)	162	155	317
					3 (119)	111	116	227
Contrat	(36)	37	37	Negatif	1 (15)	40	29	79
Retour	(19)	23	28		3 (15)	18	27	45
Ecouateac	(.55)	.65	1.40	Descr	1	104	92	
DEUX		0.82	0.69		3	34	39	
Justessa	(20)	43	21	Total	1 (23)	23	30	
Entente	(20)	22	22		3 (28)	24	32	
Ententep	(22)	39	23					
TROIS		2.26	0.17					
Spa	(20)	14	15					
Je	(52)	68	61					
Ecoutepa	(.37)	.20	.30					
QUATRE		0.44	0.22					
Congr	(61)	61	61					
Conflit	(17)	37	37					
CINQ		-0.72	-0.26					
Motiv	(96)	8	11					

LES RESULTATS

soient très bas au post-test, ils représentent tout de même une amélioration par rapport au pré-test, surtout dans le cas de F. D'autre part, leurs scores positifs au facteur deux proviennent surtout de leur satisfaction face aux résultats obtenus et de leur maîtrise de l'écoute active. Le processus de négociation lui-même fut très pénible pour ce couple, et rempli d'exemples de mauvaise communication. Cependant, le fait de pouvoir en arriver finalement à une entente plutôt que de bloquer, représentait sans doute un progrès pour ce couple, d'où leur satisfaction face aux résultats ("Retour sur le contrat").

4) Impression globale

Le Programme semble avoir profité moyennement à ce couple. Ils sont conscients de leurs différences et ont à apprendre à se respecter davantage dans celles-ci. Malgré son attitude un peu rigide au départ, F accepta de prendre le risque de s'ouvrir et profita des sessions plus que H.

4.20 Résumé des analyses qualitatives

Maintenant que nous avons analysé brièvement les dix-neuf couples étudiés, voyons quelles conclusions ressortent de ces analyses. Il semble d'abord que le cheminement des couples au cours du Programme d'enrichissement conjugal varie énormément d'un couple à l'autre. Certains intègrent ce cheminement dans une démarche déjà commencée, d'autres profitent des sessions pour mobiliser des énergies dormantes, d'autre encore semblent demeurer statiques, et dans certains couples, le cheminement de l'un diffère beaucoup de celui de son conjoint. Le portrait du couple "moyen" serait donc très difficile à tracer, et ne représenterait fidèlement aucun des couples impliqués.

Les variables de processus interagissent de façon unique pour chaque couple et une compréhension totale de leur rôle doit donc intégrer ces patterns individuels. Le tableau LVI donne pour chaque sujet, l'objectif ou les objectifs du Programme qui ont semblé cruciaux (où il s'est fait un progrès). Cette évaluation se base sur l'analyse qualitative, particulièrement sur la section "Points forts, points faibles et progrès". Les quatre objectifs semblent jouer un rôle à peu près égal si on se fie seulement au nombre de sujets chez qui un progrès est noté: 18 au premier objectif, 12 au deuxième et 15 aux deux autres objectifs.¹¹ Cette répartition équilibrée offre un certain support au contenu même du Programme: il semble couvrir assez bien les objectifs définis au départ et permettre une évolution face à chacun de ces objectifs pour au moins une portion du groupe de sujets.

L'analyse qualitative a aussi permis d'illustrer chacune des relations qui semblaient difficiles à interpréter lors des analyses statistiques. Ces illustrations soulignent encore l'unicité de chaque couple: non seulement la configuration des variables est-elle particulière à chaque couple mais l'explication de la relation entre deux variables peut, elle aussi, varier d'un couple à l'autre. Ceci souligne l'importance d'être prudent dans l'interprétation des analyses statistiques: vu le nombre restreint de sujets, une relation significative peut émerger à cause de deux ou trois cas extrêmes présentant chacun une dynamique particulière.

¹¹ Il est intéressant de noter que le nombre de sujets identifiés pour chaque objectif est en assez bonne correspondance avec le pourcentage de variance expliqué par les facteurs pairés avec ces objectifs.

Tableau LVI

Progrès observés par rapport à chacun des quatre objectifs du Programme

Sujet	Objectif			
	1	2	3	4
3			✓	✓
4	✓		✓	✓
5	✓			✓
6	✓			✓
7	✓			
8		✓		
9				
10	✓	✓		
25				✓
26	✓	✓		✓
27	✓		✓	
28	✓		✓	
29		✓		
30	✓			
31				
32	✓			
33				
34			✓	
47	✓		✓	✓
48		✓		✓
49	✓	✓	✓	
50	✓		✓	
51	✓	✓	✓	✓
52			✓	✓
53				✓
54	✓	✓		✓
55			✓	✓
56	✓	✓	✓	✓
57	✓		✓	
58		✓		
59				
60				
61	✓			
62		✓	✓	
63				✓
64				
65			✓	
66		✓		
Σ	18	12	15	15

L'illustration des relations statistiques chez des sujets fit aussi ressortir l'influence de la chronologie des mesures au cours du Programme, influence qui avait d'ailleurs été soupçonnée lors de la discussion des équations de régression. En effet, puisque les variables de processus mesurent un état actuel plutôt qu'un changement, leur relation avec les variables dépendantes peut être affectée par le moment où elles sont mesurées: lorsque la mesure est prise vers le début du Programme, il est probable que les sujets progressent par la suite, et à des rythmes différents. La relation entre une variable de processus et une variable résultat pourrait donc être différente pour le début et la fin du Programme.

L'analyse qualitative a aussi permis d'évaluer globalement l'utilité du Programme pour chaque couple. D'après ces impressions globales, il semble que le Programme d'enrichissement conjugal aient beaucoup profité à huit couples, profité moyennement à cinq couples et peu profité à six couples. De ces six couples, trois se sont séparés par la suite et au moins un autre présentait de sérieuses difficultés. Le Programme n'était pas conçu en fonction de couples nécessitant une thérapie conjugale, et ne pouvait s'adapter aux besoins de ces couples dans le cadre d'une recherche.¹² En général, nous pouvons conclure que, d'après l'échantillon étudié, le Programme répond bien aux besoins de la population pour laquelle il fut développé au départ (les couples fonctionnant assez bien et désirant améliorer certains aspects de leur relation) ainsi qu'aux

¹² En effet, il était nécessaire que toutes les sessions suivent le plan établi, afin que les résultats des différents groupes soient comparables. Il n'était pas possible non plus de donner, entre les sessions, une attention particulière à certains couples en difficulté, pour les mêmes raisons.

besoins de certains de couples en difficultés plus sérieuses, peut-être ceux qui tiennent encore beaucoup à leur relation et qui sont prêts à modifier des patterns établis.

5. Résumé du chapitre et conclusions

Ce chapitre avait pour but de présenter et de discuter les résultats de mon étude. J'ai d'abord présenté l'analyse factorielle des variables de processus qui fit ressortir cinq facteurs principaux, tous orthogonaux.

- 1) Satisfaction réelle et perçue du contrat individuel
- 2) Négociation
- 3) Perception négative des contrats individuels
- 4) Communication
- 5) Harmonie du contrat interactionnel

Une correspondance fut établie entre ces facteurs et les objectifs thérapeutiques de Sager et du Programme d'enrichissement conjugal, appuyant la relation établie a priori entre les variables de processus et ces objectifs. (Rappelons que ces objectifs touchent à la conscience des contrats individuels, la communication des contrats individuels, la conscience du contrat interactionnel et la renégociation de certains aspects de ce contrat).

Ces facteurs furent ensuite utilisés comme prédicteurs des variables dépendantes dans une série d'équations de régression multiple. Les facteurs prédisent de façon significative sept des dix variables dépendantes au post-test et trois de ces dix variables pour ce qui est du changement entre le pré et le post-test. Ils expliquent entre 11 et 40% de la variance de ces variables.

L'harmonie du contrat interactionnel, la satisfaction réelle et perçue du contrat individuel et (l'absence de) négociation prédisent les scores de communication.

L'harmonie du contrat interactionnel prédit les scores d'adaptation.

La satisfaction réelle et perçue du contrat individuel prédit un faible montant de comportements négatifs lors de la résolution de problème pour les sujets et pour les couples.

Le manque de satisfaction réelle et perçue du contrat individuel et la négociation prédisent le montant (et non la proportion) de comportements positifs lors de la résolution de problème pour les couples.

La perception négative des contrats individuels prédit inversement les "Impressions générales" des observateurs de la résolution de problème.

Le manque d'harmonie du contrat interactionnel et la perception négative des contrats individuels prédisent la proportion de comportements positifs émis lors de la résolution de problème (en excluant les descriptions de problèmes).

La perception négative des contrats individuels prédit une augmentation dans le nombre de comportements positifs émis par le couple lors d'une résolution de problème, entre le pré et le post-test.

La communication prédit une diminution entre le pré et le post-test, dans la proportion de comportements positifs émis lors d'une résolution de problème, (avec ou sans les descriptions de problème).

La négociation prédit une diminution, entre le pré et le post-test, dans la proportion de comportements positifs émis lors d'une résolution de problème (en incluant les descriptions de problème).

Les facteurs prédisent mieux les variables au post-test que le changement parce qu'ils reflètent une dimension de sujet à un moment donné, et non pas le changement dans cette dimension.

Tous les facteurs contribuent de façon significative à la prédiction d'au moins deux variables dépendantes. Cependant leur relation avec ces variables n'est pas toujours facile à expliquer, particulièrement en ce qui a trait aux facteurs "Négociation" et "Communication". Ceux-ci sont en relation significative inverse avec chacun deux variables dépendantes. Leur rôle reste donc à élucider.

Lorsque nous interprétons la relation des variables originales avec les variables dépendantes, plutôt que la relation des facteurs avec celles-ci, il faut tenir compte du fait que chacune des variables de processus a été mesurée à un temps précis au cours du programme: les relations que nous pouvons établir entre ces variables et les variables dépendantes peuvent donc être influencées et par la chronologie des mesures, et par les autres processus se déroulant entre les mesures des variables indépendantes et dépendantes. Les relations identifiées ici doivent donc être comprises dans le contexte où elles ont été établies, c'est-à-dire liées de façon essentielle à un programme hiérarchique, échelonné sur huit semaines et visant quatre objectifs principaux.

Autrement dit, lorsque nous arrivons à la conclusion qu'une certaine variable de processus contribue à la prédiction d'une certaine variable

dépendante, cette conclusion est valable en autant que cette variable de processus soit entourée de toutes les autres variables de processus présentes ici, qui peuvent, directement ou indirectement, affecter la prédiction.

Voici donc un résumé des relations significatives identifiées entre les variables de processus et les variables dépendantes.

Les variables originales prédisent mieux les variables dépendantes que ne le font les facteurs. Elles prédisent de façon significative les cinq variables dépendantes au post-test et le changement entre le pré- et le post-test de quatre de ces cinq variables.¹³ Elles expliquent entre 14 et 62% de leur variance.

La satisfaction des attentes, le manque de conflits et le manque de congruence prédisent les scores de communication.

La satisfaction des attentes, l'absence de conflits et l'inexactitude de la perception de la satisfaction prédisent les scores d'adaptation.

L'entente perçue entre les attentes et la spécificité des attentes prédisent les scores d'impressions générales.

Le manque de congruence et la justesse de la perception de la satisfaction prédisent la proportion de comportements positifs lors d'une résolution de problème.

¹³ La seule exception est le changement dans les scores "d'Impressions générales", questionnaire dont la fidélité inter-juges est très basse, et dont la validité est forcément limitée.

L'inexactitude de la perception de la satisfaction et la qualité du contrat prédisent la proportion de comportements négatifs lors d'une résolution de problème.

L'auto-évaluation de la motivation prédit une augmentation, entre le pré- et le post-test, dans les scores de communication.

La congruence, les interruptions et l'inexactitude de la perception de la satisfaction prédisent une augmentation, entre le pré- et le post-test, dans les scores d'adaptation.

La spécificité des attentes prédit une diminution, entre le pré- et le post-test, dans la proportion de comportements positifs émis lors d'une résolution de problème.

La justesse de la perception de la satisfaction prédit une diminution, entre le pré- et le post-test, dans la proportion de comportements positifs émis lors d'une résolution de problème.

Sept des seize variables indépendantes ne contribuent de façon significative à la prédiction d'aucune variable dépendante, certaines parce que leur échelle de mesure est inadéquate, d'autres parce que leur contribution est trop spécifique, et d'autres encore ne semble pas faire de contribution réelle. Certaines de ces variables auraient donc à être révisées et de nouvelles variables devraient être identifiées, afin d'expliquer une plus grande proportion de la variance des résultats.

Finalement, l'analyse qualitative de chaque couple fit ressortir les points suivants. D'abord, la configuration des variables, l'explication des relations entre ces variables, et le cheminement au cours du Programme, sont uniques à

chaque couple. Un plus grand nombre de sujets serait nécessaire pour confirmer les relations identifiées lors des analyses statistiques.

D'autres part, il semble que le Programme d'enrichissement conjugal couvre bien ses quatre objectifs et permette un progrès à chacun de ces objectifs: sa force semble se situer dans son accent sur la conscience de soi, et sa faiblesse se situe davantage dans sa présentation de la communication.¹⁴ Ceci explique peut-être les résultats ambigus obtenus face au facteur "Communication".

L'analyse qualitative souligna enfin l'utilité du Programme comme programme d'enrichissement conjugal par opposition à un programme de thérapie conjugale, avec toutefois quelques exceptions.

Voyons maintenant comment ces observations se relient plus spécifiquement au modèle théorique présenté au départ. Rappelons d'abord les quatres objectifs thérapeutiques découlant de l'approche de Sager:

- 1) rendre conscients les contrats individuels
- 2) rendre explicites les contrats individuels
- 3) rendre conscient le contrat interactionnel
- 4) engager le couple dans un processus de renégociation du contrat interactionnel.

Ces quatre objectifs semblent tous représentés adéquatement dans le Programme d'enrichissement conjugal, tel que voulu dans sa conception initiale, et tel que confirmé par l'analyse factorielle et l'analyse qualitative.

¹⁴ Il est possible que les habiletés de communication n'aient pas été suffisamment reliées à la communication du contrat individuel de chacun.

Les quatre objectifs contribuent tous à la prédiction de l'une ou l'autre des variables dépendantes. Premièrement, la conscience positive du contrat interactionnel et des contrats individuels et (l'absence de) négociation prédisent la qualité perçue de la communication. Les couples ayant une perception généralement positive de leur relation pourraient être menacés par le processus de négociation qui suppose la présence explicite de conflits.

D'après les réactions observées au cours du Programme, il semble que ces couples ont aussi plus tendance à voir la négociation comme un marchandage, une perte de spontanéité ou une compétition. Les couples qui se voient négativement acceptent plus facilement l'utilité de cette démarche et en profitent souvent davantage.

Deuxièmement, la conscience positive du contrat interactionnel prédit l'adaptation du couple. Il ne s'agit sûrement pas d'une relation unilatérale. Les couples mieux adaptés voient leur interaction comme étant plus harmonieuse, et les couples qui perçoivent peu de conflits dans leur interaction sont mieux adaptés. Il faut souligner ici que l'adaptation conjugale telle que mesurée par le DAS dépend elle aussi de la perception du couple.

Troisièmement, les quatre objectifs du programme contribuent à prédire les habiletés de résolution de problème, et le progrès dans ces habiletés. La communication du contrat individuel, la conscience positive du contrat interactionnel et la négociation font tous une contribution inverse à cette prédiction. Ce phénomène semble se jouer à deux niveaux. D'une part, l'explicitation des attentes de chacun et le processus de négociation font réellement ressortir des conflits que le couple n'abordait pas auparavant. Ceci entraîne

inévitablement un stress dans la relation, stress caractéristique de tout système en mouvement. En théorie au moins, ce stress devrait se résoudre par une négociation efficace, et permettre une satisfaction accrue. En pratique, une période de huit semaines est relativement courte pour traverser toutes ces étapes, et bien que le cercle complet fut observé chez certains couples, plusieurs n'eurent pas le temps d'intégrer complètement ces changements au cours de la durée du Programme, et démontrèrent au post-test, des signes accrus de stress dans la relation.

D'autre part, à un deuxième niveau, ce phénomène se joue dans la perception des couples. Plusieurs croient fermement qu'il vaut mieux taire les conflits, minimiser les sentiments négatifs, ne pas exprimer ses besoins, attentes et déceptions et préserver l'harmonie à tout prix. Une conscience et une communication accrues des difficultés sont donc facilement perçues comme une détérioration de la relation, perception qui nuit au processus de résolution de problème.

Qu'en est-il donc de l'hypothèse initiale voulant que les quatre objectifs du Programme sont des éléments nécessaires (et suffisants) à l'enrichissement conjugal? Il semble que chez les couples qui ont manifesté un changement au cours des sessions, il soit vrai que les quatre objectifs aient eu à être rencontrés (bien que pour certains couples un ou l'autre de ces objectifs pouvait être déjà rencontré à prime abord): les conjoints avaient à prendre conscience de leurs attentes, ils devaient se les communiquer clairement, ils avaient à devenir conscients de la situation actuelle, et finalement, ils devaient négocier un changement satisfaisant. L'ordre des objectifs ou leur importance relative semble toutefois varier d'un couple à l'autre, et d'une situation à l'autre.

Cependant, il semble aussi que pour qu'un couple se perçoive comme étant adapté (sans que la relation soit nécessairement en mouvement), il est très important que la conscience des contrats individuels et interactionnel soit positive. Les processus de négociation et de communication peuvent avoir un rôle moindre à ce niveau, et peuvent même nuire à cette conscience positive. Cette attitude du couple peut être liée à son degré d'engagement, aux liens affectifs des deux conjoints, au degré de respect et de chaleur présent dans la relation bref, à des dimensions très difficiles à évaluer statistiquement, et à influencer directement par un Programme de ce genre.

Peut-être que les processus de communication et de négociation ne deviennent efficaces que lorsqu'ils ne menacent pas trop cette conscience positive. Il fut noté au cours du Programme que le schème théorique global et les explications additionnelles des animatrices s'avéraient très utiles à ce niveau. En connaissant la logique sous-jacente au déroulement du Programme, les couples avaient à leur disposition une structure à l'intérieur de laquelle ils pouvaient comprendre leur expérience, et ils avaient aussi la permission de remettre en question certains de leurs modes de fonctionnement.

En résumé, il semble que les quatre objectifs identifiés au départ soient chacun en relation avec l'un ou l'autre aspect d'une situation conjugale positive (soit l'adaptation conjugale, la communication ou les habiletés de résolution de problème). Les aspects du Programme d'enrichissement conjugal touchant à la conscience de soi et de l'interaction se sont révélés particulièrement importants. La relation entre les quatre objectifs et l'amélioration de la situation conjugale est loin d'être aussi claire. Certaines des variables de processus contribuent à la prédiction de cette amélioration dans le cas des trois variables dépendantes, mais cette prédiction est parfois inverse,

particulièrement dans le cas des variables touchant à la communication et à la négociation. Ces aspects ont en effet semblé menacer plusieurs couples dans leur conscience positive de leur relation. Les exercices de communication n'ont peut-être pas été suffisamment reliés à la communication du contrat individuel et auraient à être révisés. La négociation a semblé particulièrement utile à certains couples en difficulté. Il est très important que la présentation de la négociation s'accompagne d'un modèle théorique qui rassure les couples et qui structure leur expérience. Certaines difficultés au niveau des instruments de mesure ("Notre contrat" en particulier) peuvent avoir obscurci l'apport de cette variable.

6. Généralisation

Le petit nombre de sujets limite évidemment la portée des résultats. Bien que ce nombre soit comparable ou supérieur à la plupart des études dans le domaine, le genre d'analyse utilisée ici exigerait une réplique.

Toutefois, puisque l'étude des processus d'un programme de ce genre en est à ses débuts, les résultats obtenus ici permettent de générer plusieurs hypothèses qui auraient à être vérifiées dans d'autres études. Les conclusions peuvent donc être considérées plutôt comme une source d'hypothèses plus spécifiques.

Le niveau d'éducation des sujets restreint également les possibilités de généraliser. Il est loin d'être certain que le Programme d'enrichissement conjugal aurait le même impact, (tant dans ses résultats que dans ses processus), chez un groupe moins éduqué.

7. Remarques additionnelles et suggestions pour des recherches subséquentes

Bien que le Programme s'adressait principalement à des couples désireux d'améliorer une relation relativement saine, plusieurs couples présentant des

difficultés sérieuses s'inscrivent au Programme. Ils ne furent pas repérés lors de la première entrevue, mais dès la deuxième ou troisième session, ces difficultés devenaient évidentes. Bien que dans certains cas, cette situation rendit difficile l'application à la lettre du Programme, elle permit tout de même de noter la possibilité d'adapter cette approche pour ce genre de population, particulièrement pour les couples qui tiennent encore à leur relation.

Je n'ai pas fait mention plus tôt des processus de groupe, puisque cela sortait du cadre de mon étude. Cependant, ces processus ont joué un rôle très important, et très différents d'un groupe à l'autre. Il serait intéressant d'étudier plus particulièrement ces processus lors d'une recherche subséquente.

L'impact d'avoir deux femmes comme animatrices, plutôt qu'un couple par exemple, pourrait aussi être étudié. Les réactions des couples furent généralement positives, plusieurs hommes affirmant même qu'ils trouvaient plus facile de s'ouvrir à des femmes, dans un contexte du genre. Aucune vérification formelle ne fut toutefois effectuée.

Plusieurs couples dirent avoir apprécié le rythme d'une session par semaine, celui-ci leur permettant d'intégrer les concepts et les habiletés au fur et à mesure. Certains trouvèrent cependant le Programme trop court. (C'est ainsi, que nous avons même revu un des groupes deux mois plus tard, pour un atelier d'une journée). Il serait intéressant de comparer différents formats pour un même contenu.

D'autres questions qui restent à explorer seraient, entr'autres:

Quelles sont les autres variables de processus qui contribuent aux résultats du Programme?

Quel est l'effet isolé de chacun des quatre objectifs (quoique cet isolement aille à l'encontre du modèle théorique suggéré ici et soit pratiquement assez difficile à réaliser)?

Quelles sont les croyances des couples adaptés et mésadaptés face aux processus de négociation et de communication de leurs attentes?

RESUME ET CONCLUSIONS

Mon étude était une analyse quantitative et qualitative de certaines variables de processus au sein d'un nouveau programme d'enrichissement conjugal, découlant de la systématisation du modèle théorique de Sager (1976).

L'approche de Sager s'appuie sur deux concepts principaux: Le contrat individuel, cet ensemble de besoins et d'attentes, parfois inconscients et souvent implicites que chaque conjoint a face à son partenaire, et le contrat interactionnel, un réseau de patterns de comportements réciproques qui vise à satisfaire aux attentes de chacun et à rencontrer les buts du système. Selon cette approche, quatre objectifs devraient être rencontrés lors d'une thérapie conjugale: rendre conscients les contrats individuels, rendre explicites les contrats individuels, rendre conscient le contrat interactionnel et engager le couple dans un processus de renégociation de ce contrat.

Les programmes d'enrichissement conjugal mis sur pied au cours des dernières années ne s'adressent pas à l'ensemble de ces objectifs. Certains visent plutôt une communication claire et ouverte, et d'autres enseignent surtout la négociation d'échanges de comportements.

Nous avons donc mis sur pied un programme visant les quatre objectifs mentionnés plus haut, afin d'étudier leur relation avec trois variables dépendantes: la satisfaction conjugale, la qualité de la communication et les habiletés de résolution de problème.

Seize variables de processus, toutes, sauf une, rattachées à un des quatre objectifs furent étudiées plus particulièrement. Dix-neuf couples complétèrent les huit sessions du Programme, et subirent un pré- et un post-test sur les trois variables dépendantes. Des données furent amassées face aux seize variables de processus tout au long du Programme par des questionnaires et des observations.

Une analyse factorielle de ces seize variables fit ressortir cinq facteurs principaux qui furent nommés comme suit:

- 1) Satisfaction réelle et perçue du contrat individuel
- 2) Négociation
- 3) Perception négative des contrats individuels
- 4) Communication
- 5) Harmonie du contrat interactionnel

Une correspondance fut établie entre ces facteurs et les objectifs du départ.

Ces facteurs furent ensuite entrées dans une série d'équations de régression multiple visant à prédire les variables dépendantes. Ils prédisent de façon significative sept des dix variables dépendantes au post-test (il y a 8 mesures de la résolution de problème) et trois des dix variables pour ce qui est du changement entre le pré- et le post-test.

L'analyse qualitative fait ressortir la configuration unique des variables pour chaque couple.

Les conclusions principales sont les suivantes. Il semble que les quatre objectifs du modèle de Sager soient chacun en relation avec l'un ou l'autre

aspect d'une situation conjugale positive. La conscience de soi et de l'interaction se sont révélés particulièrement importants, surtout en ce qui a trait à une conscience positive. La communication et la négociation peuvent parfois menacer cette conscience positive et créer un stress transitoire dans la relation.

Des recherches subséquentes pourraient viser l'identification de variables pertinentes additionnelles et l'éclaircissement de l'apport unique de chaque objectif.

BIBLIOGRAPHIE

Ables, Billie S. & Jeffrey M. Brandsma, Therapy for Couples, Jossey Bass, San Francisco, 1977.

Aldous, Joan, Strategies for developing family theory. Journal of Marriage and the Family, vol. 32, 1970, p. 250-257.

Arkowitz, Sydney, A study of unrealistic and realistic expectations marriage, Dissertation Abstract International, vol. 32, 1973, p. 2918 (6B).

Azrin, N.H., B.S. Naster & R. Jones, Reciprocity counselling: A rapid learning-based procedure for marital counselling. Behavioral Research and Therapy, vol. 11, 1973, p. 365-382.

Bach, George R. & Peter Wyden, The Intimate Enemy. New York, William Morrow & Co., 1968.

Beck, Dorothy Fahs, Research Findings on the Outcomes of Marital Counseling, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing Co. Inc., 1976, p. 433-473.

Berne, Eric, Transactional Analysis in Psychotherapy: A Systematic Individual and Social Psychiatry, New York, Grove Press, 1961.

Bertalanffy, L., General systems theory and psychiatry, dans S. Arretin (Ed.), American Handbook of Psychiatry, Vol. III, New York, Basic Books, 1966.

Bienvenu, Millard, J., Sr., Measurement of marital communication, Family Coordinator, vol. 19, 1970, p. 26-31.

Bienvenu, Millard, J., A measurement of premarital communication, Family Coordinator, vol. 24, 1975, p. 65-68.

Birchler, Gary R., Robert L. Weiss & John P. Vincent, Multimethod analysis of social reinforcement exchange between maritally distressed and non distressed spouse and stranger dyads. Journal of Personality and Social Psychology, vol. 31, 1975, p. 349-360.

Blechman, Elaine A., The family contract game, Family Coordinator, vol. 23, 1974, p. 269-281.

Blechman, E.A., D.H. Olson & I.D. Hellman, Stimulus control over family problem-solving behavior: The family contract game. Behavior Therapy, vol. 7, 1976, p. 686-692.

Blechman, Elaine A. & David H.L. Olson, The Family Contract Game: Description and Effectiveness, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing Co. Inc., 1976, p. 133-149.

Blechman, E.A., D.H. Olson, C.Y. Schnornagel, M. Halsdorf & A.J. Turner, The family contract game: Technique and case study. Journal of Consulting and Clinical Psychology, vol. 44, 1976, p. 449-455.

Blood, Robert O., Jr., Marriage, New York, The Free Press, 1969.

Bolte, Gordon L., A communication approach to marital counselling. Family Coordinator, Vol. 19, 1970, p. 32-40.

Bosco, A., Marriage Encounter: The Rediscovery of Love. St. Meinrad, Indiana, Abbey Press, 1972.

Brown, Arthur H., A use of social exchange theory in family crisis intervention. Journal of Marriage and Family Counselling, vol. 1, 1975, p. 259-267.

Brown, Frederick G., Principles of Educational and Psychological Testing, 2ième ed., New York, Holt, Rinehart and Winston, 1976.

Burr, Wesley Ray, Marital satisfaction: A conceptual reformulation, theory and partial test of the theory. Dissertation Abstracts International, vol. 28 (12A), 1968, p. 5159-5160.

Broderick, Carlfred B., Beyond the five conceptual frameworks: A decade of development in family theory. Journal of Marriage and the Family, vol. 33, 1971, p. 139-159.

Broxton, June A., A test of interpersonal attraction predictions derived from balance theory, Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 66, 1963, p. 394-397.

Byrne, Donn, Interpersonal attraction and attitude similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 62, 1961, p. 713-715.

Byrne, Donn & Barbara Blaylock, Similarity and assumed similarity of attitudes between husbands and wives. Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 67, 1963, p. 636-640.

Campbell, E.K., The Effects of Couple Communication Training in the Child Rearing Years: A Field Experiment. Unpublished Doctoral Dissertation, Arizona State University, 1974.

Carter, Robert D. & Edwin J. Thomas, Modification and problematic marital communication using corrective feedback and instruction. Behavior Therapy, vol. 4, 1973, p. 100-109.

Cassidy, Margaret Jesse, Communication training for marital pairs. Dissertation Abstracts International, vol. 34, (6A), 1973, p. 3054.

Chadwick, Bruce A., Stan L. Albrecht & Phillip R. Kunz, Marital and family role satisfaction. Journal of Marriage and the Family, vol. 38, 1976, p. 431-440.

Christensen, Harold T. Handbook of Marriage and the Family, Rand McNally, Chicago, 1964, 1028p.

Collins, J.D., The effects of the conjugal relationship modification method on marital communication and adjustment. Unpublished Doctoral Dissertation, Penn. State University, 1971.

Cookerly, J. Richard, Evaluating different approaches to marriage counseling, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Graphic Publishing Inc., Lake Mills, 1976, p. 475-498.

Cowden, Richard C., Empathy or projection?, Journal of Clinical Psychology, vol. 11, 1955, p. 188-190.

D'Augelli, A.R., D.S. Deyss, B.G. Guerney, Jr., B. Hershenberg, & S.L. Sborofsky, Interpersonal skill training for dating couples: On evaluation and on educational mental health service. Journal of Counselling Psychology, vol. 21, 1974, p. 385-389.

Dicks, Henry J., Object relations theory and marital studies. British Journal of Medical Psychology, vol. 36, 1963, p. 125-129.

Dixon, W.J. (Ed.), Biomedical Computer Programs, Berkeley, University of California Press, 1975, xi-792p.

Dyer, William G. Analyzing marital adjustment using role theory. Marriage and Family Living, vol. 24, 1962, p. 371-375.

Dymond, Rosalind, Interpersonal perception and marital happiness. Canadian Journal of Psychology, vol. 8, 1954, p. 164-171.

Edwards, John N., Familial behavior as social exchange. Journal of Marriage and Family, vol. 31, 1969, p. 518-526.

Ellis, A., A rational approach to premarital counselling. Psychological Reports, vol. 8, 1961, p. 333-338.

Ely, A.L., B.G. Guerney & E.L. Stover, Efficacy in the training phase of conjugal therapy. Psychotherapy: Theory, Research and Practice, vol. 10, 1973, p. 201-207.

Fisher, Robert Elwood, The effect of two group counselling methods on perceptual congruence in married pairs. Dissertation Abstracts International, vol. 35, 1974, p. 885.

Gingras, Marie, La relation entre la satisfaction conjugale et la perception par les deux conjoints du contrat implicite qui existe entre eux. Thèse de maîtrise non publiée, Université d'Ottawa, ix-159p., 1976.

Gingras, Marie, Analyse statistique de certaines variables reliées à la satisfaction conjugale. Document non publié, Université d'Ottawa, 1977.

Ginsberg, Barry G. & Edward Vogelsong, Premarital relationship improvement by maximizing empathy and self-disclosure: the PRIMES program, dans Guerney Bernard G., Jr., Relationship Enhancement, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1977, p. 268-288.

Glendening, Susan E. & A. John Wilson, Experiments in group premarital counselling. Social Casework, vol. 53, 1972, p. 551-562.

Glick, Bruce R. & Steven Jay Gross, Marital interaction and marital conflict: A critical evaluation of current research strategies. Journal of Marriage of the Family, vol. 37, 1975, p. 505-512.

Glick, Ira D. & David R. Kessler, Marital and Family Therapy, New York, Grune and Stratton, 1974, xxii-181p.

Greer, Steven E. & Thomas J. D'Zurilla, Behavioral approaches to marital discord and conflict. Journal of Marriage and the Family, vol. 1, 1975, p. 299-316.

Grunebaum, Henry & Jacob Christ, Contemporary Marriage: Structure, Dynamics and Therapy. Boston, MA, Little, Brown and Co., 1976, xvi-506p.

Guerney, Bernard G., Jr., Relationship Enhancement. Jossey-Bass, San Francisco, 1977, xiii-400p.

Gurman, Alan S., The effects and effectiveness of marital therapy: a review of outcome research. Family Process, vol. 12, 1973, p. 145-170.

Gurman, Alan S., Marital therapy: Emerging trends with research and practice. Family Process, vol. 13, 1973, p. 45-54.

Gurman, Alan S. & David P. Kniskern, Enriching research on marital enrichment programme. Journal of Marriage and the Family, vol. 3, 1977, p. 3-11.

Gurman, Alan S. & David P. Kniskern, Research on marital and family therapy: Progress, perspective, and prospect, dans Garfield, Sol. L. & Allen B. Bergin, Handbook of Psychotherapy and Behavior Change: An Empirical Analysis, New York, Wiley, 1978, p. 817-902.

Gurman, Alan S. & D.G. Rice (Ed.), Couples in Conflict. New York, Jason-Aronson, 1975.

Harrell, J. & B. Guernsey, Training married couples in conflict negotiation skills, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing, 1976, p. 151-166.

Hawkins, James L. & Kathryn Johnsen, Perception of behavioral conformity, imputation of consensus and marital satisfaction. Journal of Marriage and the Family, vol. 31, 1969, p. 507-511.

Hickman, Margaret E. & Bruce A. Baldwin, Use of programmed instruction to improve communication in marriage. Family Coordinator, vol. 20, 1971, p. 121-125.

Hills, R. & Becker, H. (Eds.), Marriage and the Family. Boston, Heath, 1942.

Hill, Reuben & Donald A. Hansen, The identification of conceptual frameworks utilized in family study. Marriage and Family Living, vol. 22, 1960, p. 299-311.

Hobart, Charles W. & William J. Klausner, Some social interactional correlates of marital role disagreement and marital adjustment. Marriage and Family Living, vol. 21, 1959, p. 256-263.

Hunt, Richard A. & Rydman, Edward J., Creative Marriage, Boston, MA: Holbrook, 1976, xv-407p.

Hurvitz, Nathan, Control roles, marital strain, role deviation, and marital adjustment. Journal of Marriage and the Family, vol. 27, 1965, p. 29-31.

Jackson, D.D., Family rules: Marital quid pro quo. Archives of General Psychiatry, vol. 12, 1965, p. 589-594.

Jacobson, Neil & Barclay, Martin, Behavioral marriage therapy: Current status. Psychological Bulletin, vol. 83, 1976, p. 540-556.

Kahn, Malcolm, Non-verbal communication and marital satisfaction. Family Process, vol. 9, 1970, p. 449-456.

Kaiser, M.F., A second generation Little Jiffy. Psychometrika, vol. 35, 1970, p. 401-415.

Katz, Myer, Agreement on connotative meaning in marriage. Family Process, vol. 4, 1965, p. 64-75.

Knox, David, Behavior contracts in marital counselling. Journal of Family Counselling, vol. 1, 1973, p. 22-28.

Larsen, G.R., An evaluation of the MSCP's influence on marital communication and self and mate perception. Dissertation Abstracts International, vol. 35, 1974, 2627-2628A.

Lederer, William J. & Don D. Jackson, The Mirages of Marriage, New York, Notron, 1968, 473p.

Levinger, George & James Breedlove, Interpersonal attraction and agreement: A study of marriage partners. Journal of Personality and Social Psychology, vol. 3, 1966, p. 367-372.

Liberman, Robert, Behavioral approaches of family and couple therapy. American Journal of Orthopsychiatry, vol. 40, 1970, p. 106-118.

Liberman, R.P., Levine, J., Wheeler, E., Sanders, N. & Wallace, C., Experimental evaluation of marital group therapy: Behavioral versus interaction insight formats. Acta Psychiatrica Scandinavica, 1976, Supplement.

Luckey, Eleanore Braun, Marital satisfaction and its association with congruence of perception Marriage and Family Living, vol. 22, 1960, p. 49-54.

Luthman, Shirley Gerke & Martin Kirschenbaum, The Dynamic Family, Science and Behavior Books, Palo Alto, California, 1974, xii-239p.

Mace, D.R., & V. Mace, Marriage Enrichment - a preventive group approach for couples, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing, 1976, p. 321-336.

Mangus, A.R., Family impacts on mental health. Marriage and Family Living, vol. 19, 1957, p. 256-262.

Margolin, Gayle, Andrew Christensen & Robert L. Weiss, Contracts, cognition and change: A behavioral approach to marriage therapy. The Counselling Psychologist, vol. 5, 1975, p. 15-26.

Meadows, Mark E. & Jaci F. Taplin, Premarital counselling with college students: A promising trial. Journal of Counselling Psychology, vol. 17, 1970, p. 516-518.

Miller, S.L., The effects of communication training in small groups upon self-disclosure and openness in engaged couples systems of interaction: A field experiment. Dissertation Abstracts International, vol. 32, (5-A), 1971, p. 2819.

Miller, Sherod, Ramon Corrales & Daniel B. Wachman, Recent progress in the understanding and facilitating marital communication. Family Coordinator, vol. 24, 1975, p. 143-152.

Miller, S., E.W. Nunnally & D.B. Wackman, Alive and aware: Improving communication in relationships, Minneapolis, Minnesota Interpersonal Communication Program Incorporation, 1975.

Miller, S., E. Nunnally & D. Wackman, Minnesota couples communication program (MCCP): Premarital and marital groups, dans Olson, David H.L. (Ed.), Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing, 1976.

Miller, S. E.W. Nunnally & D.B. Wackman, A communication training program for couples. Social Casework, vol. 57, 1976, p. 9-18.

Minuchin, S., Families and Family Therapy. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1974.

Morgan, Owen Some points in premarital discussion, dans Ard & Ard (Eds.), Handbook of Marriage Counselling, Palo Alto California, Science Behavioral Books, 1969, p. 289-299.

Navran, Leslie, Communication and adjustment in marriage. Family Process, vol. 6, 1967, p. 173-184.

Newcomb, Thodore M., The prediction of interpersonal attraction. American Psychologist, vol. 11, 1956, p. 575-586.

Newcomb, Theodore M., An approach in the study of communicative acts. Psychological Review, vol. 60, 1953, p. 393-404.

Nunnally, E.W., Effects of communication training upon interaction awareness and empathic accuracy of engaged couples: A field experience. Dissertation Abstract International, vol. 32, (8-A), 1971, p. 4736.

Olson, David M. Student attitudes toward marriage. College Student Survey, vol. 1, 1967, p. 71-78.

Olson, David H. & Arthur E. Gravatt, Attitude change in a functional marriage course. Family Coordinator, vol. 17, 1968, p. 99-104.

Olson, D.H., Marital and family therapy: integrative review and critique. Journal of Marriage and the Family, vol. 32, 1970, p. 501-538.

Olson, David H.L., Treating Relationships, Lake Mills, Iowa, Graphic Publishing Co. Inc., 1976, xvii-579p.

O'Neil Nena & George, Open Marriage, Avon Books, New York, 1972.

Ort, Robert S., A study of role conflicts as related to happiness in marriage. Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 45, 1950, p. 691-699.

Otto, H.A., Marriage and family enrichment program in North America - report and analyses. The Family Coordinator, vol. 24, 1975, p. 137-142.

Otto, H.A., Marriage and Family Enrichment - New Perspectives and Programs, Nashville, Abingdon, 1976.

Paolino, Thomas, J. Jr. & McCrady, Barbara S., (Eds.), Marriage and Marital Therapy: Psychoanalytic, Behavioral and Systems Perspective, New York, Brunner/Mazel, 1978.

Paquin, Michael J., The status of family and marital therapy outcomes: Methodological and substantive considerations. Canadian Psychological Review, vol. 18, 1977, p. 221-232.

Parad, Howard J. & Gerald Caplan, A framework for studying families in crisis. Social Work, vol. 3, 1960, p. 3-15.

Parsons, Talcott & Robert F. Bales, Family, Socialization and Interaction Press, Glencoe, The Free Press, 1955.

Patterson, G.R. & H. Hops, Coercion, a game for two: Intervention techniques in marital conflict, dans Ulrich, Roger E. & Paul T. Mountjoy, The Experimental Analysis of Social Behavior, New York, Appleton-Century-Crofts, 1972, p. 424-440.

Patterson, G.R., Hops, H. & R.L. Weiss, A social learning approach to reducing rates of marital conflict, dans R. Stuart, R. Liberman & S. Wilder (Eds.), Advances in Behavior Therapy, New York, Academic Press, 1973.

Patterson, G.R., R.L. Weiss & H. Hops, Interpersonal skills-training for couples in the early stages of conflict. Journal of Marriage and the Family, vol. 37, 1975, p. 295-303.

Peterson, James A. (Ed.) Marriage and Family Counselling: Perspective and Prospect, New York, Association Press, 1968.

Rappaport, A.F., The effects of an intensive conjugal relationship modification program, Unpublished Doctoral Dissertation, Penn. State, 1971.

Rogers, Lilian Edna, Dyadic systems of transactional communication in a family context. Dissertation Abstracts International, vol. 33, 1973, p. 6450-1A.

Rubin, Jeffrey Z. & Bert R. Brown, The Social Psychology of Bargaining and Negotiation, Academic Press, New York, 1975, x-359p.

Rutledge, Aaron L., Pre-Marital Counselling, Cambridge, Mass., Schenkman, 1966, xiv-336.

Rutledge, A., A systematic approach to premarital counselling. In J.C. Heston & W.B. Frick (Eds.), Counselling for the Liberal Arts Campus. Yellow Springs, Ohio: The Antioch Press, 1968, p. 158-170.

Sager, Clifford J., Helen S. Kaplan, Ralph M. Gundlach, Maloina Kremer, Rosa Lenz, & Jack R. Royce, The marriage contract. Family Process, vol. 10, 1971, p. 311-326.

Sager, Clifford J., Marriage Contracts and Couple Therapy, New York, Brunner/Mazel, 1976, xii-335p.

Satir, V., Conjoint Family Therapy: A Guide to Theory and Technique (revised ed.), Palo Alto: Science and Behavior Press, 1967, xii-208p.

Schlein, S.P. Training Dating Couples in Empathic and Open Communication: An Experimental Evaluation of a Potential Mental Health Program. Unpublished doctoral dissertation. The Pennsylvania State University, 1971.

Schvaneveldt, Jay D., The interactional framework in the study of the family, dans F. Ivan Nye & Felix M. Berardo (Eds.), Emerging Conceptual Frameworks in Family Analysis, MacMillan Co., London, 1966, p. 97-129.

Schwager, M.A. & Conrad, R.W., Impact of Group Counselling on Self and Other Acceptance With Rural Disadvantaged Student Families, Counselling Services report #15, Washington, D.C.: National Institute of Education, 1974.

Sherwood, John J. & John J. Scherer, A model for couples: How two can grow together. Small Group Behavior, vol. 6, 1975, p. 11-29.

Skygger, A.C., Systems of Family and Marital Psychotherapy. New York, Brunner/Mazel, 1976, xviii-428p.

Smith, L. & A. Smith, Developing a nationwide marriage communication labs program, dans Otto, M.A., Marriage and Family Enrichment: New Perspectives and Programs, Nashville, Abingdon, 1976.

Spanier, Graham B., Measuring dyadic adjustment: New scales for assessing the quality of marriage and similar dyads. Journal of Marriage and the Family, vol. 38, 1976, p. 15-28.

Stein, Steven J., Effects of communication training and contracting on disturbed marital relationship. Unpublished doctoral dissertation, University of Ottawa, 1978.

Stryker, Sheldon, Symbolic interaction as an approach to family and research. Marriage and Family Living, vol. 21, 1959, p. 111-119.

Stuckert, Robert P., Role perception and marital satisfaction - a configurational approach. Marriage and Family Living, vol. 25, 1963, p. 415-419.

Stuart, R.B., Operant interpersonal treatment for marital discord. Journal of Counselling and Clinical Psychology, vol. 33, 1969, p. 675-682.

Sussman, Marvin B., Sourcebook in Marriage and the Family, Boston, Houghton Mifflin Co., 1963, ix-566p.

Thibaut, J.W. & M.M. Kelley, The Social Psychology of Groups, New York, Wiley, 1959, xiii-313p.

Venema, H.B., Marriage enrichment: A comparison of the behavioral exchange negotiation and communication models. Dissertation Abstracts International, vol. 36, 1976, p. 4184-4185B.

Watzlawick, P., J.M. Beavin & D.D. Jackson, Pragmatics of Human Communication, New York, Wallace and Wallace Norton, 1967.

Weiss, Robert L., Gary R. Birchler & John P. Vincent, Contractual models for negotiation training in marital dyads. Journal of Marriage and the Family, vol. 36, 1974, p. 321-330.

Wieman, R.J., Conjugal relationship modification and reciprocal reinforcement: A comparison of treatments for marital discord. Unpublished Doctoral Dissertation, Penn. State, 1973.

Williamson, Robert C., Marriage and Family Relations, 2nd ed., New York, Wiley, 1972, xii-606p.

Marital Interaction Coding, MICS, Training and reference manual for coders, Marital Studies Center, University of Oregon, 1976, 30p.

Cyr, Yolande, Le modèle Marriage Encounter en croissance conjugale et la perception que les époux ont de leur relation, thèse de maîtrise non publiée, Université d'Ottawa.

Fichten, Catherine, Modified MICS Marital Interaction Coding System, communication personnelle basée sur travail menant à la thèse de doctorat, 1979.

Paul, G.L., Strategy of outcome research in psychotherapy. Journal of Consulting Psychology, vol. 31, 1967, p. 108-118.

Appendice 1

DESCRIPTION DETAILLEE DU PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL

Session 1

I Exercice brise-glace

Source

Adaptation de l'exercice "Peter-Paul" utilisé dans les approches de groupe.

Matériel

Feuille blanche et crayon pour chaque participant.

Objectifs

Aider les participants à faire connaissance.
Donner une idée du genre d'exercice qui sera utilisé dans le groupe.
Fournir une occasion de se dévoiler, d'écouter, et de se mettre à la place d'un autre.

Temps

Directives:

- | | |
|----------|---|
| 5-10 min | "1. Ecris six ou sept questions que tu aimerais te faire poser par un "intervieweur" qui voudrait te connaître bien. |
| 1 | 2. Maintenant, paire-toi avec quelqu'un que tu ne connais pas. |
| 15 | 3. Echangez vos feuilles de questions. |
| 20-25 | 4. A tour de rôle, jouez le rôle d'intervieweur ou d'interviewé. Vous avez chacun environ 7 minutes. Je vous avertirai lorsque le temps sera venu de changer de rôle. |
| | 5. Tu vas maintenant présenter ton partenaire au groupe. Vérifie d'abord auprès de lui s'il y a des choses qu'il préfèrerait que tu ne dévoile pas au groupe. |
| | Puis quant tu te sens prêt, place-toi derrière ton partenaire, place tes mains sur ses épaules et parle à la première personne (je), comme si tu étais lui." |

II Présentation des objectifs du programme

voir Texte - Session 1.

20 min

Les animateurs spécifient aussi leurs attentes face au groupe (ponctualité, assiduité, responsabilité des participants face à leur cheminement).
Les participants sont invités à commenter ou à poser des questions.

Pause

III Présentation au sujet de la conscience de soi

voir Texte - Session 1 (adaptation des idées de Miller, Nunnally
et Wackmany, 1973).

IV Exercice individuel¹

Source

Fantaisie dirigée.

Matériel

Feuilles "La conscience de mon vécu" et crayons.

Objectifs

Donner une expérience personnel des 5 dimensions de la conscience
de soi.

Permettre aux participants de prendre conscience de leur vécu
dans le groupe, et de la communiquer.

Directives:

"1. Installe-toi confortablement. Ferme tes yeux. Prends le
temps de retourner en-dedans de toi, de t'occuper de toi.
Respire lentement, profondément (...).
Revois maintenant ta soirée dans le groupe à date. (...)
Demande-toi ce que tu as perçu (...) Qu'as-tu vu (...)
entendu (...) touché (...).
Qu'as-tu pensé depuis le début du groupe (...). Qu'est-ce
que tu penses maintenant (...)
Comment t'es-tu senti depuis le début (...) Comment te
sens-tu maintenant (...)
Qu'est-ce que tu voulais (...) face à toi ou face aux autres
(...) Que veux-tu maintenant (...)
Qu'est-ce que tu as fais (...) Que fais-tu maintenant (...)
Prépare-toi maintenant à reprendre contact avec le groupe (...)
Quand tu te sens prêt, tu peux ouvrir les yeux".

(On passe les feuilles et crayons).

8 min

¹ Lors de la recherche, cet exercice était remplacé par un exercice en dyade.
La même fantaisie dirigée s'appliquait ici au partenaire du premier exercice
plutôt qu'aux réactions à la session comme telle. Le malaise général des
participants face à cet exercice nous a amenés à suggérer cette alternative.

- 5 min "2. Ecris maintenant les réponses aux cinq questions posées, en te servant de la fantaisie que tu viens de vivre.
 3. Si tu le désires, tu peux maintenant partager certains aspects de cet exercice avec le groupe."

V Exercice en couple

Source

Inspiré du genre d'exercice suggéré dans le Minnesota Couples Communication Program (MCCP); adapté à ce programme.

Matériel

Feuilles "La conscience de mon vécu", et crayons.

Objectifs

Permettre d'intégrer davantage les 5 concepts enseignés.
 Donner aux conjoints l'occasion de comparer leur façon de vivre un incident commun.

Directives:

- 2 min "1. Chaque couple doit choisir ensemble un incident marquant de la semaine qui vient de se terminer, un incident positif ou négatif, qui vous implique tous les deux.
 2. Ecrivez ensuite séparément les réponses aux 5 questions.
 5 3. Puis vous discutez vos réponses en couples.
 10 4. Si vous le désirez, vous pouvez maintenant partager avec le
 10 groupe certains aspects de cet exercice."

VI Fin de la session

On demande aux couples de refaire le dernier exercice (V) deux fois au cours de la semaine. Distribution du texte (Session 1) et des feuilles nécessaires à l'exercice.

Session 2

15 min I Retour sur exercices de la semaine

5-10 II Présentation "Parler pour soi"

voir Texte - Session 2 (inspiré de Miller, Nunally et Wachman, rattaché aux concepts théoriques de base du programme - communication de contrat individuel).

III Exercice en groupe: Énoncé directs

Source

Exercice original

Matériel

Liste d'énoncés indirects
Papier et crayons

30 Objectifs

Mettre en pratique le concept d'énoncés directs et personnels.

Directives:

"Je vais vous lire un énoncé indirect ou impersonnel. Écrivez un énoncé personnel qui exprimerait le même message plus directement. Utilisez le "je".
Les couples lisent ensuite leur énoncé au groupe. Quant la plupart des participants ont bien saisi le concept, le tout peut se faire verbalement.

IV Exercice en couple: Nous-tu-je

Source

Inspiré du M CCP

Objectifs

Permettre à chaque participant de faire l'expérience de la diffusion de responsabilité qui accompagne le "nous" et le "tu".

Directives:

- 3 min "1. Choisissez un incident marquant de la semaine. Parlez-en
 en commençant toutes vos phrases par "nous" ou "on". (...)
- 3 2. Maintenant, continuez vos conversations en commençant toutes
 vos phrases par "tu" (...)
- 3 3. Continuez maintenant votre conversation en commençant toutes
 vos phrases par "je" (...)
- 5 4. Echangez maintenant vos impressions des trois phases de
 l'exercice."
- 6 5. Retour en groupe.

Pause

- 5 V Présentation sur 5 types d'énoncés

voir Texte-Session 2

VI Exercice sur 5 types d'énoncés

Source

Inspiré du MCCP

Matériel

Papier et crayons

- 15-20 Objectifs

Intégrer le concept d'énoncé personnel et les 5 dimensions de la conscience de soi.

Directives:

"En vous référant au même incident que dans l'exercice précédent, écrivez un énoncé personnel de chaque type."
Partage en groupe.

VII Présentation: écoute passive

voir Texte-Session 2

- 10 Inspiré de techniques de counselling.

VIII Exercice d'écoute passive (en couple)

- "1. Vous aurez maintenant l'occasion, à tour de rôle, de partager avec votre partenaire une de vos préoccupations dans votre relation.

15 min

Celui qui écoute doit manifester non-verbalement à l'autre qu'il est présent et intéressé (posture, contact des yeux, expression faciales, pas d'interruptions). Celui qui parle doit s'efforcer de parler à la première personne, et d'utiliser les 5 dimensions de la conscience de son vécu.

Vous aurez chacun 6 minutes."

20 min

2. Partage en couple, puis en groupe.

IX Fin de la session

Exercice à domicile - refaire VIII 2 fois
Distribution de Texte-Session 2.

Session 3

- 15 min I Retour sur la semaine
- II Présentation de l'écoute active
- 15 min voir Texte - Session 2; inspiré de principes de counselling-les animateurs illustrent la technique par un jeu de rôle, démontrant d'abord une conversation sans écoute active, puis la même conversation avec écoute active
- III Exercice d'écoute active en couple
- Source
- Inspiré de technique d'entraînement au counselling.
- Matériel
-
- Objectifs
- 30 min Mettre en pratique la technique d'écoute active.
Fournir une expérience vécue du rôle d'"écoutateur" et d'"écoute".
- Directives:
- "1. Vous aurez maintenant l'occasion, à tour de rôle, de partager avec votre partenaire, une de vos préoccupations dans votre relation (une que vous avez déjà partagée lors des exercices d'écoute passive, ou une préoccupation différente).
- Celui qui écoute doit paraphraser à l'occasion ce qu'il entend afin de manifester son intérêt et de vérifier sa compréhension. Celui qui parle devrait s'efforcer de garder en tête les techniques de parler pour soi, et de communiquer chacune des cinq dimensions de la conscience de soi. Il devrait faire des pauses pour permettre à son partenaire de paraphraser, ou encore lui indiquer les occasions où il aimerait que l'autre reformule ce qu'il vient de dire.
- Vous aurez chacun 6 minutes."
2. Partager en couple, puis en groupe.

IV Présentation du contrat individuel

15 min

voir Texte I - Session 3

Inspiré de la théorie de Sager; intégration des 5 dimensions de la conscience de soi à l'aide du tableau suivant

Je ressens

besoins

Je perçois

attentes

je fais

croyances

je veux

et je perçois

Je pense

satisfaction
ou
insatisfaction

Pause

V Exercice portant sur les stéréotypes (en groupe)

Source

Originale

Matériel

Papier et crayons

Objectifs

Sensibiliser les participants à leurs croyances, et aux croyances
prédominantes dans leur milieu.

Leur permettre d'identifier la source de ces croyances.

Directives:

10 min

"1. Ecris les croyances, préjugés, et stéréotypes dont tu es conscient
par rapport au mariage, au rôle des hommes et des femmes et à la
sexualité. Ce peut être une croyance que tu détiens encore ou que

tu as détenue, ou encore une façon de voir assez prédominante dans ton milieu familial ou social, quelque chose qui a pu influencer ta façon de voir les relations entre les hommes et les femmes."

10 min

2. Partage en groupe.

VI Exercice portant sur les besoins (individuel et en couple)

Source

Fantaisie dirigée originale.

Matériel

-

Objectifs

Sensibiliser les participants à certains de leurs besoins et des besoins de leur conjoint, face à la relation.

Amener une prise de conscience de leur façon de transiger avec leurs besoins.

Directives:

"1. Installe toi confortablement. Ferme les yeux (...) . Prends le temps de t'occuper de toi un peu, d'être juste bien dans ta peau (...).

Retourne maintenant en imagination, à une situation de la dernière semaine où tu as ressenti un besoin face à l'autre, un désir: par exemple, un besoin d'affection, de faire l'amour, de sortir, de parler, d'être tranquille; n'importe qu'elle situation où tu as eu besoin de quelque chose (...).

Imagine maintenant ce qui aurait pu se passer idéalement face à ce besoin. Qu'est-ce qui aurait été la meilleure chose possible à se produire? (par exemple, une sortie dans un bon restaurant si tu avais besoin de sortir, ou un long massage sensuel, ou une bonne discussion où tu te sens vraiment compris). Laisse-toi aller à imaginer ce qui aurait pu se passer idéalement (...)

Revois maintenant ce qui s'est passé en réalité (...). D'abord, as-tu été conscient de ce besoin sur le coup? (...). Si oui, l'as-tu exprimé tout de suite? (...). Directement ou indirectement? (...). Comment l'autre a-t-il réagi? (...). Quel fut le résultat final? (...)

Prépare-toi maintenant à ouvrir les yeux."

15 min

2. La deuxième étape consiste en une présentation des différentes façons de faire face à un besoin. (voir Texte sur l'exercice - Session 3).

15 min

3. Partage en couple, puis en groupe.

VII Distribution de textes et questionnaires (Le contrat individuel)

5 min

Exercices à la maison
Remplir questionnaire
Pratiquer écoute active

Session 4

I Retour sur la semaine

15 min Ecoute active et questionnaire

II Présentation de la congruence-complémentarité-conflit

5 min voir Texte - Session 4
Inspiré de Sager.

III Exercice sur congruence-complémentarité-conflit

Source

45 min Originale - découle des concepts de Sager

Matériel

Questionnaire "Le contrat interactionnel" (un par couple) et crayons

Objectifs

Permettre aux couples de comparer leurs deux contrats individuels.
Leur permettre de se sensibiliser à leurs modes d'interaction face
à différents besoins.

Les amener à identifier trois aspects de leur relation qu'ils
voudraient travailler lors des sessions sur la négociation.

Directives:

Données avec le questionnaire.

IV Fin de session²

Questionnaire "Mes attentes" à remplir à la maison.

² Lors de la recherche, cette session était plus courte pour permettre le
"mid-test".

Session 5

I Retour sur la semaine

15 min

II Exercice du dessin à deux (en couple)

Source

Technique de groupe

Matériel

Une grande feuille pour chaque couple .
Craies de couleur.

Objectifs

Fournir une expérience vécue permettant de mettre en lumière certains aspects des modes d'interaction des couples.
Permettre une communication non verbale ce qui élimine certaines défenses.
Encourager le feedback du groupe.

Directives:

20 min

"1. Nous vous proposons maintenant un exercice de communication non verbale. Vous allez faire un dessin à deux. A tour de rôle, dessinez un trait (une courbe, une ligne, une forme quelconque), et petit à petit, vous bâtissez un dessin. Tout doit se dérouler en silence."

55 min

"2. Vous allez maintenant reconstruire votre dessin pour le groupe. La personne qui a fait le premier trait l'indique et exprime en même ses intentions à ce moment là. L'autre explique ensuite ses perceptions-pensées-sentiments-intentions et actions. Vous alternez ainsi jusqu'à ce que tout le dessin soit reconstruit."

3. "Comment vous sentez-vous devant votre dessin? Qu'est-ce que ça vous dit?"

4. Feedback du groupe.

Pause

II Présentation de 4 types d'interaction.

5 min

voir Texte - Session 5
Inspiré du MCCP

III Exercice en 2 sous-groupes

Source

Originale; application des concepts enseignés à la relation de chaque couple.

Matériel

-

Objectifs

45 min

Permettre l'intégration des concepts enseignés avec les modes d'interaction habituels de chaque couple.
Permettre le feedback et l'observation des autres couples.
Faire un lien avec les observations faites face au dessin à deux.

Directives:

- "1. Avec l'aide des autres membres du sous-groupe, identifier les modes d'interaction qui caractérisent votre relation. Y-a-t-il des changements que vous aimeriez effectuer."
2. Retour en groupe.

IV Fin de la session

Remise de questionnaire à remplir par rapport aux trois zones de conflit identifiées lors de la 4ième session.

Session 6

15 min	I	Retour sur la semaine
15 min	II	Présentation de la négociation voir Texte - Session 6 Inspiré des approches behaviorales (Blechman, 1974) et de la psychologie sociale.
15 min	III	Jeu de rôle Les animateurs illustrent les étapes de négociation par un jeu de rôle.
90 min	IV	Exercice de négociation Source Originale Matériel Formulaire: Notre contrat. Objectifs Permettre à chaque couple de mettre en pratique les étapes de la négociation en les appliquant à un des trois conflits identifiés auparavant, et ceci, avec l'aide des animateurs. Permettre un apprentissage par modelling. Permettre un feedback du groupe. Directives: "A tour de rôle, vous allez avoir à négocier devant le groupe un changement dans votre relation. Choisissez un des trois aspects que vous avez identifiés lors de l'exercice" congruence - complémentarité-conflit." Suivez les étapes que nous venons d'illustrer. Nous vous guiderons si vous rencontrez des difficultés.

Pendant qu'un couple négocie, nous demandons aux autres couples de ne pas intervenir. Vos impressions seront toutefois appréciées par la suite."

Note: Le temps permet habituellement à 2 ou 3 couples de négocier.

V Fin de la session.

Session 7

I Retour sur la semaine

15 min Est-ce que les contrats négociés ont été mis en application?

II Suite de l'exercice IV, Session 6.

75 min

Pause

III Exercice de négociation (en couple)

Source

Originale

Matériel

Formulaire: Notre contrat

Objectifs

60 min Continuer à intégrer les étapes de la négociation.

Directives:

"1. Vous allez maintenant négocier un deuxième aspect de votre relation, cette fois-ci en couple. N'oubliez pas de remplir le formulaire à la fin."

(Note: Les animateurs circulent pour aider les couples si nécessaire).

2. Partage en groupe.

IV Fin de la session

Les couples ont à mettre en application les contrats négociés.

Session 8

15 min	I	Retour sur la semaine
	II	Exercice de négociation (en couple)
45 min		Reprise de l'exercice III, Session 7, pour le troisième aspect à négocier.
15 min	III	Formulaire Retour sur notre contrat
		Pause
	IV	Evaluation du programme
		Source
		Originale
		Matériel
		-
		Objectifs
		Identifier les changements effectués et ceux qu'il reste à faire.
		Directives:
75 min		Echange de groupe autour des questions.
		Qu'avez-vous appris durant ce program?
		Quels changements ont été apportés dans votre relation?
		Qu'est-ce que vous aimeriez encore changer?
		Comment allez-vous vous assurer de maintenir les changements faits à date?

Appendice 2

TEXTES RELIES AU PROGRAMME
D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL

Texte - Session 1Objectifs de l'atelier

La plupart d'entre vous avez manifesté le désir d'approfondir votre relation en venant ici et c'est ce que l'on va tenter de faire au cours de nos prochaines rencontres.

On entend souvent dire que le mariage c'est un engagement, c'est une entente entre deux personnes de faire vie commune, et de partager leurs succès, leurs peines, leurs plaisirs, etc. Par analogie, le début d'un nouvel emploi, c'est également un engagement. On s'engage à se rendre au travail tous les jours, à exécuter les tâches requises, à être efficace et compétente. En retour, on a nombre d'attentes et de désirs. On s'attend à ce que notre travail nous fournisse de l'argent; on s'attend à ce qu'il nous offre des opportunités d'avancement, qu'il réponde à nos besoins de réussite et d'accomplissement, qu'il nous présente un défi, ... Dans un engagement à un travail, on apporte un ensemble d'attentes, de désirs, d'obligations.

De même, dans un mariage, chaque partenaire a ses attentes, ses espérances, et ses rêves à l'égard de son conjoint et de son mariage. Cet ensemble d'expectatives, de désirs, d'obligations que chacun de nous avons à l'égard du conjoint, nous allons l'appeler le contrat individuel. Ce contrat comprend des clauses qui couvrent les différents aspects de la relation conjugale. finances, enfants, amis, vie sexuelle, pouvoir, etc... Ce contrat détermine notre façon d'agir avec le partenaire; il spécifie nos limites personnelles, et il est souvent à l'origine de nos conflits et de nos mécontentements. Les frictions, les déceptions et les conflits dans un mariage surgissent souvent quand les différentes clauses du contrat de chaque conjoint demeurent insatisfaites ou non respectées. Bref, quand les

-2-

conjoint ne réussissent pas à répondre à leurs attentes, besoins, désirs réciproques.

e.g. faire le ménage, poubelles, auto.

Objectifs du programme:

1- Mon contrat individuel: Lors de nos rencontres, chacun de vous allez travailler vers une meilleure compréhension de votre relation en devenant conscients de votre contrat individuel. Il y a des éléments dans un contrat qui sont conscients et explicites, c-à-d connus et communiqués à l'autre, d'autres sont conscients mais non-verbalisés, et finalement certains éléments demeurent inconscients. A travers l'exploration de soi, chacun de nous peut arriver à rendre son contrat individuel conscient et explicite. Voilà un premier objectif de nos rencontres.

2- Notre contrat conjoint: De plus, les différents aspects de votre contrat ne sont pas nécessairement compatibles ou congruents avec ceux de votre partenaire, étant donné que vous êtes deux personnes individuelles avec des attentes, des besoins et des ambitions différents. Il peut y avoir des conflits entre les attentes de mon partenaire et ce que moi je suis prête à lui offrir ou donner. Afin de rendre notre relation conjugale plus satisfaisante et harmonieuse, on doit arriver à résoudre les conflits existant entre nos deux contrats individuels, à négocier nos différences, bref, à établir un contrat conjoint.

Prendre conscience de soi:

Pour procéder à la rédaction de votre contrat individuel, il est nécessaire d'être conscient de vos attentes, besoins, sentiments vis à vis votre conjoint et votre mariage. Qu'est-ce

-3-

que ça veut dire être conscient de soi? Etre conscient de soi implique la mise en évidence ou l'identification d'information sur soi-même, la réalisation de ce qu'est son monde intérieur à un moment donné. Etre conscient de soi, c'est être en contact avec son "moi", avec son expérience interne.

Notre "moi" se présente sous différentes dimensions. On reconnaît généralement qu'il se compose de cinq types d'informations ou d'expériences:

(i) mes expériences sensorielles: ce qui stimule mes organes sensorielles; ce que je vois, ce que j'entends, ce que je touche, etc.

(ii) mes sentiments et mes émotions: ce que je ressens; e.g. joie, peine,... "boule dans la gorge"; "noeud"; ce que je ressens physiologiquement quand j'ai de la peine, quand je suis content...etc.

(iii) mes interprétations: appartiennent à la raison, à la pensée; ce sont mes pensées, mes idées, mes fantaisies; comprend les interprétations de mes expériences sensorielles, de mes sentiments, etc.

(iv) mes intentions: appartiennent à la volonté; ce que je veux; ce que je souhaite faire; désirs, souhaits, attentes, etc,

(v) mes actions ou comportements: ce que je fais; mes activités ou inactivité.

Ces cinq dimensions font toujours partie de notre expérience interne, de notre "moi", mais nous ne sommes pas toujours conscients de toute cette information. A un certain moment, nous sommes peut-être conscient de nos pensées et de nos actions seulement, à un autre temps, ce serait surtout nos sentiments et nos intentions. Etre pleinement conscient, c'est d'entrer en contact avec ces cinq dimensions de notre expérience interne et non seulement avec un élément ou deux.

Texte - Session 2L'expression de soi:

Dans une relation, il n'est pas suffisant que chacun des partenaires soit conscient de son "moi", qu'il soit en contact avec ce qui se passe en lui-même, mais chaque conjoint doit également être capable de communiquer à l'autre ce qu'il éprouve, ce qu'il pense, ce qu'il désire, ce dont il a besoin, ce qu'il sent. Dans la communication avec autrui, nous devons être capable de nous exprimer, de verbaliser nos sentiments, nos pensées, nos intentions; bref, l'expérience totale du "moi". Il y a des façons de s'exprimer qui facilitent la communication de soi, par exemple en parlant pour soi-même.

(i) Parler pour soi-même: implique l'usage de pronoms personnels à la première personne tels que "je", "moi", "me" quand on parle de soi. Par exemple, quand je décris mes expériences présentes ou passées, quand je verbalise mes sentiments, mes pensées, ou autres, j'utilise le "je". Je dis: "Je me sent nerveuse à la veille d'un examen". Cet énoncé est personnalisé et direct, spécifiant clairement à qui appartient l'expérience communiqué. Avec l'usage du "je" dans la révélation de soi, la communication est directe et responsable. C'est alors parler pour soi-même.

Il y a cependant des façons irresponsables de communiquer sa conscience de soi, par exemple, en utilisant les pronoms "nous", "on", pour décrire son expérience personnelle. Les énoncés avec le "nous" ont au moins deux aspects. Premièrement, ils peuvent unir deux personnes en soulignant ce qu'elles ont en commun: les choses sur lesquelles vous et votre conjoint êtes en accord, les points sur lesquels vous vous ressemblez.

-2-

Deuxièmement, ces énoncés tendent à diffuser l'expérience. C'est ni moi ni toi qui pensons, sentons, mais un "nous" nébuleux qui est en quelque sorte nous deux, mais en même temps aucun de nous individuellement. Le "nous" peut-être une façon de cacher les différences réelles existant entre deux personnes.

e.g. "Nous sommes d'accord", alors que je sais que nous sommes d'avis contraires, et par cet énoncé, imposer à l'autre mon point de vue.

Le "nous" ou le "on" est souvent un déguisement du "je".

e.g. "On devrait faire à souper" peut signifier "J'ai faim et je veux que tu fasses le souper", ou encore "on devrait faire le ménage" est une façon indirecte d'exprimer: "Je veux que tu commences à nettoyer l'appartement".

Une autre façon irresponsable de parler de soi-même implique l'utilisation des pronoms à la deuxième personne dans la révélation de soi, e.g. "tu", "te". Quand je décris une situation que j'ai vécu et que je dis: "Tu te sens étrange dans cette situation", ce que je dis réellement, c'est que "n'importe qui se sentirait étrange dans cette situation". Dans un tel énoncé, je ne prends pas possession de mon expérience individuelle. La plupart des phrases commençant par "tu" sont actuellement des énoncés personnels déguisés, des énoncés indirects de la conscience de soi. Un commentaire tel que "Tu es superbe" peut signifier "Je t'admire et je trouve cela agréable d'être avec toi". Transformer l'énoncé en utilisant le "je", c'est alors prendre la responsabilité de ce que j'exprime.

Il est également fréquent dans nos conversations qu'on parle de soi à la troisième personne. Par exemple, si je dis à mon mari, "C'est vraiment étonnant que nous parlions de cette façon". Où est le "ce" qui est étonnant? Un énoncé qui communique

plus directement et qui est plus responsable serait: "Je suis étonnée de te parler ainsi". En utilisant des pronoms tels que "il", "ce", "ça" dans l'expression de soi, nous nous adressons à quelque chose d'extérieur qui est ni moi ni toi.

L'usage de pronoms autres que le "je" ou "moi" dans la révélation de soi tend à camoufler l'expérience véritable du "moi", à objectifier et généraliser son individualité.

Les énoncés "je" sont les expressions les plus directes et les plus responsables. Quand je personnalise mes énoncés, c-à-d que je fais usage du "je" dans mes communications, je prends la responsabilité de ce que je dis en l'exprimant de façon directe à toi. Je te dis directement quelle est mon expérience face à toi.

Avantages du "je":

- (i) parler pour soi-même
- (ii) exprimer sa conscience de soi et son expérience personnelle de l'autre.
- (iii) respecter l'autre et l'expérience d'autrui
- (iv) favoriser l'expression de nos différences

Un deuxième aspect important dans la révélation de soi, c'est l'expression d'énoncés qui décrivent les différentes dimensions de mon expérience.

(ii) Types d'énoncés:

- (a) sensoriels: décrit ce que je vois, j'entends, je touche,...
- (b) interprétatifs: ce que je pense, je m'imagine...
- (c) sentiments: "Je me sens..", "Je suis....", etc.
- (d) intentionnels: "Je veux...", "Je désire...", "Je vais.."
- (e) actifs: "Je fais...",

Etre à l'écoute de l'autre

Une condition essentielle à la communication interpersonnelle, que ce soit entre conjoints, entre amis ou collègues, c'est d'être capable d'écouter l'autre et de lui manifester clairement qu'on l'écoute. On distingue habituellement deux types d'écoute: écoute passive et écoute active.

Ecoute passive: comprend l'ensemble de comportements non-verbaux par lesquels on exprime à l'autre qu'on l'écoute. L'écoute passive est non-verbale. Elle implique d'abord qu'on regarde l'autre quand il parle. Quand on dirige le regard directement sur l'autre, il est très clair pour celui qui s'exprime qu'on l'écoute. De plus, pour bien écouter l'autre, on doit se consacrer entièrement à cette tâche. Il ne s'agit pas de faire deux choses à la fois, par exemple, "écouter" le conjoint et regarder la TV en même temps. Ecouter l'autre nécessite qu'on lui porte entièrement attention. Il se peut toutefois qu'on soit à un moment donné plus intéressé par une autre activité que celle d'écouter ou encore qu'on se sente trop fatigué pour s'engager dans une conversation, il est alors préférable d'exprimer cela au conjoint, en lui spécifiant également quand on serait prêt à l'écouter et discuter avec lui. Ecouter à moitié ou quand l'intérêt et le goût y sont absents nuit à la compréhension de l'autre et dénote un manque de respect à son égard.

La posture du corps, les expressions faciales ou corporelles sont toutes d'autres façons passives d'exprimer le comportement d'écoute. Ainsi quand j'écoute quelqu'un, je manifeste cette écoute en orientant mon corps dans la direction où il se situe; je fais des signes de tête ou autres comportements qui acquiesce de façon non-verbale ce qu'il me dit. De la même façon, par ma posture et expressions non-verbales, je peux manifester à l'autre

-5-

mon inattention et désintérêt à ce qu'il m'exprime. En m'asseyant de façon nonchalante en faisant des gestes et expressions désapprobateurs tels que mouvements de tête de la gauche à la droite, je suis loin de manifester que j'écoute et que je respecte ce que le conjoint me partage. J'exprime alors du sésaccord avant même qu'il ait terminé de s'exprimer. Il est donc important dans toute communication avec autrui d'être conscient de ces différents aspects de l'écoute passive:

regard, posture du corps, expressions faciales et corporelles.
Ecoute active: implique l'habileté à reformuler en nos propres mots le message énoncé par le partenaire ou tout autre personne qui exprime ses idées, ses sentiments, ses intentions, etc.

Cette reformulation du message reçu s'appelle une paraphrase. Faire une paraphrase, c'est redire en nos propres mots ce que le partenaire nous a communiqué. En reformulant le message reçu, il est possible de vérifier si notre compréhension de l'autre est exacte. Si oui, l'échange peut continuer. Si elle est inexacte, ceci permet à celui qui s'est exprimé de s'expliquer davantage, de décrire plus clairement son vécu, afin que celui qui l'écoute, soit en mesure de le saisir correctement.

Voici quelques exemples de paraphrase:

(1) Epouse: Je suis vraiment tanné de ces temps-ci:
les enfants, le ménage, les parents. Tout le bazaar m'irrite. Si je pouvais donc m'évader de tout cela pour quelque temps.

Paraphrase: De ces temps-ci, la situation à la maison te tombe vraiment "sur les nerfs" et tu sembles me dire que des vacances seraient bien accueillies.

- 6 -

(2) Conjoint: J'ai toujours voulu recommencer à travailler quand les enfants seraient grands. Maintenant c'est fait! Je commence bientôt à travailler et c'est emballant! Mais il demeure que ça fait quinze ans que je n'ai pas eu d'emploi. Je me demande si les patrons vont me trouver assez bonne.

Paraphrase: Si je t'entends bien, tu me dis que d'un côté tu es vraiment contente de commencer un nouvel emploi. Ça fait longtemps que tu y pensais mais d'un autre côté ça t'inquiète de penser que tu pourrais ne pas faire l'affaire pour les patrons.

LISTE D'ENONCES INDIRECTES

Tout va mal aujourd'hui.

C'est un bon soir pour aller au cinéma.

T'es vraiment exaspérant.

C'est sale ici.

On communique jamais.

T'es pas intéressé à moi.

C'est une journée déprimante.

Est-ce que ça te tenterait de sortir ce soir?

Tu ne passes pas assez de temps avec les enfants.

Quelle belle soirée!

N'importe qui se sentirait fatigué après une telle journée

C'est difficile de prendre du temps pour soi.

On devrait aller voir des amis.

Tu veux jamais sortir.

Il faudrait s'acheter un nouveau matelas.

Tu étudies trop.

ça serait peut-être une bonne idée d'inviter ta soeur.

Y a-t-il un bon film en ville de ce temps-là?

L'hiver est long.

Le monde est donc ennuyant.

LE CONTRAT INDIVIDUEL

Nous avons tous, à n'importe quel temps de notre vie, une série de besoins. Ces besoins peuvent être biologiques (e.g. manger, dormir), ou psychologiques (e.g. besoins d'affection, d'admiration, de sécurité).

Nous avons tous aussi développé un système de valeurs et de croyances face à différentes choses, et particulièrement face au mariage. Nous avons appris à l'école, à la télévision, ou dans notre famille, toute une façon de voir le mariage, le rôle de l'homme et de la femme, la sexualité, etc.; nous réévaluons avec le temps certaines de nos croyances mais la plupart d'entre elles continuent à nous influencer tout au long de notre vie.

Quand j'entre dans une relation avec une autre personne, j'apporte avec moi une combinaison de mes besoins et de mes croyances, ce qu'on peut appeler une série d'attentes.

Exemple:

Artémise a besoin d'affection; et elle croit que l'homme doit faire le premier pas; elle s'attend donc à ce que Valentin l'embrasse en arrivant chez elle.

Chacun apporte donc au couple une série d'attentes, pas toujours conscientes (Artémise ne sait peut-être pas qu'elle a besoin d'affection), et assez peu souvent explicites (elle n'a pas exprimé son attente à Valentin). C'est cette série d'attentes qu'on appelle le CONTRAT INDIVIDUEL.

Si mon partenaire répond à mes attentes, je serai satisfait. (Si Valentin embrasse Artémise en arrivant, elle sera satisfaite.) Si mon partenaire ne répond pas à mes attentes, soit parce qu'il ne se sent pas capable de le faire, ou qu'il n'est tout simplement pas au courant, je serai déçu. Si les déceptions sont trop nombreuses, d'un côté ou de l'autre, la relation est en danger. Il est donc très important d'apprendre à reconnaître et à exprimer ses besoins, ses croyances et ses attentes, afin que l'autre soit plus en mesure de nous satisfaire et/ou d'exprimer clairement ses limites.

TEXTE SUR L'EXERCICE - Session 3

Il y a des gens qui savent ce dont ils ont besoin et n'osent pas demander et il y a des gens qui ne savent même pas ce dont ils ont besoin. Parlons d'abord de ceux-ci.

Ceux qui ne savent pas ce dont ils ont besoin sont souvent des gens habitués à être raisonnables, à se contenter de ce qu'ils ont, à marcher sur leurs besoins en disant: "Ah, c'est pas grave", "Ca va passer".

C'est souvent des gens qui ont appris: "Faut être fort, faut être courageux dans la vie!" Ca fait des gens qui pensent que c'est pas correct d'avoir des besoins.

Ces gens-là c'est souvent aussi des gens qui se sont tellement occupés des autres toute leur vie qu'ils ont oublié qu'eux aussi pouvaient avoir des besoins.

- 2 -

Ce sont des gens qui font ça rarement ce qu'on vient de faire: s'arrêter et regarder en dedans de quoi ils ont besoin. Ils sont tellement habitués à penser seulement aux autres...

Eh bien, les besoins nous en avons tous! Même si nous avons appris à ne pas les voir ou à les étouffer, ils sont là quand même et ils vont sortir un bon matin en ulcères d'estomac, en crampes, en maux de tête ou en crise de coeur, ou même dans des scènes de colère. La colère, c'est souvent des besoins étouffés.

Maintenant que dire de ceux qui connaissent leurs besoins et qui n'osent pas demander?

Il y a bien des raisons pourquoi je n'ose pas demander.

Peut-être qu'on m'a dit des choses comme "Faut pas se plaindre!" ou "Faut se débrouiller tout seul dans la vie", etc... Et en dedans de moi je conclus que si je demande quelque chose, je me plains.

Ou j'ai l'impression d'avouer que je suis faible. Et ça non plus c'est pas permis pour moi. Faut que je sois fort. Ou bien, j'ai toujours été celui qui est fort entre nous deux: s'il fallait que j'arrive avec un besoin, qu'est-ce qui arriverait? Ou je pense peut-être que l'autre conjoint est trop faible: il pourrait s'écraser s'il me voit faible.

J'ai peut-être peur aussi que l'autre refuse de répondre à mon besoin et je me sentirais rejeté. (Alors que l'autre quand il dit non à une demande, il n'est pas en train de me rejeter, il met les limites).

J'ai peut-être peur aussi de me sentir lié par l'autre: s'il m'aide, je vais lui devoir quelque chose, faudra que je lui remette.

- 3 -

On peut-être que tout simplement je ne me crois pas assez valable pour demander quelque chose pour moi: j'aurais l'impression que l'autre me donne par charité. (je me dis: "mon conjoint aussi doit trouver que je ne vaudrais pas la peine, comment peut-il me donner sans se forcer?").

Ou peut-être que tout simplement, je veux rester loin de l'autre: "Si je demande rien, il ne se passera rien entre nous deux, nous restons indépendants et distants". Peut-être aussi que nous perdons une chance que de bonnes choses se passent entre nous.

Enfin, je suis peut-être de ceux-là qui ont découvert que c'est bien correct pour moi d'avoir des besoins et de demander, sans me sentir amoindri; au contraire je me sens même grandi à l'idée que je vaudrais la peine de demander quelque chose pour moi.

Je me sens assez valable et O.K. pour demander ce dont j'ai besoin. Encore faut-il demander clairement et directement.

Texte- Session 4Comparaison des contrats individuels:-

Si vous comparez votre contrat individuel et celui de votre conjoint pour chaque thème, vous constaterez trois types possibles de relation: (1) à certains thèmes, il y aura accord ou congruence, c'est-à-dire que vous désirez tous deux la même chose et que cela ne crée aucun problème. Par exemple vous aimez tous deux sortir souvent, ou avoir chacun des amis à vous, ou faire beaucoup de choses avec les enfants, ou voyager, etc. (2) à d'autres thèmes, il y aura complémentarité, c'est-à-dire que vous ne désirez pas tous deux la même chose, mais les choses que vous désirez se complètent bien. Par exemple, un des deux aime à s'occuper des questions d'argent et l'autre préfère s'en remettre à lui (à elle) ou un des deux aime à dorloter, et l'autre à se faire dorloter, ou encore, un partenaire fait beaucoup de sport individuel, et l'autre aime à avoir du temps seul(e) pour lire et se détendre. (3) à d'autres thèmes, il y aura conflit, soit parce que les deux conjoints désirent des choses différentes (un aime à socialiser, l'autre pas) ou parce qu'ils désirent tous deux la même chose et que ce soit difficile à concilier (les deux désirent que l'autre prennent les décisions financières, les deux désirent être plutôt passifs sexuellement, etc.)

Regardez chaque thème avec votre partenaire et déterminez dans quel type de relation chacun se situe (accord, complémentarité ou conflit. Identifiez ensuite trois zones de conflit (ou trois conflits différents dans la même zone) que vous aimez.

e programme-ci.

Texte- Session 5

Types d'interaction

Dans une relation à deux aussi intime que celle du mariage, il existe une grande variété de façon d'agir l'un avec l'autre. Ces différentes interactions possibles peuvent se regrouper en quatre types principaux.

Le premier type est l'interaction "convergente" où l'attention et l'énergie des deux partenaires est dirigée, soit l'un vers l'autre, soit vers le même objet. Jouer aux échecs, regarder ensemble un enfant qui fait ses premiers pas, danser, faire l'amour, ou même se disputer au sujet des tâches ménagères, sont tous des exemples de ce type d'interaction.

Le second type d'interaction se définit comme "meneur/supporteur", où un des deux partenaires initie une activité, et l'autre suit en donnant support et encouragement. Par exemple, une femme décide de retourner sur le marché du travail et son mari l'encourage. Ou encore, le mari fait partie d'une équipe de hockey, et sa femme le supporte en assistant aux parties. Les deux partenaires peuvent jouer le rôle de meneur et/ou supporteur à différents temps de la relation.

Le troisième type d'interaction est le type "pression/résistance", où un des deux conjoints pousse l'autre à entreprendre une activité. Cette pression peut être douce et encourageante ou elle peut être forte et menaçante. Des exemples de ce type d'interaction seraient une femme qui insiste auprès de son époux pour qu'il arrête de fumer, ou encore, un homme qui pousse sa femme à pratiquer un certain sport.

Le quatrième type d'interaction est l'interaction "divergente" où l'attention et l'énergie des conjoints sont dirigées vers des objets différents: le mari et la femme

-2-

qui poursuivent chacun leur carrière, la femme qui va au cinéma pendant que son mari suit un cours du soir, l'homme qui fait le lavage pendant que sa femme donne son bain au bébé, etc.

Chaque relation à deux ne se limite pas à un seul type d'interaction mais il est probable qu'à certaines époques du mariage un ou deux de ces types deviennent dominants. A l'intérieur d'une même journée, il est aussi fréquent de passer d'un type d'interaction à un autre. Essayez de voir, dans votre mariage dans ses grandes lignes, quels furent les types d'interaction que vous avez favorisés? Regardez aussi une de vos journées typiques. De quelle façon interagissez-vous surtout?

Il est intéressant de découvrir ses modes habituels d'interaction, les circonstances qui les entourent et les sentiments qui les accompagnent. Y a-t-il quelque chose que vous aimeriez changer à ce niveau?

Texte- Session 6Règles de négociation

Nous avons mis au point une série d'étapes ou de principes de négociations afin de faciliter ce processus. Ces étapes peuvent donner à l'interaction un caractère un peu artificiel au début mais il est très important de les traverser une à une, systématiquement, jusqu'au moment où elles deviennent presque automatiques.

1 - La première chose à faire est d'identifier la personne qui a un changement à suggérer. Même si la situation affecte souvent les deux partenaires, il est plus efficace qu'un des deux prenne la responsabilité d'initier la négociation.

2 - La personne identifiée énonce ensuite de façon spécifique et concrète le changement qu'elle désire. Le changement doit être spécifique, c'est-à-dire qu'il doit s'attacher à un aspect restreint de la relation: ne mettez pas les bouchées doubles. Voici des exemples de changements allant du moins spécifique au plus spécifique.

Exemple 1

- a) J'aimerais que nous voyions plus de gens
- b) J'aimerais recevoir plus souvent
- c) J'aimerais qu'au moins deux fois par mois nous recevions des amis à souper

Exemple 2

- a) J'aimerais que nous communiquions plus
- b) J'aimerais que tu me parles plus
- c) J'aimerais que tu me parles plus de ton travail

Exemple 3

- a) J'aimerais que tu passes plus de temps avec les enfants
- b) J'aimerais que tu aides les enfants à faire leur devoir
- c) J'aimerais que tu aides Marc à comprendre ses mathématiques

-2-

Plus le changement est énoncé de façon spécifique, plus il devient facile de le discuter, de le modifier, de l'implémenter et de le contrôler.

Le changement doit aussi être énoncé de façon concrète, c'est-à-dire, observable. Voici des exemples de changements énoncés de façon de plus en plus concrète.

Exemple 1

Je voudrais que tu m'aimes plus

Je voudrais que tu me témoignes plus d'affection

Je voudrais que tu m'embrasses le soir quand j'arrive

Exemple 2

J'aimerais prendre plus de responsabilité

Je voudrais m'occuper plus des questions d'argent

J'aimerais faire le budget pour le mois prochain.

Les changements énoncés de façon concrète sont plus faciles à documenter et à expliquer.

Il est possible que beaucoup de pratique soit nécessaire avant de pouvoir en arriver à spécifier et à concrétiser le changement désiré. Le partenaire peut jouer un rôle facilitant à ce stage-ci.

Il est aussi important que la personne suggérant un changement identifie s'il agit d'un changement dans le couple, chez le partenaire ou chez elle.

Exemples

Changement dans le couple

- J'aimerais que nous allions au cinéma plus souvent

Changement chez le partenaire

- J'aimerais que tu plies le journal après l'avoir lu

Changement chez soi

- J'aimerais me faire un horaire de travail chaque semaine

-3-

Le changement "chez soi" n'a pas toujours à être négocié dans le couple, mais il arrive que le comportement visé affecte le partenaire et/ou que son appui soit souhaité. Dans ces cas-là, il est utile de suivre la même démarche à deux, que pour le changement dans le couple ou chez le partenaire.

3 - La troisième étape consiste en une habileté que vous avez déjà pratiquée: la paraphrase. Afin de s'assurer qu'il a bien saisi, le partenaire redit en ses propres mots le changement que l'autre propose.

4 - S'il a bien compris, il communique ensuite ses pensées, sentiments, intentions, etc. face à ce changement et l'échange se poursuit jusqu'à ce que les deux conjoints aient bien exprimé les aspects importants de la conscience de leur vécu.

5 - S'il y a accord, 3 choses restent à être spécifiées:

i) comment le changement sera implémenté: beaucoup de détails devraient être fixés quant au temps, à l'endroit, au comment, au rôle de chacun, afin d'éviter les malentendus.

ii) comment le changement sera récompensé: une bonne façon de s'assurer que le changement sera durable est de le récompenser. Le partenaire qui a à effectuer le changement identifie une récompense tangible qu'il aimerait recevoir (exemples: un massage, une sortie, une caresse, un repas, etc.) La récompense ne devrait pas être quelque chose de déplaisant pour le conjoint, aussi est-il bien important d'arriver à un compromis ici. Si le changement a à être effectué par le couple, il s'agit d'identifier une récompense qui fait plaisir aux deux.

iii) comment le changement sera contrôlé: des mesures doivent être prises pour vérifier si le changement a été implémenté. Par exemple, les deux conjoints peuvent décider d'un temps où ils réévalueront la situation et renégocieront certaines choses si nécessaires.

S'il y a désaccord à l'étape (4), le partenaire de celui qui a d'abord suggéré le changement est responsable de proposer une alternative spécifique et concrète comme en (2), et on reprend les étapes (3), (4) et (5).

Appendice 3

QUESTIONNAIRES RELIES AU PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL

LA CONSCIENCE DE MON VECU

Dans cette situation, qu'est-ce que je perçois (vois, entends, touche, sens, goûte)?

Qu'est-ce que je pense (analyse, juge, pèse, interprète)?

Qu'est-ce que je ressens (quels sont mes sentiments, émotions, sensations physiques qui indiquent un "feeling")?

Qu'est-ce que je veux (désire, souhaite, de quoi ai-je besoin)?

Qu'est-ce que je fais (quelles sont mes actions, mes gestes)?

DIRECTIVE 3

Voici une liste de 20 besoins que beaucoup de gens ressentent, à différents degrés, face au mariage. Ces besoins sont d'abord nommés (lettres majuscules), puis décrits brièvement.

L'ensemble de ces besoins et l'importance que tu leur accordes est à la base de ton COMPAT INDIVIDUEL. Nous te demandons d'évaluer ces 20 besoins de quatre façons différentes.

1-Prends d'abord la feuille qui s'intitule IMPORTANCE POUR moi, mon/ma partenaire, et fais un crochet vis-à-vis la ligne IMPORTANCE POUR moi. Pour chacun des 20 besoins, tu dois encercler le chiffre correspondant au degré d'importance que ce besoin a pour toi, dans le mariage.

Par exemple, si le premier besoin, ETRE ENSEMBLE, est très important pour toi dans le mariage, encercle le chiffre 6 qui correspond à la mention "très important", comme ceci.

1- ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout	très peu	peu	moymnement	assez	très	extrêmement
important	important	important	important	important	important	important

Exemple 2: si le deuxième besoin, SECURITE FINANCIERE, est peu important pour toi dans le mariage, encercle le chiffre 3 qui correspond à la mention "peu important", comme ceci.

2- SECURITE FINANCIERE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout	très peu	peu	moymnement	assez	très	extrêmement
important	important	important	important	important	important	important

Fais de même pour les 20 besoins.

2-Prends maintenant la feuille suivante, qui s'intitule IMPORTANCE POUR moi, mon/ma partenaire et fais un crochet vis-à-vis la ligne IMPORTANCE POUR mon/ma partenaire. Pour chacun des 20 besoins, tu dois encercler le chiffre correspondant au degré d'importance que tu crois que ce besoin a pour ton/ta partenaire dans le mariage. Ne le/la consulte pas. Nous voulons TON opinion.

Par exemple, si tu crois que le premier besoin, ETRE ENSEMBLE, est assez important pour ton/ta partenaire, encercle le chiffre 5 qui correspond à la mention "assez important", comme ceci.

1-ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout	très peu	peu	moymnement	assez	très	extrêmement
important	important	important	important	important	important	important

Fais de même pour les 20 besoins.

Prends maintenant la feuille intitulée SATISFACTION POUR moi/ mon/ma partenaire, et fais un crochet vis-à-vis la ligne SATISFACTION POUR moi. Pour chacun des 20 besoins, tu dois encercler le chiffre correspondant au degré auquel ce besoin est satisfait, pour toi, dans le mariage.

Par exemple, si tu crois que ton besoin d'ETRE ENSEMBLE est très peu satisfait pour toi dans ton mariage, encercle le chiffre 2 qui correspond à la mention "très peu satisfait".

Il est possible qu'un besoin soit très important pour toi, et qu'il soit très peu satisfait. Le contraire peut aussi arriver. Ne te fie pas aux réponses que tu as déjà données. Demande-toi seulement si ce besoin est satisfait dans ton mariage.

Fais de même pour les 20 besoins.

Prends maintenant la feuille suivante, qui s'intitule SATISFACTION POUR moi, mon/ma partenaire, et fais un crochet vis-à-vis la ligne SATISFACTION POUR mon/ma partenaire. Pour chacun des 20 besoins, tu dois encercler le chiffre correspondant au degré auquel tu crois que ce besoin est satisfait pour ton/ta partenaire, dans le mariage.

Par exemple, si tu crois que son besoin d'ETRE ENSEMBLE est moyennement satisfait dans votre mariage, encercle le chiffre 4 qui correspond à la mention "moyennement satisfait".

Ne le/la consulte pas. Nous voulons TON opinion.

Fais de même pour les 20 besoins.

IMPORTANCE POUR moi _____
mon/ma partenaire _____

ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- SECURITE FINANCIERE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- INDIVIDUALISME:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- STATUT SOCIAL:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- DEPENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- AGRESSIVITE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

- BIENVEILLANCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

COMPETENCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

(suite)

9-ENFANTS:

APPENDICE 3

256

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

10-SEXUALITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

11-STABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

12-ACCORD:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

13-CHANGEMENT:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

14-EXTROSPECTION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

15-ASCENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

16-COMMUNICATION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

17-PARTICIPATION COMMUNAUTAIRE :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

18-RELATIONS AVEC PARENTS :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

19-SOCIABILITE :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

20-PARTAGE DES TACHES :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

IMPORTANCE POUR moi _____

mon/ma partenaire _____

ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

SECURITE FINANCIERE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

INDIVIDUALISME:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

STATUT SOCIAL:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

DEPENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

AGRESSIVITE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

BIENVEILLANCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

COMPETENCE:

1	2	3	4	5	6	7
s du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

(suite)

9-ENFANTS:

APPENDICE 3

259

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

10-SEXUALITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

11-STABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

12-ACCORD:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

13-CHANGEMENT:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

14-EXTROSPECTION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

15-ASCENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

16-COMMUNICATION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	modérément important	assez important	très important	extrêmement important

(suite)

17-PARTICIPATION COMMUNAUTAIRE :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

18-RELATIONS AVEC PARENTS :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

19-SOCIABILITE :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

20-PARTAGE DES TACHES :

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout important	très peu important	peu important	moyennement important	assez important	très important	extrêmement important

SATISFACTION POUR moi _____

mon/ma partenaire _____

- ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- SECURITE FINANCIERE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- INDIVIDUALISME:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- STATUT SOCIAL:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

-DEPENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

-AGRESSIVITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- BIENVEILLANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- COMPETENCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- ENFANTS:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

0-SEXUALITE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

1-STABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

2-ACCORD:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

3-CHANGEMENT:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

4-EXTROSPECTION:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

5-ASCENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

6-COMMUNICATION:

1	2	3	4	5	6	7
as du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

17-PARTICIPATION COMMUNAUTAIRE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

18-RELATIONS AVEC PARENTS:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

19-SOCIABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

20-PARTAGI DES TACHES:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

SATISFACTION POUR moi _____

mon/ma partenaire _____

- ETRE ENSEMBLE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- SECURITE FINANCIERE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- INDIVIDUALISME:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- STATUT SOCIAL:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

-DEPENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

-AGRESSIVITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- BIENVILLANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- COMPETENCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

- INFANTS:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

0-SEXUALITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

1-STABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

2-ACCORD:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

3-CHANGEMENT:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

4-EXTROSPECTION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

5-ASCENDANCE:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

6-COMMUNICATION:

1	2	3	4	5	6	7
pas du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

7-PARTICIPATION COMMUNAUTAIRE:

1	2	3	4	5	6	7
du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

8-RELATIONS AVEC PARENTE:

1	2	3	4	5	6	7
du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

9-SOCIABILITE:

1	2	3	4	5	6	7
du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

10-PARTAGI DES TACHES:

1	2	3	4	5	6	7
du tout satisfait	très peu satisfait	peu satisfait	moyennement satisfait	assez satisfait	très satisfait	extrêmement satisfait

Directives: (données verbalement)

"Voici un questionnaire qui porte sur les mêmes 20 besoins que les deux précédents. A date, vous avez évalué de façon globale si chacun de ces besoins était important pour vous et le degré auquel il était satisfait. Il s'agit maintenant d'identifier en termes de comportements observables à quoi vous vous attendez ou juste face à chacun de ces besoins. Par exemple, face au besoin d'ETRE ENSEMBLE, je peux m'attendre à ce qu'on passe 3 soirées par semaine à une activité commune, qu'on sorte sans les enfants au moins une fois par semaine etc. En retour pour satisfaire ton besoin d'ETRE ENSEMBLE, je suis prête à travailler moins tard le vendredi, à m'occuper de trouver une gardienne pour les enfants, etc. Il est possible que face à certains besoins, vous soyez satisfaits de la situation actuelle. Cela ne veut pas dire que vous ne vous attendez à rien. Essayez de prendre conscience des attentes que vous avez même si elles sont remplies dans le moment. Remplissez le questionnaire sans consulter votre conjoint. Vous pouvez toutefois comparer vos réponses par la suite. Y a-t-il des questions?"

MES ATTENTES

1- Par rapport au besoin d'ETRE ENSEMBLE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

2- Par rapport au besoin de SECURITE FINANCIERE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

3- Par rapport au besoin d'INDIVIDUALISME,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

4- Par rapport au besoin de STATUT SOCIAL,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

5- Par rapport au besoin de DEPENDANCE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

6- Par rapport au besoin d'AGRESSIVITE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

7- Par rapport au besoin de BIENVEILLANCE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

8- Par rapport au besoin de COMPETENCE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

9- Par rapport aux ENFANTS,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

10- Par rapport à la SEXUALITE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

11- Par rapport au besoin de STABILITE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

12- Par rapport au besoin d'ACCORD,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

13- Par rapport au besoin de CHANGEMENT,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

14- Par rapport au besoin d'EXTROSPECTION,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

MES ATTENTES (suite)

15- Par rapport au besoin d'ASCENDANCE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

16- par rapport au besoin de COMMUNICATION,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

17- Par rapport à la PARTICIPATION COMMUNAUTAIRE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

18- Par rapport aux RELATIONS AVEC LA PARENTE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

19- Par rapport au besoin de SOCIABILITE,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

20- Par rapport au PARTAGE DES TACHES,
je m'attends à:

je suis prêt(e) à donner:

LE CONTRAT INTERACTIONNEL

DIPECTIVES

Accordez une pondération de 5 à chacun des 20 thèmes ou besoins. Répartissez ce 5 points dans les trois colonnes (congruence, complémentarité, conflit), pour refléter votre situation de couple face à ce besoin.

Par exemple, il est possible que pour la question financière, il y ait congruence dans les trois cinquièmes des situations, complémentarité dans un cinquième des situations, et conflit dans l'autre cinquième. C'est-à-dire que nous nous entendons bien sur comment budgéter pour le loyer et l'épicerie (congruence), que nous sommes d'accord pour que tu fasses le budget et que je le suive (complémentarité), mais que nous avons peine à nous mettre d'accord sur les dépenses relatives aux divertissements (conflit). Nous inscririons donc 3 - 1 - 1 pour ce thème.

Il est possible qu'à certains thèmes le 5 points en entier aille à la congruence, ou au conflit, par exemple. Discutez de chaque thème ensemble, et mettez-vous d'accord sur la pondération à mettre dans chaque colonne.

LE CONTRAT INTERACTIONNEL

CONGRUENCE

COMPLEMENTARITE

CONFLIT

1-Etre ensemble

2-Sécurité
financière

3-Individualisme

4-Statut social

5-Dépendance

6-Agressivité

7-Bienveillance

8-Compétence

9-Enfants

10-Sexualité

11-Stabilité

12-Accord

13-Changement

14-Extrospection

15-Ascendance

16-Communication

17-Participation
communautaire18-Relations
avec parenté

19-Sociabilité

20-Partage
des tâches

LE CONTRAT INTERACTIONNEL (Conflits)

1. Par rapport à ce conflit, est-ce que nous interagissons surtout de façon: convergente?

meneur/suiveur?

pression/résistance?

divergente?

2. Comment est-ce que je m'y prends pour obtenir ce que je veux?

3. Comment mon (ma) conjoint(e) réagit-il (elle)?

4. Quel est le résultat final?

Est-ce que j'ai ce que je veux?

Est-ce que mon/ma partenaire a ce qu'il/elle veut?

Comment est-ce que je me sens?

Comment est-ce que l'autre se sent?

LF CONTRAT INTERACTIONNEL (suite)

5. Comment pourrais-je m'y prendre différemment?

6. Qu'est-ce que j'aimerais que mon/ma partenaire fasse différemment?

1. Personne qui suggère le changement _____
2. Changement chez qui _____
3. Description du changement suggéré :
4. Après échange, le changement sur lequel nous nous sommes entendus est :
5. Comment ce changement sera-t-il implémenté?
 - a) Par qui? _____
 - b) Comment?
 - c) Quand?
 - d) Où?
6. Comment ce changement sera-t-il récompensé?
 - a) Par qui? _____
 - b) Comment?
 - c) Quand?
7. Comment ce changement sera-t-il contrôlé?
 - a) Par qui? _____
 - b) Comment?
 - c) Quand?

Date: _____

RETOUR SUR NOTRE CONTRAT

1. Le changement a-t-il été mis en application?

- a) oui
- b) non
- c) en partie (expliquez)

2. Le changement a-t-il été récompensé?

- a) oui
- b) non
- c) en partie (expliquez)

3. Devant le changement fait à date, je me sens:

X	X	X	X	X
pas du tout satisfait(e)		assez satisfait(e)		extrêmement satisfait(e)

4. Devant le changement fait à date, je crois que mon/ma partenaire se sent:

X	X	X	X	X
pas du tout satisfait(e)		assez satisfait(e)		extrêmement satisfait(e)

Appendice 4

QUESTIONNAIRES RELIES AUX VARIABLES

DEPENDANTES

APPENDICE 4
RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

278

NOM: _____

NO.: _____

Marié(e) ____ OU en vie commune ____

Nombre d'années de mariage ou de vie commune: _____

Nombre d'enfants: _____

Occupation: _____

Nombre d'années de scolarité: _____

Est-ce votre premier mariage ou expérience de vie commune?

____ oui

____ non (expliquez)

Numéro de couple: -----
♀

PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL

Ces questionnaires cherchent à mesurer certains aspects de votre relation de couple. Votre collaboration est essentielle afin d'assurer la validité des résultats. Nous exercerons la plus grande DISCRETION à votre égard. Votre nom n'apparaîtra dans aucun document ou publication.

DIRECTIVES GENERALES

1. Répondez aux questionnaires sans consulter votre conjoint(e)
2. Les réponses honnêtes sont des plus nécessaires; soyez donc aussi franc(ho) que possible.
3. Lisez chaque énoncé attentivement. Si vous ne pouvez pas donner la réponse exacte, répondez du mieux que vous le pourrez. Assurez-vous de répondre à chacune des questions. Répondez rapidement selon la façon dont vous vous sentez au moment présent.
4. Si vous avez des questions additionnelles, consultez un des animateurs.

QUESTIONNAIRE #1

DIRECTIVES

Dans toute relation, il y a des formes de comportement que l'un ou l'autre des conjoints, ou les deux à la fois, souhaiterait changer. Ces façons spécifiques de se comporter peuvent apparaître ou trop souvent, ou trop peu souvent. Ainsi, l'un des conjoints peut être insatisfait par le fait que son partenaire dispose des ordures ménagères qu'une fois la semaine. Le changement désiré serait alors que le comportement se manifeste plus souvent. Inversement, l'un des conjoints pourrait considérer que son partenaire accorde trop d'heures aux tâches ménagères, ici, le changement souhaité impliquerait que cette forme de comportement se présente moins souvent qu'auparavant. En d'autres termes, lorsqu'une personne se montre peu satisfaite d'un comportement particulier du conjoint, elle préférera que ce dernier modifie sa conduite, pour en accroître ou en diminuer la fréquence.

Nous avons, dans les six pages qui suivent, dressé une liste de points possibles de mécontentement entre conjoints. Pour chacun des items du questionnaire, tentez de déterminer si, dans l'exécution de la tâche décrite, vous êtes satisfait(e) de la façon d'agir de votre conjoint(e). Quand sa façon d'agir vous satisfait et dans les cas qui ne vous touchent pas, encerclez le "0" dans l'échelle.

Dans les cas où la façon d'agir de votre conjoint(e) vous laisse insatisfait(e), précisez, à l'aide de l'échelle, en quoi vous désireriez qu'il modifie sa forme de comportement. Si vous souhaitez qu'une forme spécifique de comportement se produise moins souvent, encerclez dans la partie négative de l'échelle et précisez combien souvent vous souhaiteriez qu'elle se produise. Si vous souhaitez qu'une forme spécifique de comportement se produise plus souvent, alors encerclez dans la partie positive de l'échelle, en indiquant combien souvent vous souhaiteriez que le(la) conjoint(e) manifeste cette forme de comportement.

Je désire que mon(ma) partenaire

1. ...participe aux décisions concernant les dépenses.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
2. ...passe plus de temps à nettoyer la maison.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
3. ...prépare les repas à l'heure.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	plus		moins	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
4. ...soigne sa tenue	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
5. ...me frappe.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
6. ...rencontre mes amis(es)	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
7. ...tient les comptes à jour.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
8. ...prépare des repas intéressants	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
9. ...initie des conversations intéressantes avec moi	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

Je désire que mon(mu) partenaire:

10. ...l'accompagne dans des sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
11. ...exprime son appréciation pour ce que je fais.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
12. ...fréquente ma parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
13. ...ait des relations sexuelles avec moi.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
14. ...prenne un verre.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
15. ...travaille tard.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
16. ...rencontre sa parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
17. ...aide dans les travaux ménagers quand je lui demande.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
18. ...s'argumente avec moi.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
19. ... Corrige les enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
20. ...engage des relations sexuelles extraconjugales.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
21. ...passe du temps avec ses amis(es).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
22. ...répondre à mes besoins sexuels.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
23. ...consacre du temps aux enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	

QUESTIONNAIRE #1

Je désire que mon(ma) partenaire:

24. ...m'accorde son attention quand j'en ai besoin.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
25. ...assume les responsabilités financières.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
26. ...me laisse du temps pour moi-même.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
27. ...consente à faire des choses que j'aime lors de nos sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
28. ...accepte des compliments.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
29. ...s'acquitte de ses responsabilités promptement.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
30. ...participe à la planification de nos moments libres.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
31. ...exprime clairement ses émotions.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
32. ...entretienne des relations non-sexuelles avec des personnes du sexe opposé.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
33. ...me consacre du temps.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
34. ...soit ponctuel(le) au repas.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #1

D'ici à la fin du questionnaire #1, répondre de la même façon que précédemment, mais cette fois-ci, en fonction de ce que, selon vous plairait, à votre conjoint(e).

Il plairait à mon(ma) partenaire que je(j'):

1. ...participe aux décisions concernant les dépenses.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
2. ...passe plus de temps à nettoyer la maison.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
3. ...prépare les repas à l'heure.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
4. ...soigne ma tenue.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
5. ...le(la) frappe.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
6. ...rencontre ses amis(es).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
7. ...tient les comptes à jour	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
8. ...prépare des repas intéressants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
9. ...initie des conversations intéressantes avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
10. ...l'accompagne dans des sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
11. ...exprime mon appréciation pour ce qu'il(elle) fait.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
12. ...fréquente ma parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
13. ...ait des relations sexuelles avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
14. ...prenne un verre.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #1

Il plairait à mon(ma) partenaire que je(j'):

15. ...travaille tard.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
16. ...fréquente sa parenté	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
17. ...aide dans les travaux ménagers quand il(elle) le demande.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
18. ...m'argumente avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
19. ...corrige les enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
20. ...engage des relations sexuelles extraconjugales.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
21. ...passe du temps avec mes amis(es)	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
22. ...répondre à ses besoins sexuels.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
23. ...consacre du temps aux enfants	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
24. ...lui accorde mon attention quand il(elle) en a besoin.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
25. ...assume les responsabilités financières.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
26. ...lui laisse du temps pour lui-même(elle-même).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
27. ...consente à faire des choses qu'il(elle) aime lors de nos sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
28. ...accepte des compliments.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
29. ...m'acquiesce de mes responsa- bilités promptement.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus

QUESTIONNAIRE #1

Il plairait à mon partenaire que je(j'):

30. ...participe à la planification de nos moments libres.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
31. ...exprime clairement mes émotions.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
32. ...entretienne des relations non-sexuelles avec des personnes du sexe opposé.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
33. ...lui consacre du temps.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
34. ...soit ponctuel(le) au repas.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

IRECTIVES: Pour ce deuxième questionnaire, cochez (✓) une des quatre réponses indiquées:

	<u>habituel- lement</u>	<u>parfois</u>	<u>rare- ment</u>	<u>jamaïs</u>
1. Est-ce que votre mari et vous discutez de la façon de dépenser le revenu familial?	_____	_____	_____	_____
2. Discute-t-il avec vous de son travail et de ses intérêts?	_____	_____	_____	_____
3. Etes-vous portée à garder secrets vos sentiments?	_____	_____	_____	_____
4. Trouvez-vous le ton de voix de votre mari agaçant?	_____	_____	_____	_____
5. A-t-il tendance à dire des choses qui gagneraient à ne pas être dites?	_____	_____	_____	_____
6. Pendant les repas, votre conversation est-elle facile et agréable?	_____	_____	_____	_____
7. Trouvez-vous nécessaire de lui mettre ses défauts sur le nez?	_____	_____	_____	_____
8. Semble-t-il comprendre vos sentiments?	_____	_____	_____	_____
9. Votre mari vous harcèle-t-il?	_____	_____	_____	_____
10. Est-il attentif lorsque vous lui parlez?	_____	_____	_____	_____
1. Etes-vous très bouleversée lorsque votre mari se fâche contre vous?	_____	_____	_____	_____
2. Vous fait-il des compliments et vous adresse-t-il des mots doux?	_____	_____	_____	_____
3. Est-il difficile de comprendre les sentiments et les attitudes de votre mari?	_____	_____	_____	_____
4. Se montre-t-il affectueux envers vous?	_____	_____	_____	_____
5. Vous laisse-t-il terminer ce que vous avez à dire avant d'y répondre?	_____	_____	_____	_____
6. Après une dispute, restez-vous les deux longtemps silencieux?	_____	_____	_____	_____
7. Vous permet-il de poursuivre vos propres intérêts et activités même s'ils diffèrent des siens?	_____	_____	_____	_____
8. Tente-t-il de vous remonter le moral quand vous êtes déprimée ou découragée?	_____	_____	_____	_____
9. Négligez-vous de lui exprimer votre désaccord de peur qu'il ne se fâche?	_____	_____	_____	_____
10. Votre mari se plaint-il de votre incompréhension à son égard?	_____	_____	_____	_____
1. Quand vous n'êtes pas contente de votre mari, lui laissez-vous savoir?	_____	_____	_____	_____
2. Avez-vous l'impression qu'il ne dit pas vraiment ce qu'il pense quand il vous parle?	_____	_____	_____	_____

QUESTIONNAIRE #2 (femmes)

	<u>habituel- lement</u>	<u>parfois</u>	<u>rare- ment</u>	<u>jamais</u>
23. L'aidez-vous à mieux vous comprendre en lui disant ce que vous croyez, ce que vous pensez et ce que vous ressentez?	_____	_____	_____	_____
24. Est-ce que votre mari et vous trouvez difficile d'exprimer votre désaccord sans vous mettre en colère?	_____	_____	_____	_____
25. Vous querellez-vous beaucoup au sujet d'argent?	_____	_____	_____	_____
26. Lorsque vous devez résoudre un problème pouvez-vous en discuter ensemble? (calmement?)	_____	_____	_____	_____
27. Avez-vous de la difficulté à lui exprimer vos sentiments véritables?	_____	_____	_____	_____
28. Vous offre-t-il collaboration, encouragement et appui moral dans votre rôle (devoir) d'épouse?	_____	_____	_____	_____
29. Est-ce que votre mari vous insulte quand il se fâche contre vous?	_____	_____	_____	_____
30. Partagez-vous ensemble des intérêts et activités à l'extérieur du foyer?	_____	_____	_____	_____
31. Votre mari vous accuse-t-il de ne pas être attentive à ce qu'il dit?	_____	_____	_____	_____
32. Vous fait-il savoir que vous êtes importante à ses yeux?	_____	_____	_____	_____
33. Trouvez-vous plus facile de vous confier à un(e) ami(e) plutôt qu'à votre mari?	_____	_____	_____	_____
34. Se confie-t-il à d'autres plutôt qu'à vous?	_____	_____	_____	_____
35. Ressentez-vous sur la plupart des sujets que votre mari comprend ce que vous essayez de lui dire?	_____	_____	_____	_____
36. A-t-il tendance à s'emparer de la conversation?	_____	_____	_____	_____
37. Discutez-vous ensemble de vos intérêts communs?	_____	_____	_____	_____
38. Est-ce que votre mari fait la moue ou boude?	_____	_____	_____	_____
39. Discutez-vous de choses intimes avec lui?	_____	_____	_____	_____
40. Discutez-vous de vos problèmes personnels entre vous?	_____	_____	_____	_____
41. Votre mari ressent-il quel genre de journée vous avez eue avant même de vous le demander?	_____	_____	_____	_____
42. Néglige-t-il de vous exprimer des sentiments d'admiration et de respect?	_____	_____	_____	_____
43. Entretenez-vous des conversations au sujet d'événements agréables survenus au cours de la journée?	_____	_____	_____	_____
44. Hésitez-vous à discuter de certaines choses avec votre mari de peur qu'il ne vous fasse de la peine?	_____	_____	_____	_____
45. Faites-vous semblant de l'écouter lorsqu'en fait vous ne l'écoutez pas vraiment?	_____	_____	_____	_____
46. Vous assoyez-vous ensemble que pour jaser de choses et d'autres?	_____	_____	_____	_____

APPENDICE 4

QUESTIONNAIRE #3 (femmes)

2

	<u>chaque</u> <u>jour</u>	<u>presque</u> <u>chaque</u> <u>jour</u>	<u>parfois</u>	<u>rarement</u>	<u>jamais</u>
23. Embrassez-vous votre mari?	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>tous</u>	<u>presque</u> <u>tous</u>	<u>quelques-</u> <u>uns</u>	<u>très</u> <u>peu</u>	<u>aucun</u>
24. Partagez-vous ensemble des intérêts à l'extérieur du foyer?	_____	_____	_____	_____	_____

Combien de fois diriez-vous que les événements suivants ont lieu entre votre mari et vous?

	<u>jamais</u>	<u>moins</u> <u>d'une</u> <u>fois</u> <u>par mois</u>	<u>une ou</u> <u>deux</u> <u>fois</u> <u>par mois</u>	<u>une ou</u> <u>deux</u> <u>fois</u> <u>par</u> <u>semaine</u>	<u>une</u> <u>fois</u> <u>par</u> <u>jour</u>	<u>plus</u> <u>souvent</u>
25. Avoir un échange d'idées qui soit enrichissant	_____	_____	_____	_____	_____	_____
26. Rire ensemble	_____	_____	_____	_____	_____	_____
27. Discuter calmement de quelque chose	_____	_____	_____	_____	_____	_____
28. Travailler ensemble à quelque chose	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Il y a certaines choses au sujet desquelles les couples sont parfois en accord, parfois en désaccord. Indiquez si l'un ou l'autre des items suivants ont été causes de divergences d'opinions ou ont été sources de problèmes dans votre relation au cours des dernières semaines: (cochez oui ou non)

	<u>oui</u>	<u>non</u>
29. _____ être trop fatiguée pour les relations sexuelles.	_____	_____
30. _____ ne démontrer aucun signe d'amour.	_____	_____

31. Les points (•) suivants représentent différents degrés de bonheur dans votre relation. Le point du milieu 'heureux', représente le degré de bonheur chez la plupart des couples. En considérant tous les aspects de votre relation, veuillez encircler le point qui décrit le mieux votre degré de bonheur.

•	•	•	•	•	•	•
<u>extrêmement</u> <u>malheureux</u>	<u>passablement</u> <u>malheureux</u>	<u>un peu</u> <u>malheureux</u>	<u>heureux</u>	<u>très</u> <u>heureux</u>	<u>extrême-</u> <u>ment</u> <u>heureux</u>	<u>parfaite-</u> <u>ment</u> <u>heureux</u>

32. Quel énoncé décrit le mieux la manière dont vous entrevoyez l'avenir de votre relation?

_____ Plus que toute autre chose, je désire que ma relation réussisse et je ferais presque n'importe quoi pour en assurer le succès.

_____ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferais tout ce que je peux pour en assurer le succès.

_____ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferai ma juste part pour en assurer le succès.

_____ Il serait agréable que ma relation réussisse, mais je ne peux pas faire beaucoup plus que j'en fais présentement pour en assurer le succès.

_____ Il serait agréable que ça réussisse, mais je refuse de faire plus que j'en fais présentement pour en assurer la continuité.

_____ Ma relation ne pourra jamais réussir et il n'y a plus rien que je puisse y faire pour qu'elle continue.

S.V.P. VOUS ASSURER D'AVOIR REPONDU A TOUTES LES QUESTIONS

Numéro de couple: -----
71

PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT CONJUGAL

Ces questionnaires cherchent à mesurer certains aspects de votre relation de couple. Votre collaboration est essentielle afin d'assurer la validité des résultats. Nous exercerons la plus grande DISCRETION à votre égard. Votre nom n'apparaîtra dans aucun document ou publication.

DIRECTIVES GENERALES

1. Répondez aux questionnaires sans consulter votre conjoint(e)
2. Les réponses honnêtes sont des plus nécessaires; soyez donc aussi franc(he) que possible.
3. Lisez chaque énoncé attentivement. Si vous ne pouvez pas donner la réponse exacte, répondez du mieux que vous le pourrez. Assurez-vous de répondre à chacune des questions. Répondez rapidement selon la façon dont vous vous sentez au moment présent.
4. Si vous avez des questions additionnelles, consultez un des animateurs.

QUESTIONNAIRE #1

DIRECTIVES

Dans toute relation, il y a des formes de comportement que l'un ou l'autre des conjoints, ou les deux à la fois, souhaiterait changer. Ces façons spécifiques de se comporter peuvent apparaître ou trop souvent, ou trop peu souvent. Ainsi, l'un des conjoints peut être insatisfait par le fait que son partenaire dispose des ordures ménagères qu'une fois la semaine. Le changement désiré serait alors que le comportement se manifeste plus souvent. Inversement, l'un des conjoints pourrait considérer que son partenaire accorde trop d'heures aux tâches ménagères; ici, le changement souhaité impliquerait que cette forme de comportement se présente moins souvent qu'auparavant. En d'autres termes, lorsqu'une personne se montre peu satisfaite d'un comportement particulier du conjoint, elle préférerait que ce dernier modifie sa conduite, pour en accroître ou en diminuer la fréquence.

Nous avons, dans les six pages qui suivent, dressé une liste de points possibles de mécontentement entre conjoints. Pour chacun des item du questionnaire, tentez de déterminer si, dans l'exécution de la tâche décrite, vous êtes satisfait(e) de la façon d'agir de votre conjoint(e). Quand sa façon d'agir vous satisfait et dans les cas qui ne vous touchent pas, encerclez le "0" dans l'échelle.

Dans les cas où la façon d'agir de votre conjoint(e) vous laisse insatisfait(e), précisez, à l'aide de l'échelle, en quoi vous désireriez qu'il modifie sa forme de comportement. Si vous souhaitez qu'une forme spécifique de comportement se produise moins souvent, encerclez dans la partie négative de l'échelle et précisez combien souvent vous souhaiteriez qu'elle se produise. Si vous souhaitez qu'une forme spécifique de comportement se produise plus souvent, alors encerclez dans la partie positive de l'échelle, en indiquant combien souvent vous souhaiteriez que le(la) conjoint(e) manifeste cette forme de comportement.

Je désire que mon(ma) partenaire:

- | | | | | | | | |
|--|----------|---------|---------|---|---------|---------|----------|
| 1. ...participe aux décisions concernant les dépenses. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 2. ...passe plus de temps à nettoyer la maison. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 3. ...prépare les repas à l'heure. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | plus | | moins | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 4. ...soigne sa tenue. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 5. ...me frappe. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 6. ...rencontre mes amis(es) | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 7. ...tient les comptes à jour. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 8. ...prépare des repas intéressants | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |
| 9. ...initie des conversations intéressantes avec moi. | -3 | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 | +3 |
| | beaucoup | moins | un peu | | un peu | plus | beaucoup |
| | moins | souvent | moins | | plus | souvent | plus |
| | souvent | | souvent | | souvent | | souvent |

Je désire que mon(ma) partenaire:

10. ...l'accompagne dans des sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
11. ...exprime son appréciation pour ce que je fais.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
12. ...fréquente ma parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
13. ...ait des relations sexuelles avec moi.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
14. ...prenne un verre.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
15. ...travaille tard.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
16. ...rencontre sa parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
17. ...aide dans les travaux ménagers quand je lui demande.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
18. ...s argumente avec moi.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
19. ...corrige les enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
20. ...engage des relations sexuelles extraconjugales.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
21. ...passe du temps avec ses amis(es).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
22. ...répondre à mes besoins sexuels.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	
23. ...consacre du temps aux enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu	un peu	plus	beaucoup	
	moins	souvent	moins	plus	souvent	plus	
	souvent		souvent	souvent		souvent	

QUESTIONNAIRE #1

Je désire que mon(ma) partenaire:

24. ...m'accorde son attention quand j'en ai besoin.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
25. ...assume les responsabilités financières.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
26. ...me laisse du temps pour moi-même.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
27. ...consente à faire des choses que j'aime lors de nos sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
28. ...accepte des compliments.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
29. ...s'acquitte de ses responsabilités promptement.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
30. ...participe à la planification de nos moments libres.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
31. ...exprime clairement ses émotions.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
32. ...entretienne des relations non-sexuelles avec des personnes du sexe opposé.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
33. ...me consacre du temps.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
34. ...soit ponctuel(le) au repas.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #1

D'ici à la fin du questionnaire #1, répondre de la même façon que précédemment, mais cette fois-ci, en fonction de ce que, selon vous plairait, à votre conjoint(e).

Il plairait à mon(ma) partenaire que je(j'):

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
1. ...participe aux décisions concernant les dépenses.	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
2. ...passe plus de temps à nettoyer la maison.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
3. ...prépare les repas à l'heure.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
4. ...soigne ma tenue.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
5. ...le(la) frappe.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
6. ...rencontre ses amis(es)	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
7. ...tient les comptes à jour	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
8. ...prépare des repas intéressants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
9. ...initie des conversations intéressantes avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
10. ...l'accompagne dans des sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
11. ...exprime mon appréciation pour ce qu'il(elle) fait.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
12. ...fréquente ma parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
13. ...a des relations sexuelles avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
14. ...prenne un verre.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #1

Il plairait à mon(ma) partenaire que je(j'):

15. ...travaille tard.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
16. ...fréquente sa parenté.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
17. ...aide dans les travaux ménagers quand il(elle) le demande.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
18. ...m'argumente avec lui(elle).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
19. ...corrige les enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
20. ...engage des relations sexuelles extraconjugales.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
21. ...passe du temps avec mes amis(es).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
22. ...répondre à ses besoins sexuels.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
23. ...consacre du temps aux enfants.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
24. ...lui accorde mon attention quand il(elle) en a besoin.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
25. ...assume les responsabilités financières.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
26. ...lui laisse du temps pour lui-même(elle-même).	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
27. ...consente à faire des choses qu'il(elle) aime lors de nos sorties.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
28. ...accepte des compliments.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
29. ...m'acquiesce de mes responsabilités promptement.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #1

Il plairait à mon partenaire que je(j'):

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
30. ...participe à la planification de nos moments libres.	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
31. ...exprime clairement mes émotions.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
32. ...entretienne des relations non-sexuelles avec des personnes du sexe opposé.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
33. ...lui consacre du temps.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent
34. ...soit ponctuel(le) au repas.	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
	beaucoup	moins	un peu		un peu	plus	beaucoup
	moins	souvent	moins		plus	souvent	plus
	souvent		souvent		souvent		souvent

QUESTIONNAIRE #2 ADRESSE AUX HOMMES:

DIRECTIVES: Pour ce deuxième questionnaire, cochez (✓) une des quatre réponses indiquées:

	<u>habituel-</u> <u>lement</u>	<u>parfois</u>	<u>rare-</u> <u>ment</u>	<u>jamais</u>
1. Est-ce que votre femme et vous discutez de la façon de dépenser le revenu familial?	_____	_____	_____	_____
2. Discute-t-elle avec vous de son travail et de ses intérêts?	_____	_____	_____	_____
3. Etes-vous porté à garder secrets vos sentiments?	_____	_____	_____	_____
4. Trouvez-vous le ton de voix de votre femme agaçant?	_____	_____	_____	_____
5. A-t-elle tendance à dire des choses qui gagneraient à ne pas être dites?	_____	_____	_____	_____
6. Pendant les repas, votre conversation est-elle facile et agréable?	_____	_____	_____	_____
7. Trouvez-vous nécessaire de lui mettre ses défauts sur le nez?	_____	_____	_____	_____
8. Semble-t-elle comprendre vos sentiments?	_____	_____	_____	_____
9. Votre femme vous harcèle-t-elle?	_____	_____	_____	_____
10. Est-elle attentive lorsque vous lui parlez?	_____	_____	_____	_____
11. Etes-vous très bouleversé lorsque votre femme se fâche contre vous?	_____	_____	_____	_____
12. Vous fait-elle des compliments et vous adresse-t-elle des mots doux?	_____	_____	_____	_____
13. Est-il difficile de comprendre les sentiments et les attitudes de votre femme?	_____	_____	_____	_____
14. Se montre-t-elle affectueuse envers vous?	_____	_____	_____	_____
15. Vous laisse-t-elle terminer ce que vous avez à dire avant d'y répondre?	_____	_____	_____	_____
16. Après une dispute, restez-vous les deux longtemps silencieux?	_____	_____	_____	_____
17. Vous permet-elle de poursuivre vos propres intérêts et activités même s'ils diffèrent des siens?	_____	_____	_____	_____
18. Tente-t-elle de vous remonter le moral quand vous êtes déprimé ou découragé.	_____	_____	_____	_____
19. Négligez-vous de lui exprimer votre désaccord de peur qu'elle ne se fâche?	_____	_____	_____	_____
20. Votre femme se plaint-elle de votre incompréhension à son égard?	_____	_____	_____	_____
21. Quand vous n'êtes pas content de votre femme, lui laissez-vous savoir?	_____	_____	_____	_____
22. Avez-vous l'impression qu'elle ne dit pas vraiment ce qu'elle pense quand elle vous parle?	_____	_____	_____	_____

	<u>habituel- lement</u>	<u>parfois</u>	<u>rare- ment</u>	<u>jamais</u>
23. L'aidez-vous à mieux vous comprendre en lui disant ce que vous pensez et ce que vous ressentez?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
24. Est-ce que votre femme et vous trouvez difficile d'exprimer votre désaccord sans vous mettre en colère?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
25. Vous querellez-vous beaucoup au sujet d'argent?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
26. Lorsque vous devez résoudre un problème pouvez-vous en discuter ensemble? (calmement?)	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
27. Avez-vous de la difficulté à lui exprimer vos sentiments véritables?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
28. Vous offre-t-elle collaboration, encouragement et appui moral dans votre rôle (devoir) d'époux?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
29. Est-ce que votre femme vous insulte quand elle se fâche contre vous?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
30. Partagez-vous ensemble des intérêts et activités à l'extérieur du foyer?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
31. Votre femme vous accuse-t-elle de ne pas être attentif à ce qu'elle dit?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
32. Vous fait-elle savoir que vous êtes important à ses yeux?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
33. Trouvez-vous plus facile de vous confier à un(e) ami(e) plutôt qu'à votre femme?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
34. Se confie-t-elle à d'autres plutôt qu'à vous?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
35. Ressentez-vous sur la plupart des sujets que votre femme comprend ce que vous essayez de lui dire?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
36. A-t-elle tendance à s'emparer de la conversation?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
37. Discutez-vous ensemble de vos intérêts communs?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
38. Est-ce que votre femme fait la moue ou boude?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
39. Discutez-vous de choses intimes avec elle?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
40. Discutez-vous de vos problèmes personnels entre vous?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
41. Votre femme ressent-elle quel genre de journée vous avez eue avant même de vous le demander?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
42. Néglige-t-elle de vous exprimer des sentiments d'admiration et de respect?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
43. Entretenez-vous des conversations au sujet d'événements agréables survenus au cours de la journée?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
44. Hésitez-vous à discuter de certaines choses avec votre femme de peur qu'elle ne vous fasse de la peine?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
45. Faites-vous semblant de l'écouter lorsqu'en fait vous ne l'écoutez pas vraiment?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
46. Vous assoyez-vous ensemble que pour jaser de choses et d'autres?	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>

APPENDICE 4

1

QUESTIONNAIRE #3 ADRESSE AUX HOMMES

La plupart des gens ont des contretemps dans leurs relations. Pour chacun des items qui suivent, veuillez indiquer l'étendue d'accord ou de désaccord entre votre femme et vous.

	<u>toujours d'accord</u>	<u>presque toujours d'accord</u>	<u>parfois en dés- accord</u>	<u>fréquem- ment en dés- accord</u>	<u>presque toujours en dés- accord</u>	<u>toujours en dés- accord</u>
1. L'administration du budget familial	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2. Le genre de loisirs	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3. Les questions religieuses	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4. Les manifestations d'affection	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5. Le choix d'amis	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6. Les relations sexuelles	_____	_____	_____	_____	_____	_____
7. Les conventions sociales (comportement correcte et acceptable)	_____	_____	_____	_____	_____	_____
8. La philosophie de vie	_____	_____	_____	_____	_____	_____
9. La façon d'agir avec les parents et les beaux-parents	_____	_____	_____	_____	_____	_____
10. Les buts, les aspirations et les choses qui nous tiennent à coeur	_____	_____	_____	_____	_____	_____
11. Le temps consacré 'à deux'	_____	_____	_____	_____	_____	_____
12. La prise des décisions importantes	_____	_____	_____	_____	_____	_____
13. Les tâches domestiques	_____	_____	_____	_____	_____	_____
14. Les intérêts et activités de temps libre	_____	_____	_____	_____	_____	_____
15. Les décisions de choix de carrière	_____	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>tout le temps</u>	<u>la plupart du temps</u>	<u>plus souvent qu'autre- ment</u>	<u>de temps à autre</u>	<u>rare- ment</u>	<u>jamais</u>
16. Personnellement, vous arrive-t-il de discuter au d'envisager le divorce, la séparation, ou la fin de votre relation?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
17. Arrive-t-il à votre femme ou à vous de quitter la maison après une querelle?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
18. De façon générale, croyez-vous que les choses vont bien entre votre femme et vous?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
19. Vous confiez-vous à votre femme?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
20. Vous arrive-t-il de regretter de vous être marié (ou d'avoir choisi de vivre ensemble)?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
21. Vous arrive-t-il de vous quereller?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
22. Vous arrive-t-il de vous taper mutuellement sur	_____	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>chaque</u> <u>jour</u>	<u>presque</u> <u>chaque</u> <u>jour</u>	<u>parfois</u>	<u>rarement</u>	<u>jamais</u>
23. Embrassez-vous votre femme?	_____	_____	_____	_____	_____
24. Partagez-vous ensemble des intérêts à l'extérieur du foyer?	<u>tous</u>	<u>presque</u> <u>tous</u>	<u>quelques-</u> <u>uns</u>	<u>très</u> <u>peu</u>	<u>aucun</u>

Combien de fois diriez-vous que les événements suivants ont lieu entre votre femme et vous?

	<u>jamais</u>	<u>moins</u> <u>d'une</u> <u>fois</u> <u>par mois</u>	<u>une ou</u> <u>deux</u> <u>fois</u> <u>par mois</u>	<u>une ou</u> <u>deux</u> <u>fois par</u> <u>semaine</u>	<u>une</u> <u>fois par</u> <u>jour</u>	<u>plus</u> <u>souvent</u>
25. Avoir un échange d'idées qui soit enrichissant	_____	_____	_____	_____	_____	_____
26. Rire ensemble	_____	_____	_____	_____	_____	_____
27. Discuter calmement de quelque chose	_____	_____	_____	_____	_____	_____
28. Travailler ensemble à quelque chose	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Il y a certaines choses au sujet desquelles les couples sont parfois en accord, parfois en désaccord. Indiquez si l'un ou l'autre des items suivants ont été causes de divergences d'opinions ou ont été sources de problèmes dans votre relation au cours des dernières semaines: (cochez oui ou non)

oui non

29. _____ être trop fatigué pour les relations sexuelles.
30. _____ ne démontrer aucun signe d'amour.

31. Les points (•) suivants représentent différents degrés de bonheur dans votre relation. Le point du milieu 'heureux', représente le degré de bonheur chez la plupart des couples. En considérant tous les aspects de votre relation, veuillez encercler le point qui décrit le mieux votre degré de bonheur.

• • • • • •

<u>extrêmement</u> <u>malheureux</u>	<u>assez</u> <u>malheureux</u>	<u>un peu</u> <u>malheureux</u>	<u>heureux</u>	<u>très</u> <u>heureux</u>	<u>extrême-</u> <u>ment</u> <u>heureux</u>	<u>parfaite-</u> <u>ment</u> <u>heureux</u>
---	-----------------------------------	------------------------------------	----------------	-------------------------------	--	---

32. Quel énoncé décrit le mieux la manière dont vous entrevoyez l'avenir de votre relation?

- _____ Plus que toute autre chose, je désire que ma relation réussisse et je ferais presque n'importe quoi pour en assurer le succès.
_____ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferais tout ce que je peux pour en assurer le succès.
_____ Je désire beaucoup que ma relation réussisse et je ferai ma juste part pour en assurer le succès.
_____ Il serait agréable que ma relation réussisse, mais je ne peux pas faire beaucoup plus que j'en fais présentement pour en assurer le succès.
_____ Il serait agréable que ça réussisse, mais je refuse de faire plus que j'en fais présentement pour en assurer la continuité.
_____ Ma relation ne pourra jamais réussir et il n'y a plus rien que je puisse y faire pour qu'elle continue.

S.V.P. VOUS ASSURER D'AVOIR REPONDU A TOUTES LES QUESTIONS

Version Anglaise du
Marital Communication Inventory

APPENDICE 4

QUESTIONNAIRE #2 TO BE COMPLETED BY FEMALE PARTICIPANTS:

DIRECTION. Put a check (✓) in one of the four blanks on the right to show how the question applies to your marriage.

	<u>Usually</u>	<u>Sometimes</u>	<u>Seldom</u>	<u>Never</u>
1. Do you and your husband discuss the manner in which the family income should be spent?	_____	_____	_____	_____
2. Does he discuss his work and interest with you?	_____	_____	_____	_____
3. Do you have a tendency to repress your feelings to yourself?	_____	_____	_____	_____
4. Is your husband's tone of voice irritating?	_____	_____	_____	_____
5. Does he have a tendency to say things that would better be left unsaid?	_____	_____	_____	_____
6. Are your mealtime conversations easy and pleasant?	_____	_____	_____	_____
7. Do you find it necessary to keep after him about his faults?	_____	_____	_____	_____
8. Does he seem to understand your feelings?	_____	_____	_____	_____
9. Does your husband nag you?	_____	_____	_____	_____
10. Does he listen to what you have to say?	_____	_____	_____	_____
11. Does it upset you to a great extent when your husband is angry with you?	_____	_____	_____	_____
12. Does he pay you compliments and say nice things to you?	_____	_____	_____	_____
13. Is it hard to understand your husband's feelings and attitudes?	_____	_____	_____	_____
14. Is he affectionate toward you?	_____	_____	_____	_____
15. Does he let you finish talking before responding to what you are saying?	_____	_____	_____	_____
16. Do you and your husband remain silent for long periods when you are angry with one another?	_____	_____	_____	_____
17. Does he allow you to pursue your own interests and activities even if they are different from his?	_____	_____	_____	_____
18. Does he try to lift your spirits when you are depressed or discouraged?	_____	_____	_____	_____
19. Do you fail to express disagreement with him because you are afraid he will get angry?	_____	_____	_____	_____
20. Does your husband complain that you don't understand him?	_____	_____	_____	_____
21. Do you let your husband know when you are displeased with him?	_____	_____	_____	_____
22. Do you feel he says one thing but really, means another?	_____	_____	_____	_____

	<u>Usually</u>	<u>Sometimes</u>	<u>Seldom</u>	<u>Never</u>
23. Do you help him understand you by saying how you think, feel, and believe?	_____	_____	_____	_____
24. Do you and your husband find it hard to disagree with one another without losing your tempers?	_____	_____	_____	_____
25. Do the two of you argue a lot over money?	_____	_____	_____	_____
26. When a problem arises that needs to be solved are you and your husband able to discuss it together (in a calm manner)?	_____	_____	_____	_____
27. Do you find it difficult to express your true feelings to him?	_____	_____	_____	_____
28. Does he offer you cooperation, encouragement and emotional support in your role (duties) as a wife?	_____	_____	_____	_____
29. Does your husband insult you when angry with you?	_____	_____	_____	_____
30. Does your husband accuse you of not listening to what he says?	_____	_____	_____	_____
31. Does he let you know that you are important to him?	_____	_____	_____	_____
32. Is it easier to confide in a friend rather than your husband?	_____	_____	_____	_____
33. Does he confide in others rather than in you?	_____	_____	_____	_____
34. Do you feel that in most matters your husband knows what you are trying to say?	_____	_____	_____	_____
35. Does he monopolize the conversation very much?	_____	_____	_____	_____
36. Do you and your husband talk about things which are of interest to both of you?	_____	_____	_____	_____
37. Does your husband sulk or pout very much?	_____	_____	_____	_____
38. Do you discuss intimate matters with him?	_____	_____	_____	_____
39. Do you and your husband discuss your personal problems with each other?	_____	_____	_____	_____
40. Can your husband tell what kind of day you have had without asking?	_____	_____	_____	_____
41. Does he fail to express feelings of respect and admiration for you?	_____	_____	_____	_____
42. Do you and your husband talk over pleasant things that happen during the day?	_____	_____	_____	_____
43. Do you hesitate to discuss certain things with your husband because you are afraid he might hurt your feelings?	_____	_____	_____	_____
44. Do you pretend you are listening to him when actually you are not really listening?	_____	_____	_____	_____
45. Do the two of you ever sit down just to talk things over?	_____	_____	_____	_____

Please make sure you have answered all the questions.

Version Anglaise du
Dyadic Adjustment Scale

QUESTIONNAIRE #3 TO BE COMPLETED BY FEMALE PARTICIPANTS

Most persons have disagreements in their relationships. Please indicate below the approximate extent of agreement or disagreement between you and your husband for each item on the following list.

	<u>Always Agree</u>	<u>Almost Always Agree</u>	<u>Occa- sionally Disagree</u>	<u>Fre- quently Disagree</u>	<u>Almost Always Disagree</u>	<u>Always Disagree</u>
1. Handling family finances	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2. Matters of recreation	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3. Religious matters	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4. Demonstrations of affection	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5. Friends	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6. Sex relations	_____	_____	_____	_____	_____	_____
7. Conventionality (correct or proper behavior)	_____	_____	_____	_____	_____	_____
8. Philosophy of life	_____	_____	_____	_____	_____	_____
9. Ways of dealing with parents or in-laws	_____	_____	_____	_____	_____	_____
10. Aims, goals, and things believed important	_____	_____	_____	_____	_____	_____
11. Amount of time spent together	_____	_____	_____	_____	_____	_____
12. Making major decisions	_____	_____	_____	_____	_____	_____
13. Household tasks	_____	_____	_____	_____	_____	_____
14. Leisure time interests and activities	_____	_____	_____	_____	_____	_____
15. Career decisions	_____	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>All the time</u>	<u>Most of the time</u>	<u>More often than not</u>	<u>Occa- sionally</u>	<u>Rarely</u>	<u>Never</u>
16. How often do you discuss or have you considered divorce, separation, or terminating your relationship?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
17. How often do you or your husband leave the house after a fight?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
18. In general, how often do you think that things between you and your husband are going well?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
19. Do you confide in your husband?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
20. Do you ever regret that you married? (or lived together)	_____	_____	_____	_____	_____	_____
21. How often do you and your husband quarrel?	_____	_____	_____	_____	_____	_____
22. How often do you and your husband "get on each other's nerves"?	_____	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>Every Day</u>	<u>Almost Every Day</u>	<u>Occa- sionally</u>	<u>Rarely</u>	<u>Never</u>
23. Do you kiss your husband?	_____	_____	_____	_____	_____

	<u>All of Them</u>	<u>Most of Them</u>	<u>Some of Them</u>	<u>Very few of Them</u>	<u>None of Them</u>
24. Do you and your husband engage in outside interests together?	_____	_____	_____	_____	_____

How often would you say the following events occur between you and your husband?

	<u>Never</u>	<u>Less than once a month</u>	<u>Once or twice a month</u>	<u>Once or twice a week</u>	<u>Once a day</u>	<u>More often</u>
25. Have a stimulating exchange of ideas	_____	_____	_____	_____	_____	_____
26. Laugh together	_____	_____	_____	_____	_____	_____
27. Calmly discuss something	_____	_____	_____	_____	_____	_____
28. Work together on a project	_____	_____	_____	_____	_____	_____

These are some things about which couples sometimes agree and sometime disagree. Indicate if either item below caused differences of opinions or were problems in your relationship during the past few weeks. (Check yes or no).

Yes No

29. _____ Being too tired for sex.

30. _____ Not showing love.

31. The dots on the following line represent different degrees of happiness in your relationship. The middle point, "happy", represents the degree of happiness of most relationships. Please circle the dot which best describes the degree of happiness, all things considered, of your relationship.

0	1	2	3	4	5	6
Extremely Unhappy	Fairly Unhappy	A little Unhappy	Happy	Very Happy	Extremely Happy	Perfect

32. Which of the following statements best describes how you feel about the future of your relationship?

- _____ I want desperately for my relationship to succeed, and would go to almost any length to see that it does.
- _____ I want very much for my relationship to succeed, and will do all I can to see that it does.
- _____ I want very much for my relationship to succeed, and will do my fair share to see that it does.
- _____ It would be nice if my relationship succeeded, but I can't do much more than I am doing now to help it succeed.
- _____ It would be nice if it succeeded, but I refuse to do any more than I am doing now to keep the relationship going.
- _____ My relationship can never succeed, and there is no more than I can do to keep the relationship going.

APPEAL ON CHANGE SCORING SHEET

000148

HUSBAND (H)

WIFE (W)

("Male wants...; Male pleases...")

("Female wants...; Male pleases...")

Items		H							Disagree		W							Disagree
		Agree									Agree							
Spending money	1.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Keeping house clean	2.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Deals on time	3.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Attention to appearance	4.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Fit me	5.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Together my friends	6.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Bills on time	7.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Interesting meals	8.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Interacting on conversations	9.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Go out with me	10.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Appreciation for things	11.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
By relatives	12.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
See my friends	13.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Swirl	14.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Work late	15.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
On my friends <i>Parents</i>	16.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Help with housework	17.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Angry with me	18.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Disappointing criticism	19.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Disapproval of me	20.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
On my activities	21.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
My friends' friends	22.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
First children	23.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
My attention	24.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Responsibility finances	25.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Time to my self	26.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Do things I like	27.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Accept praise	28.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Accomplish responsibilities	29.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Get into time	30.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Express emotions	31.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Sexual relationships	32.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Time with me	33.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Care to meals	34.	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3			+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	
Total H Agree									Total H Disagree		Total W Agree		Total W Disagree					

	H	W	
Agree			
Disagree			Total:

IMPRESSIONS GENERALES

1. Le ton de cette interaction était généralement:

plaisant _____ déplaisant

2. L'homme était plutôt:

passif _____ actif

3. La femme était plutôt:

passive _____ active

4. L'homme était plutôt:

impliqué _____ peu impliqué

5. La femme était plutôt:

impliquée _____ peu impliquée

6. Le montant de respect et de chaleur manifesté par l'homme était:

faible _____ élevé

7. Le montant de respect et de chaleur manifesté par la femme était:

faible _____ élevé

Appendice 5

SCORES BRUTS

Scores bruts pour le calcul de la fidélité pair-impair des échelles
 "Entente réelle", "Congruence", "Complémentarité" et "Conflits"

Couple	Variable							
	Entente		Congruence		Complémentarité		Conflits	
	P	I*	P	I	P	I	P	I
3-4	9	12	41	33	6	9	3	8
5-6	5	9	33	39	9	6	8	5
7-8	12	10	30	25	8	16	12	9
9-10	11	12	16	21	21	21	13	8
25-26	5	6	25	29	6	7	19	14
27-28	11	8	45	46	0	0	5	4
29-30	3	6	35	30	5	11	10	9
31-32	10	15	25	13	16	27	10	9
33-34	15	14	22	26	9	6	19	18
47-48	10	12	28	31	16	17	6	2
49-50	13	9	42	42	8	8	0	0
51-52	10	7	25	38	19	7	6	5
53-54	9	7	10	25	35	24	5	1
55-56	10	9	27	29	11	13	12	8
57-58	11	10	38	37	12	7	0	6
59-60	15	11	34	21	10	22	5	8
61-62	6	12	35	24	10	10	5	16
63-64	11	10	42	36	1	4	7	10
65-66	10	12	32	29	1	1	17	20

*P = Pair;
 I = Impair.

Scores bruts pour le calcul de la fidélité inter-juges pour
les variables "Parler pour soi", "Ecoute passive", "Ecoute active"

Sujet	Juge	Parler pour soi (Enoncés personnels/ total)		Ecoute passive (Interruption/ 5 min)		Ecoute active (Paraphrases/ min)	
		1	2	1	2	1	2
A		.14	.21	4	3	.70	1.05
B		.41	.31	3	4	.55	2.25
C		.43	.38	2	2	2.47	2.00
D		.27	.25	3	3	.60	.33
E		.57	.45	2	1	.47	.67
F		.35	.30	2	0	.73	.87
G		.50	.42	2	2	.15	.00
H		.60	.52	0	0	.50	.40
I		.37	.50	7	4	.24	.36
J		.40	.31	5	2	.00	.32

Scores bruts pour le calcul de la fidélité inter-juges
de l'échelle "Qualité du contrat"

Juge	1	2
	10	11
	7	9
	4	3
	7	3
	9	11
	10	11
	9	12
	10	7
	11	8
	11	9
	11	6
	12	10
	11	7
	11	12
	9	9
	11	11
	11	11
	10	11
	7	7
	10	9
	9	9
	9	10
	10	11
	9	9
	10	9
	11	7
	7	9
	10	9
	0	0

Scores bruts pour le calcul de la fidélité inter-juges
et de la validité de l'échelle de motivation

Sujets	Juges		Σ	Soi
	1	2		
3	3	4	7	4
4	5	5	10	6
5	5	5	10	6
6	6	6	12	5
7	3	5	8	4
8	2	3	5	5
9	3	3	6	4
10	5	6	11	4
25	4	4	8	4
26	7	7	14	3
27	6	6	12	5
28	5	5	10	5
29	6	5	11	4
30	6	6	12	6
31	3	2	5	2
32	4	5	9	6
33	2	4	6	4
34	5	6	11	6
47	5	5	10	6
48	6	6	12	6
49	4	4	8	6
50	4	4	8	5
51	6	5	11	6
52	5	5	10	5
53	5	6	11	5
54	7	7	14	6
55	5	6	11	5
56	6	6	12	6
57	7	6	13	5
58	6	4	10	5
59	2	3	5	5
60	3	3	6	5
61	3	3	6	4
62	5	5	10	5
63	4	5	9	5
64	4	5	9	5
65	4	4	8	4
66	6	5	11	4

Scores brut pour le calcul de la fidélité inter-juges
du questionnaire "Impressions générales"

Sujets	Juges	Pré-test		Post-test	
		1	2	1	2
3		13	11	12	13
4		13	12	17	16
5		7	13	14	15
6		14	16	20	16
7		14	14	13	13
8		9	13	12	12
9		12	15	18	15
10		16	17	17	15
25		17	15	16	16
26		15	14	14	17
27		18	17	17	15
28		12	14	9	10
29		12	14	10	14
30		13	14	18	16
31		12	10	13	13
32		11	15	8	11
33		13	10	14	15
34		15	14	14	16
47				17	15
48				13	15
49				15	14
50				15	15
51		14	15	19	16
52		13	15	16	13
53		13	13	11	12
54		9	9	13	11
55		7	7	12	15
56		7	8	17	15
57		14	13	17	14
58		9	12	15	14
59				12	9
60				12	9
61		19	14	16	13
62		17	15	17	15
63		9	10		
64		9	15		
65		12	11	9	15
66		15	15	13	17

Scores bruts pour le calcul de la fidélité pair-impair des échelles "Spécificité des attentes", "Satisfaction des attentes", "Satisfaction perçue", "Justesse de la satisfaction perçue", "Justesse de la perception des attentes" et "Entente perçue"

Sujets	Variables											
	Spéc.		Sat. des att.		Sat. per.		Just. de sat. per.		Just. de perc.		Entente	
	P	I	P	I	P	I	P	I	P	I	P	I
3	2	7	43	44	40	37	22	19	7	11	9	11
4	6	4	61	54	48	49	13	11	11	11	12	15
5	9	10	55	56	58	54	10	6	7	9	2	6
6	10	14	48	48	44	51	9	9	10	8	11	9
7	10	8	54	49	47	47	10	12	9	8	15	12
8	12	12	56	57	54	54	10	11	11	5	5	5
9	10	8	41	44	39	40	13	10	3	11	8	11
10	12	7	44	46	41	44	8	14	15	10	14	12
25	13	15	63	63	54	51	9	14	4	6	5	8
26	17	17	62	50	51	55	16	14	13	17	14	21
27	10	13	52	50	51	53	13	9	6	15	10	15
28	7	7	66	58	59	58	7	8	7	10	11	6
29	1	2	51	53	47	53	5	7	8	7	9	7
30	15	11	43	52	52	53	5	6	3	6	4	8
31	10	11	47	47	42	28	7	14	9	14	16	27
32	11	12	41	38	44	37	15	12	17	15	17	20
33	12	11	49	49	53	51	12	14	22	16	11	10
34	13	14	39	43	43	46	6	7	7	8	12	13
47	9	10	56	59	68	63	6	5	13	11	9	9
48	9	12	62	64	61	62	7	3	10	8	6	10
49	11	12	65	59	61	62	9	7	9	9	7	12
50	10	10	60	59	54	52	11	9	10	15	9	14
51	13	11	66	56	49	54	3	3	3	5	11	4
52	13	15	54	57	57	54	8	6	12	6	6	7
53	7	5	56	58	56	58	2	7	7	7	8	6
54	7	5	55	51	50	56	8	6	9	9	6	8
55	13	17	46	50	44	45	9	8	3	5	10	8
56	16	18	53	53	54	52	6	8	8	8	10	7
57	11	11	48	42	41	34	16	17	11	8	13	8
58	16	18	52	51	56	47	17	9	14	18	17	16
59	4	7	55	53	57	52	8	13	9	11	12	10
60	7	7	57	57	60	57	13	12	9	7	16	10
61			47	46	42	39	18	15	16	23	14	13
62			40	36	38	41	21	9	11	11	9	5
63	11	9	48	47	35	42	11	5	17	18	20	24
64	12	9	36	36	51	49	3	8	9	10	14	14
65	5	9	49	41	56	49	14	6	16	27	20	19
66	7	8	45	45	51	56	14	19	7	14	9	14