

**Les expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part  
d'autrui au sein de différentes relations interpersonnelles**

Isabelle Hudon-ven der Buhs

Thèse soumise à la  
Faculté des études supérieures et postdoctorales  
dans le cadre des exigences  
du programme de doctorat en philosophie en psychologie expérimentale

École de psychologie  
Faculté des sciences sociales  
Université d'Ottawa

## Remerciements

Une thèse doctorale est un projet d'envergure auquel ont contribué de nombreuses personnes à qui je désire exprimer une profonde reconnaissance.

J'adresse mes premiers remerciements et ma plus grande admiration à ma directrice de thèse, la professeure Julie Gosselin, pour la confiance qu'elle m'a accordée ainsi que l'encadrement académique exceptionnel qu'elle m'a offert dans la réalisation de la thèse. Je la remercie en particulier, pour sa rigueur et son intégrité scientifique, sa générosité intellectuelle, son sens critique, ses conseils judicieux et pour toutes les heures qu'elle a consacrées à diriger cette recherche. De plus, je lui sais infiniment gré pour sa disponibilité, sa compréhension, sa patience, ses encouragements et son soutien inestimable tout au long de ces années. Elle a su rendre cette expérience du doctorat enrichissante et passionnante et sans elle, la présente thèse n'aurait jamais vu le jour.

Je suis aussi reconnaissante à madame Elisa Romano, madame Stéphanie Gaudet et monsieur Patrick Davidson pour avoir accepté de participer à ce comité de thèse et de me faire l'honneur d'évaluer cette recherche. Leur lecture attentive, leurs remarques avisées et leurs suggestions constructives ont fortement contribué à l'amélioration de la qualité de ce travail. Dans le même ordre d'idée, j'offre de sincères remerciements à madame Mélanie Perron pour avoir accepté de se joindre au comité doctoral comme examinatrice externe ainsi qu'à madame Martine Lagacé pour avoir assuré la présidence du jury. Merci pour votre contribution.

Je remercie Dwayne Schindler pour son aide indispensable dans la réalisation des analyses statistiques et sa façon extraordinaire de transmettre son savoir avec humour, simplicité et clarté. Ma gratitude s'adresse également à Mireille Côté, Martine Raymond

ainsi qu'à l'ensemble du personnel administratif de l'École de psychologie pour leur dévouement, leur efficacité et leur gentillesse auprès des étudiants.

Je tiens à remercier Mathieu Gagnon, Marie-Pier Vandette, Kristina Kljajic ainsi que Camille Meigneux pour leur contribution respective au niveau de la collecte de données. Je remercie en même temps mes collègues doctorantes du Laboratoire de recherche sur la famille recomposée, Annie, Natasha, Sophie-Claire et Marie-Pier, auprès desquelles j'ai trouvé une belle joie de vivre, une grande complicité et de sincères amitiés.

Sur une note plus personnelle, je remercie ma famille et mes proches pour leur appui constant, en particulier mes parents qui m'ont toujours encouragée à aller au bout de mes projets et de mes ambitions et qui n'ont jamais cessé de croire en moi pendant toutes ces années d'étude. Merci de m'avoir transmis le goût d'apprendre, la curiosité, le souci du détail et la détermination.

À mes enfants Elsa et Laurent, un grand merci pour l'immense joie, l'amour et l'incomparable bonheur qu'ils m'apportent depuis le premier jour. Je leur exprime ma plus tendre reconnaissance pour leur patience et leur compréhension relativement à tous ces moments que je leur ai volés. Enfin, je remercie profondément mon conjoint, Pascal, pour sa bienveillance et son écoute au quotidien, son soutien indéfectible, sa patience infinie et sa confiance en moi. Sans sa présence à mes côtés, son aide précieuse et ses prouesses informatiques, il aurait été impossible de mener à terme ce projet.

**Table des matières**

Remerciements.....	ii
Table des matières.....	iv
Résumé .....	ix
Introduction.....	1
Contexte théorique .....	3
La notion de prosocialité et du comportement d'aide .....	3
Typologies du comportement d'aide .....	4
Les déterminants du comportement d'aide .....	8
Le comportement d'aide dans la vie quotidienne.....	12
L'étude du comportement d'aide dans diverses relations interpersonnelles .....	24
La conception traditionnelle des expressions faciales émotionnelles .....	29
Les théories sociales de l'expression faciale des émotions .....	34
La signification attribuée aux expressions du visage .....	37
L'étude des réponses prosociales aux expressions faciales .....	39
Les objectifs généraux du projet de recherche.....	42
Étude pilote .....	47
Objectifs et hypothèses de la validation .....	47
Objectifs et hypothèses de l'expérimentation .....	49
Méthodologie : validation.....	51
Participants.....	51
Matériels .....	52
Déroulement.....	53
Plan d'expérience .....	54
Résultats.....	55
Analyses descriptives relatives aux scénarios sociaux .....	55
Analyse par composantes principales.....	59
Analyse principale .....	63
Discussion.....	66
Les distinctions liées au type de demande .....	69
Les distinctions liées au sexe des participants .....	74
Les distinctions liées au type de demande et au sexe des participants.....	78
Méthodologie : expérimentation .....	79
Participants.....	79
Matériel.....	80
Déroulement.....	81
Plan d'expérience .....	83
Résultats.....	83
Analyse principale .....	83

Discussion.....	87
Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale émotionnelle .....	88
Les distinctions liées au type de demande .....	93
Les distinctions liée au sexe du demandeur .....	95
Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au sexe du demandeur .....	95
Les distinctions liée à la catégorie d'expression faciale et au type de demande .....	97
Étude principale .....	99
Objectifs et hypothèses de la validation .....	99
Objectifs et hypothèses de l'expérimentation .....	101
Méthodologie : validation.....	105
Participants.....	105
Matériel.....	105
Déroulement.....	107
Plan d'expérience .....	108
Résultats.....	108
Analyses descriptives relatives aux scénarios sociaux .....	108
Analyse principale .....	115
Discussion.....	118
Les distinctions liées au type de relation interpersonnelle .....	121
Les distinctions liées au sexe des participants .....	125
Méthodologie : expérimentation .....	128
Participants.....	128
Matériels .....	129
Déroulement.....	133
Plan d'expérience .....	134
Résultats.....	134
Analyses descriptives relatives aux variables inter-sujets .....	134
Analyses principales .....	137
Discussion.....	146
Analyse de variance.....	146
Analyse de covariance .....	163
Discussion générale.....	168
Tendances générales du projet de recherche.....	168
Contributions originales du projet de recherche .....	172
Limites du projet de recherche.....	174
Avenues de recherches futures.....	177
Conclusion .....	183
Références.....	184
Liste des tableaux et des figures .....	229

Tableau 1. Résumé des principales motivations sociales attribuées aux expressions faciales émotionnelles .....	230
Tableau 2. Statistiques descriptives des variables dépendantes pour les scénarios de l'étude 1.....	231
Tableau 3. Fréquence des indices sur l'échelle d'évaluation pour chacune des variables dépendantes selon le scénario.....	232
Tableau 4. Statistiques descriptives associées aux items de l'analyse en composantes principales.....	234
Tableau 5. Matrice de corrélations inter-items.....	235
Tableau 6. Les coefficients de saturation et la qualité de représentation des items selon la méthode de rotation oblique et la méthode de rotation orthogonale .....	236
Tableau 7. Corrélations bivariées entre les variables dépendantes selon le type de demande.....	237
Tableau 8. Scores moyens des quatre variables dépendantes en fonction du type de demande et du sexe des participants.....	238
Tableau 9. Description des stimuli faciaux et des unités d'action (UA).....	239
Tableau 10. Statistiques descriptives des variables dépendantes de l'expérimentation 1 selon l'expression faciale, le type de demande et le sexe du demandeur .....	240
Tableau 11. Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'étude 1.....	241
Tableau 12. Statistiques descriptives des variables dépendantes pour les scénarios de l'étude 2 selon le type de demandeur .....	242
Tableau 13. Fréquence des indices sur l'échelle d'évaluation pour chacune des variables dépendantes selon le scénario et le type de demandeur.....	243
Tableau 14. Corrélations bivariées entre les variables dépendantes selon le type de relation interpersonnelle.....	245
Tableau 15. Résultats des tests t appariés concernant les combinaisons des dyades de réponses chez les participants.....	246
Tableau 16. Fréquence des indices de la qualité des relations interpersonnelles selon le sexe du participant et la sphère relationnelle .....	247

Tableau 17. Tableau de contingence sphère relationnelle x qualité de la relation interpersonnelle x sexe des participants .....	248
Tableau 18. Fréquence de l'indice de désirabilité selon le sexe des participants.....	249
Tableau 19. Tableau de contingence sexe des participants x désirabilité sociale.....	250
Tableau 20. Statistiques descriptives des variables dépendantes de l'expérimentation 2 selon l'expression faciale, le type de demandeur et le sexe du demandeur.....	251
Tableau 21. Résultats du test de l'effet d'interaction entre les variables indépendantes et les facteurs de covariance .....	252
Tableau 22. Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'analyse de variance de l'étude 2 .....	253
Tableau 23. Test de comparaisons multiples de l'analyse de variance pour l'interaction expression faciale x type de relation interpersonnelle x sexe du demandeur.....	254
Tableau 24. Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'analyse de covariance de l'étude 2 .....	255
Tableau 25. Test de comparaisons multiples de l'analyse de covariance pour l'interaction expression faciale x type de relation interpersonnelle x sexe du demandeur.....	256
Figure 1. Le degré de disposition des participants à répondre favorablement selon la catégorie d'expression faciale et le type de demande.....	257
Figure 2. Le degré de disposition des participants à répondre favorablement selon la catégorie d'expression faciale et le type de relation interpersonnelle.....	258
Liste des annexes.....	259
Annexe A. Texte de recrutement (système intégré de participation).....	260
Annexe B. Formulaire d'information et de consentement des participants.....	261
Annexe C. Renseignements démographiques.....	263
Annexe D. Instructions aux participants (validation).....	264
Annexe E. Scénarios utilisés dans l'étude pilote .....	265
Annexe F. Questions à répondre et échelle d'évaluation.....	266

Annexe G. Texte de recrutement (sollicitation en classe).....	267
Annexe H. Formulaire d'information et de consentement des participants.....	268
Annexe I. Instructions aux participants (expérimentation).....	270
Annexe J. Texte de recrutement (système intégré de participation).....	271
Annexe K. Formulaire d'information et de consentement des participants.....	272
Annexe L. Renseignements démographiques.....	274
Annexe M. Instructions aux participants (validation).....	275
Annexe N. Scénarios utilisés dans l'étude principale.....	276
Annexe O. Questions à répondre et échelle d'évaluation.....	279
Annexe P. Texte de recrutement (système intégré de participation).....	280
Annexe Q. Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (originale).....	281
Annexe R. Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (modifiée).....	282
Annexe S. Échelle abrégée de la désirabilité sociale .....	283
Annexe T. Formulaire d'information et de consentement des participants.....	284
Annexe U. Instructions aux participants (expérimentation).....	286

## Résumé

À ce jour, trop peu d'études se sont intéressées au rôle que jouent les expressions faciales émotionnelles au niveau des comportements prosociaux. De surcroît, les travaux empiriques se penchant sur cette question n'ont pas examiné celle-ci à l'intérieur de différentes relations interpersonnelles. Le but du présent projet de recherche est d'évaluer l'effet de l'expression faciale et du lien interpersonnel sur la réponse prosociale. De plus, nous cherchons à déterminer la mesure dans laquelle d'autres variables telles le sexe du bénéficiaire exercent une influence dans l'apport de l'aide. Afin de répondre à ces objectifs, nous avons réalisé deux études, chacune incluant une étape de validation ainsi qu'une étape d'expérimentation. Dans le cadre de la validation des scénarios, les participants ont fait la lecture de situations hypothétiques dans lesquelles un personnage fictif formulait une demande. À ce sujet, ils devaient indiquer leur degré de disposition et d'obligation à répondre de manière favorable à la requête ainsi que leur degré de perception de l'usualité de cette requête et des efforts qu'elle entraîne. Lors de l'expérimentation en laboratoire, les participants ont lu les mêmes scénarios sociaux et ont visionné tour à tour une série d'expression du visage, leur tâche nécessitant qu'ils indiquent la mesure dans laquelle ils seraient disposés à répondre favorablement à une requête advenant que le demandeur affiche une expression faciale donnée. De manière générale, les 117 jeunes adultes qui ont participé à la première phase de l'étude pilote semblent considérer les demandes dépeintes dans les scénarios comme étant courantes, peu astreignantes, peu exigeantes et favorables à la prosocialité. De surcroît, il appert que 1) les répondants seraient plus disposés et se sentiraient plus obligés à satisfaire une demande concernant un service plutôt qu'un bien, et que 2) les femmes se sentiraient

d'avantage contraintes à répondre favorablement aux demandes formulées et qu'elles estiment que celles-ci exigeraient davantage d'efforts, en comparaison avec les hommes. Dans un autre ordre d'idées, nous avons noté chez les 50 jeunes adultes ayant pris part à l'expérimentation que leur inclination générale à satisfaire une requête serait plus élevée si l'émetteur arborait un visage joyeux, suivi en ordre décroissant d'un visage triste ou neutre, d'un visage apeuré ou surpris, et d'un visage fâché ou dégoûté. En outre, les résultats révèlent des effets significatifs du type de demande et du sexe du demandeur, effets en faveur des femmes et des demandes relatives à un service de manière respectueuse, en plus d'un effet d'interaction entre la catégorie d'expression du visage et le type de demande. En ce qui a trait à l'étude principale, il ressort dans l'ensemble que les 95 participants à la validation estiment que les demandes formulées dans les scénarios s'avèrent usuelles, peu astreignantes, peu exigeantes et favorables à la prosocialité. En outre, les participants seraient plus disposés et se sentiraient plus obligés à répondre favorablement à une requête venant d'un membre de la famille plutôt que d'un ami et venant d'un parent plutôt que d'un frère ou une soeur. Par ailleurs, les données obtenues auprès des 88 participants à l'expérimentation en laboratoire suggèrent que la disposition des participants à répondre à une demande serait plus élevée si l'émetteur présentait un visage joyeux, suivi en ordre décroissant d'un visage triste, d'un visage neutre ou apeuré et d'un visage fâché ou dégoûté. Qui plus est, les résultats mettent en évidence 1) des effets du type de relation interpersonnelle et du sexe du demandeur, effets en faveur des membres de la famille et des femmes respectivement et 2) des effets d'interaction entre la catégorie d'expression du visage et le type de relation interpersonnelle ainsi qu'entre la catégorie d'expression faciale, le type de lien interpersonnel et le sexe du demandeur. Or

il s'avère qu'une fois l'effet de la désirabilité sociale pris en considération, seul l'effet principal de la catégorie d'expression faciale et les effets d'interaction demeurent significatifs. Ce projet de recherche contribue à l'avancement des connaissances relativement aux mécanismes prosociaux agissant au sein des relations interpersonnelles qui présentent divers niveaux d'intimité.

Mot clés : émotions, expressions faciales, comportements prosociaux, comportements d'aide, relations interpersonnelles.

## **Introduction**

Les comportements prosociaux constituent depuis longtemps un sujet d'intérêt, tant parmi la communauté scientifique, qu'auprès du grand public. Il est bien vu de venir en aide à autrui et les psychologues sociaux, comme tout un chacun, désirent favoriser une telle conduite. Dans cette intention, d'innombrables travaux ont tenté de déterminer les origines du comportement prosocial, d'identifier les caractéristiques de la personne aidante et celles de la personne aidée, d'établir l'ensemble des circonstances qui accompagnent le comportement d'aide, de cerner les raisons pour lesquelles un individu prodigue de l'aide ainsi que de définir les conséquences de l'aide donnée et de l'aide reçue (voir Schroeder et al. (1995) pour une recension des écrits).

La grande majorité des comportements d'aide se produisent au niveau interpersonnel, c'est-à-dire dans le cadre d'une situation sociale durant laquelle un individu (l'aidant) fournit une assistance à une autre personne (l'aidé) en réponse à une attitude, une expression significative, une action ou une intervention verbale. Or, bien que la dyade aidant/aidé ait fait l'objet d'un examen très attentif, force est de constater qu'il existe à l'heure actuelle peu d'information relativement à l'influence qu'exercent les indices non-verbaux et, en particulier, les expressions du visage dans l'apport de l'aide. Les expressions faciales se révèlent essentielles à la communication interpersonnelle en raison de leur rôle prépondérant dans la coordination de la conversation humaine. En effet, il est avancé que l'expression qu'affiche une personne contribue davantage que le contenu textuel du message à l'impact global du message exprimé (c.-à-d. à une hauteur de 55%). La question principale à laquelle ce projet de recherche tente de répondre est la

suivante: quelles expressions faciales émotionnelles sont les plus aptes à susciter une réponse prosociale?

Dans un autre ordre d'idées, l'étude des conduites prosociales s'est surtout intéressée aux aides offertes aux inconnus quoique le comportement d'aide survienne davantage entre personnes familières (p.ex. Amato, 1990). De surcroît, il appert que les membres de la famille et les amis sont tenus de fournir une assistance lorsque nécessaire (Bar-Tal, Bar-Zohar, Greenberg & Hermon, 1977), le comportement d'aide faisant partie intégrante du rôle social que les gens occupent à l'intérieur de la famille et du réseau amical (p.ex. Davis & Todd, 1985). Une deuxième question à laquelle nous cherchons à répondre est la suivante: quel type de relation interpersonnelle est le plus susceptible de donner lieu à une réponse prosociale? Outre ces deux objectifs principaux, nous visons à déterminer dans quelle mesure d'autres variables sont à même d'influer sur l'aide apportée, en l'occurrence les coûts associés au comportement d'aide, la qualité des liens entre l'aidant et l'aidé, le sexe de l'aidé et la désirabilité sociale.

Dans la première partie de l'introduction, nous présentons une définition opérationnelle du comportement d'aide et exposons les différentes taxonomies qui ont été élaborées à ce sujet. Par la suite, nous abordons les principaux facteurs déterminants dans l'apport de l'aide. Enfin, nous traitons de l'importance du comportement d'aide au sein des relations interpersonnelles familières et passons en revue les diverses aides dispensées dans les relations parent-enfant, les relations fraternelles ainsi que les relations amicales. La deuxième partie de l'introduction met en évidence que les expressions faciales constituent des éléments dont les individus tiennent compte au moment de prendre la décision d'apporter de l'aide à quelqu'un. D'abord, nous faisons la distinction

entre la conception traditionnelle et les théories sociales de l'expression faciale et définissons leurs nombreuses fonctions. Puis, nous identifions les expressions faciales émotionnelles dites prototypiques et nous énonçons les différentes significations pouvant leur être attribuées. La dernière section de l'introduction présente les objectifs généraux du projet de recherche.

Une contribution originale du présent projet de recherche consiste de l'intégration de différents sous-domaines de recherche qui ont jusqu'à présent travaillé un peu en vase clos, à savoir les émotions, les relations interpersonnelles et les comportements prosociaux. D'autre part, ce projet cherche à pallier à un manque dans la littérature scientifique étant donné qu'à ce jour, aucune étude empirique n'a documenté l'impact de l'ensemble des expressions faciales sur l'aide apportée. Qui plus est, pour autant que nous sachions, aucun chercheur ne s'est intéressé à examiner un tel effet à l'intérieur de différentes relations interpersonnelles.

## **Contexte théorique**

### **La notion de prosocialité et du comportement d'aide**

Dans la littérature, la prosocialité représente l'ensemble des conduites positives intentionnelles et volontaires qui entraînent des conséquences favorables pour les autres ou la société en général (Batson, 1998). Néanmoins, cette notion englobe un éventail si vaste d'activités qu'elle ne parvient pas à différencier parmi les différents types de conduites prosociales que les gens émettent. Par ce fait, certains auteurs ont défini trois sous-catégories de comportements prosociaux, soit l'aide, l'altruisme et la coopération. L'aide désigne l'action d'assister, d'appuyer ou de soutenir autrui dans des situations de la vie courante ou des situations d'urgence. Il s'agit d'un comportement à même de

procurer des bienfaits au donneur ainsi qu'au bénéficiaire ou pouvant ne favoriser que ce dernier.

L'altruisme renvoie à une forme d'aide spécifique qui est réalisée à ses propres fins, en raison de convictions morales et indépendamment de récompenses espérées ou de punitions redoutées (Eisenberg & Fabes, 1998). Qui plus est, c'est un comportement social positif orienté uniquement vers le bénéfice d'autrui. Quant aux activités coopératives, elles supposent deux ou plusieurs personnes qui se réunissent en tant que partenaires pour travailler de façon interdépendante vers un objectif commun (Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005). Celles-ci s'avèrent profitables pour toutes les personnes impliquées étant donné le partage des avantages de l'action sociale. Dans le cadre de ce projet de recherche, la notion de prosocialité sera restreinte aux comportements d'aide du fait que ces derniers sont ancrés dans plusieurs aspects de la vie quotidienne, que l'aide soit sollicitée ou non, reconnue ou tenue pour acquise.

### **Typologies du comportement d'aide**

Depuis des décennies, les tenants de la psychologie sociale cherchent à identifier les diverses formes d'aide que donnent et reçoivent les gens ainsi qu'à déterminer à qui et de la part de quelle(s) personne(s) ces aides sont dispensées, présentant à cette intention maints systèmes de classement du comportement d'aide. À titre d'exemple, les recherches portant sur l'aide apportée aux inconnus font référence principalement à l'intervention en situation critique (Frydman, Ledru, Hofmans, Molinier, & Mouassi 1995; Piliavin et al., 1981), à l'aide collective et au don (Foss, 1983, Piliavin & Callero, 1991) ainsi qu'à l'héroïsme (Meindl & Lerner, 1983; Walum, 1974). Puis, les travaux concernant l'aide prodiguée aux proches mettent en évidence des catégories telles que le

soutien émotionnel, le soutien affectif, le soutien informationnel, l'appui financier, l'aide domestique, l'aide matérielle et instrumentale de même que l'assistance physique (p.ex. Barrera, Sandler &, Ramsey, 1981; Cohen & Willis, 1985; House, 1981; Midlarsky, Hannah &, Corley, 1995; Vaux & Harrison, 1985).

Par ailleurs, certains auteurs suggèrent de définir l'aide selon le sexe de l'aidant (Eagly & Crowley, 1986) ou selon qu'elle provienne d'un réseau social informel, comme la famille, les amis, les voisins et les associations de quartier comparativement aux organisations et institutions formelles, telles les services gouvernementaux et les agences privées (Litwak & Szelenyi, 1969; Hernández- Plaza, Alonso-Morillejo &, Poso-Muñoz, 2006; Litwak, Messeri et Silverstein, 1990). D'autres proposent plutôt de séparer les types d'aide en fonction des conséquences engendrées pour le bénéficiaire (Halabi & Nadler, 2010; Nadler, 1991) ou des motivations sociales de l'aidant, notamment la notion de principe, le collectivisme ainsi que les considérations altruistes et égoïstes (Batson, 1994; Omoto & Snyder 1995; 2002).

De leur côté, Pearce et Amato (1980) ont construit une typologie à partir d'une analyse secondaire rigoureuse des études empiriques menées sur le comportement d'aide entre 1967 et 1979. Précisément, au moyen d'analyses multidimensionnelles destinées à l'évaluation de 62 aides répertoriées, les chercheurs ont dégagé une conformation tridimensionnelle du comportement d'aide, à savoir 1) l'aide spontanée (p.ex. ouvrir la porte pour quelqu'un) par opposition à l'aide organisée/ planifiée (p.ex. faire du bénévolat dans un hôpital), 2) l'aide directe (p.ex. aider un enfant qui semble perdu) par opposition à l'aide indirecte (p.ex. faire un don à un organisme de bienfaisance) et 3)

l'aide anodine (p.ex. ramasser des crayons tombés au sol) par opposition à l'aide sérieuse (p.ex. porter secours à quelqu'un qui vient de s'effondrer).

Dans une autre perspective, McGuire (1994) a élaboré une classification de l'aide en utilisant l'approche méthodologique de la théorisation enracinée. Afin d'obtenir une représentation réaliste de ce genre de comportement prosocial, l'auteure a demandé à des étudiants universitaires de décrire différentes situations, impliquant soit des personnes familières soit des inconnus, durant lesquelles ils ont fourni ou reçu de l'aide et, elle a recueilli de la sorte près de 1470 évènements qui ont été regroupés en 72 conduites distinctes. Des analyses factorielles réalisées sur cet ensemble ont permis de distinguer quatre catégories de comportements d'aide nommément l'aide casuelle, l'aide émotionnelle, l'aide substantielle et l'aide d'urgence.

En particulier, l'aide casuelle désigne une variété d'actions, telles offrir un coup de pouce (p.ex. ouvrir la porte pour quelqu'un), fournir un bien matériel (p.ex. prêter un crayon) ou procurer quelque chose à caractère intangible (p.ex. donner des directions). Celles-ci sont peu coûteuses et faciles à effectuer et n'impliquent pas forcément un lien étroit entre l'aidant et le bénéficiaire (McGuire, 1994). D'autre part, l'aide émotionnelle concerne principalement les comportements démontrant à une personne qu'elle est aimée et appréciée des gens et que ces derniers en prennent soins (p.ex. le réconfort, le soutien moral). Ce type d'aide est également peu coûteux et simple à prodiguer toutefois, il suppose généralement des liens interpersonnels plus serrés. En ce qui a trait à l'aide substantielle, elle consiste à donner ou prêter un objet de grande valeur (p.ex. prêter sa voiture à autrui) ou à rendre un important service (p.ex. aider une personne à déménager). Selon le système de classement de McGuire (1994), l'aide substantielle est exigeante,

entraîne des coûts personnels et implique une relation personnelle entre l'aidant et le bénéficiaire. Enfin, le comportement d'aide en situation d'urgence se résume à assister ou à porter secours à une personne dont les besoins immédiats sont criants (p.ex. changer une roue de voiture). Ce type d'aide est apporté aux proches, aux personnes faisant partie du réseau social de l'aidant ainsi qu'aux personnes étrangères, bien qu'il puisse s'avérer astreignant et fort coûteux.

Les informations susmentionnées donnent l'impression qu'il n'existe pas de consensus clairement établi autour de l'opérationnalisation du concept de l'aide. Qui plus est, il apparaît que les différentes manières de concevoir l'aide introduisent des terminologies distinctes pour représenter quelques fois un concept identique, à savoir, l'intervention en situation critique et l'aide d'urgence ou l'assistance physique et l'assistance pratique. Or, malgré le fait que les psychologues sociaux n'envisagent pas tous le comportement d'aide de la même façon, tous semblent convenir qu'il s'agit d'une conduite prosociale à multiples dimensions. Effectivement, l'aide peut être considérée en terme d'un objet physique (p.ex. don de vêtement, de nourriture, d'argent), d'une activité physique (p.ex. partager des tâches ménagères, transporter des biens) et d'habilités interpersonnelles (p.ex. se soucier d'autrui, donner son opinion). Autrement, le comportement d'aide peut être pris en compte relativement à une variété de contextes sociaux (p.ex. contexte familial, professionnel, organisationnel). Enfin l'aide peut varier par rapport à l'urgence de la situation (p.ex. aider quelqu'un à réparer une crevaison), aux efforts demandés (p.ex. prendre soins d'un malade) et aux effets subséquents (p.ex. protéger une personne contre l'harcèlement).

## **Les déterminants du comportement d'aide**

**Les facteurs situationnels, personnels et interpersonnels.** Les recherches entreprises en matière de comportement sociaux positifs et, plus spécialement, celles relatives au comportement d'aide en situation critique ont proliféré depuis les années 1970, suite à l'affaire Kitty Genovese. À l'époque de leurs premières expérimentations, Darley et Latané (1968) ont noté qu'en dépit d'une intention d'aider, le témoin d'une situation d'urgence est porté à fuir ou à réagir par l'abstention. Précisément, ils ont relevé que c'est la présence et le nombre d'intervenants potentiels qui paraissent diminuer ou ralentir le comportement d'aide, puisqu'ils contribuent à la diffusion du sens de responsabilité personnelle ainsi qu'à la non-perception du caractère critique de la situation (Latané & Darley, 1970). Depuis, l'effet du spectateur a été démontré à maintes reprises, dans les situations non-critiques, urgentes, expérimentales ainsi que réelles, et malgré que certains travaux scientifiques aient identifié des variables permettant de modérer cet effet, aucun ne peut remettre en question son existence (Fischer et al., 2011; Greitemeyer & Mügge, 2015; Markey, 2000). En sus de la présence de témoins, les psychologues sociaux ont identifié d'autres facteurs situationnels qui tendent à favoriser ou à inhiber le comportement d'aide. Parmi les plus importants, il est possible de citer le manque de temps (Darley & Batson, 1973) et l'ambiguïté plus ou moins grande de la situation (Clark & Word, 1972;1974), les individus pressés et ceux ayant affaire à une situation difficile à interpréter étant moins enclins à aider.

Dans un autre ordre d'idée, certaines variables d'ordre personnel peuvent influencer la décision d'aider quelqu'un, même si dans l'ensemble elles ont tendance à avoir moins d'impact que les variables situationnelles. Par exemple, il a été démontré

qu'une humeur positive (p.ex. Isen, 2001; Vrugt & Vet, 2009; Guéguen, 2012), un style d'attachement confiant (Mikulincer & Shaver, 2005) de même qu'un haut niveau d'empathie (p.ex., Batson, 1991; Pavey, Greitemeyer, & Sparks, 2012) et d'intelligence émotionnelle (Charbonneau & Nicol, 2002) faciliteraient le comportement d'aide. Sur le plan interpersonnel, il appert que les individus sont plus disposés à aider une personne qui est sympathique et attirante physiquement (Benson, Karabenicks & Lerner, 1976; West & Brown, 1975; Guéguen, 2007; 2014), qui présente des ressemblances (Batson, Lishner, Cook, & Sawyer, 2005; Goodman & Gareis, 1993; Guéguen, Jacob & Morineau, 2010) et qui appartient à l'endo-groupe (Gaertner & Bickman, 1971; Levine, Prosser, Evans, & Reicher, 2005). De surcroît, plusieurs auteurs ont émis l'hypothèse selon laquelle le comportement d'aide serait influencé par les jugements d'attribution de responsabilité. À ce sujet, le concept d'attribution causale désigne un processus par lequel les individus expliquent et évaluent autrui et l'environnement dans lequel ils évoluent en inférant les causes des comportements et des événements (Heider, 1958). Ainsi, en présence d'une personne en difficulté, la perception de causes externes de la part de l'aidant, et par le fait même, d'une absence de possibilité de contrôle tend à accroître l'apport d'une aide (Betancourt, 1990; Meyer & Mulherin, 1980; Piliavin, Rodin & Piliavin, 1969; Tschakraborty & Rudolph, 2015; Weiner, 1980; 1996).

**Le sexe de l'aidant et du bénéficiaire.** En ce qui a trait aux recherches qui se sont penchées sur les différences sexuelles en fait de comportement d'aide, les résultats demeurent inconclusifs. Une méta-analyse menée par Eagly et Crowley (1986) a rapporté que les hommes se livrent à plus de conduites prosociales comparativement aux femmes et que ces dernières sont celles qui en bénéficient davantage. Selon les auteurs, ceci peut

être dû au fait que les travaux recensés portent presque uniquement sur l'aide ponctuelle dirigée vers des inconnus. En particulier, les hommes auraient plus tendance que les femmes à aider en présence de spectateurs ou d'aidants potentiels (Eagly & Chryala, 1986; Eagly, Wood & Fishbaugh, 1981) ainsi qu'en situation comportant des risques (Eagly & Crowley, 1986; Huston, Ruggiero, Conner, & Geis, 1981). De plus, il est apparu que les femmes seraient plus portées à recevoir de l'aide de la part des hommes alors que les hommes seraient autant propres à recevoir de l'aide de la part des hommes que de celle des femmes.

À ce sujet, Eagly et Crowley (1986) en appellent tout simplement au processus de socialisation qui amène les hommes et les femmes à adopter des rôles spécifiques les préparant à répondre différemment aux besoins d'autrui. Suivant leur perspective, les différences effectives entre les sexes, en fait de conduites prosociales résultent de la conformité des gens aux attentes liées à leur rôle social. De fait, les hommes auraient tendance à se comporter de manière chevaleresque et héroïque envers les femmes (Eagly, 2009; Eagly & Crowley, 1986; Lyons, 2005) et à leur fournir une assistance pour des tâches dites masculines, telles les travaux d'entretien et de réparations (Eagly & Crowley, 1986; Elberly, Montemayor & Flannery, 1993; Spitze & Trent, 2006). En revanche, diverses études plus récentes ont fait valoir que les femmes manifestent davantage d'empathie et de sympathie à l'égard d'autrui (Eagly, 2009; George, Carroll, Kersnick, & Calderon, 1998; Hoffman, 1977) et qu'elles adoptent plus de comportements d'aide au sein des relations à long terme qui supposent une plus grande proximité et un niveau d'engagement plus élevé (Eagly, 2009; Eagly & Crowley, 1986; George et al., 1998), comparativement aux hommes. De surcroît, les femmes seraient plus enclines que leurs

homologues masculins à donner et à recevoir un soutien émotionnel (Eagly 2009; Flaherty & Richman, 1989; Liebler & Sandefur, 2002; Statistique Canada, 2006; Vaux, 1985), prodiguer des soins personnels, apporter une aide qui comporte peu de risque et exige peu d'effort physique (Erdle, Samson, Cole, & Heapy, 1992) et fournir ainsi que recevoir une assistance pour les activités de la vie quotidienne comme les tâches ménagères (Eagly 2009; Eagly & Crowley, 1986; Goodnow, 1988; Montemayor & Brownley, 1987) et les soins aux enfants (Spitze & Trent, 2006; Statistique Canada, 2006).

De leur côté, George et ses collègues (1998) se sont intéressés aux différences sexuelles concernant les comportements d'aide qui se produisent à l'intérieur des relations amicales. Il est apparu que, relativement aux hommes, les femmes consacrent plus de temps à aider leurs ami(e)s et qu'elles leur offrent une aide de meilleure qualité, soit une aide efficiente et bénéfique, ce patron de réponse se généralisant à différents types d'aide (p.ex. soutien informatif et émotionnel, aide instrumentale). À l'inverse, une étude de Reysen et Ganz (2006) ayant examiné le comportement d'aide d'hommes et de femmes envers des personnes inconnues dans six grandes villes aux États-Unis, n'a relevé aucun effet du sexe. Spécifiquement, aucune relation significative n'a été observée, ni en ce qui a trait au sexe de l'aidant ni en ce qui a trait au sexe de l'aidé.

**L'urgence et les coûts associés.** Au cours des dernières décennies, la recherche a aussi montré une forte corrélation entre les réponses prosociales et les indices de détresse (Hoffman, 1981; Nichols, 2001), la proportion de l'aide apportée pouvant atteindre 100% lorsque l'assistance est clairement requise et qu'elle n'entraîne pas des conséquences trop importantes (Clark & Word 1974; Shotland & Huston, 1979). Au regard des coûts

impartis, Piliavin et ses collègues (1981) ont proposé un modèle qui envisage le comportement humain d'un point de vue économique, estimant que les gens échangent non seulement des biens matériels et de l'argent mais également des biens sociaux comme l'amitié et l'approbation. Ainsi, avant de prendre la décision d'apporter leur aide, certaines personnes pèsent les coûts selon les récompenses, s'évertuant à optimiser les premiers et à minimiser les derniers. Une revue des premières études empiriques concernant le comportement d'aide révèle que les individus sont moins enclins à fournir une assistance lorsque celle-ci demande beaucoup de temps (Kerber, 1984), inconmode de quelque manière que ce soit (Piliavin et al 1981; Suedfeld, Bochner, & Wnek, 1972) et exige un effort ou un engagement supplémentaire (Piliavin et al 1981). Finalement, l'impact des variables situationnelles, individuelles et interpersonnelles sur le comportement d'aide, se doit d'être pris en considération suivant le type de relation interpersonnelle qui consisterait d'un facteur très déterminant de la prosocialité (Amato, 1990). Cet aspect sera approfondi dans la sous-section suivante.

### **Le comportement d'aide dans la vie quotidienne**

Bien que la plupart des études menées sur l'aide concerne celle dispensée aux personnes étrangères (Simmons, 1991), certains auteurs ont constaté qu'en réalité, les comportements d'aide surviennent plus souvent entre les membres d'une famille, les amis et autres connaissances (Amato, 1990; Batson, 1987; Dovidio, 1984; Shotland & Stebbins, 1983), les gens préférant fournir et recevoir une assistance de ceux avec qui ils entretiennent des relations familiales plutôt que des inconnus. Qui plus est, il appert que les comportements d'aide s'inscrivent dans les rôles sociaux que les gens exercent au sein de ces relations (Argyle & Henderson 1985; Davis & Todd 1985). Toutefois, alors que

certaines personnes estiment que l'apport de l'aide constitue une action bienveillante, d'autres l'envisagent comme un acte ordinaire voire insignifiant, si bien que dans l'éventualité où l'assistance est tenue pour 'nécessaire' ou 'allant de soi', il est possible qu'elle ne soit pas perçue comme une aide.

**L'aide au sein de la famille.** Les liens de parenté qui ont pour particularité le fait d'être établis bien avant le développement de toute autre relation significative, impliquent l'opposition de deux principes, soit celui des affinités à celui de statut (Coenen-Huther, Kellerhals & von Allmen, 1994). D'une part, une personne choisit parmi les membres de la famille ceux avec lesquels elle veut tisser des relations, soit sur la base de proximité affective et de centres d'intérêt ou par convenance. D'autre part, elle entre en relation avec les membres de la famille pour la seule raison qu'ils sont proches sur le plan généalogique, considérant ces liens comme étant imposés et non librement consentis. Enfin, tandis que les autres types de relations interpersonnelles sont variables (c.-à-d. d'une durée plus ou moins longue), les liens avec les parents, la fratrie et les membres de la famille élargie sont permanents, même s'il y a de l'animosité et des conflits (Allan, 1989). Or en famille, il est usage d'aider sans compter et ce, en dépit de la capacité du bénéficiaire à rendre ce qui a été pris (Clark & Jordan, 2002; Clark, Mills & Powell, 1986). En outre, on attend de tout un chacun qu'il occupe tour à tour les positions de l'aidant et de l'aidé (Argyle & Henderson 1985; Davis & Todd 1985), puisqu'il importe non seulement d'aider et de pouvoir venir en aide aux personnes apparentées, mais également de bénéficier de leur aide en cas de besoin.

Plusieurs explications ont été avancées pour rendre compte de l'importance si grande de l'aide dans la famille ainsi que des attentes liées à celle-ci. D'abord, certains

auteurs tels que Gans et Silverstein (2006) qui se sont intéressés à l'entraide familiale et à la solidarité intergénérationnelle ont fait allusion aux normes de responsabilité familiale auxquelles plusieurs personnes ont l'impression de devoir se soucrire. Rossi et Rossi (1990) ont défini ces normes comme un ensemble culturellement établi de droits et de devoirs qui déterminent la conduite de chaque membre d'une dyade dans le contexte familial, faisant une distinction entre les normes d'obligation parentale (p.ex. les parents devraient aider financièrement leur enfant d'âge adulte si besoin il y a), les normes d'obligation filiale (p.ex. les enfants adultes doivent normalement vivre près de leurs parents âgés afin de pouvoir les aider si nécessaire) et les normes d'obligation envers la famille en général (p.ex. les membres d'une famille doivent être prêts à se soutenir les uns les autres, même s'ils ne s'aiment pas). Les normes d'obligations relatives aux enfants et aux parents ont fait l'objet d'études approfondies qui ont démontré une certaine adhésion aux responsabilités filiales et parentales au sein de la société américaine contemporaine et dans plusieurs pays européens (Connidis, 2001; Dykstra, 1997; Ganong & Coleman, 2006, Sarkisian & Gerstel, 2008). De plus, il a été relevé que les obligations familiales à l'égard des parents et des enfants constituent celles auxquelles les gens attachent le plus d'importance suivies, des obligations envers la fratrie et les grands-parents et puis, de celles envers les membres apparentés au troisième degré, tels les oncles et les nièces, et ainsi de suite (Rossi et Rossi, 1990).

Dans une autre perspective, les normes de réciprocité fondées sur la théorie de l'échange social (Nye, 1982) sont importantes à la compréhension des conduites sociales positives et soulignent le double rôle de chaque individu en tant qu'aidant et aidé. Selon cette théorie, la vie en société nécessiterait une certaine réciprocité, les gens devant

éventuellement apporter une aide à ceux qui leur en ont offert. Cependant, dans le cadre familial, la notion de réciprocité serait élargie et l'aide, envisagée en termes d'échanges différés. Ainsi, un individu ne serait ni dans l'obligation immédiate de rendre à l'autre un don ou un service reçu de sa part ni dans l'obligation de lui rendre exactement ce qu'il a reçu, l'entraide durant tout au long de la vie (Gerstel & Gallagher, 1993; Norris & Tindale, 1994). Enfin, conformément à l'approche évolutionniste de la sélection familiale, les individus (et les autres animaux sociaux) seraient prédisposés à répondre davantage aux besoins de ceux qui leur sont liés génétiquement car ils favoriseraient de la sorte la propagation de leurs propres gènes (Hamilton, 1964). De fait, nombre d'études ont montré que les gens sont plus motivés à aider ceux avec lesquels ils partagent un patrimoine génétique (Barrett, Dunbar & Lycett, 2002), en particulier lorsque 1) le lien de parenté est fort (Essok, Vitale & McGuire, 1985) ou assuré (Webster, 2003), 2) il y a un attachement émotionnel (Korchmaros & Kenny, 2001) ou 3) il est question de vie ou de mort (Greitemeyer, Rudolph & Weiner, 2003).

*Le comportement d'aide dans la relation parent-enfant.* Les relations parents-enfants se situent dans un cadre vertical défini par des principes de hiérarchie. Au début, l'aide est dirigée uniquement vers l'enfant, le rôle des parents consistant essentiellement et de façon générale à répondre aux besoins de celui-ci, en exerçant principalement deux fonctions, soit l'attachement et l'encadrement (Baumrind, 1975; Maccoby & Martin, 1983). En effet, les parents assurent la sécurité et la santé de leur enfant, pourvoient à leur éducation et les dirigent dans leur cheminement, afin de leur permettre de développer les habiletés fondamentales à leur survie et leur développement sain. Bien qu'il n'y ait pas d'attentes spécifiques en ce sens, les jeunes enfants émettent aussi certaines conduites

prosociales à l'égard de leurs parents (Whiting & Edwards, 1973), incluant le partage de nourriture et d'objets ainsi que les comportements de sollicitude qui signalent leur désir de les reconforter et de les aider.

*L'enfance et l'adolescence.* L'enfance et l'adolescence sont caractérisées par la continuité au niveau des fonctions et des obligations parentales, les parents étant invariablement tenus de prendre soins et d'aider leur enfant (Collins & Luebker, 1994; Ruck, Abramovitch, & Keating, 1998). Les types d'aides particuliers que les parents dispensent incluent le soutien dit instrumental (p.ex. assister avec les travaux scolaires, fournir un moyen de transport) et le soutien de type émotionnel et affectif, à savoir les manifestations d'amour, d'empathie et de bienveillance comme la confiance, la compassion et la compréhension. En outre, les parents procurent à leur enfant un soutien matériel (p.ex. le prêt/don d'un bien physique ou de l'argent) et un soutien informationnel, c'est-à-dire leur donner des conseils, des avis et de l'information et les aider dans la définition et la compréhension d'événements problématiques. Enfin, en cas de problèmes de santé, d'accidents ou d'incidents fâcheux, les parents s'occupent de leur enfant et leur prodiguent des soins de longue durée. Cependant, au fur et à mesure que l'enfant grandit, l'aide que ce dernier est à même d'apporter ainsi que les attentes des parents par rapport à celles-ci ne cessent d'augmenter (Smetana et al., 2009). Ainsi, au cours de la petite et moyenne enfance, les enfants participent de plus en plus aux tâches ménagères (p.ex. le rangement, l'époussetage, les courses), s'impliquent dans les soins aux frères et sœurs plus jeunes, rendent davantage service à leurs parents, tout en continuant à leur offrir du réconfort (Whiting & Edwards, 1973).

L'adolescence représente une évolution des conduites altruistes. À l'instar de l'aide que distribuent les parents à leur endroit, les comportements d'aide des adolescents vis-à-vis leurs parents sont de natures diverses (Eberly & Montemayor, 1998, 1999; Midlarsky et al., 1995). Spécifiquement, les adolescents apportent de l'aide dans les tâches quotidiennes (p.ex. préparation des repas, lavage, nettoyage), de l'aide instrumentale et matérielle (p.ex. participer à l'organisation d'activités, exécuter des travaux à l'intérieur et à l'extérieur de la maison) et un soutien émotionnel (p.ex. les encouragements, l'écoute). De surcroît, ils offrent un soutien affectif aux parents lorsque, par exemple, ils font preuve de considération à leur égard et qu'ils leurs démontrent leur appréciation ainsi qu'un soutien informatif quand ils discutent avec eux notamment de leurs opinions, de leurs aspirations et de leurs préoccupations. Le déroulement de l'adolescence et l'entrée à l'âge adulte évoquent le passage de la relation de dépendance propre à l'enfance et régie par les rôles parentaux ainsi que l'exercice unilatéral de l'autorité vers une relation dépeinte principalement par la réciprocité mutuelle, l'autonomie et la distribution du pouvoir et des responsabilités (Youniss & Smollar, 1985). À cet égard, il convient de noter qu'alors que la société nord-américaine envisage les rapports entre les parents et leurs enfants adolescents (ou jeunes adultes) suivant un modèle de négociation coopérative et d'interdépendance, les sociétés asiatiques et latines privilégient plutôt un modèle basé sur les valeurs familiales comme le respect de l'autorité parentale et l'allégeance à la famille (Cooper, 1994).

*L'âge adulte.* Les enfants d'âge adulte s'attendent à recevoir de l'aide de leurs parents et ces derniers continuent de leur prêter une assistance bien au-delà de l'enfance et de l'adolescence. Plus encore, ils estiment qu'ils est de leur responsabilité de soutenir

leur enfants adultes, particulièrement si ceux-ci poursuivent des études post secondaires (Goldscheider, Thornton, & Yang, 2001), ont le projet de devenir propriétaire d'une maison (Ploeg, Campbell, Denton, Joshi, & Davies, 2004), sont célibataires (Eggebeen, 1992), ont leurs propres enfants (Belsky & Rovine, 1984; Descartes, 2006; Hogan, Hao & Parish, 1990) ou connaissent des difficultés, telles que la perte d'emploi et la séparation conjugale (Coenen-Huther et al., 1994; Rossi & Rossi, 1990; Spitze & Logan, 1992). Les formes d'aides offertes par les parents comprennent la cohabitation (Aquilino, 1990; White, 1994) et l'hébergement temporaire (DeVanzo & Goldscheider, 1990), le soutien émotionnel et informationnel (Amato, Resak & Booth, 1995; Descartes, 2006; Fingerman, Miller, Birditt, & Zarit, 2009). De plus, ils apportent de l'aide matérielle (p.ex. dons de biens, cadeaux, prêts), instrumentale (p.ex. s'occuper des petits-enfants, fournir un appui pour l'obtention d'un travail, effectuer des rénovations) et financière (Amato, Resak & Booth, 1995; Descartes, 2006; Eggebeen & Hogan 1990; Fingerman et al., 2009).

De leur côté, les jeunes adultes trop souvent débordées par leurs nouvelles responsabilités professionnelles ou familiales assistent surtout leurs parents avec les tâches domestiques et les petits travaux à la maison ainsi qu'en leur procurant un soutien émotionnel (p.ex. Amato, Resak & Booth, 1995; Coenen-Huther et al., 1994). D'ailleurs, ces échanges de services entre parents et enfants tendent à suivre le même modèle des années durant, puisqu'en représentant la génération intermédiaire, les enfants d'âge adulte distribuent davantage d'aide, en ampleur et en types, à leurs enfants comme parents qu'à leurs parents en tant qu'enfant (p.ex. Burton, 1996; Lin, 2004; Wrzus, Wagner, Baumert, Neyer, & Lang, 2011).

*Le comportement d'aide entre les frères et les sœurs.* Les relations au sein de la fratrie se différencient de toute autre relation du fait qu'elles sont celles susceptibles de durer le plus longtemps au cours d'une vie. Elles représentent l'un des premiers, sinon le premier apprentissage de la vie sociale, et des rapports avec les pairs (Connidis, 2001). Les relations fraternelles sont caractérisées par la présence d'interactions et d'affects contradictoires et peuvent donc constituer une dynamique équivoque. En effet, les liens fraternels qui se construisent sur une base égalitaire se révèlent parfois asymétriques en matière de pouvoir et de statut, durant l'adolescence (Furman & Buhrmester, 1985), revenant sous des formes plus horizontales avec l'âge adulte (Stocker, Lanthier & Funman, 1997). D'autre part, les membres d'une même fratrie font l'expérience de relations tantôt empreintes d'une proximité harmonieuse et coopérative, tantôt marquées par la rivalité et les conflits (Stocker & McHale, 1992; Stocker et al., 1997). Malgré l'ambivalence de leurs rapports, les frères et sœurs développent des attentes normatives les uns envers les autres, comme le soutien, la loyauté et l'alliance (Coenen-Huther et al., 1994). Enfin, les relations fraternelles se doivent d'être maintenues par des interactions positives et régulières (Voorpostel & Van Der Lippe, 2007).

*L'enfance et l'adolescence.* À la petite enfance, les conduites prosociales dans la fratrie s'expriment au moyen de partages et de dons d'objets tels la nourriture et les jouets ainsi que par les actions permettant à l'autre d'atteindre son but (Whiting & Edwards, 1973). Outre cela, les enfants de cet âge sont capables de prendre l'initiative en vue de réconforter un frère ou une sœur en détresse, en lui parlant avec sympathie, en offrant des caresses, en allant chercher du soutien auprès d'un adulte et en trouvant une solution pour l'aider (Dunn, 1988). Au cours de la moyenne enfance, les échanges courants entre frères

et sœurs d'âge rapproché incluent le soutien émotionnel, immanquablement, de même que l'apport de l'aide dans les travaux scolaires, le prêt d'objets variés (p.ex. livres, jeux) et les services se rapportant aux gestes quotidiens. Puis, à l'instar des aides échangées entre les parents et les enfants, l'entraide fraternelle se développe et prend plusieurs formes au moment de l'adolescence. D'abord, les communications dans la fratrie jouent vraisemblablement un rôle de médiation par rapport aux parents (Goetting, 1986). Précisément, le frère/la sœur peut expliquer les intentions parentales à l'autre membre de la fratrie de la même manière qu'il ou elle est à même d'expliquer aux parents les intentions de ce dernier. Puis, le frère ou la sœur peut aider l'autre à obtenir une faveur, en l'informant d'une occasion à saisir, et à se soustraire d'une punition, en l'informant d'un comportement à éviter. Également, sur le plan de l'information les frères et sœurs se donnent des conseils, des avis et se font des confidences, favorisant ainsi la prise de décision (Goetting, 1986; Midlarsky et al., 1995; Voorpostel & Blieszner, 2008).

D'autre part, les relations fraternelles impliquent une grande réciprocité dans plusieurs domaines. En effet, les frères et sœurs s'échangent des biens matériels (p.ex. les prêts et dons d'affaires, les cadeaux), des biens financiers ainsi que de nombreux services, tels que l'exécution des tâches domestiques et le transport (Midlarsky et al., 1995; Statistiques Canada, 2006). De surcroît, ils s'aident mutuellement à faire de nouvelles découvertes et à effectuer de nouveaux apprentissages. Enfin, les membres de la fratrie s'apportent un soutien émotionnel. À ce sujet, la relation fraternelle constitue celle où ce type d'aide est le plus sûr et le plus constant et il est entendu que c'est au moment de l'adolescence qu'il s'enracine. Concrètement, les frères et sœurs s'encouragent, se réconfortent et se rassurent mutuellement, en plus de se prêter mutuellement une oreille

attentive et une épaule sur laquelle pleurer (Goetting, 1986; Midlarsky et al., 1995; Statistiques Canada, 2006; Voorpostel & Blieszner, 2008).

*L'âge adulte.* Passé ce stade, les types d'aides distribuées au sein des fratries (c.-à-d. aide matérielle, financière, informative, émotionnelle, instrumentale) restent sensiblement les mêmes mais les sujets, les objets et les services au centre de ces interactions évoluent avec l'âge et conformément aux intérêts et aux besoins des intervenants (Eriksen & Gerstel, 2002; Voorpostel & Blieszner, 2008). À titre d'exemple, les prêts ou les dons d'objets électroniques qui caractérisent les liens fraternels à l'adolescence deviennent des prêts ou des dons de véhicules qui concernent plutôt les relations frères et sœurs à l'âge adulte (Eriksen & Gerstel, 2002). Par ailleurs, certains rôles précédemment attribués aux parents peuvent être remplis par la fratrie, au cours de l'âge adulte, à savoir l'aide de longue durée (p.ex. les problèmes de santé) et l'assistance en situation critique (p.ex. la détresse) (Coenen-Huther et al., 1994; Eriksen & Gerstel, 2002; Goetting, 1986; White & Riedmann, 1992). Enfin, outre les aides susmentionnées, les relations fraternelles permettent, au cours de la vie adulte, le partage et la réminiscence d'évènements et de souvenirs liés à la famille particulièrement durant les troisièmes et quatrièmes âges (Connidis, 1992). De fait, une fois le décès des parents et le veuvage se développant, les frères et sœurs constituent les seules personnes à ne pas être en aval de l'individu et à subsister de la famille d'origine (Goetting, 1986).

**L'aide entre personnes non apparentées.** Dans un autre ordre d'idées, certaines suppositions ont été mises de l'avant pour expliquer l'aide dispensée aux personnes ne faisant pas partie du cadre familial. L'altruisme réciproque représente un mécanisme de coopération entre deux individus n'ayant aucun lien de parenté qui repose sur un

comportement réalisé au profit d'autrui, à perte et en l'absence de condition, sans pouvoir en obtenir un retour direct ou contrôlé (Trivers, 1991). Cette stratégie qui est observée chez les humains dans diverses cultures pourrait rendre compte de l'aide apportée à un ami ou à une autre personne familière (Schroeder et al. 1995). D'autre part, les normes de réciprocité enjoindraient les personnes à rendre ce qu'ils ont reçu auparavant, c'est-à-dire à s'acquitter des dettes qu'ils ont contractées auprès d'autrui.

*Le comportement d'aide dans les relations amicales.* L'amitié apparaît comme une forme de socialité privilégiée, répondant à des normes souples et reposant sur des liens électifs et sélectifs. D'abord, elle est librement choisie, ainsi ni contrainte ni coercitive (Degenne & Forsé, 2004). Puis, elle est égalitaire, c'est-à-dire incompatible avec l'autorité ou la hiérarchie (Connidis, 2001), bien qu'elle n'exclut pas l'influence. L'amitié se définit à travers certaines attentes qui se manifestent selon trois thèmes principaux (Maisonneuve & Lamy, 1993), soit la communication (p.ex. se confier l'un à l'autre, être franc et sincère l'un envers l'autre), la fidélité (p.ex. se faire confiance mutuellement, se fier l'un sur l'autre) et l'entraide (p.ex. pouvoir compter sur l'autre, se soutenir mutuellement). Enfin, en vue de perdurer au fil du temps, l'amitié nécessite la participation active des parties prenantes (Allan, 1989) ainsi qu'une certaine réciprocité dans les échanges (Buunk & Prins, 1998; Silk, 2003).

*L'enfance et l'adolescence.* À la petite enfance, les comportements prosociaux se manifestent par le soutien émotionnel, les jeunes enfants s'efforçant de réconforter un ami en pleurs. Aussi, l'aide et le partage entre amis constituent des stratégies de socialisation, d'engagement et de participation aux jeux alors que ces mêmes conduites sont peu communes au sein de la fratrie et des relations parents-enfants. Au cours de

l'âge scolaire, l'aide dans les relations amicales est de nature diverse. Par exemple, les amis se donnent des conseils, en plus de se supporter sur le plan émotionnel, ceci au moyen de distractions (Asher, Parker, & Walker, 1996) et de réassurances verbales (Strayer & Schroeder, 1989). Toutefois, la stratégie employée le plus fréquemment devant un problème posé consiste à trouver une solution pratique (' je vais t'aider à l'arranger') (Strayer & Schroeder, 1989). D'autre part, il a été relevé que les enfants ont certaines attentes par rapport au comportement d'aide entre amis, estimant notamment que les amis sont tenus d'offrir de l'aide (Rose & Asher, 2004; Youniss, 1980) et d'en solliciter à leur tour (Youniss, 1980).

Lors de l'adolescence, les relations amicales revêtent une importance capitale. Étant du même âge et partageant les mêmes expériences, les amis constituent à cette étape de la vie de précieux alliés. Ceux-ci s'échangent des confidences, partagent leurs avis, comparent diverses solutions à leurs problèmes et se donnent mutuellement des conseils pratiques (Allan, 1989; Kelly & Jorm, 2007; Statistiques Canada, 2006). À ce sujet, les adolescents considèrent que les révélations intimes mutuelles font partie intégrante des critères de l'amitié (Allan, 1989). Qui plus est, à l'instar des relations entre frères à cet âge, les liens privilégiés des amis favorisent l'aide pédagogique (Statistiques Canada, 2006), l'assistance physique (Voorpostel & Blieszner, 2008) ainsi que l'échange de biens (p.ex. argent, notes de cours, vêtements) et de services (Statistiques Canada, 2006).

*L'âge adulte.* Au cours de l'âge adulte, l'amitié est toujours centrée sur les diverses formes de soutiens propres à l'adolescence, tels que le soutien émotionnel, informatif, moral et matériel (p.ex. George et al., 1998). Outre ces derniers, les amis

s'apportent une aide pratique lorsqu'ils se prêtent assistance, par exemple, au niveau des tâches domestiques, du transport, des finances personnelles et des travaux à l'extérieur (Gallagher & Gerstel, 1993; George et al., 1998; Voorpostel & Van Der Lippe, 2007). D'autre part, les amis s'entraident de façon réciproque lorsqu'ils connaissent des difficultés d'ordre personnel et professionnel, nécessitent des soins de longue durée et vivent une situation d'urgence ponctuelle (Coenen-Huther et al., 1994; George et al., 1998, Litwak & Szelenyi, 1969). Enfin, arrivé au quatrième âge, les conduites prosociales entre amis se manifestent dans l'ensemble par le support émotionnel et moral (Lopata, 1973).

### **L'étude du comportement d'aide dans diverses relations interpersonnelles**

La plupart des recherches relatives à la prosocialité envers les personnes familières se sont surtout concentré sur un seul type de relation à la fois. Plusieurs études ont porté sur les comportements d'aide dans les relations parents-enfants (p.ex. Verbrugge & Chan, 2008), alors que d'autres ont fait l'examen de ces conduites au milieu de la fratrie (p.ex. Graham-Bermann, 1994). Pour ce qui est de George et ses collègues (1998) et de Rose et Asher (2004), ils se sont intéressés aux aides distribuées et reçues dans le cadre des relations amicales. Parmi les travaux entrepris en fait de comportement d'aide au sein de relations interpersonnelles diverses figurent les suivants, jugés les plus représentatifs de ce corpus de recherche.

**Questionnaires auto-rapportés.** Une enquête de Statistiques Canada réalisée en 2003, soit l'Enquête sociale générale (ESG) s'est penché sur les comportements sociaux positifs de près de 3200 jeunes de 15 à 24 ans représentant 4,2 millions de Canadiens du même groupe d'âge. En particulier, les chercheurs ont étudié dans quelle mesure les

répondants ont offert et reçu, durant le mois précédant l'enquête, les types d'aide suivants: 1) le soutien affectif, 2) l'aide pédagogique, le coaching et les conseils pratiques, 3) le transport et les courses, 4) les travaux ménagers et ceux à l'extérieur et 5) la garde d'enfants. Les données de l'ESG ont révélé, entre autres, que 55% des jeunes et plus du tiers d'entre eux ont apporté et reçu respectivement au moins trois différentes formes d'aide. De plus, il a été relevé que le soutien affectif constitue l'aide la plus souvent offerte (67% de l'échantillon a déclaré avoir réconforté autrui), suivi de l'aide pédagogique, le coaching et les conseils (59%) et puis des aides pour le transport et les courses (50%), les chercheurs ayant observés les mêmes tendances pour ce qui est de l'aide reçue (Statistique Canada, 2006).

Par ailleurs, les informations au sujet de différentes relations interpersonnelles indiquent qu'au cours du mois précédant l'enquête, 74% des répondants sont venus en aide aux amis, 30% aux membres de la famille, 9% aux voisins et 7% à d'autres connaissances, les résultats suivant la même tendance en ce qui concerne l'aide reçue. De l'ensemble des jeunes qui ont aidé leurs amis, près de 9 sur 10 leur ont offert autant du soutien affectif que de l'aide pédagogique, du coaching et des conseils ainsi que de l'aide avec les courses et le transport. Par contre, parmi les répondants ayant apporté de l'aide aux membres de leur famille, près de la moitié les ont aidé pour les soins aux enfants et 35% leur ont donné, respectivement, du soutien affectif et de l'aide pédagogique, du coaching et des conseils. Enfin, l'ESG a rapporté que le pourcentage de femmes qui ont offert et reçu du soutien affectif ainsi que donné des soins aux enfants était plus élevé que ceux des hommes, alors que ces derniers étaient plus enclins que les femmes à participer aux travaux ménagers et aux travaux à l'extérieur.

Au moyen d'un questionnaire, Voorpostel et Van Der Lippe (2007) ont cherché à déterminer, auprès de 6289 néerlandais âgés de 18 à 80 ans, s'il existe des différences entre les dyades amicales et les dyades fraternelles au niveau de l'aide dite pratique (p.ex. s'entraider dans les tâches domestiques et les travaux extérieurs) et du soutien émotionnel (p.ex. porter de l'intérêt à nos vies respectives, se donner mutuellement des conseils). De plus, ils ont mesuré l'importance relative de la proximité géographique, la répartition des sexes, la qualité de la relation personnelle et la fréquence des contacts sur l'échange de l'aide. Les résultats ont montré que les dyades fraternelles se soutiennent davantage sur le plan émotionnel qu'au niveau des tâches pratiques. Aussi, les chercheurs ont noté chez les frères et sœurs plus que chez les amis, une corrélation positive entre le soutien émotionnel mutuel, d'une part, et les contacts fréquents, une relation personnelle de grande qualité et, contre toute attente, un éloignement géographique, d'autre part.

Dans deux études similaires menées par Stewart-Williams (2007; 2008), des étudiants universitaires ont complété un questionnaire à propos de l'entraide au sein de différentes relations personnelles. Les types d'aides comprenaient l'aide à coût peu élevé (soutien affectif), l'aide à coût moyennement élevé (p.ex. aide dans les tâches quotidiennes) et l'aide à coût très élevé (intervention au risque de sa vie, don d'organe). Au sujet d'une personne donnée, les participants devaient indiquer la mesure dans laquelle ils avaient déjà dispensé ou reçu une aide peu ou moyennement élevée et la mesure dans laquelle ils seraient prêts à offrir une aide très coûteuse, selon une échelle ordinale allant de 1(jamais) à 9 (souvent). Dans la première étude, la personne en question représentait une connaissance, un cousin, un membre de la fratrie ou un ami alors que dans la deuxième étude, elle représentait un ami, un membre de la fratrie ou un

conjoint. Concernant la fratrie, les cousins et les connaissances en particulier, les résultats ont fait valoir qu'un lien de parenté plus étroit était associé à un niveau d'aide plus élevé, les amis s'avérant l'exception puisqu'ils ont reçu, en général, autant sinon plus d'aide que les membres de la famille. Aussi, il est apparu 1) que les gens aidaient davantage les amis et les conjoints que la fratrie quand les coûts associés étaient peu élevés, 2) qu'ils aidaient autant la fratrie que les amis (quoique davantage les conjoints) lorsque les coûts liés étaient moyennement élevés et 3) qu'ils seraient plus prêts à venir en aide à la fratrie et aux conjoints relativement aux amis quand les coûts associés étaient très élevés.

**Vignettes.** Une autre méthode employée afin d'évaluer l'effet du type de relation interpersonnelle sur l'apport de l'aide consiste en l'utilisation de vignettes. Dans le cadre de son étude, Kruger (2001) s'est servi de celles-ci pour tester la théorie de la sélection familiale. D'abord, il a présenté à des étudiants universitaires des scénarios évoquant des enjeux actuels, tels le suicide assisté, ou des situations comportant une action bénéfique envers une personne donnée (frère/sœur, neveu/nièce, cousin(e)s, ami(e)s). Les scénarios altruistes comportaient quatre catégories: les situations d'urgence (p.ex. secourir autrui lors d'un feu), les biens matériels (p.ex. faire le don d'une voiture), les biens intangibles (p.ex. faire participer autrui dans un projet important) et les situations agréables (p.ex. faire le don de billet de spectacle). Les participants devaient indiquer pour chaque scénario, selon une échelle ordinale, 1) dans quelle mesure la décision du personnage est rationnelle, 2) dans quelle mesure la décision du personnage est éthique et 3) dans quelle mesure ils se sentiraient obligés d'effectuer cette action. Les résultats ont révélé que les participants considéraient les interventions en situation d'urgence et les dons de biens matériels comme étant plus rationnels et éthiques lorsqu'ils étaient effectués pour un

proche parent et qu'ils se sentiraient eux-mêmes dans l'obligation de réaliser ces actions bénéfiques pour les membres de la parenté avec qui ils ont les liens les plus étroits.

De leur côté, Greitemeyer, Rudolph et Weiner (2003) ont vérifié auprès de jeunes adultes si le type de relation entre l'aidant et l'aidé est à même de déterminer laquelle de deux positions théoriques illustre le mieux l'apport de l'aide. Dans un premier temps, les participants ont fait la lecture de scénarios dans lesquels une personne (connaissance ou membre de la fratrie) se retrouve soit en situation de rupture amoureuse, soit en situation de vie ou de mort. Dans la moitié des cas, la personne était responsable de ce qui lui est arrivé, tandis que dans l'autre, il s'agissait d'une situation hors de son contrôle. Puis, les participants ont répondu à des questions quant à leur réactions comportementales (p.ex. à quel point est-il important pour toi d'aider?) et leur perception de la responsabilité du personnage (p.ex. à quel point la situation du personnage est-elle contrôlable?), selon une échelle ordinale allant de 0 (aucunement) à 7(très). Il est apparu qu'en situation d'urgence, les participants aideraient davantage un frère/une sœur responsable de son sort qu'une connaissance n'ayant aucun contrôle sur la situation (théorie de la sélection familiale), alors qu'en situation non urgente, les résultats allaient en sens contraire (théorie de l'attribution causale).

Enfin, l'étude de Bartel (2006) a examiné, notamment, dans quelle mesure la nature des liens entre l'aidant et l'aidé joue un rôle au niveau du comportement d'aide au moyen de scénarios. En premier lieu, l'auteur a présenté à des adolescents et à leur parents une série de conduite altruistes (p.ex. aider une personne dans la recherche d'un animal perdu ou à ramasser un objet tombé au sol). Pour les adolescents, le bénéficiaire de l'aide s'avérait soit un ami, un inconnu ou un non-ami (c.-à-d. ni un ami, ni un

inconnu), alors que pour les parents, le bénéficiaire de l'aide était soit un ami/membre de la famille ou un inconnu. La tâche des participants consistait à indiquer pour chaque scénario 1) s'ils avaient émis le comportement d'aide dans le passé et 2) jusqu'à quel point il serait probable qu'ils émettent ledit comportement à l'avenir, en fonction d'une échelle ordinale allant de 1 (peu probable du tout) à 7 (très probable). Il est ressorti des données des adolescents que les amis bénéficiaient davantage d'aide que les non-amis qui, à leur tour, bénéficiaient de plus d'aide que les inconnus, un patron analogue de réponses analogue ayant été reproduit chez les parents.

### **La conception traditionnelle des expressions faciales émotionnelles**

À l'époque de Darwin un certain nombre de scientifiques s'intéresse déjà aux phénomènes émotionnels. Néanmoins, c'est son ouvrage intitulé *L'expression des émotions chez les hommes et les animaux* publié en 1872 qui a influencé de manière décisive les recherches dans ce domaine. Considérant les émotions principalement sous l'abord de comportements expressifs, le naturaliste britannique pose trois postulats fondamentaux : 1) les expressions émotionnelles sont génétiquement déterminées, 2) les expressions émotionnelles peuvent être observées chez tous les peuples, malgré leur origine raciale ou leur héritage culturel et 3) les expressions émotionnelles sont directement reliée à la survie de l'espèce. Outre cela, Darwin (1872, 2001) est l'un des premiers à souligner l'utilité communicative des expressions faciales sans toutefois approfondir son propos.

Le caractère génétique de l'expressivité émotionnelle a été établi, entre autres, au moyen de recherches effectuées auprès de nouveau-nés aveugles. Les résultats obtenus par Preisler (1988) indiquent qu'en dépit de leur cécité totale, ces nouveau-nés possèdent

la quasi-totalité du répertoire expressif normalement retrouvé à cet âge, suggérant alors que ce répertoire proprement dit est d'origine innée et non le produit d'une simple imitation. Par ailleurs, le postulat d'universalité des expressions émotionnelles a suscité d'importantes études dont celles faites par Izard (1971; 1977) ainsi que par Ekman et ses collaborateurs (p.ex., Ekman, Roper & Hager, 1980). Ces travaux, qui soutiennent l'existence des expressions faciales discrètes, ont mis en évidence des analogies transculturelles dans l'encodage et la reconnaissance des expressions du visage. Enfin, les expressions émotionnelles seraient phylogénétiquement adaptées pour permettre aux individus d'accomplir différentes tâches et de faire face aux divers enjeux de la vie quotidienne qui nécessitent des réactions rapides et temporaires (Ekman, 1992; Tomkins, 1980).

**Le rôle des expressions faciales émotionnelles.** L'idée darwinienne selon laquelle la composante expressive du processus émotionnel constitue un corrélat du sentiment subjectif est à l'origine de la conception traditionnelle de l'expression faciale voulant que les émotions soient au centre de l'explication des expressions faciales (Ekman 1973; Izard, 1997). Dans cette perspective, l'expression faciale de l'émotion participe à la réalisation de plus d'une fonction essentielle, révélant notamment aux individus ce que ressentent leurs congénères. En effet, les nombreuses expressions du visage renseignent tout ensemble sur la nature de l'émotion, son intensité, le degré de contrôle dont elle fait l'objet et certaines modalités de la situation qui la provoque (Ekman, 1992; Izard, 1997). L'expression faciale de peur, particulièrement, représente un puissant vecteur d'information sociale et environnementale puisqu'un visage apeuré reflétant une forte appréhension peut indiquer aux autres personnes la présence d'un

danger dans les alentours, l'imminence de ce dernier ainsi que sa gravité. Pour Izard (1991), les expressions faciales émotionnelles consistent l'un des seuls moyens dont dispose le nourrisson (avant le langage) pour communiquer ses états internes à son entourage ainsi que pour développer la relation d'attachement, ce qui leur revêtirait donc une importance considérable.

Une deuxième fonction des expressions faciales émotionnelles est celle de la régulation des relations interpersonnelles. En situation d'interaction sociale, les expressions faciales constituent des signaux non-verbaux fournissant aux protagonistes une rétroaction sur leurs actions. Chaque individu fait dès lors une évaluation des indices véhiculés par le visage de son vis-à-vis, et c'est en s'appuyant en partie sur cette évaluation qu'il ajuste sa pensée et détermine son comportement. Ce système de régulation s'avérerait bénéfique pour l'espèce puisqu'il entraînerait une diminution des conflits et encouragerait la cohésion sociale (Ekman, 1982. 1993; Izard, 1991). À titre d'exemple, l'expression émotionnelle de tristesse est habituellement reconnue comme une façon d'empêcher l'agressivité et d'induire un comportement prosocial (Miller & Eisenberg, 1988; Eisenberg et al., 1989) tandis que les expressions faciales de colère vise la réduction ou l'inhibition du comportement des gens dans un contexte où ils ont enfreint les règles ou les attentes sociales (Averill, 1982).

En troisième lieu, certains chercheurs attestent que les expressions faciales sont impliquées dans l'activation et la régulation du processus émotionnel. D'après la théorie de l'amplification de Tomkins (1980), les affects (c.-à-d. les émotions) proviennent d'un ensemble structuré de réponses faciales, musculaires et viscérales régies par des programmes affectifs innés et distincts, se trouvant au niveau des centres sous-corticaux.

Plus précisément, un stimulus émotionnel donné déclencherait des programmes affectifs qui, à leur tour, entraîneraient simultanément des réponses viscérales, des réponses musculaires et surtout, une expression du visage spécifique. Puis, la perception consciente d'un ensemble de réactions physiologiques, spécialement de celles provenant du visage, engendrerait un état émotionnel congruent.

Ce modèle qui attribue aux réactions faciales un rôle de premier plan dans l'induction de l'émotion sous-tend l'hypothèse de la rétroaction faciale. Selon cette hypothèse, des expressions faciales caractéristiques donneraient lieu à des expériences subjectives d'émotions particulières, d'une part, et il existerait un lien de corrélation entre l'intensité de ces expressions et celle du ressenti subjectif, d'autre part (Kirouac, 1989). À ce sujet, il a été démontré que le sourire augmente en fonction de la joie, de la gaité ou du plaisir de la personne (Ekman, 1985) et, parallèlement, que la tendance à évaluer une situation en termes positifs est d'autant plus forte que l'activation des muscles du sourire est plus marquée (Ceschi & Scherer, 2001; Strack, Martin & Stepper, 1988).

**Les expressions faciales primaires.** C'est à la suite d'observations minutieuses de l'expression émotionnelle chez l'homme et chez plusieurs autres espèces animales que Darwin (1872; 2001) a développé la première taxonomie des principales expressions émotionnelles. Depuis, de nombreux tenants de cette perspective conviennent que certaines expressions émotionnelles sont perçues comme fondamentales pour les individus. Or, il reste que le nombre d'expressions faciales émotionnelles fondamentales constitue un riche sujet de controverse en raison des divergences d'opinions entre les théoriciens quant au nombre d'émotions différenciées.

Dans l'intention de déterminer quelles sont les émotions dites ' discrètes', Tomkins (1980) suggère au travers de sa théorie de l'amplification, de faire correspondre à chaque expression faciale primaire une émotion spécifique. Les neuf émotions déterminées sont la joie, l'intérêt, la surprise, l'anxiété, la peur, le mépris, le dégoût, la honte et la colère. Celles-ci se manifestent essentiellement en passant par le visage et assurent la survie d'un organisme en lui permettant de s'adapter à son environnement. D'autre part, Tomkins stipule que l'existence d'expressions innées implique l'existence d'activateurs innés pour chaque émotion générées en fonction de la densité de stimulation neuronale.

Dans la lignée des travaux de Tomkins, la théorie différentielle des émotions d'Izard propose que les émotions fondamentales, formées à la fois d'une composante neurophysiologique, expressive-comportementale et subjective, motivent et organisent l'ensemble des comportements en vue de servir les fonctions adaptatives de la vie (Izard 1977; Izard & Buechler, 1980). À l'aide de l'échelle différentielle des émotions, un instrument de mesure lui permettant d'évaluer l'intensité de l'expérience émotionnelle de même que les émotions ressenties, Izard a établi dix catégories émotionnelles basiques qui se recoupent presque entièrement avec celles suggérées par Tomkins : sept négatives (tristesse, colère, dégoût, peur, culpabilité, honte et le mépris), deux positives (joie et intérêt) et une neutre (surprise).

Enfin, c'est par une série d'études réalisées avec son équipe dans 21 pays différents (p.ex. Japon, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Australie, Bornéo, Chine, Inde, Malaisie et Nouvelle-Zélande) que Ekman a défini six classes d'émotions fondamentales, associées de façon univoque à des expressions faciales. Au moyen d'une méthode

consistant 1) à présenter à des gens des photographies d'expressions faciales et à leur demander de dénommer l'émotion qu'elles reflètent ou 2) à faire la lecture d'un récit à des gens et à leur demander de choisir parmi trois photographie celle dont la tonalité émotionnelle correspond le mieux au récit, les chercheurs ont fait valoir que seules la joie, la colère, la tristesse, la peur, le dégoût et la surprise peuvent être rencontrées dans toutes les cultures, y compris celles n'ayant eu aucun contact (ou très peu) avec la civilisation occidentale (Ekman, 1973, 1999b; Ekman & Friesen, 1971; Ekman, Sorenson, & Friesen, 1969). Pourtant, bien que la production et l'interprétation des expressions émotionnelles prototypiques semblent être universelles et innées, il appert que les règles d'expressivité ou de dissimulation de ces expressions varient en fonction de processus culturels et de socialisation (Ekman, 1999a).

L'ensemble des observations précédente sous-tend que les mêmes mouvements faciaux sont utilisés par tous pour exprimer certains états émotionnels. Ce nombre d'expressions faciales fondamentales est variable selon les auteurs, toutefois la classification la plus acceptée et la plus utilisée dans la littérature scientifique consiste de celle de Ekman et Friesen (1971) qui comporte en l'occurrence l'expression de joie, de surprise, de tristesse, de colère, de peur et de dégoût. Ces expressions faciales de base seraient biologiquement déterminées et auraient participé à l'évolution de l'espèce.

### **Les théories sociales de l'expression faciale des émotions**

Certains théoriciens contemporains proposent que les expressions faciales des émotions ne constituent pas uniquement la démonstration extérieure d'un état interne mais qu'elles servent également à communiquer des intentions à autrui. Suivant la théorie de réalisation des intérêts de Frijda (1986), les expressions émotionnelles expriment, et

même représentent des dispositions à l'action qu'il définit comme un état de préparation précédant la réalisation d'un script comportemental (ou type d'action) dont l'objectif est d'établir, maintenir ou rompre la relation entre l'individu et son environnement. Frijda a identifié huit dispositions à l'action de base, à savoir l'approche positive, l'agression, la panique, le jeu, l'inhibition, le rejet, la soumission et la dominance. Il est à noter que les dispositions à l'action ne s'accomplissent pas inévitablement, l'apathie, le désintéret ou l'interruption du comportement s'avérant également des types d'action qui font partie du répertoire des individus (Frijda, 1986; Scherer, 1984).

Pour Frijda, les expressions faciales de colère évoquent la disposition à l'action de l'agression qui mobilise l'ensemble des ressources d'une personne en vue de blesser, détruire, ou écarter/repousser tout obstacle aux buts visés et à l'intégrité physique et psychologique. Leur rôle consiste donc à faire peur et à intimider les autres personnes de manière à les informer au sujet de l'action qui sera vraisemblablement effectuée en leur direction (Frijda, 1986). D'un autre côté, l'expression faciale de peur dépeint la disposition à l'action de la panique qui cherche aussi à rassembler les ressources d'un individu, mais dans le cas présent pour fuir ou alors écarter une menace ou un danger potentielle.

Par ailleurs, certains auteurs supposent que l'expression faciale d'une émotion n'est essentiellement qu'une forme de langage non verbal provenant d'un apprentissage social (Bruner & Tagiuru, 1954; Kraut & Johnston, 1979; Mandler, 1984). Ce point de vue est partagé par Fridlund (1994; 1997) qui rejette le terme d'expression d'émotion maintenant l'absence d'un lien fixe et direct entre une expression faciale et un état émotionnel. Il juge que la relation entre les expressions et les émotions est contingente

dans la mesure où une personne peut exprimer une émotion sans la ressentir ou ressentir une émotion et en exprimer une autre, attendu que sa stratégie l'exige. À cet effet, le théoricien a développé au cours des deux dernières décennies le modèle de l'écologie comportementale selon lequel les expressions du visage seraient des outils qui servent les motivations sociales de l'individu. Dans cette perspective, une personne utiliserait ce système afin d'indiquer à son vis-à-vis 1) quelle ligne de conduite elle a l'intention d'émettre ou 2) quel comportement elle désire qu'il adopte en situation d'interaction sociale et, suivant l'avis de Fridlund (1994), c'est seulement la communication d'une telle intention ou demande d'action, et non celle d'un état émotionnel, qui lui donnerait la possibilité de réguler (maintenir ou modifier) le cours de l'interaction de manière à tirer profit. Par exemple, un individu désirant effrayer quelqu'un qui constitue un obstacle à ses objectifs montrerait une expression de colère tandis qu'un autre souhaitant être réconforté afficherait une expression faciale de tristesse.

Dans le même ordre d'idées, Fridlund soutient qu'il n'y a pas d'expression faciale prototypique du fait qu'il n'existe pas d'émotion de base. Qui plus est, il repousse l'idée que l'évolution aurait doté l'être humain de programmes élémentaires de base dont l'activation entraînerait, en même temps, des réactions physiologiques globales, une réponse expressive, un processus d'évaluation et état émotionnel concordant, arguant qu'il serait désavantageux pour une personne, dans une optique évolutionniste, d'exprimer une émotion ressentie de façon automatique (Fridlund, 1994). D'après ce théoricien, les expressions faciales transmettent à autrui des messages sociaux dont le contenu informatif serait déterminé par le contexte à l'intérieur duquel l'expression est affichée, deux expressions similaires étant à même de communiquer deux messages

différents (Fridlund, 1997). Ainsi, une personne voulant développer des liens d'amitié arborerait un sourire de la même façon qu'un individu désirant apaiser autrui. Enfin, même si la multitude de contextes sociaux au sein desquels les gens interagissent fait en sorte que les gens affichent une quantité innombrable d'expressions, Fridlund avance des suppositions au sujet de certaines catégories d'expression discrètes établies par l'approche traditionnelle.

### **La signification attribuée aux expressions du visage**

De nos jours, un débat perdure entourant la question de la signification des expressions faciales émotionnelles, à savoir si elles fournissent, à priori, une information relativement à un état émotionnel (conception traditionnelle) ou relativement à une intention comportementale ou une demande d'action (conception sociale). L'aptitude à associer les expressions faciales à des termes émotionnels ainsi qu'à des messages sociaux a été étudiée par Yik et Russel (1999), auprès de Canadiens, Chinois et Japonais. Les chercheurs ont présenté aux participants des photographies d'individus affichant des expressions de joie, colère, mépris, tristesse, dégoût, peur et surprise. Selon la condition expérimentale, les adultes devaient choisir parmi dix termes émotionnels ou dix messages sociaux celui déterminant le mieux ce que le modèle s'efforçait de communiquer. Pour chacune des conditions, sept items correspondaient à des propositions émises par la conception traditionnelle (p.ex. 'je suis fâché', 'je suis triste') ou par le modèle de l'écologie comportementale (p.ex. 'n'insistes-pas ou je vais attaquer', 'prends-moi et reconfortes-moi') alors que les trois items restants consistaient de distracteurs (p.ex. 'je vais manger', 'j'ai vraiment soif'). Les résultats ont révélé que les gens sont en mesure d'assigner aux expressions faciales émotionnelles des messages sociaux (sans contenu

émotionnel apparent) et des termes émotionnels dans une proportion quasi équivalente. Cependant, ces données n'ont nullement indiqué jusqu'à quel point les individus considéraient les expressions du visage comme étant des signaux sociaux par opposition à des signaux émotionnels.

S'inspirant des travaux précédents, Horstmann (2003) a examiné l'inclination des gens à attribuer aux expressions du visage de l'information d'une nature émotionnelle ou d'une nature sociale, plutôt que leur capacité à assigner aux expressions du visage des messages sociaux ou émotionnels, effectuant du fait une comparaison directe des postulats centraux de la conception traditionnelle et de la conception sociale des expressions faciales. Dans le cadre d'une série d'études, des adultes ont visionné des photographies d'expressions faciales et ont indiqué ce que celles-ci révélaient au sujet du modèle, à savoir si l'expression signalait ce que le modèle ressentait subjectivement, ce que le modèle avait l'intention de faire ou ce que le modèle désirait que le participant fasse (étude 1 à 3), en plus d'expliquer en quelques mots leur choix de réponses (étude 3).

Les résultats ont indiqué que pour la grande majorité des participants, les expressions de joie, dégoût, peur, surprise et tristesse communiquaient un état affectif, étayant de la sorte l'approche traditionnelle selon laquelle l'action du visage fait partie de la réponse émotionnelle (Ekman, 1973; Izard, 1997). Or, il est ressorti des données qualitatives que les expressions faciales sont également perçues comme un moyen qu'utilise l'émetteur pour informer le récepteur de ses intentions interactives ainsi que des actions qu'il voudrait que ce dernier entreprenne, ce qui appuie en partie le modèle de l'écologie comportementale (Fridlund, 1994). Ceci ouvre la voie à une perspective interactionniste de l'expression faciale, suggérant que cette dernière n'est ni purement la

démonstration externe d'un état émotionnel intérieur, ni exclusivement un instrument social servant à organiser la conduite d'autrui, mais plutôt un mélange de tous ces éléments (p.ex., Knutson, 1996). Le tableau 1 présente, pour chacune des expressions faciales, les motivations sociales qui ont été relevées dans le cadre de l'étude de Horstmann (2003) et qui émergent de la littérature scientifique.

### **L'étude des réponses prosociales aux expressions faciales**

Il existe à l'heure actuelle trop peu d'études dans la littérature qui se penchent sur le rôle que jouent les expressions du visage au niveau des conduites prosociales. À ce sujet, notons que de nombreux travaux ayant évalué l'impact des indices faciaux sur les réactions affectives et comportementales ont été réalisés chez les enfants d'âge scolaire et préscolaire par le biais de l'observation en laboratoire ainsi que l'observation en milieu naturel. Dans l'ensemble, il est ressorti que les enfants plus âgés, ceux ayant un lien d'attachement sécurisé envers leur parent ainsi que ceux démontrant une meilleure connaissance des émotions (telle que déterminée par un score obtenu dans une tâche de prises de perspectives émotionnelles) ont adopté un nombre plus élevé de conduites prosociales incluant la sollicitude, le partage, l'aide, le réconfort et les encouragements en réponse à des expressions faciales de tristesse et de douleur (p.ex., Denham & Couchoud, 1991; Denham, Mason & Couchoud, 1995; Radke-Yarrow, Zahn-Waxler, Richardson, & Susman, 1994). En outre, il est apparu dans le cadre d'une recherche complémentaire que les enfants étaient plus enclins à émettre des comportements prosociaux à l'endroit d'adultes affichant de la tristesse et de colère lorsque ces expressions étaient suivies de demandes d'aide formulées (Denham et al., 1995).

**Les études en milieu naturel.** Une expérience de terrain réalisée par Tidd et Lockard (1978) a mis en évidence l'effet du sourire sur le montant des pourboires laissés. Selon la condition expérimentale, la serveuse présentait un sourire minimal (qui relève le coin des lèvres sans découvrir les dents) ou un sourire optimal (qui relève le coin des lèvres et découvre beaucoup les dents) au moment où elle remettait la boisson commandée par un client (un homme ou une femme). Les résultats obtenus montraient que le montant moyen des pourboires augmentait de manière significative lorsque la serveuse arborait un grand sourire plutôt qu'un sourire minimal, surtout lorsque le client était de sexe masculin. De même, Solomon et ses collaborateurs (1981) ont noté dans le cadre d'une étude expérimentale *in vivo* que l'expression de joie avait une incidence positive sur le comportement d'aide. Précisément, il est apparu que les gens dans un centre d'achat qui ont été abordés préalablement par une complice souriante tendaient à lui donner davantage d'informations relativement à un objet perdu en comparaison avec ceux ayant été abordés par une complice n'affichant pas de sourire.

Par ailleurs, dans une étude plus récente de Vrugt et Vet (2009), des passants ont été approchés par un complice (ou une complice) affichant soit une expression de joie soit une expression neutre, afin de participer à une enquête. Les résultats ont démontré que l'expression de joie suscitait plus souvent des sourires de la part des passants, que l'expression neutre, les femmes souriant davantage que les hommes. En outre, les chercheurs ont constaté qu'il y avait chez les participants une corrélation nette entre le fait de sourire et la volonté d'aider et que le sourire d'un expérimentateur masculin était plus susceptible de générer un sourire en retour.

**Les études en laboratoire.** Une autre méthode employée en vue de mesurer l'effet des expressions faciales sur les comportements prosociaux consiste à présenter aux participants des stimuli faciaux et à leur demander de répondre à des questions au sujet de ces derniers. Dans leur étude, Hendriks et Vingerhoets (2006) ont montré à des adultes des photographies de gens affichant quatre types de visage (neutres, fâchés, apeurés, en pleurs) et leur ont demandé d'indiquer pour chacun des visages quel type de jugement ils porteraient sur la personne, comment ils se sentiraient en sa présence et comment ils réagiraient face à elle. Les résultats ont fait valoir que les visages en pleurs ont été perçus par les participants comme étant moins stables émotionnellement et moins agressifs, qu'ils ont évoqué plus de tristesse et qu'ils ont déclenché davantage de soutien affectif (p.ex. le réconfort, l'aide) ainsi que moins de comportement d'évitement en comparaison avec les trois autres expressions faciales.

De leur côté, Marsh et Ambady (2007) ont étudié dans quelle mesure les expressions faciales de peur sont liées aux conduites prosociales, à l'appréciation, à la capacité personnelle et à la probabilité de susciter des réponses d'agressivité, relativement aux expressions faciales de neutralité, de colère et de tristesse. Dans un premier temps, les participants adultes ont regardé des photographies de visages dépeignant ces expressions. Dans un deuxième temps, ils ont évalué chaque expression conformément aux quatre construits susmentionnés et ce, à l'aide d'une échelle de type Likert de 7 points allant de 1 (définitivement pas) à 7 (définitivement). Les résultats indiquent que, comparées aux expressions neutres ainsi qu'aux expressions de colère, les expressions faciales de peur et de tristesse étaient associées à une plus grande sympathie et une volonté d'aider de la part des participants en plus d'être perçues comme faisant

montre de moins de capacités personnelles. En outre, les expressions de colère ont été perçues comme étant moins sympathiques et plus probables d'entraîner de l'agressivité par rapport aux expressions neutres, tristes et apeurées.

Enfin, van Doorn, van Kleef et van der Pligt (2015) ont récemment examiné les effets interpersonnels des expressions faciales de colère et de déception sur la conformité relativement à une demande d'aide. Les études 1 et 2 ont révélé que les participants étaient plus enclins à offrir une aide ou à faire un don à un organisme de bienveillance lorsque la requête était suivie d'une expression de déception plutôt que de colère. Dans l'étude 3, qui comprenait un paradigme comportemental, les visages déçus ont incité les répondants à se montrer davantage généreux malgré une norme à l'encontre de la charité alors que les visages fâchés ont donné lieu à une distribution moindre de jetons en dépit d'une norme en faveur de la charité, les premières expressions faciales étant considérées plus appropriées au contexte relativement aux secondes.

### **Les objectifs généraux du projet de recherche**

**Objectifs.** Le présent projet de recherche a pour objectifs principaux d'évaluer l'effet de l'expression du visage de même que l'effet de la relation interpersonnelle sur la réponse prosociale. Afin d'atteindre ces objectifs, nous avons réalisé deux études. L'étude pilote cherche à déterminer dans quelle mesure l'expression faciale affichée par le bénéficiaire (c.-à-d., expression de joie, tristesse, colère, dégoût, surprise, peur et neutralité) est susceptible d'inciter de jeunes adultes à répondre de manière favorable à une demande hypothétique. Dans le cadre de cette étude, la personne qui formule la requête (et qui bénéficie conséquemment de l'aide) fait partie du réseau social du participant et entretient avec ce dernier des liens plus ou moins étroits. En plus de

vérifier si la catégorie d'expression faciale exerce une influence sur le degré d'inclination, nous évaluons les différences selon le type de demande d'aide (ressource matérielle ou service) et le sexe du bénéficiaire. L'étude principale évalue également l'impact des expressions faciales émotionnelles et du sexe du bénéficiaire sur le degré de disposition à répondre à une demande d'aide. Toutefois, elle porte une attention particulière à la relation qui existe entre les aidants et les bénéficiaires potentiels, visant à établir si le lien au sens strict influe sur la réponse favorable. Dans le cadre de cette étude, la personne effectuant la demande est un proche, soit un membre de la famille ou un ami, avec lequel le répondant entretient vraisemblablement des liens d'une plus grande intimité. Outre cela, nous examinons l'effet des variables susmentionnées (catégorie d'expression faciale émotionnelle, type de relation interpersonnelle et sexe du bénéficiaire) en prenant considération la qualité générale des relations interpersonnelles ainsi que le biais que représente la désirabilité sociale.

La perspective théorique qui guide notre examen de l'impact des expressions du visage sur la disposition à répondre favorablement à une demande en est une dite 'interactionniste' selon laquelle les manifestations faciales communiquent non seulement des messages de nature émotionnelle (c.-à-d., l'état émotionnel interne de la personne) mais également des motivations sociales (c.-à-d., ce que la personne a l'intention de faire et/ou ce qu'elle attend qu'autrui fasse). Conformément à cette approche, les expressions faciales ne sont pas liées aux émotions de manière directe et immuable mais plutôt de manière flexible et fonctionnelle, de sorte qu'elles peuvent transmettre des informations sur toutes les composantes émotionnelles (Knutson, 1996).

À ce jour, la littérature scientifique peine à s'intéresser au rôle que jouent les expressions faciales émotionnelles en matière de prosocialité humaine, malgré que

plusieurs recherches antérieures aient documenté leur rôle dans le domaine des négociations (p.ex., Adam, Shirako & Maddux, 2010), du service à la clientèle (p.ex., Grandey, Fisk, Mattila, Jansen & Sideman, 2005) et du leadership (p.ex., Trichas & Schyns, 2012). Le présent projet vise à fournir de nouvelles informations sur ce sujet. D'abord, notre examen portera sur l'impact respectif des expressions faciales de joie, tristesse, peur, colère, dégoût, surprise et neutralité sur la conduite prosociale. À notre avis, aucune autre étude empirique n'a encore abordé cette question. Ensuite, à cet examen des effets sociaux des expressions émotionnelles s'ajouteront notamment des considérations liées aux relations interpersonnelles ainsi qu'aux différences entre les sexes. De fait, l'influence des expressions du visage sur l'aide apportée n'a jamais été étudiée en fonction des liens qu'entretiennent l'aidant et le bienfaiteur potentiel. La présente thèse prévoit donc apporter une contribution originale à ce chapitre.

***Méthodologie proposée.*** Idéalement, l'impact des facteurs susmentionnés sur l'aide apportée devrait être étudié dans des conditions naturelles où nous mesurerions réellement les comportements d'assistance des gens en réponse à d'autres personnes, hommes et femmes, qui font une requête en affichant différentes expressions du visage et ce, au sein de diverses relations interpersonnelles. Les résultats obtenus auprès d'un échantillon dans le cadre de l'expérimentation sur le terrain seraient plus facilement généralisables à l'ensemble de la population ciblée, de par la validité écologique importante. Cependant au cours de l'expérimentation en milieu naturel, la création de situations qui ne varient uniquement qu'en fonction de certains facteurs spécifiques (soit la catégorie d'expression faciale, le type de relation interpersonnelle, le sexe du bénéficiaire) consiste en un processus compliqué, coûteux et nécessitant beaucoup de

temps. En outre, cette méthode de recherche suppose un degré de validité interne moins élevé étant donné qu'elle rend quasi-impossible le contrôle des variables parasites, par exemple l'humeur de l'aidant ou le temps dont il dispose. Afin de pallier à ces inconvénients et, de concert, atteindre les principaux objectifs du projet de recherche nous optons pour un devis expérimental basé sur l'utilisation de vignettes.

Le terme vignette est employé pour désigner une description concentrée d'évènements fictifs présentée à des répondants à laquelle on leur demande de réagir ou qu'on leur demande d'évaluer (Hill, 1997). La structure de la vignette est narrative, sous forme de récit, et les évènements racontés sont considérés comme représentatifs ou typiques dans la recherche en cours. Les vignettes comportent des facteurs importants qui sont connus dans la littérature pour influencer (ou que les chercheurs postulent influencer) sur le processus décisionnel ou le jugement des répondants si bien que la visée de ce modèle de recherche se résume à mettre en évidence les effets des éléments contenus dans l'histoire (variables indépendantes) sur les réponses desdits participants (variables dépendantes).

***Devis expérimental.*** Dans le cadre du présent projet de recherche, les répondants sont invités à 1) faire la lecture de courtes vignettes dans lesquelles un personnage fictif fait une requête, 2) visionner des photographies de différentes expressions émotionnelles prototypiques et 3) réagir aux évènements hypothétiques en répondant aux quelques questions se rapportant à la situation lue précédemment. L'approche méthodologique utilisée suppose une standardisation poussée en favorisant des conditions expérimentales comparables ainsi qu'une validité interne élevée puisqu'elle nous permet de manipuler systématiquement les variables d'intérêt et d'avoir un meilleur contrôle sur les variables exogènes, de manière à tester et vérifier les questions de recherche avec précision et

fiabilité (Gould, 1996). De plus, la technique des vignettes fait appel à la réflexion ainsi qu'à la pensée critique (Poulou & Norwich, 2001), tout en ayant l'avantage de limiter les interprétations des participants étant donné qu'elle leur soumet des stimuli concrets et détaillés à évaluer. Par ailleurs, malgré que le caractère artificiel des vignettes implique une diminution de la valeur écologique, il est vraisemblable que leur utilisation permette une certaine généralisation du laboratoire aux situations de vie, pour autant que les situations sociales qu'elles dépeignent se rapprochent le plus possible de la réalité des individus.

Enfin, il importe de tenir compte du fait que notre dévis expérimental ne permet pas de mesurer des comportements réels mais plutôt d'évaluer des intentions comportementales. L'intention désigne la motivation ou la volonté d'une personne à réaliser un comportement donné et elle constitue le facteur central du modèle théorique du comportement planifié voulant que pour être effectif, le comportement humain doit être décidé voire orchestré (Ajzen & Madden, 1986). Selon ces auteurs, trois éléments principaux infléchissent directement l'intention d'effectuer un comportement, soit l'attitude, les normes subjectives et la perception du contrôle et, cette intention influence à son tour le comportement. La composante cognitive de l'attitude constitue le résultat d'une analyse subjective des conséquences perçues liées à l'adoption du comportement tandis que la dimension affective représente la réponse émotionnelle d'une personne à la pensée d'adopter un comportement donné. Les normes subjectives correspondent à la perception et à la considération d'un individu de l'opinion qu'ont les personnes ou groupes de personnes importantes pour lui concernant l'adoption d'un comportement. Pour ce qui est de la perception du contrôle, elle fait référence aux ressources dont

dispose l'individu, à ses propres capacités, à la facilité ou la difficulté pressentie lors de l'adoption d'un comportement (p.ex. des conditions facilitatrices ou gênantes) ainsi qu'à la perception de l'importance d'arriver à accomplir le résultat. Attendu que les attitudes et les normes subjectives précèdent l'intention comportementale et que cette dernière constitue le déterminant principal du comportement effectif (Ajzen & Madden, 1986), nous estimons que les réponses aux vignettes représenteront un important indicateur de la manière dont une personne serait à même de se comporter en situation réelle.

### **Étude pilote**

L'étude pilote comporte deux étapes, soit la validation des scénarios et l'expérimentation en laboratoire.

#### **Objectifs et hypothèses de la validation**

Un premier objectif de l'étape de validation est l'évaluation des scénarios sociaux utilisés lors de l'expérimentation en laboratoire. Nous voulons vérifier que les scénarios présentés aux participants illustrent bien des comportements d'aide se produisant dans la vie de tous les jours, à savoir des comportements qui sont courants, qui ne sont pas trop contraignants, qui varient sur le plan de l'effort et qui tendent à susciter une réponse prosociale. Un deuxième objectif de cette étape consiste à s'assurer de la convenance du modèle de classification des scénarios sociaux, en ce qui a trait au type de demandes formulées. La typologie proposée étant inspirée des travaux de McGuire (1994), nous cherchons ainsi, suivant une approche confirmatoire, à valider la présence de facteurs identifiés à priori dans la littérature. Un dernier objectif de l'étape de validation est de déterminer si le type de demande présentée dans les scénarios et le sexe du participant ont un effet respectif sur le degré de disposition du participant à répondre de manière

favorable à la demande, le degré de sentiment d'obligation du participant à répondre favorablement à la demande, le degré de perception du participant de l'effort exigé par la demande ainsi que le degré d'usualité de la demande. À ce sujet, nous posons quatre hypothèses.

H<sub>1</sub>: Les participants seront davantage disposés à répondre favorablement à une requête concernant une ressource matérielle comparativement à une requête concernant un service.

H<sub>2</sub>: Les participants percevront une demande se rapportant à une ressource matérielle comme nécessitant moins d'efforts qu'une demande se rapportant à un service.

Ces suppositions sont basées sur l'analyse des coûts et bénéfices dans l'apport de l'aide selon laquelle l'aide diminue lorsque le coût associé à cette aide augmente, les demandes relativement à un service s'avérant plus exigeantes que celles relatives à une ressource matérielle, tant au niveau du temps qu'en termes de travail. Nous n'émettons aucune hypothèse quant à la mesure dans laquelle le type de demande influencerait sur le sentiment d'obligation à répondre de manière favorable ainsi que sur l'usualité de la demande.

H<sub>1</sub>: Les femmes seront plus disposées à répondre favorablement à une demande, comparativement à leurs homologues masculins.

H<sub>2</sub>: Les femmes se sentiront plus obligées à répondre favorablement à une demande, comparativement à leurs homologues masculins.

De telles suppositions se fondent sur la théorie des rôles sociaux proposée par Eagly et Crowley (1986) suivant laquelle les femmes sont plus enclines que les hommes à adopter des conduites prosociales qui ont lieu dans un contexte quotidien au sein des

relations avec les proches, le rôle de genre dictant aux premières de se soucier du bien-être des autres gens, de pourvoir à leurs besoins personnels et de les aider à atteindre leurs objectifs et prescrivant aux seconds de se montrer héroïques et chevaleresques.

D'autre part, nous n'émettons aucune hypothèse quant à la mesure dans laquelle le sexe du participant aurait un effet sur la perception de l'effort exigé par la demande de même que sur l'usualité de la demande.

### **Objectifs et hypothèses de l'expérimentation**

Pour ce qui est de l'expérimentation en laboratoire, elle a pour objectif d'évaluer l'impact des expressions émotionnelles universelles (colère, dégoût, joie, peur, surprise, tristesse) et de l'expression neutre sur le degré de disposition à émettre un comportement d'aide. Spécifiquement, nous cherchons à déterminer la mesure dans laquelle chacune de ces expressions faciales portent les participants à répondre favorablement à une demande hypothétique. Pour atteindre cet objectif, nous émettons les hypothèses suivantes.

H<sub>1</sub>: Nous avançons que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à la demande sera élevé si le demandeur affiche une expression de joie.

H<sub>2</sub>: Nous avançons que les expressions de tristesse et de peur inciteront également les participants à répondre de manière favorable à la requête du demandeur.

La première supposition se fonde sur les travaux antérieurs suggérant que le sourire constitue un stimulus positif qui promouvoit les comportements prosociaux (Salomon et al., 1981; Tidd & Lockard, 1978), évoque des intentions interpersonnelles d'affiliation et invite à la coopération. Quant à la deuxième hypothèse, elle repose sur le fait que lesdites expressions représentent des signaux de détresse qui font appel à l'aide et

qui semblent susciter des réponses prosociales (Hendriks & Vingerhoets, 2006; Marsh & Ambady, 2007 ; van Doorn et al., 2015).

H<sub>3</sub>: Nous avançons que le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la requête formulée sera le moins élevé si l'expression arborée par le demandeur consiste du dégoût ou de la colère.

Cette supposition se fonde sur l'idée que ces expressions constituent des stimuli menaçants qui évoquent respectivement le rejet et des intentions interpersonnelles de dominance, tout en étant soutenue par les études antérieures indiquant que les expressions de colère favoriseraient la diminution des conduites prosociales (Marsh & Ambady, 2007; Marsh, Ambady & Kleck, 2005; Hendriks & Vingerhoets, 2006; van Doorn et al., 2015). Enfin, nous n'émettons aucune hypothèse concernant le point auquel les expressions neutres et les expressions de surprise génèreraient des réponses favorables de la part des participants.

À l'instant de l'étape de validation, un objectif secondaire de l'expérimentation est d'évaluer l'effet du type de demande sur le degré de disposition du participant à répondre de manière favorable.

H<sub>1</sub>: Nous estimons que les participants seront davantage disposés à répondre favorablement à une requête concernant une ressource matérielle comparativement à une requête concernant un service.

Une telle hypothèse se base sur le même raisonnement que celui énoncé antérieurement, c'est-à-dire sur l'analyse des coûts et bénéfices dans l'apport de l'aide. Enfin, un troisième objectif est d'établir si le sexe du demandeur influe sur le niveau de disposition des participants à répondre de manière favorable. Or tel que mentionné dans

la recension des écrits, les études empiriques montrent à l'heure actuelle des résultats inconstants concernant l'impact du sexe du bénéficiaire sur l'aide apportée. En effet, certains travaux ne relèvent aucune différence entre les sexes (p.ex. Reysen & Ganz, 2006) alors que d'autres suggèrent que les femmes sont plus sujettes que les hommes à recevoir de l'aide globalement (Eagly & Crowley, 1986) ou des aides spécifiques (p.ex., Eagly, 2009), à savoir l'aide domestique, l'aide émotionnelle et l'aide en situation à risque. Pour cette raison, nous n'avons émis aucune hypothèse concernant le rôle du sexe du demandeur sur la disposition à répondre favorablement à une demande.

### **Méthodologie : validation**

#### **Participants**

La validation des scénarios a été effectuée auprès de 117 adultes francophones étudiant à l'Université d'Ottawa. Les participants consistaient de 30 hommes dont l'âge variait entre 17,88 et 46,48 ans ( $M = 21,75$ ,  $É-T = 6,80$ ) ainsi que de 87 femmes dont l'âge varie entre 16,96 et 51,21 ans ( $M = 22,47$ ,  $É-T = 7,86$ ). L'appartenance ethnique de ces derniers était répartie comme suit : caucasienne (67,3%), africaine (14,2%), arabe (5,3%), haïtienne (2,5%), asiatique (1,8%) et autre (p.ex., eurasienne, caribéenne, antillaise; 8,9%). Les participants ont été recrutés dans les cours d'introduction à la psychologie expérimentale et les cours d'introduction à la psychologie appliquée par l'entremise du Système intégré de participation à la recherche (SIPR).

L'École de psychologie a mis sur pied un programme de participation à la recherche destiné spécifiquement aux étudiants inscrits aux deux cours. Ce programme dont le but est d'encourager l'implication des étudiants à des projets de recherche en psychologie leur permet de recevoir un pour cent de leur note finale du cours (pour un

maximum de quatre pour cent) pour chaque heure dévouée à la recherche. Un court document comportant les informations importantes au sujet de la validation était accessible en ligne aux étudiants éligibles, par le Système Sona, un programme de gestion des participants (voir Annexe A). Le recrutement des participants ainsi que le déroulement de l'étude ont été réalisés selon les procédures régissant le SIPR et les normes d'éthique en recherche en vigueur à l'Université d'Ottawa.

### **Matériels**

**Instrument de mesure.** L'instrument de mesure consistait d'un questionnaire auto-administré de 12 pages comportant quatre parties. La première partie incluait le formulaire d'information et de consentement à la participation (voir Annexe B). La deuxième partie du questionnaire touchait aux questions d'ordre démographique (voir Annexe C). La troisième partie comprenait les instructions aux participants (voir Annexe D). Quant à la dernière partie du questionnaire, elle présentait six scénarios sociaux, chacun suivi de quatre questions pour lesquelles les choix de réponses étaient établis selon une échelle de mesure ordinale (voir Annexes E et F).

**Scénarios.** Les scénarios sociaux qui ont été rédigés par l'équipe de recherche s'inspirent des travaux de McGuire (1994) réalisés auprès de jeunes adultes. Afin d'avoir une meilleure connaissance et une meilleure compréhension des conduites prosociales en milieu naturel, celle-ci a demandé à des étudiants universitaires d'énumérer divers comportements d'aide qu'ils ont posés eux-mêmes ou dont ils ont bénéficié. À l'aide de cette approche méthodologique nommée théorisation enracinée, l'auteure a élaboré une classification distinguant quatre catégories de comportements d'aide: l'aide casuelle, l'aide substantielle, l'aide émotionnelle et l'aide urgente ponctuelle.

Les six scénarios évoquaient des comportements d'aide qui font partie de cette typologie. Ils décrivaient en un court paragraphe de trois ou quatre phrases des situations de la vie quotidienne durant lesquelles un personnage faisait une requête à une autre personne. Dans la moitié des scénarios, le personnage voulait avoir accès à une ressource matérielle (p.ex. notes de cours), tandis que dans l'autre moitié, il désirait avoir accès à un service (p.ex. se faire conduire en auto). Pour prendre connaissance des scénarios utilisés dans l'étude, veuillez vous référer à l'Annexe E.

**Questions à répondre et échelle d'évaluation.** Chacun des scénarios était accompagné des quatre questions suivantes: a) dans quelle mesure seriez vous disposé(e) à répondre favorablement à la demande de cette personne?, b) dans quelle mesure vous sentiriez-vous obligé(e) de répondre favorablement à la demande de cette personne?, c) dans quelle mesure considériez-vous que cette demande exige un effort?, et d) dans quelle mesure s'agit-il d'une demande courante? Les réponses des participants, soit le degré de disposition à répondre favorablement à la demande, le degré de sentiment d'obligation à répondre de manière favorable à la demande, le degré de perception de l'effort exigé par la demande et le degré d'usualité de la demande ont été recueillies au moyen d'une échelle de type Likert. Celle-ci comprenait dix choix de réponses qui allaient de 0 à 9, les chiffres 0, 3, 6 et 9 référant respectivement à '*pas du tout*', '*un peu*', '*moyennement*' et '*très*' (voir Annexe F).

### **Déroulement**

La passation du questionnaire se déroulait de manière individuelle et durait environ 30 minutes. Celle-ci était effectuée en ligne par l'entremise du logiciel Survey Monkey, au moyen d'un ordinateur pouvant accéder au réseau Internet. En premier lieu,

le participant se rendait sur le site de l'étude en suivant le lien mis à sa disposition. Une fois rendu sur la page d'accueil, il devait prendre connaissance du formulaire d'information et de consentement éclairé. Celui-ci incluait des renseignements d'ordre général à propos des objectifs et du déroulement de l'étude, de la nature et de la durée de la participation, des bénéfices et des risques y étant associés ainsi que des mesures prises pour assurer l'anonymat et la confidentialité des données. Dans l'éventualité où le participant acceptait de prendre part à l'étude, il donnait son accord en cochant la case prévue à cet effet. Ceci lui permettait d'accéder au reste du questionnaire.

En deuxième lieu, le répondant avait à fournir des informations démographiques (telles que son sexe et son appartenance ethnique). Une fois cette étape complétée, il était invité à lire soigneusement les consignes afin de bien comprendre la tâche à accomplir. Spécifiquement, le participant devait faire la lecture d'un scénario et indiquer, relativement à celui-ci, sa disposition à répondre favorablement à la demande formulée, son sentiment d'être obligé de répondre de façon favorable à la demande formulée, sa perception de l'effort exigé par la demande formulée et l'usualité de la demande formulée. Pour ce faire, il devait inscrire chaque réponse selon une échelle de type Likert, en sélectionnant l'option numérique convenant le mieux. La même procédure était reprise pour chacun des 11 scénarios suivants. En dernier lieu, le répondant était tenu d'indiquer son code d'identification personnel en vue d'obtenir son crédit de participation.

### **Plan d'expérience**

L'ordre de présentation des scénarios était contrebalancé alors que l'ordre des quatre questions suivant chaque scénario était aléatoire.

## Résultats

### Analyses descriptives relatives aux scénarios sociaux

Les analyses suivantes font la description des variables dépendantes inhérentes aux scénarios sociaux. Ces dernières étaient calculées au moyen d'une échelle de type Likert qui comprenait dix choix de réponses allant de 0 à 9. Un score bas accolé à une variable signifiait que les participants seraient moins enclins à répondre favorablement à la demande, qu'ils se sentiraient moins obligés à répondre favorablement et qu'ils percevraient la demande comme nécessitant moins d'effort et comme étant moins usuelle. À l'inverse, un score élevé attribué à une variable signifiait que les participants seraient plus enclins à répondre favorablement à la demande, qu'ils se sentiraient davantage obligés à répondre favorablement à la demande et qu'ils percevraient la demande comme nécessitant plus d'effort et comme étant plus usuelle. Les statistiques descriptives relatives aux variables dépendantes figurent au tableau 2 alors que la distribution des fréquences est présentée au tableau 3.

**Scénario 1.** Le premier scénario fait référence à une personne voulant obtenir des soins pour son chat. Les moyennes concernant les degrés de disposition ( $M = 6,41$ ,  $É.-T. = 2,59$ ) et d'effort perçu ( $M = 6,09$ ,  $É.-T. = 2,40$ ) laissent entendre que les participants seraient modérément enclins à répondre de manière favorable à la demande et qu'ils percevraient que celle-ci exige un certain effort. L'examen de la distribution des fréquences appuie cette affirmation étant donné que 82 et 72 participants (sur un total de 117) ont opté pour un chiffre supérieur ou égal à 6 pour les variables disposition et effort respectivement. De tels résultats indiquent que les répondants seraient de 'moyennement' à 'très' disposés à prendre soins d'un chat et qu'ils estimaient que ladite demande

nécessiterait des efforts moyens à importants. La moyenne obtenue pour le degré d'obligation ( $M = 5,36$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,59$ ) suggère que les répondants se sentiraient plus ou moins obligés de répondre favorablement à la demande. Celle-ci illustre bien la distribution des scores selon laquelle la moitié des participants ont sélectionné un chiffre compris entre 1 et 5 alors que l'autre moitié d'entre-eux ont choisi un chiffre compris entre 6 et 9. Enfin, bien que la moyenne de la variable usualité ( $M = 4,00$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,37$ ) se rapprochait du milieu de l'échelle de mesure, le tableau de distribution des fréquences révèle que 73 participants avaient un score inférieur ou égal à 4 signifiant que selon leur avis une demande relative à la prise en charge d'un animal s'avèrerait peu usuelle.

**Scénario 2.** Le deuxième scénario met en situation une personne désirant avoir accès à de l'argent. Les moyennes relatives aux variables disposition ( $M = 4,65$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,56$ ), obligation ( $M = 4,87$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,68$ ), effort perçu ( $M = 5,53$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,64$ ) et usualité ( $M = 4,10$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,47$ ) suggèrent que les participants seraient passablement enclins à prêter un montant d'argent et qu'ils considèreraient un tel comportement comme étant plus ou moins contraignant, exigeant et usuel. L'observation des fréquences concernant les deux premières variables révèlent en effet que pour chacune d'entre-elles, 1) le tiers des répondants avait un score inférieur ou égal à 3, 2) le tiers d'entre-eux avait un score compris entre 4 et 6 et 3) le tiers d'entre-eux avait un score supérieur ou égal à 7. Cependant, nous constatons dans le tableau 3 que 44 participants sur 117 ont sélectionné les chiffres 8 et 9 en ce qui a trait à la variable effort perçu, ce qui correspond plutôt à la perception d'un effort très exigeant. En outre, il est apparu que 77 répondants avaient un score inférieur ou égal à 4 pour le degré d'usualité, suggérant qu'ils estimaient la demande pour obtenir un montant d'argent comme étant peu courante.

**Scénario 3.** Le troisième scénario évoque une situation au cours de laquelle une personne désire emprunter de la musique. Les moyennes relatives aux degrés de disposition ( $M = 4,86$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,40$ ), obligation ( $M = 5,00$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,49$ ), effort perçu ( $M = 5,86$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,75$ ) et usualité ( $M = 4,56$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,47$ ) indiquent que les participants feraient montre d'une certaine disposition et qu'ils sentiraient une certaine obligation à prêter des disques compacts et qu'ils considèreraient un tel comportement comme étant plus ou moins exigeant et usuel. L'examen de la distribution des fréquences appuie en grande partie cette affirmation puisque pour les degrés de disposition, d'obligation et d'usualité, le score de la moitié des participants était inférieur ou égal à 4 tandis que celui de l'autre moitié des participants était supérieur ou égal à 5. En ce qui concerne le degré de perception de l'effort, il est possible de constater que 55 répondants (sur un nombre total de 117) ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 7, dont 31 d'entre-eux optant pour le chiffre 9. Ces résultats signifient que pour près de la moitié des participants, le prêt de disques compacts exigerait des efforts importants.

**Scénario 4.** Le quatrième scénario réfère à une situation au cours de laquelle une personne veut obtenir des notes de cours. Les moyennes obtenues pour les variables disposition ( $M = 4,98$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,22$ ), obligation ( $M = 4,77$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,44$ ) et usualité ( $M = 5,35$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,47$ ) suggèrent que les participants seraient plus ou moins disposés à répondre favorablement à la demande et qu'ils considèreraient un tel comportement comme étant passablement contraignant et usuel. L'observation des fréquences des degrés de disposition, du sentiment d'obligation et d'usualité révèlent qu'effectivement pour chacune des variables 1) près du tiers des participants avaient un score compris entre 1 et 3, 2) près de tiers d'entre-eux avaient un score compris entre 4 et 6 et 3) près du tiers

d'entre-eux avaient un score compris entre 7 et 9. La moyenne obtenue pour le degré de perception de l'effort ( $M = 6,00$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,59$ ) laisse plutôt supposer que prêter des notes de cours s'avèrerait un peu plus exigeant sur le plan de l'effort selon l'avis des répondants. De fait, il est possible de noter au tableau 3 que 58 participants sur 117 ont choisi un chiffre égal ou supérieur à 7 sur l'échelle de mesure.

**Scénario 5.** Le cinquième scénario met en situation une personne qui désire se faire conduire en voiture. Les moyennes relatives aux variables disposition ( $M = 7,77$ ,  $\acute{E}.-T. = 1,63$ ) et obligation ( $M = 7,02$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,11$ ) démontrent que les participants feraient montre de plus de disposition et qu'ils se sentiraient davantage contraints à répondre à la demande de manière favorable. L'observation des fréquences appuie cette affirmation et met en évidence la dissymétrie négative dans la distribution des scores attendu que le deux tiers des participants ont sélectionné les chiffres 8 et 9 pour ce qui est du degré de disposition alors qu'ils ont sélectionné les chiffres compris entre 7 et 9 en ce qui a trait au degré du sentiment d'obligation. Les moyennes obtenues pour les variables effort perçu ( $M = 5,52$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,37$ ) et usualité ( $M = 5,52$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,45$ ) suggèrent que les répondants estimaient que raccompagner autrui en voiture nécessiteraient passablement d'effort et qu'il s'agirait d'un comportement plus ou moins courant. Ces dernières illustrent bien la distribution des scores selon laquelle la moitié des participants ont sélectionné un chiffre compris entre 1 et 5 alors que l'autre moitié ont choisi un chiffre compris entre 6 et 9, ceci pour chacune des deux variables.

**Scénario 6.** Le dernier scénario évoque une situation lors de laquelle une personne veut se faire remplacer au travail. Les moyennes concernant les degrés de disposition ( $M = 6,32$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,42$ ) et d'effort perçu ( $M = 6,07$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,20$ ) laissent

entendre que les participants seraient modérément enclins à répondre de manière favorable à la demande et qu'ils percevaient que celle-ci exigerait un certain effort. Le tableau de distribution des fréquences soutient cette affirmation et illustre la dissymétrie négative dans la distribution des scores pour chacune des variables. Relativement au degré de disposition, il est apparu dans le tableau 3 que 81 répondants sur 117 avaient des scores compris entre 6 et 9, plus de la moitié d'entre-eux ayant sélectionné les chiffres 8 et 9. De tels résultats signifient que les répondants seraient de 'moyennement' à 'très' disposés à remplacer une personne au travail. Dans la même veine, 72 participants avaient des scores compris entre 6 et 9 pour la perception de l'effort exigé par la demande. Les moyennes obtenues pour les variables obligation ( $M = 5,51$ ,  $É.-T. = 2,49$ ) et usualité ( $M = 4,65$ ,  $É.-T. = 2,44$ ) indiquent que les participants considèreraient le fait de remplacer une personne au travail comme étant un comportement plus ou moins exigeant et usuel. Ces moyennes représentent bien la distribution des scores des deux variables selon laquelle la moitié des participants a opté pour un chiffre compris entre 1 et 5 alors que l'autre moitié a choisi un chiffre compris entre 6 et 9.

### **Analyse par composantes principales**

Nous avons effectué une analyse par composantes principales (ACP) afin de confirmer le modèle de classification des scénarios sociaux utilisés dans le cadre de cette étude pilote. Cependant, avant de proposer l'analyse, nous nous sommes assurés dans un premier temps de rencontrer les conditions d'utilisation de ce type d'extraction d'une solution factorielle pour ce qui est du nombre et de la nature des variables (ou items) ainsi que de la taille de l'échantillon. D'abord, notons que l'utilisation du modèle proposé s'est avérée appropriée bien que celui-ci ne comportait que six items. En effet, le nombre

minimal d'items recommandé pour l'analyse en composante principale consiste de cinq items (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010). Les variables (ou items) utilisés dans le cadre de cette analyse représentaient chacun des scénarios sociaux rédigés aux fins de l'étude pilote, les items 1 à 6 référant respectivement aux scénarios intitulés 'Prise en charge d'un animal', 'Argent', 'Musique', 'Notes de cours', 'Raccompagnement' et 'Remplacement' (pour plus d'information au sujet des scénarios, veuillez vous référer à l'Annexe E). Ces variables étaient calculées à l'aide d'un score allant de 0 à 9 et consistaient du résultat moyen dans les réponses des participants relativement à l'ensemble des indices suivants, soit la disposition, le sentiment d'obligation, la perception de l'effort exigé ainsi que l'usualité.

Par la suite, soulignons que les données de la présente étude étaient de nature continue, les réponses des participants étant basées sur une échelle de type Likert. Ceci est cohérent avec le choix d'une ACP. D'autre part avec un total de 117 participants, la taille de l'échantillon était suffisamment importante pour assurer une puissance statistique minimale, Hair et ses collègues (2010) suggérant comme règle générale un ratio de 10 participants par item inséré dans l'analyse. Enfin, les statistiques descriptives qui apparaissent au tableau 4 indiquent que les items ont fait état d'une certaine variation du positionnement des participants quant à ce qui était mesuré. De manière générale, les écarts-types importants ainsi que les moyennes se rapprochant du milieu de l'échelle de mesure démontrent que les items ont permis de bien différencier les participants entre eux. De plus, les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie se trouvaient nettement à l'intérieur des limites acceptables pour donner à entendre que les réponses des participants suivaient une distribution normale.

Dans un deuxième temps, nous avons fait la vérification des postulats de base de l'ACP, ceux-ci concernant la matrice de corrélation inter-items, la mesure de l'adéquation de l'échantillonnage, la sphéricité des matrices de corrélation et d'identité, la matrice de corrélation des anti-images ainsi que la communalité des items. L'observation des coefficients de corrélation inter-items présentés dans le tableau 5 révèle que les items sont tous minimalement corrélés les uns avec les autres et qu'ils ont tous une corrélation supérieure à 0,30 avec au moins un autre item, ce qui suggère une factoriabilité adéquate. Puis, nous avons mesuré l'adéquation d'échantillonnage au moyen de l'indice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), qui évalue l'étendue de la relation psychométrique des items. Le coefficient obtenu, d'une valeur de 0,740, témoigne d'une bonne structure factorielle.

D'autre part, le résultat du test de sphéricité de Bartlett s'est révélé significatif ( $\chi^2(15) = 145,263, p < 0,05$ , indiquant bien un rejet de l'hypothèse nulle voulant que les données proviennent d'une population pour laquelle la matrice de corrélation est égale à la matrice identité. Quant à l'examen de la matrice de corrélation des anti-images, il nous a permis de constater que les éléments hors diagonale étaient petits, alors que les éléments de la diagonale étaient supérieurs à 0,660. De tels indicateurs concordent avec un bon modèle factoriel. Enfin, il est apparu que les indices de qualité de représentation des items étaient supérieurs à 0,475, confirmant ainsi la proportion de variance commune que partage chaque item avec l'ensemble des items (veuillez vous référer au tableau 6).

Une fois la vérification des postulats statistiques terminée, nous avons procédé à l'analyse par composantes principales. Lors de la première exécution, nous avons privilégié la rotation oblique Oblimin, afin de déterminer la nature de la corrélation entre les facteurs, le coefficient obtenu ayant une valeur de 0,24. Par la suite, nous avons refait

l'analyse avec la méthode Varimax suivant la recommandation générale de Tabachnik et Fidell (2013, p. 651) selon laquelle les corrélations inférieures à 0,32 permettent l'utilisation d'une rotation orthogonale. Afin de déterminer le nombre de facteur à extraire, nous nous sommes basés sur le critère de Kaiser selon lequel il convient de retenir les valeurs propres supérieures à 1 de même que sur le test de l'éboulis, qui constitue un critère plus rigoureux. Le tableau des statistiques initiales a mis en évidence deux facteurs dont la valeur propre était plus élevée que 1 alors que le graphique des valeurs propres a identifié le deuxième point comme étant le point de cassure au-delà duquel il y avait ajout de peu de nouvelles informations.

Les rotations ont permis de dégager deux facteurs contenant chacun trois items. Elles ont confirmé la structure factorielle des scénarios sociaux présentés aux participants, à savoir que ceux-ci concernent deux types de demande, soit une demande pour une ressource matérielle et une demande pour un service. Le premier facteur qui peut être interprété comme la dimension 'ressource matérielle' explique à lui seul 42,59% de la variance totale. Il comprend les scénarios à l'intérieur desquels un personnage désire avoir accès à 1) de l'argent (item 2), 2) des disques compacts de musique (item 3) et 3) des notes de cours (item 4). Pour ce qui est du deuxième facteur, il représente la dimension 'service' et explique 18,46% de la variance totale. Il regroupe les scénarios au sein desquels un personnage désire 1) obtenir des soins pour son animal de compagnie (item 1), 2) se faire conduire en voiture (item 5) et 3) se faire remplacer au travail (item 6).

Bien que les deux méthodes de rotation aient fait montre de structure factorielle comparable, nous avons opté pour celle générée par la rotation oblique attendu qu'elle

semblait mieux définie que celle provenant de la rotation orthogonale. Dans les deux cas, tous les items de l'analyse avaient des coefficients de saturation de plus de 0,6 avec un facteur principal. Cependant en ce qui concerne la rotation oblique, aucun item ne révélait de saturation croisée significative avec le deuxième facteur, à savoir une saturation supérieure à 0,30, alors que tel n'était pas le cas pour la rotation orthogonale. En outre, la rotation oblique permet que les facteurs ne soient pas complètement indépendants l'un de l'autre. De ce fait, elle correspond mieux à la réalité selon laquelle il est possible qu'il existe un lien conceptuel entre les diverses dimensions. Le tableau 6 présente les coefficients de saturation factorielle pour les rotations oblique et orthogonale.

### **Analyse principale**

**Analyse préliminaires à l'analyse de variance multivariée.** Avant l'analyse de variance multivariée, des analyses préliminaires ont été réalisées auprès des variables dépendantes pour permettre la vérification des postulats statistiques. Les variables dépendantes représentaient le degré de disposition à répondre favorablement à la demande, le degré de sentiment d'obligation à répondre de manière favorable à la demande, le degré de perception de l'effort exigé par la demande et le degré d'usualité de la demande pour les deux niveaux du facteur intra-sujet, à savoir les demandes de type ressource matérielle et les demandes de type service. Ces dernières étaient calculées à l'aide d'un score allant de 0 à 9 et consistaient du résultat moyen dans les réponses des participants relativement à chaque type de demande. D'abord, nous avons fait l'examen des graphiques exploratoires, des distances de Mahalanobis ainsi que des diagrammes de dispersions illustrant les scores bruts afin de s'assurer respectivement de la normalité et de la linéarité univariée et multivariée. L'analyse exploratoire et l'examen des distances

de Mahalanobis n'ont révélé la présence d'aucune donnée extrême univariée et multivariée. Quant aux diagrammes de dispersions, ils ont confirmé la linéarité entre chacune des paires de variables dépendantes.

Par la suite, nous avons effectué une série de corrélations Pearson entre chacune des variables dépendantes en vue de tester l'hypothèse selon laquelle ces variables étaient tout au plus corrélées de façon modérée, les corrélations supérieures à 0,90 donnant matière à préoccupation en raison de multicollinéarité (Tabachnick & Fidell, 2013). Le Tableau 7 démontre des corrélations positives et significatives entre les deux types de demandes en ce qui a trait au degré de disposition à répondre de manière favorable, au degré d'obligation à répondre de manière favorable et au degré d'usualité. De surcroît, il est possible de constater la présence de corrélations entre le degré de disposition à répondre favorablement et le degré d'obligation à répondre favorablement de même qu'entre le degré d'obligation à répondre favorablement et le degré de perception de l'effort exigé et ce, autant pour les demandes de type bien matériel que pour celle de type service. Enfin, la valeur  $M$  de 39,742 du test de Box associée à une probabilité de 0,495 a été interprétée comme étant non-significative ( $p < 0,005$ ), confirmant l'hypothèse d'égalité des matrices de covariance.

**Analyse de variance multivariée.** Une analyse de variance multivariée (MANOVA) 2 (sexe: homme et femme) x 2 (demande : bien matériel et service) à mesure répétées sur le dernier facteur a été menée afin de vérifier la présence de différences sur l'ensemble des variables dépendantes selon le sexe des participants, le type de demande et l'interaction sexe par demande. Dans les conditions où un effet

multivarié s'est avéré significatif, des analyses univariées ont été effectuées pour déterminer sur laquelle des variables l'effet apparaissait.

Les tests multivariés (*Lambda* de Wilks) ont fait état d'un effet significatif du type de demande [ $F_{(4, 112)} = 18,099, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,393$ ; puissance observée = 1,000], d'un effet significatif du sexe [ $F_{(4, 112)} = 2,956, p = 0,023; \eta_p^2 = 0,095$ ; puissance observée = 0,776] ainsi que d'un effet significatif de l'interaction entre ces deux facteurs [ $F_{(4, 112)} = 2,43, p = 0,05; \eta_p^2 = 0,08$ ; puissance observée = 0,681]. Se référant au facteur type de demande, les analyses de variance univariées se sont révélées significatives pour les variables disposition [ $F_{(1, 115)} = 69,641, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,377$ ; puissance observée = 1,000] et obligation [ $F_{(1, 115)} = 31,507, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,215$ ; puissance observée = 1,000] alors qu'elles n'ont fait montre d'aucun effet significatif pour les variables effort [ $F_{(1, 115)} = 0,294, p > 0,05$ ] et usualité [ $F_{(1, 115)} = 0,461, p > 0,05$ ]. Dans l'ensemble, ces résultats indiquent que les participants étaient plus disposés et qu'ils se sentaient plus obligés de répondre favorablement à une demande lorsque ladite demande consistait d'un service plutôt que d'un bien matériel. En revanche, il appert que les participants ne percevaient pas un type de demande comme étant plus exigeant du point de vue de l'effort ou comme étant plus usuel, comparativement à un autre.

D'autre part, des analyses univariées ont démontré des effets principaux significatifs pour le facteur sexe sur les variables obligation [ $F_{(1, 115)} = 6,737, p = 0,011; \eta_p^2 = 0,055$ ; puissance observée = 0,730] et effort [ $F_{(1, 115)} = 5,496, p = 0,021; \eta_p^2 = 0,046$ ; puissance observée = 0,642] alors que les variables disposition [ $F_{(1, 115)} = 0,243, p > 0,05$ ] et usualité [ $F_{(1, 115)} = 1,298, p > 0,05$ ] n'ont été associées à aucun effet significatif. Globalement, ces résultats suggèrent que le sentiment d'obligation à répondre

favorablement à une demande donnée et la perception de l'effort exigé pour cette demande étaient tous les deux plus élevés chez les femmes que chez les hommes.

Enfin, les résultats des analyses univariées pour l'interaction des facteurs type de demande et sexe ont révélé un effet significatif pour la variable disposition [ $F_{(1, 115)} = 4,70$ ,  $p = ,01$ ;  $\eta_p^2 = 0,039$ ; puissance observée = 0,575] alors que des effets non-significatifs ont été obtenus pour les variables obligation [ $F_{(1, 115)} = 0,072$ ,  $p > 0,05$ ], effort [ $F_{(1, 115)} = 0,591$ ,  $p > 0,05$ ] et usualité [ $F_{(1, 115)} = 0,991$ ,  $p > 0,05$ ]. Ces données indiquent que les femmes étaient plus disposées que les hommes à répondre favorablement à une demande de type service tandis qu'il n'y avait pas de différence significative entre les sexes quant au degré de disposition à répondre de manière favorable à une demande de type bien matériel. Les scores moyens des degrés de disposition à répondre favorablement à la demande, du sentiment d'obligation de répondre favorablement à la demande, de perception de l'effort exigé par la demande et d'usualité de la demande sont présentés au Tableau 8.

### Discussion

Dans le cadre de la validation des scénarios, nous avons d'abord cherché à vérifier si les scénarios créés pour l'expérimentation en laboratoire représentaient réellement des comportements d'aide se déroulant dans la vie quotidienne, c'est-à-dire des comportements qui sont communs, qui ne sont ni trop contraignants ni trop exigeants et qui donnent lieu à une réponse prosociale. Les résultats ont révélé que les requêtes présentées au sein des scénarios sociaux tendent effectivement à susciter des conduites prosociales puisque de manière générale les participants ont fait montre d'un bon degré de disposition à répondre favorablement aux demandes hypothétiques, en particulier celles concernant le raccompagnement en voiture ainsi que l'obtention de soins pour un

animal de compagnie. D'autre part, il semble que les participants ressentent une certaine obligation à répondre de manière favorable aux demandes émises et qu'ils considèrent que ces dernières nécessitent des efforts notables, notamment lorsqu'il s'agit d'une requête pour un remplacement au travail. Enfin, les demandes formulées dans les scénarios sont dans l'ensemble passablement courantes selon l'avis des répondants. Ceci est conforme aux résultats obtenus dans le cadre de l'étude de McGuire (1994), selon lesquels le prêt de notes de cours, le prêt d'albums de musique et le raccompagnement en voiture font partie des dix comportements d'aides (reçus et dirigés) qui ont été évoqués le plus fréquemment par les participants.

En revanche, nos participants semblent considérer les demandes ayant pour objectif l'obtention d'un montant d'argent comme étant moins coutumières, le prêt d'argent se situant à la 19<sup>e</sup> position parmi les 142 conduites rapportées dans l'étude de McGuire (1994) à titre de comparaison. Au sujet de nos résultats, il est possible d'avancer l'explication suivante. Malgré que le prêt d'argent entre membres d'une même famille ou entre amis proches soit fréquent, celui entre copains ou connaissances pourrait s'avérer moins usuel. En effet le sujet de l'argent est délicat à aborder, même avec les personnes avec lesquelles l'on partage des liens d'intimité, et le prêt d'argent fait partie des facteurs de stress les plus délétères en ce qui a trait aux relations interpersonnelles. Par suite, il se peut que nos participants aient attribué un degré d'usualité moins élevé à une requête concernant de l'argent pour ce qu'ils estiment qu'il s'agit d'une requête qui serait davantage formulée par une personne significative que par une personne faisant partie d'un groupe social plus élargi, tel que suggéré dans le scénario.

Dans le même ordre d'idées, il appert que les demandes pour obtenir des soins pour un animal sont jugées comme étant moins habituelles. De telles requêtes s'avèrent peut-être peu attendues puisqu'en réalité les jeunes adultes se trouvent peu souvent à être les propriétaires ou les responsables désignés d'un animal domestique. Pour les individus qui habitent encore chez leurs parents, la santé, la sécurité et le bien-être des animaux de compagnie représentent souvent une responsabilité partagée. Ainsi, dans l'éventualité où ces personnes s'absentent temporairement, il se pourrait que d'autres membres de la famille (p.ex., un parent) se chargent de fournir aux animaux les soins appropriés. Quant à ceux faisant l'expérience de la cohabitation, il est possible que ce soit une autre personne du logis qui finisse par s'acquitter d'une telle tâche. Enfin, qu'ils vivent seuls ou en compagnie d'autrui, les jeunes adultes en résidence ou en appartement sont peut-être peu nombreux à posséder des animaux domestiques, la présence de ceux-ci pouvant s'avérer interdite d'une part, ou non indiquée, d'autre part.

Un second objectif de l'étape de validation était de s'assurer de l'adéquation du modèle de classification des scénarios sociaux, relativement au type de demandes formulées. L'analyse par composantes principales (avec une rotation Oblimin) a révélé une structure à deux facteurs qui font état respectivement aux demandes pour avoir accès à une ressource matérielle et aux demandes pour avoir accès à un service. Dans l'ensemble, cette structure factorielle est compatible avec des éléments du modèle de classification proposé par McGuire (1994) selon lequel il est possible de distinguer entre l'aide casuelle, l'aide émotionnelle, l'aide substantielle et l'aide d'urgence. En particulier, les demandes relatives à une ressource renvoient aux aides casuelles, à savoir des comportements d'aide simples, peu coûteux et qui ne supposent pas nécessairement un

degré d'intimité entre l'aidant et le bénéficiaire. Pour ce qui est des demandes relatives à un service, elles concordent avec la catégorie dite 'aide substantielle', c'est-à-dire à des conduites qui ont le potentiel d'être davantage astringentes et d'occasionner des coûts personnels et qui implique possiblement un lien interpersonnel plus étroit entre l'aidant et le bénéficiaire.

Le dernier objectif de l'étape de validation était d'étudier l'influence respective du type de demande présentée dans les scénarios et du sexe des participants sur le degré de disposition du participant à répondre de manière favorable à la demande, le degré de sentiment d'obligation du participant à répondre favorablement à la demande, le degré de perception du participant de l'effort exigé par la demande ainsi que le degré d'usualité de la demande. À cet effet, les résultats observés se sont avérés surprenants à certains égards.

### **Les distinctions liées au type de demande**

**Disposition à répondre favorablement.** En premier lieu, nous relèvons des différences significatives quant à la disposition à répondre de manière favorable suivant le type de demande donnée. Or bien qu'il soit de grande taille, expliquant 37,7% de la variance, l'effet ne va pas dans le sens prévu. Nous basant sur nombre d'études antérieures selon lesquelles la propension des gens à venir en aide à autrui diminue à mesure que les coûts impartis augmentaient (p.ex., Kerber, 1984; Piliavin et al., 1981; Suedfeld et al., 1972), nous nous attendions à ce que le degré de disposition à répondre favorablement soit plus élevé lorsque la requête du demandeur concernait un ressource matérielle. Nos résultats vont plutôt dans le sens contraire, démontrant que les participants seraient davantage disposés à répondre de façon favorable à une personne désirant avoir accès à un service.

Incidentement, une explication pour de tels résultats pourrait tout de même résider dans l'analyse des coûts et des bénéfices du comportement d'aide. En effet, il se peut que les participants aient estimé qu'ils encouraient des coûts plus élevés en prêtant un bien qu'en rendant un service : dans le premier cas ils courent le risque réel d'être privés de quelque chose alors que dans le second, le temps consiste essentiellement la seule ressource à perdre. Conformément au concept désigné sous le terme 'aversion pour la perte', les gens sont beaucoup plus réticents à subir des pertes (ou à renoncer à quelque chose) qu'ils éprouvent de la satisfaction à l'acquisition de gains. L'aversion pour la perte a été introduite pour la première fois par Kahneman et Tversky (1979), qui ont fourni une confirmation expérimentale voulant que les gens accordent plus de poids aux pertes qu'aux gains d'un même montant. Bien qu'il s'agisse d'un principe économique s'inscrivant dans le cadre de la psychologie sociale et des théories de la décision, il existe une abondante littérature scientifique portant sur la notion de l'aversion pour la perte dans le monde réel, allant du comportement des consommateurs à celui des électeurs et des chauffeurs de taxi (pour de plus amples informations se référer à Camerer (2003)). En outre, la recherche suggère que les gens attribuent une valeur supérieure aux biens qu'ils possèdent (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990), qu'ils ont acquis grâce à l'exécution d'une tâche donnée (Loewenstein, 1999), envers lesquels ils ont établi des liens émotionnels et affectifs (Dhar & Wertenbroch, 2000) et pour lesquels ils ont participé au processus de production (Ariely, 2008); et de ce fait, ils sont beaucoup moins disposés à renoncer à ces derniers. Dans cette perspective et à titre d'exemple, il est possible que les participants donnent une plus grande importance à des notes de cours détaillées et à un ensemble de disques compacts prisés relativement au temps consacré à conduire une

personne en voiture et conséquemment, ils seraient moins disposés à se départir des ressources susmentionnées qu'à rendre un tel service.

**Obligation à répondre favorablement.** En deuxième lieu, les données obtenues démontrent un effet significatif du type de demande sur le sentiment d'obligation à répondre favorablement à la demande. Il s'agit d'un effet de grande taille qui explique 21,5% de la variance. De manière spécifique, il appert que les participants se sentiraient plus contraints à répondre de manière favorable à une requête pour un service en comparaison avec une requête pour une ressource matérielle. Bien qu'aucune hypothèse n'ait été avancée à cet égard, une explication possible pourrait tenir au sentiment de responsabilité. Selon le modèle théorique de la diffusion de la responsabilité, les individus sont moins susceptibles d'intervenir et/ou de venir en aide à quelqu'un lorsqu'ils sont en présence d'autrui, attendu qu'ils estiment que la responsabilité pour le bien-être de la personne se trouve à être partagée entre la totalité des témoins (Darley & Latane, 1968).

Sur ce point, des travaux récents ont mis en évidence le processus de dilution de la responsabilité personnelle en examinant le comportement d'aide en situation non critique (Barron & Yechiam, 2002; Blair, Thompson & Wuensch, 2005; Fischer et al., 2011; Stenico & Greitemeyer, 2014), même si ce phénomène a été observé pour la première fois en laboratoire, dans le cadre de différentes expériences portant sur l'apport de l'aide en situation d'urgence (Darley et Latane, 1968). Ainsi en ce qui a trait à la présente étude, il serait possible que les participants ressentent une plus grande obligation à offrir un service (plutôt qu'une ressource matérielle) d'autant qu'ils se sentiraient davantage interpellés par ce type de requête, considérant qu'il serait plus difficile d'y répondre alors

que l'obtention d'un bien pourrait s'avérer plus facile. Par exemple, les participants pourraient envisager que remplacer quelqu'un au travail ou prendre soin d'un animal de compagnie durant l'absence de son propriétaire relèverait de leur devoir et de leur responsabilité en ce qu'ils pourraient être les seules personnes disponibles pour s'acquitter de telles tâches tandis que d'autres personnes seraient en mesure de prêter de l'argent ou des notes de cours.

Dans le même ordre d'idées, il se peut que le sentiment d'obligation des participants à répondre favorablement à une demande hypothétique ait été infléchi par leur interprétation de la demande en question. Un facteur de décision essentiel dans l'apport de l'aide reste à savoir si le bienfaiteur potentiel est à même de reconnaître les situations nécessitant une intervention ainsi que de déterminer l'importance voire l'urgence de l'aide requise (Darley et Latane, 1968). Dès lors, les répondants pourraient se sentir plus contraints de rendre service que de fournir un bien matériel parce qu'ils jugent qu'une requête concernant un service évoquerait un besoin plus criant qu'une requête relative à une ressource. Par le fait même, refuser de répondre de manière favorable au premier type de demande entraînerait potentiellement des inconvénients plus sérieux que dans le second cas, le besoin de se faire raccompagner à la maison en voiture s'avérant, par exemple, plus pressant que celui d'obtenir un ensemble de disques compacts.

**Perception de l'effort requis.** En troisième lieu, il semble que le type de demande ne joue aucun rôle sur le degré de perception de l'effort exigé pour répondre à la demande. À ce sujet, nous avons émis l'hypothèse selon laquelle les participants considéreraient une requête relative à une ressource matérielle comme nécessitant moins

d'efforts qu'une requête relative à un service, la dernière occasionnant davantage de coûts que la première sur le plan du travail, par exemple. Cependant, notre étude n'a pas permis de détecter de différence significative en ce qui a trait à l'effort perçu. Une explication pourrait résider dans le fait que les participants estiment qu'offrir un bien exigerait des efforts comparables, quoique différents, que de rendre un service. Concernant la première partie de cette affirmation, le diagramme de distribution des fréquences du degré de perception de l'effort démontre que pour l'ensemble des scénarios, la moitié des répondants ont sélectionné un chiffre égal ou supérieur à 6 sur l'échelle de réponse, dont plus de 25% ayant opté pour les chiffres 8 et 9. De tels résultats laissent entendre que les participants sont d'avis que répondre favorablement à la demande formulée nécessiterait des efforts moyens à importants, peu importe que celle-ci réfère à un service ou à une ressource matérielle.

Ainsi, il est possible que les participants évaluent les requêtes non pas en fonction de l'ampleur des efforts à déployer mais plutôt selon d'autres modalités telles la nature des efforts requis ou le moment auquel ceux-ci seraient réalisés. De fait, les demandes touchant à un service impliquent des conduites pour lesquelles les participants devraient fournir des efforts subséquents, que ce soit dans l'immédiat (le raccompagnement d'une personne en voiture) ou dans un délai très bref (la prise en charge d'un animal domestique et le remplacement d'un collègue au travail). De plus, ce type de demande exigerait essentiellement de la part des participants qu'ils exercent des conduites spécifiques (p.ex., nettoyer une litière, servir de la nourriture, conduire un véhicule, exécuter des tâches professionnelles données). D'un autre côté, répondre favorablement à une requête pour un bien matériel supposerait de l'aidant potentiel qu'il déploie des

efforts au préalable, efforts pouvant prendre une panoplie de formes. Par exemple, il est possible que comme ressource, des notes de cours représentent beaucoup de travail pour les participants, à savoir une présence assidue, une écoute active et une prise de notes détaillée au moment du cours ainsi qu'une complétion et une organisation des notes après le cours.

**Usualité de la demande.** En dernier lieu, aucun effet significatif du type de demande n'est observé sur le degré d'usualité de la demande. De manière globale, les participants jugent que les requêtes visant l'obtention d'un bien matérielle de même que celles relatives à l'obtention d'un service seraient assez courantes.

### **Les distinctions liées au sexe des participants**

**Disposition à répondre favorablement.** Dans un premier temps, il s'avère que le sexe des participants n'influe pas sur la disposition générale à répondre de manière favorable. Sur ce point, nous avons supposé que les femmes seraient plus portées à répondre favorablement aux demandes formulées dans les scénarios, nous basant sur la théorie des rôles sociaux (Eagly & Crowley, 1986). Or, notre étude n'a pas permis de détecter de différence significative en ce qui a trait à cette variable. Il est possible qu'un tel résultat puisse s'expliquer par l'effet d'interaction entre le sexe des répondants et le type de demande sur le degré de disposition des participants. Cette question sera examinée de manière plus approfondie dans une section ultérieure de la présente discussion.

**Obligation à répondre favorablement.** Dans un deuxième temps, les résultats mettent en évidence un effet significatif de la variable sexe sur le sentiment d'obligation des participants, malgré qu'il s'agisse d'un effet de petite taille, expliquant près de 6% de la variance. Tel qu'attendu, nous observons que les femmes se sentiraient plus contraintes

à répondre favorablement à une demande comparativement aux hommes. Suivant la proposition d'Eagly et de Crowley (1986), il se peut que les attentes liées aux rôles genrés agissent au niveau d'une nécessité objective que s'imposent les femmes, en matière de conduite prosociale. Les participantes de la présente étude ressentent peut-être la pression d'endosser ou de se conformer au rôle féminin et par le fait même, elles pourraient s'estimer davantage obligées de répondre de manière favorable à un demandeur. En effet, les stéréotypes sociaux liés au genre présentent les femmes comme affichant nombre de traits comportementaux 'communautaires', tels l'empathie, la bénévolence, la nurturance, le dévouement, la sollicitude et la disponibilité envers autrui (Eagly, 2009; Eagly & Steffen, 1984; Spence & Helmreich, 1978) et comme faisant passer les besoins des autres avant les leurs (Bernard, 1981; Chodorow, 1989; Cross & Madson, 1997).

Nos résultats sont corroborés par l'étude de Nelson, Brunel, Supphellen et Manchanda (2006) qui s'est intéressée aux effets de la publicité caritative sur les perceptions qu'ont les gens de l'obligation morale de venir en aide aux autres. À ce sujet, il est apparu qu'en présence de demandes venant d'organismes de bienfaisance, les femmes provenant de cultures masculines (Canada, Etats-Unis) et les hommes provenant de cultures féminines (Norvège, Danemark) se sentaient personnellement davantage tenus d'aider, contrairement à leurs homologues respectifs. Ceci fait écho à la théorie des rôles sociaux, considérant que maintes recherches scientifiques ont rapporté une distinction nette des rôles de genre, au sein des cultures masculines, et un chevauchement entre les normes sociales fondées sur le sexe et les rôles de genre, au sein des cultures féminines (Hofstede, 2001).

**Perception de l'effort requis.** Ensuite, nous notons des différences significatives quant au degré de perception de l'effort exigé par la demande selon le sexe des répondants. Il y a toutefois lieu de noter qu'il est question d'un effet de petite taille qui explique près de 5% de la variance. Spécifiquement les femmes semblent juger que satisfaire les requêtes présentées dans les scénarios sociaux nécessiterait davantage d'efforts, relativement aux hommes. Bien qu'aucune hypothèse n'ait été avancée à cet égard, une explication possible pourrait tenir de la perspective selon laquelle le comportement d'aide est envisagé. D'un côté, il se peut que les répondantes considèrent que fournir un bien ou rendre un service laissent entrevoir une implication individuelle significative. Dans cette optique, elles perçoivent peut-être un niveau élevé d'adéquation personnelle relativement au concours demandé, estimant que celui-ci les concernent personnellement. En outre, elles pensent peut-être que leur conduite va exercer une influence déterminante sur les résultats, en l'occurrence sur la satisfaction, le bien-être, la tranquillité d'esprit ou la sécurité du demandeur potentiel, pour ne nommer que ces éléments. Rappelons-nous qu'en accord avec les schémas sociaux attribués à chacun des sexes, les femmes jouissent davantage de caractéristiques dites 'communales', ces dernières étant essentiellement orientées vers autrui (Diekmann et Eagly, 2000; Eagly, 1987). Dans la même veine, les comportements bienveillants semblent relever des femmes à titre personnel et il est attendu que celles-ci consacrent temps, efforts et ressources à prendre soin des autres (Eagly, 2009). Ceci pourrait expliquer pourquoi les participantes croient que répondre favorablement à une demande supposerait une mobilisation importante de leur part, à savoir un certain niveau d'engagement, de responsabilité et de travail ainsi qu'un investissement notable en temps et en énergie.

D'un autre côté, il est possible que les répondants de sexe masculin se représentent le comportement d'aide d'un scénario donné non pas comme une conduite le visant personnellement mais plutôt tel un travail à accomplir. De fait, ils se positionnent peut-être de manière plus détachée par rapport aux demandes formulées et, par le fait même, effectuent une analyse plus objective des exigences spécifiques de celles-ci. Autrement dit, ils pourraient évaluer plus précisément les requêtes des demandeurs, en s'en tenant à un examen concret des tâches à exécuter voire des gestes à poser, ceci sans l'ajout d'une dimension personnelle ou interpersonnelle. Il se peut qu'il s'agisse de la raison pour laquelle les participants estiment que fournir un bien matériel ou rendre un service nécessiterait moins d'efforts, comparativement à leurs homologues féminins. À ce propos, une telle manière de concevoir le comportement d'aide du point de vue de l'orientation vers la tâche et la réalisation trouve un écho dans les stéréotypes de genre voulant que les hommes soient 'agentiques' (Eagly, Wood & Diekmann, 2000). L'agentisme fait référence à la capacité d'agir d'une personne et décrit des propriétés typiquement attribués au modèle masculin, en particulier l'affirmation de soi, l'auto-efficacité, la confiance en soi, la domination, l'indépendance et la performance (Saint-Michel, 2010).

**Usualité de la demande.** Dans un dernier temps, aucun effet significatif de la variable sexe n'est observé sur le degré d'usualité de la demande. Dans l'ensemble, les participants et les participantes considèrent que les requêtes dépeintes dans les scénarios sociaux s'avèreraient assez courantes.

### **Les distinctions liées au type de demande et au sexe des participants**

**Disposition à répondre favorablement.** Enfin, les résultats font état d'un effet d'interaction entre le type de demande et le sexe des participants sur la disposition générale de ces derniers, effet de petite taille expliquant moins de 4% de la variance. Plus précisément, il apparaît que les femmes seraient plus disposées que les hommes à répondre favorablement à une demande de type service alors qu'aucune différence significative entre les sexes n'est relevée quant au degré de disposition à répondre de manière favorable à une demande de type ressource. Tel que rapporté dans une section antérieure de la présente discussion, aucun effet principal de la variable sexe n'a été observé sur le degré de disposition des participants. Ainsi comparativement aux hommes, les femmes ne seraient pas plus portées à satisfaire les requêtes dans leur ensemble malgré qu'elles s'avèreraient plus enclines à rendre un service qu'à fournir un bien matériel.

Une explication pour ces résultats pourrait résider dans l'apport de l'aide proprement dit plutôt que dans le contexte dans lequel il survient. Il importe de garder à l'esprit que les conduites prosociales dépeintes dans les scénarios se produisent dans la vie de tous les jours, au sein de personnes entretenant des relations familiales, ce qui les rendraient techniquement caractéristiques des femmes conformément à la proposition de Eagly et Crowley (1986). Cependant, il est possible que les demandes de type service correspondent davantage à la définition, voire à la représentation féminine du comportement d'aide. En effet, prendre soin de l'animal domestique de quelqu'un, le raccompagner en voiture à son domicile de même que le remplacer durant son quart de travail constituent autant de conduites qui intimeraient une volonté de prendre en charge

d'une façon personnelle et qui renverraient aux rôles genrés voulant que les femmes tendent à s'occuper des autres ainsi qu'à leur fournir des soins et un soutien. En revanche, le prêt d'une ressource, telle un montant d'argent, des notes de cours et des disques compacts, ne représente pas nécessairement une conduite qui susciterait des attentes sociales spécifiques à l'endroit des hommes ou des femmes.

### **Méthodologie : expérimentation**

#### **Participants**

La tâche expérimentale a été administrée à 50 adultes francophones étudiant à l'Université d'Ottawa. Les participants consistaient de 20 hommes dont l'âge variait entre 20 et 38 ans ( $M = 27,35$ ,  $É-T = 5,49$ ) ainsi que de 30 femmes dont l'âge variait entre 18 et 33 ans ( $M = 22,46$ ,  $É-T = 4,31$ ). Ceux-ci ont été recrutés dans différents cours de psychologie de niveau pré-diplômé (à l'exception des cours d'introduction). Pour ce faire, il a d'abord fallu obtenir l'autorisation du directeur de l'unité de programme de premier cycle en psychologie, ainsi que celle des professeurs des cours au sein desquels s'est effectué le recrutement (voir Annexe G). L'assistante de recherche s'est ensuite rendue en classe 5 minutes avant la fin du cours afin d'inviter les étudiants à participer à l'étude. Une fois la présentation de l'étude terminée, les étudiants intéressés ont été invités à remplir une courte fiche individuelle (nom, numéro de téléphone ou adresse électronique). Ceci a permis à l'assistante de recherche de les contacter pour organiser la participation à l'étude. Le recrutement des participants et le déroulement de l'étude ont été effectués en conformité avec les règles déontologiques de l'Université d'Ottawa.

## **Matériel**

Le matériel comprenait une série de six scénarios, une série de 42 photographies d'expression faciales, une échelle d'évaluation ainsi qu'un ordinateur portable pour la présentation des stimuli.

**Scénarios.** Les scénarios ayant servi dans le cadre de cette expérimentation ont été préalablement validés auprès d'un échantillon d'étudiants universitaires francophones (voir Annexe E). Pour de plus amples informations au sujet de ceux-ci, veuillez vous référer à la section 'Matériels' de l'étape de validation.

**Stimuli faciaux.** Les stimuli faciaux provenaient des collections Japanese and Caucasian Facial Emotional Expression (JACFEE) et Japanese and Caucasian Neutral Faces (JACNeuf), développées par Matsumoto et Ekman (1989). Le JACFEE constitue un ensemble d'images photographiques d'individus affichant des expressions de joie, colère, tristesse, peur, surprise, dégoût et mépris. La moitié des encodeurs sont des hommes et l'autre moitié sont des femmes, la moitié des codeurs sont des Caucasiens et l'autre sont des Asiatiques. Chaque encodeur ne contribue qu'une seule photo à la collection pour un total de 56 expressions faciales émotionnelles. Le JacNeuf comprend des photographies des mêmes personnes affichant une expression neutre.

Chaque expression du JACFEE et du JacNeuf a été créée à l'aide d'une tâche dirigée de production de mouvements faciaux, l'encodage ayant été effectué conformément aux critères du Facial Action Coding System (.91) afin d'assurer que les expressions d'une même catégorie émotionnelle soient analogues chez les différents encodeurs. Le FACS, conçu Ekman et Friesen (1978), constitue un système de codification des mouvements du visage qui distingue 44 unités d'action. Chaque unité

d'action correspond aux changements visibles que la contraction d'un muscle ou d'un groupe musculaire produit sur des parties spécifiques du visage. Une expression faciale donnée est décrite par un ensemble d'unités d'action. Nombre d'études antérieures qui ont utilisé les stimuli du JACFEE ont rapporté des taux d'accord inter-juges élevé en ce qui a trait aux différentes expressions faciales dépeintes par les codeurs (Matsumoto & Ekman, 1989). La composition des stimuli faciaux utilisés dans la présente étude est précisée dans le Tableau 9.

Pour les besoins de l'étude, nous n'avons conservé que les photographies qui illustrent des encodeurs Caucasiens. Plus précisément, nous avons sélectionné 24 photos du JACFEE, soit deux hommes et deux femmes affichant les expressions faciales de joie, colère, dégoût, peur, joie, tristesse et surprise, de même que quatre photos du JACNeuf, soit deux hommes et deux femmes arborant des visages neutres. Les stimuli faciaux de format 7cm x 8,5 cm étaient présentés séparément au centre de l'écran d'ordinateur.

**Échelle d'évaluation des stimuli faciaux.** Cette échelle de type Likert servait à mesurer le degré de disposition à répondre favorablement à une demande advenant l'expression d'une émotion donnée. Cette échelle comprenait dix choix de réponse qui allaient de 0 à 9, les chiffres 0, 3, 6 et 9 référant respectivement à *pas du tout*, *un peu*, *moyennement* et *très*.

### **Déroulement**

L'expérimentation se déroulait sur une base individuelle pour une durée totale d'environ 30 minutes. Celle-ci avait lieu dans le laboratoire de recherche de la chercheuse principale. Lors de l'arrivée du participant, l'expérimentatrice se présentait et introduisait le sujet de l'étude. Par la suite, elle demandait à celui-ci de lire, compléter et signer le

formulaire d'information et de consentement. Ce document renseignait le participant au sujet des objectifs et du déroulement de l'étude, de la nature et de la durée de la participation, des avantages et des inconvénients y étant associés ainsi que des mesures prises afin de protéger l'anonymat et la confidentialité (voir Annexe H). Puis, l'expérimentatrice invitait le participant à s'asseoir devant l'écran de l'ordinateur et à prendre connaissance des consignes expliquant la manière dont la tâche expérimentale devait être exécutée (voir Annexe I). Enfin, l'expérimentatrice vérifiait que le participant avait bien compris les instructions avant de quitter le local pour le déroulement de l'expérimentation.

L'administration de la tâche était effectuée au moyen d'un ordinateur avec écran de 14 pouces, doté du logiciel SuperLab Pro version 4.0. Elle comprenait au total 42 essais organisés en six blocs de sept essais. Lors de chaque essai, un scénario était présenté à l'écran pendant 20 secondes, puis sept expressions faciales apparaissaient successivement à l'écran (c.-à-d. expressions de joie, colère, dégoût, tristesse, peur, neutralité et surprise) pour une durée de cinq secondes chacune. Après la présentation de chacun des stimuli faciaux, le participant devait indiquer dans quelle mesure il aurait été disposé à répondre favorablement à la demande du personnage advenant que ce dernier affichait une expression faciale donnée. Pour répondre, il devait appuyer sur l'une des touches du clavier de l'ordinateur, les choix de réponses allant de 0 (pas du tout) à 9 (très). Les réponses sélectionnées par le participant étaient enregistrées par l'ordinateur. La même procédure était reprise au cours des 41 essais suivants.

## **Plan d'expérience**

L'ordre de présentation des scénarios ainsi que l'ordre de présentation des expressions faciales étaient aléatoires. Le sexe des modèles était contrebalancé afin que les participants soient exposés au même nombre de modèles masculins et féminins illustrant chacune des expressions du visage.

## **Résultats**

### **Analyse principale**

**Analyses préliminaires à l'analyse de variance univariée.** Avant de présenter les analyses principales, il importe de rendre compte des analyses préliminaires réalisées auprès de la variable dépendante qui ont permis l'examen des postulats de base. La variable dépendante représentait le degré de disposition à répondre favorablement à la demande décrite dans les scénarios pour chacun des niveaux des trois facteurs intra-sujets, ces derniers correspondant à la catégorie d'expression faciale affichée (c.-à-d., la colère, le dégoût, la peur, la joie, la tristesse, la surprise et la neutralité), au type de demande effectuée (c.-à-d., un service ou une ressource matérielle) et au sexe du demandeur (c.-à-d., homme ou femme). La variable dépendante était calculée à l'aide d'un score allant de 0 à 9 et consistait du résultat moyen dans les réponses des participants relativement à chaque catégorie expressive, à chaque type de demande et à chacun des sexes.

En premier lieu, nous avons évalué la normalité de la distribution à l'aide des indices de symétrie et d'aplatissement. Seuls présentaient une valeur extrême les indices de kurtose du degré de disposition des participants à répondre favorablement à 1) un homme affichant une expression de colère et désirant obtenir un bien et 2) une femme affichant une expression et désirant obtenir un service (voir tableau 10). Quant aux autres

variables à mesurer, les valeurs observées des coefficients de symétrie et d'aplatissement se situaient entre -2 et 2, ce qui fait état de la compatibilité de la distribution de l'échantillon avec la distribution gaussienne. En deuxième lieu, nous avons vérifié l'homogénéité des variances au moyen du test de Levene. Le test s'est avéré non significatif statistiquement ( $p > 0,05$ ) pour l'ensemble des variables à mesurer, ce qui indique le respect du postulat d'homocédasticité. En troisième lieu, mentionnons que pour les variables intra-sujets comportant plus de deux niveaux, l'hypothèse de sphéricité de la matrice variance/ covariance a été examinée à l'aide du test de Mauchly. Dans le cas d'une violation de cette condition, le seuil de probabilité a été ajusté au moyen du facteur de correction Geisser Greenhouse Epsilon. Enfin, il est à noter que les analyses préliminaires n'ont montré aucun effet principal ainsi qu'aucun effet d'interaction impliquant le sexe des participants. Pour simplifier la présentation des résultats, cette variable n'est donc pas prise en considération dans les analyses suivantes.

**Analyse de variance univariée.** Une analyse de variance univariée (ANOVA) à mesure répétées 2 (demande : bien matériel et service) x 2 (sexe du demandeur : homme, femme) x 7 (expression faciale : joie, tristesse, colère, dégoût, peur, surprise, neutralité) a été menée dans le but de déterminer s'il existe des différences quant au niveau de disposition à répondre favorablement à une demande en fonction du type de demande, du sexe du demandeur, de la catégorie d'expression faciale affichée par le demandeur ainsi que de l'ensemble des interactions entre ces trois facteurs.

Dans un premier temps, l'analyse a établi un effet principal de la catégorie d'expression faciale<sup>1</sup> [ $F_{(4,102, 201,011)} = 92,468$ ,  $p < .0001$ ;  $\eta p^2 = 0,654$ , puissance observée = 1,000]. Afin de déterminer où se situait les différences significatives, des comparaisons multiples ont été réalisées avec correction Bonferroni. La correction Bonferroni représente une procédure par laquelle il y a un ajustement du seuil de signification de l'erreur d'ensemble en fonction du nombre de tests univariés. Son application augmente considérablement la rigueur des analyses, assurant le respect du critère de l'alpha cumulatif (Sankoh, Huque et Dubey, 1997).

De façon générale, les tests de comparaisons multiples de Tukey indiquent que les répondants étaient davantage disposés à répondre favorablement à une demande lorsque l'interlocuteur affichait une expression de joie (score moyen [sm] = 6,220), comparativement à une expression de tristesse ( $p = 0,001$ ) ainsi qu'à celles de neutralité, de peur, de surprise, de colère et de dégoût ( $p < 0,0001$ ). De surcroît, il est apparu que les participants faisaient montre de plus de disposition à répondre de manière favorable quand la personne faisant une demande arborait une expression de tristesse (sm = 4,948) ou une expression neutre (sm = 4,495) en comparaison avec une expression de peur, de surprise, de colère et de dégoût ( $p < 0,0001$ ). Enfin, le test de Tukey dénote que le niveau de disposition des participants à répondre favorablement était plus élevé lorsque le demandeur montrait une expression de peur (sm = 3,320) ou de surprise (sm = 3,175) relativement aux expressions de colère et de dégoût ( $p < 0,0001$ ). Les résultats du test de comparaisons multiples sont présentés au Tableau 11.

---

<sup>1</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est violé [W de Mauchly = 0,183,  $\chi^2(20) = 79,498$ ,  $p < 0,0001$ ]. Par conséquent, les degrés de liberté ont été corrigés selon l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,684$ ).

Dans un deuxième temps, l'analyse de variance a fait apparaître un effet significatif du facteur demande [ $F_{(1, 49)} = 50,181$ ,  $p < 0,0001$ ;  $\eta^2 = 0,506$ , puissance observée = 1,000], si bien que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à une demande était plus élevé lorsque ladite demande constituait un service ( $sm = 4,207$ ) plutôt qu'une ressource matérielle ( $sm = 3,047$ ). Dans un troisième temps, l'analyse a révélé un effet significatif du sexe du demandeur [ $F_{(1, 49)} = 7,070$ ,  $p = 0,011$ ;  $\eta^2 = 0,126$ , puissance observée = 0,741], selon lequel les participants étaient plus enclins à répondre favorablement à la demande lorsque le demandeur en question était une femme ( $sm = 3,765$ ) plutôt qu'un homme ( $sm = 3,489$ ). Dans un quatrième temps, il est ressorti un effet d'interaction significatif entre la catégorie d'expression faciale et le sexe du demandeur [ $F_{(6, 294)} = 3,496$ ,  $p = 0,002$ ;  $\eta^2 = 0,067$ , puissance observée = 0,946]<sup>2</sup>. Les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni ont démontré que pour l'expression de colère, le degré de disposition des participants à satisfaire la requête du demandeur était significativement plus élevée lorsqu'il s'agissait d'une femme ( $sm = 1,90$ ) plutôt qu'un homme ( $sm = 1,11$ ). Aussi, il est apparu que pour l'expression de joie, la différence entre le score moyen attribué aux hommes et celui attribué aux femmes ne s'est pas avérée significative, bien que la valeur du  $p$  (0,015) frôle le seuil de signification corrigé, soit  $\alpha = 0,007$ .

Dans un cinquième temps, l'analyse de variance a fait état d'une interaction significative entre la catégorie d'expression faciale et le type de demande [ $F_{(4,771, 233,760)} = 3,220$ ,  $p = 0,009$ ;  $\eta^2 = 0,062$ , puissance observée = 0,872]<sup>3</sup>. Les tests de comparaisons

<sup>2</sup> Le test de Mauchly montre que le postulat de sphéricité est respecté dans l'analyse des scores de l'interaction entre les facteurs expression et genre [ $W$  de Mauchly = 0,679,  $\chi^2(20) = 18,120$ ,  $p > 0,05$ ].

<sup>3</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est non respecté dans l'analyse des scores de l'interaction entre les facteurs expression et demande [ $W$  de Mauchly = 0,478,  $\chi^2(20) = 34,483$ ,  $p = 0,023$ ].

multiples subséquents avec correction Bonferroni ( $\alpha = 0,007$ ) ont démontré que pour chacune des expressions faciales, le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la demande différait significativement en fonction du type de demande. À ce sujet cependant, il est à noter que les différences de scores-moyens variaient considérablement d'une expression à l'autre. De tels résultats suggèrent que pour certaines catégories d'expression du visage telles la colère et le dégoût, le degré de disposition des participants changeait peu compte tenu du type de demande alors que pour d'autres expressions faciales telles la joie et la tristesse, il fluctuait dans une plus grande mesure selon que la demande concernait un service ou un bien matériel. La figure 1 illustre les résultats des tests de comparaisons multiples.

Enfin, l'analyse de variance n'a fait état d'aucun effet significatif pour ce qui est de l'interaction entre le type de demande et le sexe du demandeur [ $F_{(1,49)} = 0,031, p > 0,05$ ] et de l'interaction entre la catégorie d'expression faciale, le type de demande et le sexe du demandeur [ $F_{(4,968,243,419)} = 0,268, p > 0,05$ ]<sup>4</sup>.

### Discussion

L'expérimentation en laboratoire avait pour objet d'examiner l'effet respectif des expressions émotionnelles et du type de demande sur le degré de disposition du participant à répondre favorablement à la demande. Dans cette intention, les résultats observés se sont avérés étonnants à certains égards.

---

Du fait, les degrés de liberté ont été corrigés selon l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,795$ ).

<sup>4</sup> Le test de Mauchly révèle une violation du postulat de sphéricité [W de Mauchly = 0,449,  $\chi^2(20) = 37,418, p = 0,011$ ]. Ainsi, les degrés de liberté ont été corrigés en fonction de l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,828$ ).

### **Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale émotionnelle**

Dans un premier temps, nous relevons des différences significatives relatives au degré de disposition à répondre de manière favorable suivant l'expression faciale émotionnelle affichée. Il s'agit d'un effet de grande taille, expliquant 65,4% de la variance, qui va conformément au sens prévu de manière générale. Cette question fera l'objet d'une analyse plus détaillée aux sous-sections suivantes.

**L'expression faciale de joie.** D'abord, nous avons stipulé que les participants seraient très disposés à répondre favorablement à une requête lorsque le demandeur présentait un sourire. Nos données appuient fortement cette hypothèse attendu que l'expression de joie obtient le degré de disposition le plus élevé comparativement aux autres expressions faciales. En outre, de tels résultats concordent avec ceux des travaux empiriques établissant un lien entre le sourire et les inclinations altruistes (Brown & Moore 2002; Brown, Palameta & Moore, 2003) et démontrant que cette expression invite les comportements prosociaux (Mehu, Grammer & Dunbar, 2007; Salomon et al., 1981; Tidd & Lockard, 1978; Vrugt & Vet, 2009).

Sourire semble être associé pour tout un chacun à une gamme de qualités positives pour autant que l'expression du visage soit tenue pour authentique par autrui (Bugental, Kaswan, Love & Fox, 1970). À ce sujet, il est avancé que le vrai sourire consisterait d'un signe qui révèle les bonnes dispositions de l'émetteur à l'égard du récepteur (Owren & Bachorowski, 2001), qui annonce l'affiliation au moment d'une interaction sociale (Hess, Adams, & Kleck, 2005; Hess, Blairy & Kleck, 2000; Knutson, 1996) et qui laisse entrevoir une réciprocité potentielle (Izard 1993; Marsh et al., 2005; Montepare & Dobish 2003), ce qui lui permettrait de ce fait de contribuer au

développement des liens affectifs et de promouvoir les activités de coopération (Mehu et al., 2007; Owren & Bachorowski, 2001). Dans le même ordre d'idées, plusieurs études ont fait valoir que les individus considèrent ceux qui montrent un sourire comme instaurant la confiance (Mehu, Little and Dunbar, 2007; Scharlemann, Eckel, Kace Inik, & Wilson, 2001), faisant montre de plus d'honnêteté (Rudback, 1981; Thornton, 1943), de gentillesse et d'un meilleur sens de l'humour (Thornton, 1943). Enfin, les gens souriants sont perçus comme étant davantage plaisants et attirants (Mueser, Grau, Sussman & Rosen, 1984), sociables et compétents (Reis, Wilson, Monestere & Bernstein, 1990) ainsi que chaleureux (Lau, 1982). Compte tenu de toute ces raison, il est donc possible que les aidants potentiels soient plus disposés à satisfaire les requêtes de ceux affichant une expression de joie en comparaison avec les autres expressions du visage.

**Les expressions faciales de tristesse et de peur.** Ensuite, nous avons émis l'hypothèse que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable serait également élevé lorsque le demandeur exhibait un visage triste ou de apeuré, en se basant sur les résultats des recherches antérieures. Tel que prévu, nous notons que les répondants seraient enclins à satisfaire la requête d'une personne présentant une expression de tristesse, ce qui corrobore les observations de Hendriks et Vingerhoets (2006) ainsi que celles de Marsh et Ambady (2007) relativement à l'impact de cette expression sur les conduites prosociales. Toutefois contrairement aux attentes, le degré de disposition des participants à répondre favorablement se révèle considérablement plus bas pour ce qui est des expressions de peur, se situant plus près des résultats générés par un visage surpris.

Les expressions faciales de tristesse et de peur renvoient à des émotions dites de supplication. Elles représentent toutes les deux des signaux de détresse et de vulnérabilité, les premières augmentant chez autrui la perception d'indigence et de dépendance (Clark & Taraban, 1991) et les secondes, communiquant un appel à l'aide (Côté, 2005; Eisenberg, 2000; Kennedy-Moore & Watson, 2001; Yee & Greenberg, 1998). De plus, elles sont associées à des événements et des circonstances qui influent sur la capacité d'utilisation des ressources d'un individu. Par conséquent, ces expressions suscitent généralement le soutien et l'empathie des autres gens (p.ex., Nichols, 2001).

Néanmoins, il n'apparaît pas clairement pourquoi chez nos participants les réponses relatives aux visages apeurés sont moins favorables que celles relatives aux visages tristes. Il se peut qu'à l'instar de certains pleurs, les expressions faciales de peur soient perçues telle une démonstration excessive de la fragilité et du besoin d'assistance d'une personne, comparativement aux expressions faciales de tristesse et, par le fait même, qu'elles éveillent la compassion et la sollicitude des gens dans une bien moindre mesure. Conformément à la stratégie de supplication élaborée par Jones et Pittman (1982) et revue par Schütz (1997), les gens se servent ou soulignent parfois leurs propres faiblesses (p.ex., manque de compétence, sentiment d'insécurité) en vue d'obtenir l'aide dont ils ont besoin et ce faisant, ils risquent d'être considérés de manière négative ou d'être perçus comme des manipulateurs par les autres personnes.

Une autre explication serait que l'expression de peur révèle une détresse encore plus grande que celle évoquée par l'expression de tristesse. Or, la détresse intense et profonde peut s'avérer d'autant plus rebutante (Hoffman, 2001), surtout quand elle se manifeste dans des situations qui ne la justifient pas, telles que les situations décrites dans

la présente étude. Ainsi, lorsque les circonstances ne sont ni menaçantes ni dangereuses, afficher une expression faciale de peur plutôt qu'une expression faciale de tristesse peut représenter une stratégie moins persuasive et efficace dans l'intention de solliciter l'aide d'autrui.

**L'expression faciale de colère et de dégoût.** Puis, nous nous attendions à ce que les participants soient le moins disposés à répondre favorablement à la requête formulée lorsque l'expression arborée par le demandeur consistait de la colère ou du dégoût. Comme prévu, nous constatons que les degrés de disposition des répondants sont les plus bas pour les visages fâchés et dégoûtés, les résultats obtenus pour les premiers correspondant à ceux retrouvés dans d'autres recherches portant sur l'effet de l'expression de la colère sur les réponses prosociales (Hendriks & Vingerhoets, 2006; Mash & Ambady, 2007; van Doorn et al., 2015). Une explication plausible pourrait venir des données empiriques montrant que les expressions faciales de colère et de dégoût sont aversives et qu'elles suscitent des comportements de retrait, quoique pour des raisons fort différentes. Malgré qu'elle soit associée à des notions telles le pouvoir, le statut et la domination (Hess et al., 2005; Tiedens, Ellsworth & Mesquita, 2000), l'expression de colère laisse présager des conséquences négatives telles l'opposition, l'hostilité et même l'infliction de dommages (Straus, 2006). Également, les manifestations menaçantes de colère dans le dessein d'intimider autrui à céder des ressources ou à adopter des comportements non-réciproques, par exemple, sont jugées comme des outils de manipulation, en particulier de la part de ceux qui détiennent eux-mêmes certains privilèges (Van Kleef & Côté, 2007). Dès lors, il se peut que les participants soient moins disposés à fournir un bien ou à rendre un service à quelqu'un présentant un visage

en colère puisque cette expression donne à entendre l'occurrence de conflits imminents ainsi que d'attaques potentielles en plus d'être perçue comme une manœuvre exploitative destinée à conférer injustement un avantage au demandeur.

D'autre part, l'expression faciale de dégoût communique un sentiment de répulsion et à ce titre, elle représente un stimulus aversif qui entraîne les réponses d'évitement.

Dans le contexte des interactions face-à-face, un air dégoûté pourrait être interprété par le récepteur comme une indication qu'il s'est exprimé ou comporté d'une manière socialement indésirable, intimant à celui envers qui il est dirigé "Je te rejette» (Amir et al, 2005; Rozin, Haidt & McCauley, 2000). De ce fait, il se peut qu'une telle expression mette en péril la relation interpersonnelle existante. En outre, un visage exprimant le dégoût évoque possiblement la crainte d'être stigmatisé et humilié publiquement, notamment chez les gens qui se sentent mal à l'aise dans certaines situations sociales (Phillips, Senior, Fahy & David, 1998). Ainsi, les bienfaiteurs potentiels pourraient être moins enclins à adopter des conduites prosociales lorsque les demandeurs arborent une expression de dégoût compte tenu que celle-ci constitue peut-être un signe de désapprobation, d'évaluations négatives et de jugements sociaux.

**Les expressions faciales de neutralité.** Enfin, bien que nous n'ayons fait aucune supposition quant à la mesure dans laquelle les expressions de neutralité généreraient des réponses favorables de la part des participants, les données obtenues à cet égard se révèlent suprenantes. En effet, il appert que les répondants seraient enclins à satisfaire la requête d'une personne montrant un visage neutre, cette expression obtenant un degré de disposition comparable à celui attribué à l'expression faciale de tristesse. De tels résultats

pourraient s'expliquer par le fait que les expressions neutres exercent une influence à part entière.

L'expression 'visage de poker' se dit du visage sans expression d'un joueur, à savoir un visage impassible voire illisible qui ne donne aucun indice à l'effet de prévenir la détection d'une intention ou d'un état émotionnel quelconque, les expressions faciales constituant une modalité essentielle dans la communication humaine. Cependant, tel que le stipule le premier axiome de la communication selon Watzlawick 'on ne peut pas ne pas communiquer' et conséquemment, le fait de n'avoir aucune réaction émotionnelle ou de ne révéler aucune information véhicule un message malgré tout (Wilder, 1978). Warner et Shields (2007) ont émis l'hypothèse que les manifestations émotionnelles contenues donnent l'impression d'une personne qu'elle fait montre de maîtrise et de compétence d'une manière globale. Dans le même ordre d'idées, Hareli, Shomrat et Hess (2009) ont constaté que les expressions faciales neutres sont perçues comme un signe de dominance sociale chez les hommes, tout comme les expressions de joie et de colère. Il se peut donc que les aidants potentiels soient disposés à répondre favorablement à la demande d'une personne présentant un visage neutre attendu que ce dernier donne l'apparence d'inémotivité, de contrôle, d'imperturbabilité ainsi que d'une capacité à gérer une situation donnée.

### **Les distinctions liées au type de demande**

Dans un deuxième temps, nous observons un effet significatif du type de demande sur le degré de disposition à répondre favorablement, effet de grande taille qui explique 50,6% de la variance. À l'instar de ceux ayant pris part à l'étude de validation, les participants seraient plus enclins à satisfaire la requête d'une personne désirant avoir

accès à un service plutôt qu'à un bien. Dans le dessein d'expliquer ces résultats, nous nous sommes référés à l'analyse des coûts et des bénéfices du comportement d'aide, arguant que les demandes relatives à une ressource matérielle entraîneraient peut-être des coûts plus élevés que celles relatives à un service selon la perception des répondants.

Une explication alternative pourrait tenir à la norme de réciprocité. Cette règle normative fondamentale des relations sociales renvoie à l'obligation de remettre les faveurs ou les avantages reçus d'autrui et repose sur l'idée suivant laquelle les gens devraient aider les autres sur-le-champ avec la perspective que ces derniers les aident en retour si besoin est. De fait, 'si vous voulez être aidé par d'autres, vous devez les aider' affirme Gouldner (1960). Selon ce dernier, la norme de réciprocité est universelle, même si elle varie en fonction des positions qu'occupent les participants à l'intérieur d'une société donnée et que ses modalités d'exercice diffèrent d'une culture à l'autre. De plus, la norme de réciprocité touche un ensemble varié de pratiques sociales, un échange réglementé par la réciprocité pouvant se produire autant en vertu d'un endettement passé, d'un sentiment d'obligation immédiat que de l'éventualité de bénéfices futurs (Chaniel, 2008). Il est donc possible que les participants fassent montre de plus de disposition par rapport à une demande de type service que par rapport à une demande de type ressource de manière à recevoir un tel bienfait à leur tour. Autrement dit, les répondants seraient davantage enclins à remplacer autrui au travail rendre un service attendu que se faire remplacer au travail, se faire raccompagner en voiture et recevoir des soins pour un animal de compagnie consisteraient de services qu'il est utiles de garder en réserve en vue de les solliciter à l'avenir.

### **Les distinctions liée au sexe du demandeur**

En troisième lieu, nous observons un effet du sexe du demandeur sur la disposition générale à répondre de manière favorable, effet de taille moyenne qui explique 12,6% de la variance. En particulier, il ressort que les participants seraient plus portés à satisfaire une demande venant d'une femme comparativement à une demande venant d'un homme. Ces résultats sont en accord avec ceux d'une méta-analyse menée antérieurement par Eagly et Crowley (1986) qui ont démontré que les femmes étaient plus susceptibles que leurs homologues masculins à recevoir de l'aide globalement, notamment en ce qui concerne l'aide dite 'courtoise'. En effet, nombre d'études récentes ont fait valoir que les femmes bénéficient davantage que les hommes des conduites prosociales qui se conforment aux normes de chevalerie (p.ex., Eagly, 2009, Fischer-Lokou, Lamy & Guéguen, 2009; Lamy, Fischer-Lokou & Guéguen, 2009; Lyons, 2005), normes suivant lesquelles il convient de surveiller, protéger, appuyer voire prendre en charge la gent féminine attendu qu'elle constitue une catégorie de personnes plus faibles, dépendantes et assujetties (p.ex., Broverman, Vogel, Broverman, Clarkson & Rosenkrantz, 1972). À cet égard, nous arguons que les demandes relatives à remplacement au travail, un raccompagnement en voiture, un prêt d'argent ou un prêt de notes de cours font allusion des conduites prosociales qui invitent une certaine politesse et courtoisie. Pour cette raison, il est possible que les participants soient plus disposés privilégier les femmes plutôt que les hommes en tant que bénéficiaires de l'aide.

### **Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au sexe du demandeur**

Dans un quatrième temps, nous notons des différences significatives relatives au degré de disposition à répondre de manière favorable suivant l'interaction entre la

catégorie d'expression faciale et le sexe du demandeur, effet de taille moyenne qui explique 6,7% de la variance. De manière spécifique, il appert que les participants seraient plus enclins à satisfaire la demande d'une femme présentant un visage en colère en comparaison avec un homme qui affiche la même expression. Ces résultats sont surprenants considérant l'existence de données probantes dans la littérature scientifique au sujet des stéréotypes émotionnels associés au genre. En particulier, la joie, la tristesse et la peur sont considérées comme des émotions typiquement féminines tandis que la colère, le mépris et le dégoût représentent des émotions essentiellement masculines, les hommes et les femmes exprimant mieux les émotions stéréotypiques de leur sexe (Fischer, 1993; Mondillon & Tcherkassof, 2009; Plant, Kling & Smith, 2004). Suivant les normes et les valeurs occidentales, il est plus toléré que les hommes expriment de la colère et se comportent de manière agonistique alors que ces conduites sont évaluées plus négativement chez les femmes (Davis, LaRosa & Foshee, 1992; Plant et al., 2004; Stoppard & Gunn Crunchy, 1993).

Le fait que les gens fassent montre de plus d'inclination à répondre favorablement à une femme (plutôt qu'à un homme) qui exhibe un visage fâché pourrait découler de l'effet Von Restorff, soit un biais cognitif prévoyant que ce qui est inhabituel attire davantage l'attention et marque plus la mémoire que ce qui est normal ou attendu. Dans la mesure où le contenu prescriptif des règles d'affichage correspond aux stéréotypes émotionnels, il apparaît que les femmes inhibent davantage l'extériorisation de leur colère, relativement à leurs homologues masculins (Fischer, 1993; Mondillon & Tcherkassof, 2009). Compte tenu que les manifestations de la colère de la part d'une femme sont plus atypiques et du fait, plus saillantes que celles venant d'un l'homme, il

est possible qu'elles interpellent davantage les individus envers qui elles sont dirigées, suscitant auprès d'eux une analyse cognitive plus approfondie ainsi que des réponses plus fortes et plus rapides sur le plan physiologique, affectif, social et comportemental. Pour cette raison, les aidants potentiels pourraient être plus disposés à adopter une conduite prosociale à l'endroit d'une personne affichant une expression faciale de colère dans l'éventualité où il s'agit d'une femme plutôt qu'un homme.

### **Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au type de demande**

Dans un cinquième temps, les résultats montrent un effet d'interaction entre la catégorie d'expression du visage et le type de demande sur la disposition générale des répondants à satisfaire une requête, effet de taille moyenne expliquant 6,2% de la variance. À ce sujet, il apparaît que pour l'ensemble des expressions faciales exhibées par le demandeur, les participants seraient plus enclins à répondre favorablement à une requête touchant un service plutôt qu'une ressource matérielle. Or, un examen approfondi des scores moyens permet de dresser un portrait plus complet et précis des données obtenues. D'abord, nous observons pour les expressions de colère et de dégoût, une différence d'environ 0,65 entre les degrés de disposition en fonction du type de demande, ce qui fait état d'un plus petit écart. Relativement à l'expression neutre et à l'expression de surprise, il est possible de noter une différence d'environ 1 point entre les degrés de disposition selon que la demande concerne un bien ou un service, ce qui représente un écart moyen. Enfin, nous constatons que les différences entre les degrés de disposition pour les expressions de peur, de tristesse et de joie sont de 1,33, 1,41, et 1,54 respectivement suivant le type de demande, ce qui correspond à un écart plus important (veuillez vous référer à la figure 1).

D'après ces résultats plus détaillés, il semble qu'à la vue d'un visage dégoûté ou fâché, la disposition générale des participants concernant une demande pour un bien est comparable à celle concernant une demande pour un service. Une explication pourrait être que les expressions faciales de colère et de dégoût rebutent si fortement les gens, compte tenu de leur nature aversive et des messages qu'elles véhiculent potentiellement (p.ex., le conflit, l'agressivité, l'humiliation, le rejet), que le type de demande ne fait qu'une légère différence quant à l'inclination à satisfaire la requête hypothétique. De ce fait, peu importe que le demandeur désire accéder à une ressource ou à un service, les personnes seraient tout simplement peu disposées à répondre favorablement à la demande.

En revanche, il s'avère que vis-à-vis un visage neutre, apeuré, triste ou joyeux, il y a une disparité plus importante entre la disposition générale des répondants à fournir un bien et celle à rendre un service. En présence d'une expression faciale invitant les comportements prosociaux, les participants seraient peut-être plus susceptibles de tenir compte des autres facteurs qui entre en jeu dans la conduite sollicitée, en l'occurrence le type de demande formulée dans les scénarios sociaux. En effet, malgré que les expressions faciales de peur, de tristesse, de neutralité et de joie évoquent des notions opposées, telles la vulnérabilité, l'impuissance et une gestion difficile des ressources pour les premières et la confiance en soi, le contrôle et la dominance sociale pour les dernières, elles paraissent susciter une propension à répondre de manière favorable. Pour l'aidant potentiel, ce serait donc le fait que la requête concerne soit un service ou une ressource, avec tout ce que cela implique, qui déterminerait la mesure dans laquelle il serait disposé à satisfaire le demandeur. Dans le cas présent, les demandes propres à un service sont celles qui donneraient lieu à une plus grande disposition, soit en raison de leurs coûts

inhérents moins élevés ou de leur fort potentiel de réciprocité tel que nous l'avons proposé.

### **Étude principale**

L'étude principale comporte deux étapes, soit la validation des scénarios et l'expérimentation en laboratoire.

#### **Objectifs et hypothèses de la validation**

Le premier objectif de l'étape de validation est l'évaluation des scénarios sociaux utilisés lors de l'expérimentation en laboratoire. De manière spécifique, nous voulons nous assurer que les scénarios rédigés pour les participants illustrent convenablement des comportements d'aide qui se produisent dans la vie quotidienne au sein de différents types de relations interpersonnelles, c'est-à-dire des comportements qui sont courants, qui ne sont pas trop astreignants, qui varient sur le plan de l'effort et qui tendent à susciter une réponse prosociale. D'autre part, nous cherchons à déterminer si le type de lien entre l'aidant et le demandeur avait un effet sur le degré de disposition du participant à répondre de manière favorable à la demande, le degré de sentiment d'obligation du participant à répondre favorablement à la demande, le degré de perception du participant de l'effort exigé par la demande ainsi que le degré d'usualité de la demande. Lors de cette étape, six hypothèses principales sont étudiées.

H<sub>1</sub>: Le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la requête du demandeur sera plus élevé s'il s'agit d'un membre de la famille, soit un parent ou un membre de la fratrie, plutôt qu'un ami.

H<sub>2</sub>: Le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la requête du demandeur serait plus élevé s'il s'agit d'un parent plutôt que d'un membre de la

fratrie.

Ces suppositions sont fondées sur l'approche évolutionniste de la sélection familiale qui avance que les individus seraient prédisposés à aider leur famille génétique, en particulier lorsque le lien de parenté est fort.

H<sub>3</sub>: Les répondants se sentiraient davantage obligés à répondre favorablement à une demande hypothétique venant d'un membre de la famille plutôt que d'un ami.

H<sub>4</sub>: Les participants se sentiraient plus obligés à répondre de manière favorable lorsque le demandeur constitue un parent relativement à un membre de la fratrie.

Pour émettre ces hypothèses, nous nous sommes basés sur les normes de responsabilités et d'obligations familiales et la norme de réciprocité qui dictent respectivement qu'il est du devoir des gens de venir en aide aux membres de leur famille et de rendre l'aide reçue de la part des membres de leurs familles. De surcroît, nous nous fondons sur les normes de responsabilité et d'obligations filiales ainsi que la norme de réciprocité selon lesquelles respectivement il est attendu d'un enfant qu'il aide ses parents et qu'il retourne l'aide reçue de la part de ses parents. Nous ne faisons aucune supposition quant à la mesure dans laquelle le type de relation interpersonnelle influencerait sur la perception de l'effort exigé par la demande de même que sur l'usualité de la demande.

H<sub>5</sub>: Les femmes seront plus disposées à répondre favorablement à une demande, comparativement à leurs homologues masculins.

H<sub>6</sub>: Les femmes se sentiraient plus obligées à répondre favorablement à une demande, relativement à leurs homologues masculins.

Ces suppositions reposent sur la théorie des rôles sociaux voulant notamment que les femmes soient plus enclines à émettre des conduites prosociales qui surviennent dans

la vie de tous les jours au sein des relations avec les proches et que les hommes soient plus enclins à adopter des comportements d'aide héroïques et chevaleresques (Eagly & Crowley, 1986). D'autre part, nous n'émettons aucune hypothèse quant à la mesure dans laquelle le sexe du répondant aurait un effet sur la perception de l'effort exigé par la demande de même que sur l'usualité de la demande.

### **Objectifs et hypothèses de l'expérimentation**

En ce qui concerne l'expérimentation en laboratoire, l'objectif général est d'évaluer l'impact de cinq expressions faciales universelles (colère, dégoût, joie, peur, tristesse) et de l'expression neutre sur le degré de disposition à émettre un comportement d'aide. Plus précisément, nous examinons dans quelle mesure chaque expression émotionnelle suscite une réponse favorable de la part des participants à la demande formulée dans les scénarios. À cet égard, les résultats de l'étude exploratoire donnent à penser que les visages surpris tendent à susciter chez les participants un degré de disposition plus élevé à répondre favorablement à une demande, en comparaison avec les visages fâchés et dégoutés, se situant plus près des résultats générés par un visage apeuré. Or, la littérature offre peu d'information concernant les messages véhiculés par l'expression de surprise, tels que ses intentions comportementales, particulièrement dans le contexte des comportements d'aide, à l'inverse des autres expressions faciales universelles. Ceci peut être dû au fait que l'expression de surprise est associée à une non-action plutôt qu'à une action, puisqu'elle entraînerait une interruption dans le déploiement de l'activité et, conséquemment, un état momentané d'immobilité (Darwin, 1872/2001; Horstmann, 2001; Meyer, Niepel, Rudolph, & Schützwohl, 1991). Dans ce contexte et en vue de favoriser la validité écologique de la condition expérimentale, nous

avons décidé d'exclure l'expression de surprise des autres expressions faciales dans le cadre de l'étude principale<sup>5</sup>. Afin d'atteindre l'objectif principal, nous émettons les hypothèses suivantes<sup>6</sup>.

H<sub>1</sub>: Nous supposons que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à une requête sera élevé si le demandeur montre un visage joyeux.

H<sub>2</sub>: Nous supposons que les visages tristes et apeurés inciteront également les participants à répondre favorablement à la requête du demandeur.

H<sub>3</sub>: Nous supposons que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à la demande formulée sera le moins élevé si le demandeur arbore un visage dégoûté ou fâché.

H<sub>4</sub>: Nous supposons que les patrons de réponses des participants suite aux expressions faciales de joie, de tristesse, de peur et de neutralité se généraliseront aux trois types de relations interpersonnelles.

H<sub>5</sub>: Nous supposons que le degré de disposition à répondre de manière favorable à une requête d'un demandeur affichant une expression de colère ou de dégoût sera plus élevé si le demandeur consiste d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie ou d'un ami.

Cette dernière supposition repose sur l'autorité que détient le parent à l'égard de son enfant, la relation de filiation s'avérant distincte de la relation d'égal à égal (Ramos, 2006). Aucune hypothèse n'est formulée quant à la propension avec laquelle l'expression

---

<sup>5</sup> L'étude principale nécessite la présentation de stimuli faciaux chez des visages moins âgés et plus âgés. Or, aucune base de données appropriée ne comporte de visage présentant l'émotion de surprise. Au lieu de développer de nouveaux stimuli faciaux, et pour les raisons susmentionnées, nous avons préféré retenir les stimuli faciaux les plus pertinents (FACES, voir méthodologie de l'étude principale) pour notre expérimentation et, par conséquent, exclure l'émotion de surprise du schème expérimental.

<sup>6</sup> Les fondements théoriques et empiriques sous-tendant ces hypothèses de travail sont présentés à la section qui précède le cadre méthodologie de l'étude de validation.

neutre donnerait lieu à des réponses favorables de la part des participants. À l'instar de l'étape de validation, un objectif secondaire de l'expérimentation est d'évaluer l'effet du type de relation interpersonnelle entre l'aidant et le demandeur sur le degré de disposition du participant à répondre favorablement à la demande.

H<sub>6</sub>: Nous estimons que les participants seront plus disposés à répondre de manière favorable à un membre de la famille en comparaison avec ami.

H<sub>7</sub>: Nous estimons que les participants seront davantage disposés à répondre favorablement à un parent comparativement à un membre de la fratrie.

Nous émettons ces hypothèses suivant le même raisonnement que celui énoncé antérieurement, à savoir sur les normes de responsabilités et d'obligations filiales, les normes de responsabilités et d'obligations familiales ainsi que la norme de réciprocité.

Un troisième objectif de cette étape est de déterminer si le sexe du demandeur exerce une influence sur le niveau de disposition des participants à répondre de manière favorable. Nous n'avons fait aucune supposition à ce sujet étant donné que les résultats d'ensemble, quant à l'impact du sexe du bénéficiaire sur l'aide apportée, semblent assez inconstants dans la littérature scientifique existante.

Enfin, un dernier objectif de l'expérimentation en laboratoire consiste à tester l'influence de la catégorie d'expression faciale émotionnelle, du type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant ainsi que du sexe du demandeur sur le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable, une fois l'effet de la désirabilité sociale et de la qualité du lien interpersonnel contrôlé. Le concept de désirabilité sociale désigne le biais qui consiste à vouloir se présenter sous un jour favorable à autrui (Crowne & Marlowe, 1960), c'est-à-dire admettre ou adopter les traits

et les comportements qui sont socialement acceptables et rejeter, à l'inverse, ceux qui ne le sont pas. Ce biais conduit la personne à s'exprimer et agir non pas en fonction de ce qu'elle est, pense ou fait mais conformément à l'image qu'elle désire donner d'elle. Le comportement d'aide étant un comportement valorisé par les normes sociales et morales, nous croyons qu'il est nécessaire de mesurer la désirabilité sociale des répondants afin de s'assurer que celle-ci n'induisse pas un biais significatif dans l'analyse des résultats.

Dans un autre ordre d'idées, une hypothèse a été avancée voulant que les individus seraient généralement plus disposés à aider ceux avec qui ils entretiennent une relation de bonne qualité (Miner & Uhlenberg, 1997; Wellman & Wortley, 1990) du fait, notamment, qu'ils se sentiraient concernés par le bien-être de ces personnes et se considèreraient investis dans la relation. Une relation de bonne qualité fait référence au niveau de proximité affective que les personnes impliquées manifestent l'une envers l'autre (Cunningham, 1986; Korchmaros & Kenny, 2001) et aux ressources que la relation fournit à chacune d'entre-elles, telles le plaisir, la validation, le soutien (p.ex. Riggio, 2000) ainsi que la satisfaction (p.ex. Davis & Oathout, 1987). Outre cela, le degré de confiance (Lee, Mancini & Maxwell, 1990; Rotter, 1971), le maintien de l'harmonie et la manière de résoudre les conflits (Silverberg & Steinberg, 1987; Sessa & Steinberg, 1991) constituent des éléments dont il importe de tenir compte en vue de déterminer la qualité d'une relation. Attendu que l'expérimentation en laboratoire porte sur les conduites prosociales se produisant entre deux individus, et en particulier sur l'effet de déterminants interpersonnels sur l'intention d'émettre un comportement d'aide (c.-à-d. la catégorie d'expression faciale affichée par le demandeur, le type de relation entre l'aidant

et le demandeur de même que le sexe du demandeur), nous estimons qu'il importe de tenir compte de la qualité des relations interpersonnelles des participants.

### **Méthodologie : validation**

#### **Participants**

La validation des scénarios a été effectuée auprès de 95 adultes francophones étudiant à l'Université d'Ottawa. Les participants consistaient de 33 hommes dont l'âge variait entre 17,43 et 42,95 ans ( $M = 20,95$ ,  $\acute{E}-T = 5,85$ ) ainsi que de 62 femmes dont l'âge varie entre 17,08 et 51,21 ans ( $M = 21,44$ ,  $\acute{E}-T = 7,23$ ). L'appartenance ethnique de ces derniers était répartie comme suit : caucasienne (64,5%), africaine (14,5%), arabe (4,8%), haïtienne, (3,1%), asiatique (1,6%) et autre (p.ex., caribéenne, québécoise, demi-libanaise; 11,5%). Pour ce qui est de la famille d'origine, 74,2 % des participants étaient issus d'une famille intacte, 17,7% étaient issus d'une famille monoparentale et 8,1% étaient issus d'une famille recomposée.

Le recrutement a été effectué dans les cours d'introduction à la psychologie expérimentale de même qu'au sein des cours d'introduction à la psychologie appliquée par l'entremise du Système intégré de participation à la recherche (voir Annexe J). Pour plus d'informations au sujet de cette méthode de recrutement, veuillez vous référer à l'étape de validation de l'étude exploratoire.

#### **Matériel**

**Instrument de mesure.** L'instrument de mesure était un questionnaire auto-administré de 16 pages comportant quatre sections. La première partie comprenait le formulaire d'information et de consentement à la participation (voir Annexe K). La deuxième section du questionnaire demandait aux répondants de fournir des

renseignements démographiques à leur sujet (voir Annexe L). La troisième section incluait des instructions aux participants (voir Annexe M). Pour ce qui est de la dernière section, elle présentait 12 scénarios sociaux, chacun suivi de quatre questions pour lesquelles les choix de réponses étaient établis conformément à une échelle de mesure ordinale (voir Annexes N et O).

**Scénarios.** À l'instar de ceux qui ont servis dans le cadre de l'étude exploratoire, les scénarios sociaux qui apparaissaient dans le questionnaire ont été rédigés par l'équipe de recherche en s'inspirant de la typologie du comportement d'aide de McGuire (1994). Ceux-ci, au nombre de 12, décrivaient en un court paragraphe quatre situations hypothétiques lors desquelles une personne adressait une demande à une autre personne, soit une demande pour prendre soin d'un animal, une demande pour effectuer des courses, une demande pour se faire conduire en voiture et une demande pour remplacer quelqu'un à une sortie culturelle. En outre, les scénarios variaient en fonction du type de relation existant entre la personne formulant une demande et celui ou celle à qui s'adressait la requête. Spécifiquement, quatre situations concernaient une relation parent-enfant, quatre autres une relation fraternelle et les quatre derniers une relation amicale (voir Annexe N). Afin d'assurer l'équivalence des scénarios, il importe de préciser que les quatre situations hypothétiques étaient utilisées pour chaque type de relation interpersonnelle<sup>7</sup>.

**Questions à répondre et échelle d'évaluation.** Chacun des scénarios était suivi de ces quatre questions: a) dans quelle mesure seriez vous disposé(e) à répondre

---

<sup>7</sup> Nous avons estimé qu'il ne serait pas indiqué que le plan d'expérience à mesures répétées contienne un nombre trop élevé de variables explicatives, et qu'à cet égard il serait préférable de focaliser sur les variables d'intérêt suivantes, la catégorie d'expression faciale, le type de lien interpersonnel entre l'aidant et le bénéficiaire ainsi que le sexe de ce dernier. Pour cette raison, nous n'avons inclus qu'un seul type de requête dans le cadre de l'étude principale. Afin de sélectionner le type de demande proprement dit, nous avons examiné lequel du type 'ressource matérielle' ou du type 'service' avait généré le plus de variance chez les participants lors des deux étapes de l'étude pilote. Les analyses ont révélé qu'il s'agissait du type 'service'.

favorablement à la demande de cette personne?, b) dans quelle mesure vous sentiriez-vous obligé(e) de répondre favorablement à la demande de cette personne?, c) dans quelle mesure considériez-vous que cette demande exige un effort?, et d) dans quelle mesure s'agit-il d'une demande courante? Les réponses des participants, soit le degré de disposition à répondre favorablement à la demande, le degré de sentiment d'obligation à répondre de manière favorable à la demande, le degré de perception de l'effort exigé par la demande et le degré d'usualité de la demande étaient recueillies au moyen d'une échelle de type Likert. Celle-ci comprenait dix choix de réponses qui allaient de 0 à 9, les chiffres 0, 3, 6 et 9 référant respectivement à '*pas du tout*', '*un peu*', '*moyennement*' et '*très*' (voir Annexe O).

### **Déroulement**

La passation du questionnaire se déroulait de manière individuelle et durait environ 30 minutes. Celle-ci était réalisée en ligne par l'entremise du logiciel Survey Monkey, au moyen de tout ordinateur pouvant être relié au réseau Internet. Premièrement, le participant se rendait sur le site de l'étude en suivant le lien mis à sa disposition. Une fois rendu sur la page d'accueil, il prenait connaissance du formulaire d'information et de consentement éclairé. Ce document qui consistait de la première page du questionnaire fournissait au participant des renseignements d'ordre général relativement aux objectifs et au déroulement de l'étude, à la nature et à la durée de la participation, aux bénéfices et aux risques y étant associés ainsi qu'aux mesures prises pour préserver l'anonymat et la confidentialité des données. Dans l'éventualité où le participant acceptait de prendre part à l'étude, il donnait son accord en cochant la case prévue à cet effet. Ceci lui permettait d'accéder au reste du questionnaire.

En deuxième lieu, le répondant était tenu de fournir des informations démographiques (telles que son sexe et son appartenance ethnique). Une fois cette étape complétée, il devait lire soigneusement les consignes afin bien comprendre la tâche qu'il devait accomplir. Spécifiquement, le participant avait à faire la lecture d'un scénario et à indiquer, relativement à celui-ci, sa disposition à répondre favorablement à la demande adressée, son sentiment d'être obligé de répondre de façon favorable à la demande adressée, sa perception de l'effort exigé par la demande adressée et l'usualité de la demande adressée. Pour ce faire, il devait inscrire chaque réponse selon une échelle de type Likert, en sélectionnant l'option numérique convenant le mieux. La même procédure était reprise pour chacun des 11 scénarios suivants. En dernier lieu, le répondant indiquait son code d'identification personnel en vue d'obtenir le crédit de participation.

### **Plan d'expérience**

L'ordre de présentation des scénarios était contrebalancé tandis que l'ordre des quatre questions suivant chaque scénario était aléatoire.

## **Résultats**

### **Analyses descriptives relatives aux scénarios sociaux**

Les analyses qui suivent font la description des variables dépendantes inhérentes à l'étude pour chacun des scénarios sociaux. Ces dernières étaient calculées au moyen d'une échelle de type Likert qui comprenait dix choix de réponses allant de 0 à 9. Un score bas accolé à une variable signifiait que les participants étaient moins enclins à répondre favorablement à la demande, qu'ils se sentaient moins obligés à répondre favorablement et qu'ils percevaient la demande comme nécessitant moins d'effort et comme étant moins usuelle. À l'inverse, un score élevé attribué à une variable signifiait

que les participants étaient plus enclins à répondre favorablement à la demande, qu'ils se sentaient davantage obligés à répondre favorablement à la demande et qu'ils percevaient la demande comme nécessitant plus d'effort et comme étant plus usuelle. Les statistiques descriptives relatives aux variables dépendantes figurent au tableau 12 alors que la distribution des fréquences est présentée au tableau 13.

**Scénario 1.** Le premier scénario fait référence à une personne voulant obtenir des soins pour son chien. Les moyennes concernant les degrés de disposition envers les parents ( $M = 7,39$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,04$ ), les membres de la fratrie ( $M = 6,41$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,36$ ) et les amis ( $M = 5,76$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,38$ ) laissent entendre que les participants seraient bien enclins à répondre favorablement à un membre de la famille et qu'ils seraient modérément enclins à répondre favorablement à un ami. L'observation des fréquences appuie cette affirmation et met en évidence une importante dissymétrie négative dans la distribution des scores. En ce qui concerne les parents, il est possible de constater que 76 participants (sur un total de 95) avaient un score supérieur ou égal à 7, la moitié de ceux-ci ayant opté pour le chiffre 9. De tels résultats représentent un degré de disposition très élevé. Dans la même veine, 55 répondants ont sélectionné un chiffre compris entre 7 et 9 lorsque le demandeur consistait d'un membre de la fratrie alors que le même nombre de personnes ont choisi un chiffre compris entre 6 et 9 lorsque le demandeur constituait un ami.

Les moyennes relatives au sentiment d'obligation vis-à-vis les parents ( $M = 7,61$ ,  $\acute{E}.-T. = 1,90$ ) et les membres de la fratrie ( $M = 6,12$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,39$ ) indiquent que les participants sentiraient une certaine obligation de prendre soins d'un animal, en particulier si la demande provenait d'un parent. De tels résultats sont confirmés par la distribution des fréquences qui indique que 79 répondants ont sélectionné un chiffre

supérieur ou égal à 7 quand le demandeur consistait d'un parent, la moitié de ceux-ci ayant opté pour le chiffre 9. En comparaison, 54 répondants ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 7 quand le demandeur représentait un membre de la fratrie. Quant à la moyenne obtenue pour les amis ( $M = 5,04$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,55$ ), elle est représentative de la distribution des scores selon laquelle un peu plus de la moitié des participants a opté pour un chiffre compris entre 1 et 5 alors que 43 d'entre eux ont choisi un chiffre compris entre 6 et 9.

Les moyennes des degrés de perception de l'effort d'une demande provenant des parents ( $M = 7,39$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,04$ ), des membres de la fratrie ( $M = 6,41$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,36$ ) et des amis ( $M = 5,76$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,38$ ) suggèrent que les répondants considéraient que la prise en charge d'un chien s'avèrerait un peu plus exigeant sur le plan de l'effort. Il est apparu en effet que le deux tiers des participants avaient un score supérieur ou égal à 6 sur l'échelle de réponse et ceci, pour les trois types de relations interpersonnelles. Enfin, les moyennes obtenues pour les degrés d'usualité, allant de 3,82 (score attribué aux amis) à 4,39 (score attribué aux parents), indiquent que les répondants considéraient une demande relative à la prise en charge d'un chien comme étant peu courante. De fait, près du deux tiers des participants ont sélectionné un chiffre inférieur ou égal à 4 quand le demandeur consistait d'un parent, d'un membre de la fratrie ou d'un ami.

**Scénario 2.** Le deuxième scénario met en situation une personne faisant une demande pour effectuer des courses. Les moyennes concernant les degrés de disposition envers les parents ( $M = 7,03$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,17$ ), les membres de la fratrie ( $M = 5,94$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,34$ ) et les amis ( $M = 5,72$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,21$ ) laissent entendre que les participants seraient bien disposés à répondre de manière favorable à un parent mais qu'ils seraient plus ou

moins disposés à le faire à un membre de la fratrie ou à un ami. De tels résultats sont confirmés par la distribution des fréquences qui indique que 73 répondants sur 95 ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 6 quand la demande provenait d'un parent, la moitié de ceux-ci ayant opté pour le chiffre 9. En comparaison, il est possible de constater que 58 et 59 participants ont choisi un chiffre supérieur ou égal à 6 quand la demande venait respectivement d'un membre de la fratrie et d'un ami.

Les moyennes obtenues pour le sentiment d'obligation vis-à-vis les parents ( $M = 6,95$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,26$ ), les membres de la fratrie ( $M = 5,62$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,25$ ) et les amis ( $M = 4,95$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,35$ ) indiquent que les participants sentiraient une certaine obligation à répondre favorablement à la demande d'un parent mais qu'ils se sentiraient plus ou moins contraints à le faire pour un membre de la fratrie. L'examen du tableau des fréquences révèle que pour les parents, 61 et 40 répondants sur 95 ont sélectionné respectivement un chiffre supérieur ou égal à 7. Quant à la moyenne obtenue pour une demande provenant d'un ami, elle est représentative de la distribution selon laquelle 38 participants avaient un score compris entre 4 et 6.

Les moyennes des degrés de perception de l'effort pour une demande provenant d'un parent ( $M = 6,18$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,10$ ), d'un membre de la fratrie ( $M = 6,54$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,15$ ) et d'un ami ( $M = 6,54$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,11$ ) suggèrent que les répondants considéraient qu'effectuer des courses pour autrui s'avèrerait un peu plus exigeant sur le plan de l'effort. À ce sujet, il est apparu que 47, 58 et 56 participants sur 95 ont attribué un score supérieur ou égal à 7 sur l'échelle de réponse quand le demandeur consistait respectivement d'un parent, d'un membre de la fratrie et d'un ami. Enfin, les moyennes obtenues pour la variable usualité quant aux scores attribués aux parents ( $M = 5,11$ ,  $\acute{E}.-T.$

= 2,45), aux membres de la fratrie ( $M = 4,41$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,43$ ) et aux amis ( $M = 3,77$ ,  $\acute{E}.-T. = 1,98$ ) indiquent qu'une demande pour faire les courses serait plus usuelle venant de la part d'un parent plutôt que venant de la part d'un membre de la fratrie ou d'un ami. De fait, il est possible de constater 55 et 63 participants ont choisi un chiffre inférieur ou égal à 4 quand la demande provenait respectivement d'un membre de la fratrie et d'un ami. En comparaison, 40 répondants ont choisi un chiffre inférieur ou égal à 4 lorsque la demande venait d'un parent.

**Scénario 3.** Le troisième scénario évoque une situation selon laquelle une personne fait une demande afin de se faire accompagner à une pièce de théâtre. Les moyennes relatives aux degrés de disposition envers les parents ( $M = 6,33$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,23$ ) et les membres de la fratrie ( $M = 5,66$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,34$ ) indiquent que les participants seraient modérément disposés à répondre de manière favorable à un membre de la famille. La distribution des fréquences met en évidence une importante dissymétrie négative puisque, pour chaque type de demandeurs, près de la moitié des participants ont choisi un chiffre supérieur ou égal à 7. En comparaison, la moyenne obtenue pour le degré de disposition envers les amis ( $M = 5,26$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,28$ ) laisse entendre que les répondants seraient plus ou moins enclins à accompagner ceux-ci au théâtre. De fait, le tableau 13 montre que 44 participants sur 95 ont sélectionné un chiffre inférieur ou égal à 4 sur l'échelle de réponse, ce qui correspond à un niveau de disposition peu élevé. Les moyennes concernant le sentiment d'obligation vis-à-vis les parents ( $M = 6,05$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,39$ ) et les membres de la fratrie ( $M = 5,23$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,37$ ) suggèrent que les participants se sentiraient modérément contraints à accompagner un membre de la famille à une pièce de théâtre. De tels résultats sont confirmés par la distribution des fréquences qui illustre

que 47 répondants ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 7 lorsque le demandeur représentait un parent, près de la moitié de ceux-ci ayant opté pour le chiffre 9. En comparaison, 47 participants ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 6 lorsque le demandeur représentait un membre de la fratrie.

Les moyennes des degrés de perception de l'effort pour une demande provenant d'un parent ( $M = 5,62$ ,  $É.-T. = 2,31$ ), d'un membre de la fratrie ( $M = 5,59$ ,  $É.-T. = 2,40$ ) et d'un ami ( $M = 5,61$ ,  $É.-T. = 2,40$ ) laissent supposer que les répondants considéraient qu'accompagner autrui au théâtre exigerait quelques efforts. À ce sujet, il est apparu que le score de près de la moitié des participants était inférieur ou égal à 5 sur l'échelle de réponse alors que celui des autres participants était supérieur ou égal à 6 et ce, que le demandeur consistait d'un parent, d'un membre de la fratrie ou d'un ami. Enfin, les moyennes obtenues pour les degrés d'usualité, allant de 4,02 (score attribué aux membres de la fratrie) à 4,33 (score attribué aux parents), suggèrent que les répondants considéraient une demande concernant un accompagnement au théâtre comme étant peu courante. En effet, il est possible de que plus de la moitié et près du deux tiers des participants ont sélectionné un chiffre inférieur ou égal à 4 quand le demandeur consistait respectivement d'un ami et d'un membre de la famille.

**Scénario 4.** Le quatrième scénario fait référence à une personne désirant se faire conduire en voiture. Les moyennes concernant les niveaux de disposition vis-à-vis les parents ( $M = 7,63$ ,  $É.-T. = 1,73$ ), les membres de la fratrie ( $M = 7,44$ ,  $É.-T. = 1,76$ ) et les amis ( $M = 6,83$ ,  $É.-T. = 2,11$ ) laissent supposer que les participants seraient bien enclins à répondre favorablement à une telle demande. L'examen des fréquences appuie cette affirmation et met en évidence une importante dissymétrie négative dans la distribution

des scores. En effet, 73 ainsi que 60 participants sur 95 avaient un score supérieur ou égal à 7 lorsque la demande provenait respectivement d'un membre de la fratrie et d'un ami. Les moyennes obtenues pour le sentiment d'obligation envers les parents ( $M = 7,32$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,05$ ), les membres de la fratrie ( $M = 6,53$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,32$ ) et les amis ( $M = 5,79$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,49$ ) indiquent que les participants sentiraient une plus grande obligation à conduire en voiture un membre de la famille qu'un ami. Le tableau 13 révèle que 72, 54 et 47 répondants, sur un nombre total de 95, ont sélectionné un chiffre supérieur ou égal à 7 quand le demandeur consistait respectivement d'un parent, d'un membre de la fratrie et d'un ami.

Les moyennes relatives à la perception de l'effort pour une demande venant d'un parent ( $M = 5,69$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,16$ ) et d'un membre de la fratrie ( $M = 5,94$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,17$ ) suggèrent que les répondants estimaient qu'il serait plus ou moins exigeant de conduire un membre de la famille. L'observation des fréquences indique que pour les deux types de demandeurs, la moitié des participants ont sélectionné un chiffre inférieur ou égal à 5 alors que les autres ont choisi un chiffre supérieur ou égal à 6. Quant à la moyenne obtenu pour une demande provenant d'un ami ( $M = 6,54$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,25$ ), elle est représentation d'une distribution selon laquelle 56 répondants sur 95 avaient un score supérieur ou égal à 7, dont près de la moitié ayant opté pour le chiffre 9. Ces résultats correspondent plutôt à un degré de perception de l'effort plus élevé. Enfin, les moyennes concernant les degrés d'usualité, allant de 4,65 (score attribué aux amis) à 5,03 (score attribué aux parents) se rapproche du milieu de l'échelle de réponse, suggérant que les répondants considéraient une demande pour se faire conduire en voiture comme étant plus ou moins courante. En effet, il est possible de constater qu'environ la moitié des

participants ont sélectionné un chiffre compris entre 1 et 4 alors que les autres ont choisi un chiffre entre 6 et 9 et ce, pour chaque type de demandeur.

### **Analyse principale**

**Analyses préliminaires à l'analyse de variance multivariée.** Avant l'analyse principale, des analyses préliminaires ont été réalisées auprès de variables dépendantes pour permettre la vérification des postulats de base. Les variables dépendantes représentaient le degré de disposition à répondre favorablement à la demande, le degré de sentiment d'obligation à répondre de manière favorable à la demande, le degré de perception de l'effort exigé par la demande et le degré d'usualité de la demande pour les trois niveaux du facteur intra-sujet, à savoir les demandes provenant d'un parent, les demandes provenant d'un membre de la fratrie et les demandes provenant d'un ami. Ces dernières étaient calculées à l'aide d'un score allant de 0 à 9 et consistaient du résultat moyen dans les réponses des participants relativement à chaque type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant. En premier lieu, nous avons examiné les graphiques exploratoires, les distances de Mahalanobis de même que les diagrammes de dispersion des scores bruts pour s'assurer du respect des postulats de normalité et de linéarité. L'observation des graphiques exploratoires et des distances de Mahalanobis n'ont révélé la présence d'aucune donnée extrême univariée et multivariée. En ce qui concerne les diagrammes de dispersions, ils ont confirmé la linéarité entre chacune des paires de variables dépendantes.

En deuxième lieu, nous avons calculé les corrélations entre les variables dépendantes afin d'évaluer le degré de multicollinéarité entre celles-ci. Tel qu'indiqué dans le Tableau 14, il existe des corrélations positives et significatives pour ce qui est de

chacune des variables dépendantes entre chaque paire de relations interpersonnelles. À ce sujet, les corrélations les plus fortes concernent le degré d'usualité de la demande, les coefficients entre les paires dites relation parent-enfant/relation fraternelle, relation parent-enfant/relation amicale et relation fraternelle/relation amicale allant de 0,72 à 0,86, sans toutefois dépasser le seuil critique de 0,90. D'autre part, il convient également de noter la présence de corrélations positives et significatives entre le degré de disposition à répondre favorablement et le degré d'obligation à répondre favorablement ainsi qu'entre le degré d'obligation à répondre favorablement et le degré de perception de l'effort exigé et ce, pour chacun des types de relation interpersonnelle.

En troisième lieu, nous avons effectué le test de Box en vue de tester l'hypothèse d'égalité des matrices de covariance. La valeur  $M$  de 111, 226 du test, associée à une probabilité de 0, 110, a été interprétée comme étant non-significative, confirmant ainsi l'hypothèse nulle. En dernier lieu, nous avons vérifié la sphéricité des matrices de variance/covariance concernant le facteur type de relation au moyen du test de Mauchly.

**Analyse de variance multivariée.** Une analyse de variance multivariée 2 (sexe des participants: homme et femme) X 3 (relation: parent-enfant, fraternelle, amicale) à mesures répétées sur le dernier facteur à été conduite pour explorer les différences de moyennes en fonction du sexe des participants, du type de relation interpersonnelle et de l'interaction sexe par relation sur les quatre variables dépendantes. Dans les conditions où un effet multivarié s'est avéré significatif, des analyses univariées ont été effectuées en vue de déterminer sur laquelle des variables l'effet apparaissait.

Les tests multivariés (*Lambda* de Wilks) ont fait état d'un effet principal significatif du type de relation [ $F_{(8, 86)} = 13,165, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,541$ ; puissance

observée = 1,000]. Les analyses univariées ont démontré des effets principaux significatifs<sup>8</sup> pour les variables disposition [ $F_{(1,785, 166,041)} = 24,432, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,208$ ; puissance observée = 1,000], obligation [ $F_{(1,866, 173,577)} = 47,944, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,340$ ; puissance observée = 1,000] et usualité [ $F_{(1,786, 166,067)} = 10,447, p < 0,0001; \eta_p^2 = 0,17$ ; puissance observée = 0,980], l'effet principal de la variable effort s'étant révélé non significatif [ $F_{(2, 186)} = 1,571, p = 0,211$ ]. Afin d'explorer ces résultats significatifs, des comparaisons multiples ont été réalisées, avec correction Bonferoni. Les résultats des tests T pour échantillons appariés sont mis de l'avant dans le Tableau 15. À la lumière des données obtenues, il est possible de constater une différence statistiquement significative au niveau de la quasi-totalité des combinaisons des dyades de réponses des participants. En effet, ceux-ci ont indiqué notamment être plus disposés à et se sentir plus obligés de répondre de manière favorable à une demande provenant d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie ou d'un ami. En outre, les degrés de disposition et d'obligation des participants à répondre favorablement à une demande se sont avérés plus élevés lorsque cette demande venait d'un membre de la fratrie comparativement à un ami. La seule dyade ne permettant pas de dégager une différence relativement aux réponses des participants concernait le degré d'usualité de la demande provenant d'un membre de la fratrie et le degré d'usualité de la demande venant d'un ami [ $T(94) = 1,777; p = 0,079$ ].

Par ailleurs, il est apparu que les scores moyens des participants ne différaient pas selon qu'ils étaient des hommes ou des femmes, puisque l'effet multivarié lié au facteur

---

<sup>8</sup>Le test de Mauchly indique que la condition de sphéricité n'est pas remplie pour les variables disposition [W de Mauchly = 0,880,  $\chi^2(2) = 11,782, p = 0,003$ ], obligation [W de Mauchly = 0,928,  $\chi^2(2) = 6,83, p = 0,033$ ] et usualité [W de Mauchly = 0,880,  $\chi^2(2) = 11,76, p = 0,003$ ]; les degrés de liberté des tests F ont été corrigés au moyen des estimations de sphéricité de Green-House Geisser ( $\epsilon = 0,893$ ), ( $\epsilon = 0,933$ ) et ( $\epsilon = 0,893$ ), de manière respective.

sexe s'est révélé non-significatif [ $F_{(4, 90)} = 0,622, p = 0,648$ ] et ce, quel que soit le type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant, tel que démontré par l'absence d'interaction significative entre le type de relation et le sexe [ $F_{(8, 86)} = 1,559, p = 0,149$ ].

### **Discussion**

Dans un premier temps, cette étape visait à s'assurer que les scénarios sociaux rédigés pour l'expérimentation en laboratoire évoquaient fidèlement des comportements d'aide survenant dans la vie de tous les jours, au sein de différentes relations interpersonnelles, à savoir des comportements usuels, qui ne sont pas trop contraignants, qui impliquent des efforts variées et qui donnent lieu à une réponse prosociale. De manière générale et pour chaque type de demandeur, les résultats ont indiqué que les requêtes formulées inviteraient les conduites prosociales, bien qu'elles engendreraient un sentiment d'obligation non-négligeable chez les répondants. En effet, ces derniers se sont montrés bien disposés tout en se sentant contraints à répondre favorablement aux demandes hypothétiques qui provenaient tour à tour d'un parent, d'un membre de la fratrie et d'un ami, particulièrement les demandes touchant un raccompagnement en voiture ainsi que l'obtention de soins pour un animal de compagnie. Ensuite, les participants semblent considérer que les diverses requêtes présentées dans les scénarios nécessiteraient un certain effort, notamment lorsqu'il est question d'aller faire des commissions au magasin. Enfin, les demandes pour se faire conduire à la maison en voiture ou celles concernant les courses à effectuer seraient plus usuelles selon l'avis des répondants. Ces derniers résultats concordent avec ceux de McGuire (1994), selon lesquels le raccompagnement en voiture (courtes et longues distances) et le magasinage

occupent respectivement les 5<sup>e</sup>, 10<sup>e</sup> et 12<sup>e</sup> positions du classement des comportements d'aides (reçus et dirigés) qui ont été évoqués le plus fréquemment par les participants.

En revanche, les répondants de notre étude semblent estimer que les requêtes relatives à un accompagnement au théâtre s'avèreraient moins courantes, en particulier venant de la part d'un membre de la fratrie ou d'un ami. À ce propos, mentionnons que l'Enquête sociale générale de 2010 menée auprès d'environ 7500 Canadiens s'est intéressée à la dynamique de fréquentation de cinq activités artistiques incluant, outre le théâtre, les galeries d'arts, les concerts de musique classique, les spectacles de musiques populaires et les festivals culturels. L'enquête téléphonique a révélé que 50% des gens âgés de 15 à 24 ans ont assisté à au moins une représentation de théâtre durant l'année ce qui correspond au taux d'assistance le plus élevé en fonction du groupe d'âge des répondants (Hill, 2012). Or, il se peut que le taux de fréquentation du théâtre soit moindre chez nos participants ainsi que chez les jeunes adultes faisant partie de leur entourage. Des études précédentes ont démontré que l'éducation artistique au cours de l'enfance, du fait de l'exposition aux activités culturelles et des expériences culturelles, constitue un facteur clé dans la participation aux arts à l'âge adulte (p.ex., Oskala, Keany, Chan & Bunting, 2009). Ainsi dans l'éventualité où nos participants et leurs congénères (c.-à.d., membres de la fratrie, amis), aient assisté ou se soient adonnés au théâtre dans une moindre mesure durant leur jeune âge, ils pourraient être moins attirés par cette activité artistique et culturelle. En effet, si on leur a peu inculqué le goût et le plaisir du théâtre dans le passé et qu'ils ont peu d'occasions de développer leur compréhension et leur appréciation critique d'une pièce, il est possible que ces jeunes adultes fassent montre

d'un intérêt minime envers cet art et qu'ils sollicitent moins autrui à cet égard, les demandes visant à se faire accompagner s'avérant dès lors moins courantes.

Enfin, il apparaît que les requêtes concernant les animaux de compagnie seraient aussi tenues pour moins habituelles par les participants, à l'exemple de ce qui a été rapporté dans l'étude pilote. En vue de rendre compte de ces résultats, nous avons inféré qu'en fait les jeunes adultes constituent rarement les propriétaires ou les responsables désignés d'un animal domestique. Une telle proposition pourrait également expliquer pourquoi, dans le cadre de la présente étude, les degrés d'usualité des demandes visant l'obtention de soins pour un animal se révèlent peu élevés, en particulier lorsque lesdites demandes viennent de la part d'un membre de la fratrie ou d'un ami. En effet, pour ceux parmi ces derniers qui continuent à habiter au domicile familial, les soins de base aux animaux représentent une responsabilité partagée dont peut s'acquitter en cas d'absence un autre membre de la famille, tel un parent. Concernant les amis ou membres de la fratrie vivant en cohabitation, ils pourraient simplement faire appel à ceux avec qui ils résident, afin de répondre à leur demande. Enfin, peu importe qu'ils habitent seuls ou avec d'autres gens, ces jeunes adultes ne sont pas toujours en mesure de posséder des animaux puisqu'il est possible que la présence de ces derniers soit interdite ou non appropriée dans le lieu de résidence.

Un deuxième objectif de la validation était d'examiner si le type de relation interpersonnelle entre l'aidant et le demandeur avait un effet sur le degré de disposition du participant à répondre de manière favorable à la demande, le degré de sentiment d'obligation du participant à répondre favorablement à la demande, le degré de perception du participant de l'effort exigé par la demande ainsi que le degré d'usualité de la

demande. À cet effet, les résultats observés se sont révélés dans l'ensemble conformes aux hypothèses avancées.

### **Les distinctions liées au type de relation interpersonnelle**

**Disposition à répondre favorablement.** En premier lieu, nous notons la présence d'un effet significatif du type de relation sur le degré de disposition à répondre favorablement, effet de grande taille qui explique 20,8% de la variance. Tel qu'attendu, nous observons que les participants seraient plus enclins à répondre aux sollicitations venant d'un membre de la famille (c.-à-d., parent, membre de la fratrie) plutôt que d'un ami et qu'ils seraient plus enclins à répondre aux sollicitations venant d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie. Ceci est en accord avec l'approche évolutionniste de la sélection familiale stipulant qu'en vue d'assurer la propagation de leurs propres gènes, les gens tendent à satisfaire davantage les besoins des personnes qui leurs sont liés génétiquement. D'une part, nos résultats sont cohérents avec ceux de recherches antérieures qui démontrent que les individus sont plus susceptibles de recevoir de l'aide (Essock-Vitale & McGuire, 1985) et qu'ils reçoivent de l'aide plus fréquemment (Neyer & Lang, 2003) ainsi que des aides d'une plus grande ampleur (Essock-Vitale & McGuire, 1985) des membres de leur famille plutôt que des amis. D'autre part, ils concordent avec les résultats indiquant que les gens privilégient l'attribution de l'aide envers ceux avec qui ils partagent un patrimoine génétique (p.ex., Webster, 2003), en particulier lorsque le coût associé à l'apport de l'aide est moyen (Kruger, 2001) ou élevé (Stewart-Williams, 2007) et/ou qu'il s'agit d'une situation nécessitant une intervention immédiate (Greitemeyer, Rudolph & Weiner, 2003 ; Kruger, 2001).

Toutefois, les résultats de notre étude diffèrent quelque peu de ceux de Stewart-Williams (2007; 2008) ainsi que de Greitemeyer, Rudolph et Weiner (2003) qui ont mis en évidence que les gens aident (ou qu'ils envisagent d'aider) davantage les amis que la fratrie lorsque les coûts associés sont peu élevés ou que la situation est non critique. La différence peut venir du fait que malgré que les requêtes formulées dans nos scénarios peuvent être caractérisées de non-urgentes, elles ne sont pas sans incidence pour les personnes auxquelles elles sont adressées. En effet, les conduites sollicitées par les demandeurs renvoient aux aides 'substantielles', soit cette catégorie extraite de la typologie de McGuire (1994) sur la prosocialité qui évoque des conduites exigeant une quantité de temps, d'efforts, d'énergie et/ou de ressources non-négligeable, et occasionnant, par suite, des coûts personnels plus importants.

**Obligation à répondre favorablement.** En deuxième lieu, les résultats mettent en évidence un effet significatif du type de relation sur le sentiment d'obligation des participants, effet de grande taille qui explique 34% de la variance. D'abord, il apparaît que les participants se sentiraient plus contraints à répondre favorablement à la demande venant d'un membre de la famille plutôt que d'un ami, conformément aux normes de responsabilités ou d'obligations familiales suivant lesquelles les gens sont tenus de venir en aide aux membres de leur famille (Rossi & Rossi, 1990) ainsi qu'aux normes de réciprocité pour lesquelles les gens sont tenus de rendre l'aide qu'ils ont reçu de la part des membres de leurs familles. Puis, il s'avère que les répondants se sentiraient plus contraints à satisfaire les requêtes venant d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie, en accord avec les normes d'obligations filiale voulant d'un enfant qu'il aide ses parents

(Rossi & Rossi, 1990) et les normes de réciprocité dictant aux enfants de retourner l'aide qu'ils ont reçue de leurs parents.

Les résultats de notre étude appuient les constatations de Kruger (2001) et de Ganong & Coleman (2006) selon lesquelles les gens s'estimeraient obligés de rendre les aides qu'ils ont reçues ainsi que de prêter assistance (p.ex., intervenir en situation d'urgence, offrir des biens matériels, fournir des soins personnels) à ceux avec qui ils entretiennent des liens plus étroits, à savoir les parents contrairement aux beaux-parents de même que les membres de la fratrie par opposition aux cousins et aux amis. De surcroît, ils s'accordent avec les résultats d'autres recherches qui ont observé une association positive entre l'adhésion aux normes concernant les obligations filiales et l'aide effective entre membres d'une même famille, telle l'aide financière, l'aide matérielle et le soutien moral (Dykstra, Fokkema & Vilquin, 2012; Klein Ikkink, Tilburg, & Knipscheer, 1999; Lin & Yi, 2011; Silverstein, Gans & Yang, 2006).

**Perception de l'effort requis.** En troisième lieu, nous n'observons aucun effet significatif par rapport à la perception de l'effort exigé par la demande selon le type de relation interpersonnelle. Dans l'ensemble, les participants estiment que les diverses requêtes présentées dans les scénarios seraient assez astreignantes quel que soit le demandeur. En effet, les scores moyens attribués aux parents, membres de la fratrie et amis pour le degré de perception de l'effort requis se révèlent comparables avec des valeurs respectives de 5,97, 6,07 et 6,22.

**Usualité de la demande.** En dernier lieu, les données obtenues démontrent un effet significatif du type de relation interpersonnelle sur le degré d'usualité de la demande. Il s'agit d'un effet de grande taille qui explique 17% de la variance. De manière

spécifique, les participants semblent estimer que les requêtes venant d'un parent s'avèreraient plus habituelles que celles venant d'un membre de la fratrie ou d'un ami. Bien qu'aucune hypothèse n'ait été avancée à ce propos, une explication possible pourrait tenir à la perspective adoptée relativement aux sollicitations au sens strict. Les demandes relativement à un raccompagnement en voiture ou à l'obtention de soins pour un animal de compagnie, par exemple, seraient peut-être plus courantes si elles étaient formulées par un parent plutôt que par un membre de la fratrie du fait que pour le premier, les comportements prosociaux font tout simplement partie intégrante de la vie de famille. En effet, il appert que les aides apportées au sein des relations familiales sont fréquentes et communément observables dans le monde naturel (Webster, 2003), donner s'avérant autant d'usage que de recevoir (Amato, 1990; Argyle & Henderson 1985; Davis & Todd 1985). À cet égard, une proposition a été effectuée selon laquelle, les attentes des parents pour bénéficier de l'assistance de leurs enfants seraient susceptibles d'augmenter à mesure que ces derniers avancent en âge (Smetana et al., 2009), en particulier en ce qui a trait aux soins des enfants, aux travaux domestiques (p.ex., ménage, lavage, préparation des repas) ainsi qu'aux courses et à l'épicerie.

En ce qui concerne les demandes venant des amis, il se peut qu'elles soient moins usuelles que celles venant des parents pour la raison que les premiers craindraient de voir leurs demandes refusées. De fait, bien qu'ils occupent eux-mêmes tour à tour les positions d'aidant et d'aidé au sein de leur groupe, les individus pourraient s'imaginer que leurs pairs ne satisferaient pas leurs requêtes, estimant que les normes implicites de bienveillance (c.-à-d., assurer et améliorer le bien-être d'autrui) et/ou de réciprocité régissent les relations d'amitié dans une moindre mesure. Par conséquent, il est possible

que les amis opteraient pour s'abstenir d'effectuer une requête ou pour s'adresser à une autre personne plus susceptible d'y acquiescer (Blau, 1955; Lee, 1997).

### **Les distinctions liées au sexe des participants**

**Disposition à répondre favorablement.** Dans un premier temps, il s'avère que le sexe des participants n'influe pas sur la disposition générale à répondre de manière favorable. Sur ce point, nous avons supposé que les participantes seraient plus portées que leurs homologues masculins à répondre favorablement aux demandes formulées dans les scénarios. Cette hypothèse s'appuyait sur la théorie des rôles sociaux (Eagly & Crowley, 1986) voulant que les femmes soient plus susceptibles que les hommes d'apporter des soins au quotidien, aux personnes avec qui elles entretiennent des liens étroits. Or, nous ne notons aucune différence significative en ce qui a trait à cette variable.

Comme nous l'avons mentionné dans l'introduction, la grande majorité des comportements d'aide qui surviennent dans la vie de tous les jours sont issues des liens interpersonnels entre l'aidant et le bénéficiaire. Si besoin est, il est coutume de venir en aide aux membres de la famille ainsi qu'aux amis, du fait que le rôle dans la relation elle-même promouvoit un tel comportement (Amato, 1990). En effet, l'acte de donner comme celui de recevoir fait partie des fonctions dont on escompte à ce que les gens exercent au sein des relations avec les proches. Ainsi nonobstant les attentes liées aux rôles genrés en matière de conduite prosociale, les participants de notre étude seraient possiblement tout aussi enclins que les participantes à satisfaire les requêtes hypothétiques attendu que faire ainsi s'inscrit dans ce que cela signifie d'être un membre de la famille ou un ami (Argyle & Henderson, 1985; Davis & Todd, 1985).

**Obligation à répondre favorablement.** En deuxième lieu, il est possible de constater que le sexe des participants ne joue aucun rôle sur le sentiment d'obligation à répondre de manière favorable. À ce sujet, nous avons supposé que les participantes s'estimeraient plus contraintes à satisfaire les requêtes formulées comparativement à leurs homologues masculins, en accord avec les stéréotypes sociaux féminins qui les représentent comme faisant davantage preuve d'abnégation et de dévouement envers autrui (p.ex., Eagly, 2009) et comme donnant préséance aux besoins des autres personnes sur leur propres besoins (Bernard, 1981; Chodorow, 1989; Miller, 1976). Toutefois, même si le degré du sentiment de disposition des femmes à répondre favorablement à une demande est plus élevé que celui des hommes chez les personnes ayant pris part à l'étape de validation de l'étude pilote, il n'en est rien pour les participants de la présente étude. La différence pourrait tenir aux mises en situation élaborées aux fins du projet de recherche et de manière plus précise, aux interactants sociaux qui y sont dépeints. En effet, les scénarios utilisés dans le cadre de l'étude pilote évoquent des gens faisant partie du réseau social du répondant avec lesquels ce dernier entretient des liens pouvant s'avérer plus ou moins réguliers et familiers, notamment des amis, des collègues de travail, des connaissances. Il se peut qu'au sein de rapports interpersonnels un peu plus distants, les attentes entourant les comportements d'aide soient perçues comme étant moins fortes. Dans un tel contexte, les participantes se sentiraient peut-être davantage tenues d'apporter leur concours, à l'effet de se conformer aux normes sociales de genre. En revanche, les scénarios utilisés dans la présente étude impliquent plutôt des personnes avec lesquels le répondant partage des liens d'intimité, à savoir des membres de la famille ainsi que amis. Or parmi ceux désignés comme proches, la prosocialité pourrait

représenter non pas une question d'attentes surrogatoires, mais une obligation morale, dont la violation est susceptible d'entraîner des conséquences. Les participants, hommes et femmes, s'estimeraient dès lors peut-être obligés à répondre favorablement à la requête puisque venir en aide au demandeur se révélerait un comportement nécessaire plutôt qu'une conduite convenable, préférable ou bonne à faire.

**Perception de l'effort requis.** Dans un troisième temps, nous n'observons aucun effet du sexe des répondants sur la perception de l'effort exigé par la demande. Contrairement aux résultats obtenus dans le cadre de l'étude pilote, les participants de sexe féminin ne semblent pas juger que les requêtes formulées seraient plus astreignantes comparativement aux participants de sexe masculin. De fait, lors de la première validation les scores moyens des hommes et des femmes pour le degré de perception de l'effort requis avaient une valeur respective de 5,40 et 6,13 (différence significative) alors que pour la présente validation, les scores-moyens des hommes et des femmes ont une valeur respective de 5,98 et 6,26 (différence non-significative). La disparité entre les résultats obtenus dans les deux études pourrait résider une fois de plus dans les mises en situation créées pour les participants. À ce propos, les scénarios sociaux présentés lors de l'étude pilote renvoient à deux catégories de comportements d'aide, soit l'aide casuelle et l'aide substantielle alors que ceux présentés dans l'étude principale ne réfèrent qu'à des aides substantielles. Tel que mentionné antérieurement, les aides définies comme substantielles sont associées à des coûts instrumentaux appréciables en comparaison avec les aides dites casuelles, notamment en termes d'efforts à déployer. Ainsi, il est possible que les participants et les participantes de cette étude perçoivent dans la même mesure que les requêtes formulées seraient demandantes puisque les conduites sollicitées (p.ex.,

apporter des soins à un animal de compagnie, effectuer des courses) exigeraient dans l'ensemble davantage de travail de la part de l'aidant.

**Usualité de la demande.** Dans un dernier temps, aucun effet significatif de la variable sexe n'est observé sur le degré d'usualité de la demande, à l'exemple des résultats de la première étape de validation. De manière générale, les participants et les participantes considèrent que les requêtes présentées dans les scénarios sociaux s'avèreraient assez courantes.

### **Méthodologie : expérimentation**

#### **Participants**

La tâche expérimentale a été administrée à 88 adultes francophones étudiant à l'Université d'Ottawa. Les participants consistaient de 20 hommes dont l'âge variait entre 17,92 et 36,25 ans ( $M = 21,50$ ,  $É-T = 4,24$ ) ainsi que de 68 femmes dont l'âge varie entre 17,08 et 45,42 ans ( $M = 21,26$ ,  $É-T = 5,73$ ). L'appartenance ethnique de ces derniers était répartie comme suit: caucasienne (64,8%), africaine (8,1%), haïtienne, (6,8%), libanaise (4,5%), latine (2,3%), arabe (1,1%), et autre (p.ex., espagnole, portugaise, colombienne, égyptienne; 12,4%). Pour ce qui est de la famille d'origine, 74,1% des participants étaient issus d'une famille intacte, 9,4% étaient issus d'une famille monoparentale, 11,9% étaient issus d'une famille recomposée et 4,7% étaient issus d'un autre type de famille (c.-à-d., famille divorcée).

Le recrutement a été effectué dans les cours d'introduction à la psychologie expérimentale de même qu'au sein des cours d'introduction à la psychologie appliquée par l'entremise du Système intégré de participation à la recherche (voir Annexe P). Pour

plus d'informations au sujet de cette méthode de recrutement, veuillez vous référer à l'étape de validation de l'étude exploratoire.

### **Matériels**

Le matériel comprenait une série de douze scénarios, une série de 72 photographies d'expression faciales, un ordinateur portable pour la présentation des stimuli de même que trois échelles d'évaluation.

**Scénarios.** Les scénarios utilisés dans le cadre de l'expérimentation ont été préalablement validés auprès d'un échantillon d'étudiants universitaires francophones (voir Annexe O). Pour plus amples informations au sujet de ceux-ci, veuillez vous référer à la section 'Matériels' de l'étape de validation.

**Stimuli faciaux.** Les stimuli faciaux qui ont été présentés aux participants font partie de la collection FACES, développée par Ebner, Riediger et Lindenberger (2010), à l'institut Max Planck pour le développement Humain (Berlin, Allemagne). FACES représente un ensemble d'images photographiques de 171 hommes et femmes d'origine caucasienne affichant chacun cinq émotions fondamentales, soit la joie, la colère, la peur, la tristesse et le dégoût ainsi qu'une expression neutre. De manière spécifique, les encodeurs consistent de 58 jeunes adultes ( $M = 24,2$  ans,  $\acute{E}-T = 3,4$ ; fourchette d'âge, 19-31), 57 adultes d'âge moyen ( $M = 49,0$  ans,  $\acute{E}-T = 3,9$ ; fourchette d'âge, 39-55) et 56 adultes d'âge avancé ( $M = 73,2$  ans,  $\acute{E}-T = 2,8$ ; fourchette d'âge, 69-80). La base de données comporte au total 2052 images, c'est-à-dire deux séries de photographies par encodeurs pour chacune des expressions faciales. Chaque expression a été créée au moyen d'une tâche dirigée de production de mouvements faciaux et a été codifiée selon

les critères du FACS (Ekman et Friesen, 1978) pour que les expressions d'une même catégorie émotionnelle soient identiques chez les différents encodeurs.

Cent-cinquante-quatre adultes d'un jeune âge, d'âge moyen et d'âge avancé (hommes et femmes) ont évalué la base de données FACES en ce qui a trait à l'expression faciale affichée et à l'âge perçu des visages (Ebner, Riediger et Lindenberger, 2010). En moyenne, 96% des visages joyeux ( $\acute{E}-T = 9\%$ ), 87% des visages neutres ( $\acute{E}-T = 12\%$ ), 81% des visages en colère ( $\acute{E}-T = 13\%$ ), 81% des visages apeurés ( $\acute{E}-T = 15\%$ ), 73% des visages tristes ( $\acute{E}-T = 14\%$ ) et 68% des visages dégoûtés ( $\acute{E}-T = 17\%$ ) ont été correctement identifiés, ce qui indique un taux élevé d'accord inter-juges. D'autre part, les évaluateurs ont attribué un âge moyen de 28,5 ans ( $\acute{E}-T = 3,5$ ) aux encodeurs d'un jeune âge, un âge moyen de 49,2 ans ( $\acute{E}-T = 3,3$ ) aux encodeurs d'âge moyen et un âge moyen de 68,6 ans ( $\acute{E}-T = 4,1$ ) aux encodeurs d'âge avancé. Bien que les évaluateurs aient considérés les encodeurs d'un jeune âge et ceux d'un âge avancé comme étant plus âgés qu'en réalité, les images photographiques de la collection FACES représentent convenablement les trois groupes d'âge ciblés et, par conséquent, constituent un ensemble valide de stimuli faciaux en ce qui concerne l'âge des visages.

Pour les besoins de l'étude, nous avons sélectionné les images photographiques de 12 encodeurs, soit huit encodeurs d'un jeune âge (quatre hommes et quatre femmes) et quatre encodeurs d'âge moyen (deux hommes et deux femmes). Les photographies de jeunes adultes étaient jumelées avec les scénarios impliquant les ami(e)s ainsi que ceux impliquant les membres de la fratrie alors que les photographies d'adultes d'âge moyen étaient jumelées avec les scénarios qui impliquent les parents.

**Échelle d'évaluation des stimuli faciaux.** Cette échelle de type Likert servait à déterminer le niveau de disposition à répondre favorablement à une demande advenant l'expression d'une émotion donnée. Cette échelle comprenait dix choix de réponse qui allaient de 0 à 9, les chiffres 0, 3, 6 et 9 référant respectivement à *pas du tout*, *un peu*, *moyennement* et *très*.

**Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (EQRI).** L'EQRI a été conçue par Sénécal, Vallerand et Vallières (1992) et mesure la qualité des relations interpersonnelles chez les jeunes adultes. Plus précisément, cet instrument se compose de cinq sous-échelles évaluant dans quelle mesure les relations que vivent les individus vis-à-vis leur famille, leur partenaire amoureux, leurs amis, leurs camarades de classe et les gens en général sont harmonieuses, valorisantes, satisfaisantes et inspirent confiance. L'EQRI est une échelle de type Likert qui comprend 5 choix de réponse allant de 0 (pas du tout) à 4 (extrêmement).

Après d'une population d'étudiants universitaires, les auteurs ont rapporté des indices de cohérence interne satisfaisants pour chacune des sous-échelles, l'alpha de Cronbach se situant entre 0,89 et 0,95, ainsi qu'une stabilité temporelle élevée. Qui plus est, les résultats d'une analyse factorielle confirmatoire (LISREL) ont corroboré la structure à cinq facteurs de l'EQRI. Enfin, la validité de construit de l'EQRI a été appuyée par une série de corrélations entre les sous-échelles ainsi qu'avec d'autres variables de santé mentale jugées pertinentes, telles que la satisfaction de vie, l'estime de soi et la dépression. Il est à noter qu'il est possible d'utiliser l'EQRI concernant une seule dimension, telle les relations amicales.

Pour les besoins de l'étude, nous avons laissé de côté les sous-échelles mesurant respectivement la qualité de la relation avec le partenaire amoureux et les camarades de classe puisqu'il s'agit de relation interpersonnelles qui n'étaient pas examinés dans le cadre de ce projet de recherche. De surcroît, nous avons évalué séparément la qualité de la relation avec les parents ainsi qu'avec les membres de la fratrie étant donné que ces relations interpersonnelles constituent une variable d'intérêt. Afin de prendre connaissance de l'EQRI originale et des modifications apportées, veuillez vous référer aux Annexes Q et R.

**Échelle abrégée de la désirabilité sociale.** Cette échelle est la traduction française (Cloutier, 1994) de la version abrégée (Strahan & Gerbasi, 1972) du Marlowe-Crowne Social Desirability Scale (Crowne & Marlowe, 1964). Celle-ci est normalement administrée pour contrôler le biais des réponses lié à la désirabilité sociale, à savoir la tendance à vouloir répondre en fonction de comportements socialement valorisés dans une auto-évaluation. L'instrument de mesure comporte 20 items à réponses dichotomiques (vrai = 1; faux = 0) qui représentent des comportements culturellement approuvés mais peu susceptibles de se produire (voir Annexe S). Parmi ces items, 12 sont orientés positivement et 8 négativement afin de rendre l'interprétation des réponses plus difficile. Chaque item allant dans le sens de la désirabilité sociale vaut un point et le score global est la somme de ces items, si bien que plus le score est élevé, plus la désirabilité sociale du participant est marquée.

Les travaux de Dufour (1998) ont rapporté un indice de consistance interne de 0,80 pour la version française, ce qui s'apparente aux études antérieures. Au niveau de la

fidélité, le coefficient de la version anglaise varie entre 0,73 et 0,87 avec une médiane de 0,78 (Reynolds, 1982) alors que celui de la version française est de 0,78 (Cloutier, 1994). Sur le plan de la validité, la version anglaise abrégée obtient des corrélations entre 0,80 et 0,90 lorsqu'elle fait l'objet d'une comparaison avec l'échelle originale de Marlowe-Crowne (cité par Cloutier, 1994).

### **Déroulement**

L'expérimentation se déroulerait de manière individuelle et durerait environ 45 minutes. Celle-ci avait lieu dans le laboratoire de recherche de la chercheuse principale. Lors de l'arrivée du participant, l'expérimentatrice se présentait et introduisait le sujet de l'étude. Ensuite, elle lui demandait de lire, compléter et signer le formulaire d'information et de consentement à la participation. Ce document fournissait aux participants des renseignements concernant les buts et les procédures de l'étude, la nature et la durée de la participation, les avantages et les inconvénients y étant associés ainsi que les mesures prises afin d'assurer l'anonymat et la confidentialité (voir Annexe T). Puis, l'expérimentatrice invitait le participant à s'asseoir devant l'écran de l'ordinateur et à prendre connaissance des instructions (voir Annexe U). Enfin, l'expérimentatrice vérifiait que le participant avait bien compris les instructions avant de quitter le local pour le déroulement de l'expérimentation.

L'administration de la tâche était effectuée au moyen d'un ordinateur avec écran de 14 pouces, doté du logiciel SuperLab Pro version 4.0. Elle comportait 72 essais en tout, organisés en 12 blocs de six essais. À chaque essai, un scénario était présenté à l'écran durant 20 secondes, puis six expressions faciales apparaissaient, l'une à la suite de l'autre (expressions de joie, colère, dégoût, tristesse, peur et neutralité) pour une durée de cinq

secondes chacune. Après la présentation de chaque stimulus facial, le participant avait à indiquer dans quelle mesure il aurait été disposé à répondre favorablement à la demande du personnage advenant que celui-ci affiche une expression faciale donnée. Pour répondre, il devait appuyer sur l'une des touches du clavier de l'ordinateur, les choix de réponses allant de 0 (pas du tout) à 9 (très). Les réponses choisies par le participant étaient enregistrées par l'ordinateur. La même procédure était reprise au cours des 71 essais suivants.

Une fois la totalité des essais complétée, le participant était tenu de remplir deux courts questionnaires. Le premier questionnaire portait sur les relations avec les gens de son entourage. Pour indiquer ses réponses, il devait encercler pour chacun des items le chiffre qui lui convenait le mieux, selon une échelle allant de 0 (pas du tout) à 4 (extrêmement). Le deuxième questionnaire, portait sur les comportements socialement valorisés, utilisant un format de réponse de type 'vrai/faux'.

### **Plan d'expérience**

Un plan factoriel avec mesure répétées 2 (sexe du demandeur) x 3 (type de relation interpersonnelle) x 6 (expression faciale) a été utilisé dans le cadre de l'étude. L'ordre de présentation des scénarios et des expressions faciales était aléatoire tandis que le sexe du demandeur était contrebalancé.

## **Résultats**

### **Analyses descriptives relatives aux variables inter-sujets**

Les analyses qui suivent font la description de la qualité des relations interpersonnelles en fonction des sphères relationnelles et du sexe des participants, d'une part, et de la désirabilité sociale selon le sexe des participants, d'autre part.

**Qualité des relations interpersonnelles.** La qualité relationnelle pour chacune des sphères a été évaluée au moyen de quatre énoncés. Il convient de noter que chaque énoncé était mesuré au moyen d'une échelle de type Likert qui comprenait 5 choix de réponse, allant de 0 (pas du tout) à 4 (extrêmement), pour un indice relationnel maximal de 16 points. Du côté des hommes, les moyennes concernant les relations avec les parents ( $M = 13,1$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,47$ ), la fratrie ( $M = 12,45$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,76$ ), les amis ( $M = 12,8$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,88$ ) et gens en général ( $M = 11,4$ ,  $\acute{E}.-T. = 3,05$ ) indiquent que la qualité des liens qu'ont les participants avec ces différentes catégories d'individus est bonne de manière générale. En ce qui a trait aux femmes, les moyennes obtenues pour les sphères parents-enfants ( $M = 12,84$ ,  $\acute{E}.-T. = 3,34$ ), fraternelle ( $M = 12,84$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,81$ ), amicale ( $M = 12,72$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,80$ ) et générale ( $M = 12,47$ ,  $\acute{E}.-T. = 2,54$ ) suggèrent également que la qualité des relations que les participantes entretiennent avec ces diverses personnes se révèle bonne dans l'ensemble. À cet égard, nous pouvons constater par les données du Tableau 16, qu'aucun indice total de qualité relationnel n'est en deçà de la valeur 6.

Dans le but de vérifier la présence potentielle d'une différence dans la fréquence avec laquelle l'indice de la qualité de la relation interpersonnelle était rapporté d'une sphère relationnelle à l'autre, nous avons effectué le test du chi-carré, au moyen d'un tableau de contingence. De manière spécifique, nous avons testé l'hypothèse nulle selon laquelle il n'existe aucune relation entre ces deux variables, une fois le sexe des participants contrôlé. Or, attendu que le tableau de contingence décrit la ventilation de chaque niveau d'une variable en fonction d'une ou d'autres variables catégorielles, nous avons regroupé les indices de qualité relationnelle en différentes modalités, suivant les étiquettes accolées à l'Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (se référer à

l'Annexe R). Ainsi, un indice de qualité total inférieur ou égal à 10 points faisait partie de la catégorie 'modérément', un indice total de qualité compris entre 11 et 13 points faisait partie de la catégorie 'beaucoup' et un indice total égal ou supérieur à 14 faisait partie de la catégorie 'extrême'.

L'utilisation des tableaux de contingence repose sur deux prémisses. D'abord, les données doivent être indépendantes l'une de l'autre, à savoir elles ne peuvent qu'apparaître que dans une seule catégorie et chacune de ces catégories doit s'avérer mutuellement exclusive. Également, la grande majorité des fréquences théoriques du tableau doivent être supérieures ou égales à 5 et aucune ne doit être inférieure à 1, ceci concernant 80% des cellules au minimum. Suite à la création du tableau de contingence et à la vérification des postulats relatifs à son utilisation, nous avons effectué le test du Chi-carré. Celui-ci s'est avéré non-significatif pour les hommes  $\chi^2(6) = 2,500, p = 0,868$  ainsi que pour les femmes  $\chi^2(6) = 1,575, p = 0,954$ , révélant l'absence de relation entre le type de sphère relationnelle et la qualité des liens interpersonnels, une fois le sexe des participants pris en considération. Comme nous pouvons observer dans le tableau 17, il semble qu'une proportion comparable de participants, hommes et femmes, considèrent que leurs relations avec les parents, la fratrie, les amis et les individus en général sont 1) modérément harmonieuses, valorisantes, satisfaisantes et qu'elles les amènent à leur faire modérément confiance, 2) beaucoup harmonieuses, valorisantes, satisfaisantes et qu'elles les amènent à leur faire beaucoup confiance et 3) extrêmement harmonieuses, valorisantes, satisfaisantes et qu'elles les amènent à leur faire extrêmement confiance.

**Désirabilité sociale.** La désirabilité sociale a été évaluée au moyen de l'échelle abrégée de la désirabilité sociale, un instrument de mesure qui comporte 20 items.

Chaque item qui va dans le sens de la désirabilité sociale vaut un point, un score égal ou inférieur à 5 représentant un score bas, un score compris entre 6 et 12 représentant un score moyen et un score égal ou supérieur à 13 représentant un score élevé. En ce qui concerne les hommes, trois participants ont obtenu un score bas, 12 d'entre-eux ont obtenu un score moyen et cinq d'entre-eux ont obtenu un score élevé. Du côté des femmes, dix participants ont obtenu un score bas, 35 d'entre-elles ont obtenu un score moyen et 23 d'entre-elles ont obtenu un score élevé. Le tableau 18 présente les fréquences de l'indice de désirabilité social selon le sexe des participants.

Afin de déterminer si les différents niveaux de désirabilité sociale étaient répartis de façon aléatoire relativement aux participants masculins et féminins, nous avons effectué le test du chi-carré. Suite à la création du tableau de contingence et à la vérification des postulats relatifs à son utilisation, nous avons effectué le test du Chi-carré. Celui-ci s'est avéré non-significatif  $\chi^2(2) = 0,590, p = 0,745$ , révélant l'absence de relation entre le niveau de désirabilité sociale et le sexe des participants. De manière générale, ces résultats donnent à entendre que les participants masculins et féminins qui font montre d'une tendance faible, moyenne ou élevée à la désirabilité sociale sont représentés dans des proportions équivalentes (voir tableau 19).

### **Analyses principales**

**Analyses préliminaires à l'analyse de variance univariée et à l'analyse de covariance.** Avant la présentation des analyses principales, il convient de rendre compte des analyses préliminaires effectuées auprès de la variable dépendante en vue de s'assurer du respect des postulats de base de l'analyse de variance (ANOVA) et de l'analyse de covariance (ANCOVA). La variable dépendante représentait le degré de disposition à

répondre favorablement à la demande décrite dans les scénarios pour chacun des niveaux des trois facteurs intra-sujets, ces derniers correspondant à la catégorie d'expression faciale affichée (c.-à-d., la colère, le dégoût, la peur, la joie, la tristesse et la neutralité), le type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant (c.-à-d., relation parent-enfant, relation fraternelle et relation amicale) ainsi que le sexe du demandeur. Les covariables consistaient du degré de désirabilité sociale de même que de la qualité générale des relations interpersonnelles. La variable dépendante était calculée à l'aide d'un score allant de 0 à 9 et consistait du résultat moyen dans les réponses des participants en fonction de chaque catégorie expressive, de chaque type de relation interpersonnelle et de chacun des sexes.

D'abord, nous avons vérifié la normalité de la distribution des données au moyen des tests descriptifs de symétrie et d'aplatissement. À l'exception du degré de disposition des participants à satisfaire la demande d'un ami affichant une expression de dégoût dont l'indice de kurtose équivalait à 3,048, il est apparu que la valeur des coefficients de symétrie et d'aplatissement des variables à mesurer était comprise entre -2 et 2 (veuillez vous référer au Tableau 20). De tels résultats rendaient ces variables compatibles avec l'hypothèse d'une distribution normale. Ensuite, nous avons testé la prémisse d'homogénéité des variances avec le test de Levene. Le test s'est révélé non significatif ( $p > 0,05$ ) pour l'une et l'autre des analyses à mesures répétées, indiquant que dans le cas de l'ANOVA comme dans celui de l'ANCOVA, la variance des erreurs de la variable dépendante est égale sur les différents groupes. Puis, le test de Mauchly a été utilisé afin d'examiner le postulat de sphéricité. L'examen des scores a démontré que dans l'ensemble, cette condition n'était pas respectée et ce, pour ce qui est de l'analyse de

variance et de l'analyse de covariance. Conséquemment, une correction Green-House Geisser a été apportée aux degrés de libertés aux fins d'ajuster la signification du rapport F propre aux effets intra-sujets et celle du rapport F propres aux effets des interactions. Outre les postulats de normalité, d'homogénéité et de sphéricité, l'analyse de covariance nécessite également l'homogénéité des droites de régression. Afin de vérifier cette dernière, nous avons effectué le test de l'effet d'interaction entre les variables indépendantes et chacun des facteurs de covariance. Tel que le démontrent les résultats du test présentés dans le tableau 21, la condition des droites de régression parallèles était satisfaite. Enfin, il est à noter que les analyses préliminaires n'ont montré aucun effet principal ainsi qu'aucun effet d'interaction impliquant le sexe des participants. Pour simplifier la présentation des résultats, cette variable n'est donc pas prise en considération dans les prochaines analyses.

**Analyse de variance univariée.** Dans un premier temps, une analyse de variance univariée (ANOVA) à mesure répétées (2 (sexe du demandeur : homme, femme) x 3 (relation : parent-enfant, fraternelle et amicale) x 6 (expression faciale : joie, tristesse, colère, dégoût, peur, neutralité)) a été menée afin de déterminer s'il existe des différences quant au degré de disposition à répondre favorablement à une demande en fonction du sexe du demandeur, du type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant, de la catégorie d'expression faciale affichée par le demandeur ainsi que de l'ensemble des interactions entre ces trois facteurs.

Premièrement, l'analyse de variance a fait montre d'un effet principal de la catégorie d'expression faciale<sup>9</sup> [ $F_{(3,548, 308,700)} = 146,704$ ,  $p < 0,0001$ ;  $\eta p^2 = 0,628$ , puissance observée = 1,00]. Pour déterminer où se retrouvait les différences significatives, des comparaisons multiples ont été effectuées avec la correction Bonferoni. Dans l'ensemble, les tests de comparaisons multiples révèlent que les participants étaient plus disposés à répondre favorablement à une demande lorsque l'interlocuteur arborait une expression de joie (score moyen [sm] = 6,724), comparativement à n'importe quelle autre expression faciale ( $p < 0,0001$ ). De plus, il est apparu que les étudiants démontraient plus de disposition à répondre de manière favorable quand la personne faisant une demande avait une expression de tristesse (sm = 5,491) en comparaison avec une expression de neutralité, de peur, de colère et de dégoût ( $p < 0,0001$ ). Enfin, le niveau de disposition des participants à répondre favorablement était plus élevé lorsque le demandeur affichait une expression neutre (sm = 4,259) ou expression de peur (sm = 3,880) relativement aux expressions de colère et de dégoût ( $p < 0,0001$ ). Les résultats du test de comparaisons multiples sont présentés au Tableau 22.

Deuxièmement, l'analyse de variance s'est également révélée significative pour le facteur relation<sup>10</sup> [ $F_{(1,583, 137,739)} = 13,264$ ,  $p < 0,0001$ ;  $\eta p^2 = 0,132$ , puissance observée = 0,991]. Les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni indiquent que le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à la demande était plus élevé lorsque la demande en question provenait d'un parent (sm = 4,571) plutôt que

---

<sup>9</sup> Le test de Mauchly révèle une violation du postulat de sphéricité [W de Mauchly = 0,264,  $\chi^2(14) = 113,356$ ,  $p < 0,0001$ ]. Par conséquent, les degrés de liberté ont été corrigés selon l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,710$ ).

<sup>10</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est violé pour le facteur relation [W de Mauchly = 0,737,  $\chi^2(2) = 26,274$ ,  $p < 0,0001$ ]. De ce fait, les degrés de liberté ont été corrigés en fonction de l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,792$ ).

d'un membre de la fratrie ( $sm = 4,214$ ) ou d'un ami ( $sm = 3,937$ ) ainsi que lorsque la demande venait d'un membre de la fratrie comparativement à un ami. Troisièmement, l'analyse de variance a mis en évidence un effet principal du sexe du demandeur [ $F_{(1, 87)} = 8,488$ ,  $p = 0,005$ ;  $\eta^2 = 0,089$ , puissance observée =  $0,822$ ]. Globalement, les résultats suggèrent que les participants étaient plus disposés à répondre favorablement à la demande lorsque le demandeur en question était une femme ( $sm = 4,342$ ) plutôt qu'un homme ( $sm = 4,140$ ).

Quatrièmement, l'analyse de variance a montré une interaction significative entre la catégorie d'expression faciale et le type de relation interpersonnelle<sup>11</sup> [ $F_{(8,358, 727,166)} = 6,116$ ,  $p < 0,0001$ ;  $\eta^2 = 0,066$ , puissance observée =  $1,000$ ]. Les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni ont d'abord démontré que pour les expressions de colère et de dégoût, le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la demande était significativement plus élevé lorsque celle-ci venait de la part d'un parent plutôt que de la part d'un membre de la fratrie ou d'un ami. Ensuite, il est apparu que pour les expressions de joie et de tristesse, le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à la demande était significativement plus élevé quand ladite demande provenait d'un parent ou d'un membre de la fratrie plutôt que d'un ami. Enfin, notons que pour l'expression de peur, la différence entre le score moyen attribué à chacun des membres de la famille et celui attribué aux amis ne s'est pas avérée significative, bien que la valeur des  $p$  respectifs ( $0,004$ ) frôle le seuil de signification corrigé, soit  $\alpha = 0,00277$ . Les résultats des tests de comparaisons multiples sont illustrés dans la figure 2.

---

<sup>11</sup> Le test de Mauchly démontre une violation du postulat de sphéricité [ $W$  de Mauchly =  $0,336$ ,  $\chi^2(54) = 91,061$ ,  $p = 0,001$ ]. Par conséquent, les degrés de liberté ont été corrigés conformément à l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,836$ ).

Cinquièmement, il est ressorti un effet d'interaction significatif entre la catégorie d'expression faciale et le sexe du demandeur [ $F_{(5, 435)} = 3,231, p = 0,007; \eta p^2 = 0,036$ , puissance observée = 0,889]<sup>12</sup>. Les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni ont démontré que pour l'expression de colère, le degré de disposition des participants à satisfaire la requête du demandeur était significativement plus élevée lorsqu'il s'agissait d'une femme ( $sm = 2,706$ ) plutôt qu'un homme ( $sm = 2,377$ ). Aussi, il est apparu que pour l'expression de dégoût et de tristesse, la différence entre le score moyen attribué aux hommes et celui attribué aux femmes ne s'est pas avérée significative, bien que la valeur des  $p$  respectifs (0,016) et (0,012) frôle le seuil de signification corrigé, soit  $\alpha = 0,0083$ .

Sixièmement, l'interaction entre la catégorie d'expression faciale, le type de relation interpersonnelle et le sexe du demandeur s'est avérée significative<sup>13</sup> [ $F_{(8,120, 706,463)} = 3,361, p = 0,001; \eta p^2 = 0,037$ , puissance observée = 0,979]. Tel qu'indiqué dans le tableau 23, les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni révèlent que les participants étaient plus disposés à répondre favorablement à une demande provenant d'un ami de sexe féminin montrant une expression de tristesse. Autrement il est possible de constater que la différence entre les scores moyens attribués aux mères et aux pères affichant une expression de peur de même que celle entre les scores moyens attribués aux amis de sexe féminin et de sexe masculin affichant une expression de colère ou de dégoût ne se sont pas avérées significatives, bien que les valeurs respectives de  $p$  s'approchent du seuil de signification corrigé.

<sup>12</sup> Le test de Mauchly montre que le postulat de sphéricité est respecté dans l'analyse des scores de l'interaction entre les facteurs expression et genre [ $W$  de Mauchly = 0,801,  $\chi^2(14) = 18,904, p > 0,05$ ].

<sup>13</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est violé pour l'interaction expression x relation x sexe du demandeur [ $W$  de Mauchly = 0,269,  $\chi^2(54) = 109,546, p < 0,0001$ ]. Ainsi, les degrés de liberté ont été corrigés en conformité avec l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,812$ ).

Enfin, l'analyse de variance n'a fait état d'aucun effet significatif pour ce qui est de l'interaction entre le type de relation interpersonnelle et le sexe du demandeur<sup>14</sup>

[ $F_{(1,835,159,623)} = 2,053, p > 0,05$ ].

**Analyse de covariance.** Dans un deuxième temps, le degré de disposition des participants à répondre favorablement à une demande (variable dépendante) a été examiné au moyen d'une analyse de covariance (ANCOVA) utilisant le sexe des participants comme facteur intergroupe, le sexe du demandeur, le type de relation interpersonnelle et la catégorie d'expression faciale comme mesures répétées ainsi que le degré de désirabilité sociale et le niveau de qualité générale des relations interpersonnelles comme covariables. Le degré de désirabilité sociale constitue pour chacun des participants le score total obtenu à l'échelle abrégée de désirabilité sociale alors que le niveau de qualité générale des relations interpersonnelles représente la moyenne des scores totaux à l'ÉQRI relatifs aux relations avec les parents, la fratrie et les amis. Le but de ces analyses consistait à tester l'effet de chacun des quatre facteurs sur la variable dépendante une fois la variance due aux facteurs de covariance contrôlée.

D'abord, l'analyse de covariance a mis en évidence un effet significatif du degré de désirabilité sociale [ $F_{(1, 86)} = 8,431, p = 0,005; \eta p^2 = 0,089, \text{puissance observée} = 0,819$ ]. Ces résultats indiquent que les participants qui ont obtenu un score plus élevé sur l'échelle mesurant la désirabilité sociale semblaient plus disposés à répondre favorablement à la demande. D'autre part, ils suggèrent une absence de différence significative, quant au degré de disposition des participants à répondre de manière

---

<sup>14</sup> Le test de Mauchly révèle une violation du postulat de sphéricité [W de Mauchly = 0,910,  $\chi^2(2) = 8,117, p = 0,018$ ]. Ainsi, les degrés de liberté ont été corrigés en fonction de l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,917$ ).

favorable, liée à l'évaluation subjective de la qualité générale des relations interpersonnelles.

D'autre part, l'analyse a démontré qu'une fois le facteur de covariance désirabilité sociale prises en compte, il demeurerait un effet principal de la catégorie d'expression faciale<sup>15</sup> [ $F_{(3,541, 300,997)} = 24,017, p < 0,0001; \eta p^2 = 0,231$ , puissance observée = 1,000], bien que de taille fort réduite. À l'instar de ceux réalisés dans le cadre de l'analyse de variance, les tests de comparaisons multiples indiquent que les participants étaient plus disposés à répondre favorablement à une demande quand le demandeur affichait une expression de joie, en comparaison avec n'importe quelle autre expression du visage. De plus, il est apparu que les étudiants faisaient montre de plus de disposition à répondre de manière favorable lorsque l'interlocuteur arborait une expression de tristesse comparativement à une expression de neutralité, de peur, de colère et de dégoût. Enfin, le niveau de disposition des participants à répondre favorablement était plus élevé lorsque le demandeur avait une expression neutre ou une expression de peur relativement aux expressions de colère et de dégoût. Le tableau 24 présente les résultats du test de comparaisons multiples tenant compte du facteur de covariance.

Ensuite, nous constatons la présence d'une interaction significative entre la catégorie d'expression faciale et le type de relation interpersonnelle<sup>16</sup>, une fois l'effet de la désirabilité sociale contrôlé, [ $F_{(8,330, 716,410)} = 1,945, p = 0,048; \eta p^2 = 0,022$ , puissance observée = 8,24]. À l'exemple de l'analyse de variance, les tests de comparaisons

---

<sup>15</sup> Le test de Mauchly dénote une violation du postulat de sphéricité [W de Mauchly = 0,260,  $\chi^2(14) = 113,209, p < 0,0001$ ]. Par conséquent, les degrés de liberté ont été corrigés conformément à l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,707$ ).

<sup>16</sup> Le test de Mauchly démontre une violation du postulat de sphéricité [W de Mauchly = 0,329,  $\chi^2(54) = 91,709, p = 0,001$ ]. Par conséquent, les degrés de liberté ont été corrigés conformément à l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,833$ ).

multiplés avec correction Bonferroni ont révélé qu'en ce qui concerne les expressions de colère et de dégoût, le degré de disposition des participants à satisfaire la requête était significativement plus élevé lorsque le demandeur consistait d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie ou d'un ami. En outre, il s'est avéré que pour les expressions de joie et de tristesse, le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable à la demande était significativement plus élevé quand ladite demande provenait d'un parent ou d'un membre de la fratrie plutôt que d'un ami. Enfin, il est possible de constater que pour l'expression de peur, la différence entre le score moyen attribué à chacun des membres de la famille et celui attribué aux amis ne s'est pas avérée significative, bien que la valeur des  $p$  respectifs (0,004) frôle le seuil de signification corrigé, soit  $\alpha = 0,00277$ .

Puis, l'interaction entre la catégorie d'expression faciale, le type de relation interpersonnelle et le sexe du demandeur s'est révélée significative, une fois le covariant pris en considération<sup>17</sup> [ $F_{(8,181, 703,532)} = 1,945, p = 0,049; \eta p^2 = 0,022$ , puissance observée = 0,818]. Tel qu'indiqué dans le tableau 25 les tests de comparaisons multiples avec correction Bonferroni révèlent que les participants étaient plus disposés à répondre favorablement à une demande provenant d'un ami de sexe féminin montrant une expression de tristesse. Autrement, notons que la différence entre les scores moyens attribués aux mères et aux pères affichant une expression de peur de même que celle entre les scores moyens attribués aux amis de sexe féminin et de sexe masculin affichant une expression de colère ou de dégoût ne se sont pas avérées significatives, malgré le fait que les valeurs respectives de  $p$  s'approchent du seuil de signification corrigé.

<sup>17</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est violé pour l'interaction expression x relation x sexe du demandeur [ $W$  de Mauchly = 0,268,  $\chi^2(54) = 108,529, p < 0,0001$ ]. Ainsi, les degrés de liberté ont été corrigés en conformité avec l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,818$ ).

Par ailleurs, l'analyse de covariance s'est révélée non significative pour le type de relation interpersonnelle<sup>18</sup>, [ $F_{(1,584, 136,236)} = 1,104, p > 0,05$ ], indiquant qu'une fois la désirabilité sociale prise en compte, la disposition générale à répondre favorablement à la demande ne différait pas selon que celle-ci provenait d'un parent, d'un membre de la fratrie ou d'un ami. De même, il est apparu que l'effet principal du sexe du demandeur n'a pas été maintenu, [ $F_{(1, 86)} = 0,427, p > 0,05$ ]. De façon générale, ces résultats signifient qu'une fois l'effet du covariant contrôlé, le degré de disposition des participants à satisfaire la requête ne différait selon que le demandeur soit un homme ou une femme. Enfin tout comme l'analyse de variance, l'analyse de covariance n'a fait état d'aucun effet significatif pour ce qui est de l'interaction entre la catégorie d'expression faciale et le sexe du demandeur [ $F_{(4,606, 396,123)} = 0,530, p > 0,05$ ] et de l'interaction entre le type de relation interpersonnelle et le sexe du demandeur [ $F_{(1,834, 157,762)} = 0,182, p > 0,05$ ]<sup>19</sup>.

## Discussion

### Analyse de variance

L'expérimentation en laboratoire visait à étudier l'effet respectif des expressions émotionnelles, de la relation interpersonnelle et du sexe du demandeur sur le degré de disposition du participant à répondre favorablement à la demande. Dans cette intention, les résultats observés se sont avérés étonnants à certains égards.

---

<sup>18</sup> Le test de Mauchly indique que le postulat de sphéricité est violé pour le facteur type de relation [W de Mauchly = 0,737,  $\chi^2(2) = 25,883, p < 0,0001$ ]. De ce fait, les degrés de liberté ont été corrigés selon les estimations de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,792$ ).

<sup>19</sup> Le test de Mauchly dénote le respect du postulat de sphéricité pour l'interaction expression x sexe du demandeur [W de Mauchly = 0,797,  $\chi^2(14) = 19,069, p > 0,05$ ] alors qu'il y a une violation du postulat pour l'interaction relation x sexe du demandeur [W de Mauchly = 0,910,  $\chi^2(2) = 8,040, p = 0,018$ ]. Ainsi, les degrés de liberté ont été corrigés en fonction de l'estimation de sphéricité de Greenhouse-Geisser ( $\epsilon = 0,917$ ).

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale émotionnelle.** En premier lieu, les résultats montrent que l'expression faciale émotionnelle affichée par le demandeur influe sur le degré de disposition du participant à répondre de manière favorable. Il s'agit d'un effet de grande taille qui explique 62,8% de la variance et qui va, dans l'ensemble, conformément au sens prévu. Cette question fera l'objet d'une analyse plus détaillée aux sous-sections suivantes.

*L'expression faciale de joie.* D'abord, nous avons avancé que les participants seraient très enclins à satisfaire la requête du demandeur lorsque celui-ci affichait un sourire. Nos résultats appuient fortement cette supposition et répliquent parfaitement ceux obtenus lors de l'étude pilote voulant que les répondants aient accordé à l'expression de joie le degré de disposition à répondre de manière favorable le plus élevé, en comparaison avec les autres expressions du visage. Dans l'intention de rendre compte de ceci, nous nous en sommes rapporté aux travaux théoriques et empiriques qui ont associé le sourire à tout un éventail de caractéristiques positives (pour de plus amples informations, veuillez vous référer à l'étude pilote, dans la section 'Discussion' de l'étape d'expérimentation) et qui représentent cette expression comme un signe communiquant des inclinations affiliatives (p.ex., Hess et al., 2005) et altruistes (p.ex., Brown et al., 2003) et laissant présager une réciprocité potentielle (p.ex., Marsh, Adam et Kleck, 2005).

Une autre explication pourrait résider dans la notion de gratitude. Cette dernière qui a été dépeinte telle une vertu morale, un trait de personnalité, une attitude positive envers autrui ainsi qu'une approche constructive des relations interpersonnelles (Emmons & McCullough, 2004; Heider, 1958; Weiner, 1985), désigne un état d'esprit ou un sentiment de reconnaissance à la réception d'un bienfait qui est perçu comme découlant

des bonnes intentions des autres gens (Tsang, 2006). Or, à l'exemple des recherches antérieures qui associent, notamment, l'expression de joie à l'honnêteté (Rudback, 1981) et à la compétence (Reis et al., 1990), il appert que l'affichage d'un sourire authentique constitue une démonstration d'appréciation et de gratitude (p.ex., Moss & Page, 1972; Ventimiglia, 1982; Haviland-Jones, Rosario, Wilson & McGuire, 2005).

À cet égard, nombre d'études ont mis en évidence que l'expression de la gratitude favorise les conduites prosociales (p.ex., Bartlett & DeSteno, 2006; McCullough, Kilpatrick, Emmons & Larson, 2001; Tsang, 2006), celle-ci jouant un rôle important dans la façon d'évaluer et de répondre aux conduites proprement dites. En effet pour ceux qui reçoivent de l'aide, la gratitude représente un baromètre affectif les informant qu'ils ont tiré parti des bienfaits d'autrui (et qu'ils sont passibles d'en tirer parti à l'avenir), en plus d'être une source de motivation les incitant à adopter des comportements prosociaux à leur tour (McCullough et al., 2001). D'autre part, l'expression de gratitude assure le renforcement des comportements d'aide pour les bienfaiteurs potentiels en leur permettant de se sentir valorisés socialement, augmentant la probabilité que ces mêmes gens se conduisent, dans la suite, de nouveau de manière prosociale (Grant & Gino, 2010). Ainsi, il se peut que les personnes soient plus portées à répondre favorablement à un demandeur qui arbore un sourire plutôt que toute autre expression du visage, attendu que cette expression faciale évoque la gratitude ressentie à leur égard relativement à un bienfait obtenu dans le passé ou un bienfait susceptible d'être accordé incessamment.

*Les expressions faciales de tristesse et de peur.* Ensuite, nous avons estimé que les répondants seraient également portés à satisfaire la requête du demandeur lorsque celui-ci montrait un visage triste ou apeuré. Nos données sont en accord avec cette

supposition, en plus d'être cohérentes avec les résultats obtenus lors de l'étude pilote. À l'instar de la première expérimentation en laboratoire, nous observons en outre un écart entre le degré de disposition relatif aux expressions de tristesse et le degré de disposition relatif aux expressions de peur, écart en faveur des expressions de tristesse. Pour expliquer ceci, nous avons avancé la proposition voulant que quoique toute deux communiquent à autrui une détresse et une vulnérabilité communément propices à l'aide et au soutien (Hendriks & Vingerhoets, 2006; Marsh & Ambady, 2007; Nichols, 2001), il est possible que l'expression de peur soit considérée en l'occurrence comme une exagération voire une fabrication du besoin d'assistance d'une personne ou comme une démonstration beaucoup trop intense de son impuissance et de son désarroi, relativement à l'expression de tristesse. Par conséquent, en affichant une mine apeurée plutôt que triste, les demandeurs susciteraient dans une moindre mesure des réponses favorables à leur requête.

D'autre part, il importe de souligner que même si les degrés de disposition associés aux visages tristes de même que ceux associés aux visages apeurés soient comparables d'une étude à l'autre, ils ne sont pas tout à fait équivalents. En effet, il s'avère que les participants de l'étude pilote ont attribués respectivement des scores moyens de 4,98 et de 3,34 aux expressions faciales de tristesse et de peur (veuillez vous référer au tableau 11) alors que les participants de la présente étude ont attribués respectivement des scores moyens de 5,49 et de 3,88 aux mêmes expressions (veuillez vous référer au tableau 22). À ce propos, il est possible que la légère augmentation des degrés de disposition observée dans le cadre de cette étude puisse être expliquée par l'effet d'interaction entre la catégorie d'expression faciale émotionnelle et le type de

relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant sur la variable dépendante. Cette question fera l'objet d'un examen plus approfondi dans une section ultérieure de la présente discussion.

*L'expression faciale de colère et de dégoût.* Puis, nous nous attendions à ce que les participants soient le moins enclins à satisfaire la demande d'une personne lorsque celle-ci exhibait un visage fâché ou dégoûté. Nos données appuient fortement cette supposition et concordent avec celles de l'étude pilote selon lesquelles les expressions de colère et de dégoût ont obtenu les degrés de disposition à répondre de manière favorable les plus bas, relativement aux autres expressions du visage. En vue de rendre compte de ces résultats, nous avons invoqué la nature aversive de ces expressions faciales ainsi que le comportement d'évitement qu'elles génèrent, soulevant l'idée que les gens se représentaient peut-être l'expression de colère tel un outil d'intimidation (Strauss, 2006) et de manipulation (Van Kleef & Côté, 2007) et l'expression de dégoût, tel un signe de désapprobation et de rejet social (Amir et al, 2005; Rozin et al., 1999). Une explication complémentaire pourrait tenir à la situation dans laquelle les expressions du visage sont affichées. Dans le cadre d'une demande d'aide, celui qui sollicite le concours d'autrui n'est pas en mesure de le contraindre à se conformer, d'autant qu'il dépend de sa bénévolence. C'est pourquoi il est possible que les messages que communiquent respectivement les expressions de colère du visage soient considérés comme incompatibles avec la nature de la requête, et que ces expressions proprement dites soient jugées comme inappropriées au contexte (Shields 2005). Ainsi, une telle inadéquation pourrait rendre les participants moins enclins à répondre favorablement à la demande

attendu que la perception d'un traitement injuste tend à engendrer l'agressivité et les représailles (p.ex., Barclay, Skarlicki, & Pugh, 2005; Van Kleef & Côté, 2007).

Par ailleurs, il convient de noter que malgré que les degrés de disposition associés aux expressions de colère ainsi que ceux associés aux expressions de dégoûts soient comparables d'une étude à l'autre, ils ne sont pas parfaitement semblables. En effet, il apparaît que les participants de l'étude pilote ont attribués respectivement des scores moyens de 1,53 et de 1,70 aux visages fâchés et dégoûtés (veuillez vous référer au tableau 11) alors que les participants de la présente étude ont attribués respectivement des scores moyens de 2,54 et de 2,55 aux mêmes expressions (veuillez vous référer au tableau 22). Sur ce point, il est possible que la légère augmentation des degrés de disposition que nous constatons dans le cadre de cette étude puisse s'expliquer par l'effet d'interaction entre la catégorie d'expression faciale émotionnelle et le type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant sur la variable dépendante. Cette question sera examinée de manière plus approfondie dans une section ultérieure de la présente discussion.

***Les expressions faciales de neutralité.*** Enfin, nous notons que les répondants seraient enclins à satisfaire la requête d'une personne présentant une expression faciale de neutralité, à l'exemple des résultats obtenus lors de la première expérimentation en laboratoire. Toutefois, alors que dans l'étude pilote les degrés de disposition à l'endroit des visages neutres étaient analogues aux degrés de disposition propres aux visages tristes (veuillez vous référer au tableau 11), dans la présente étude, les degrés de dispositions à l'endroit des visages neutres sont plutôt comparables aux degrés de disposition propres aux visages apeurés (veuillez vous référer au tableau 22). À l'effet d'expliquer pourquoi

l'affichage des expressions neutres susciteraient des réponses favorables de la part des participants nous nous sommes rapporté aux travaux ayant associé cette expression à des caractéristiques positives telles la maîtrise de soi (Warner & Shields, 2007) et, en particulier chez les hommes, à la domination sociale (Hareli et al., 2009).

Une autre explication plausible pourrait résider dans le fait que l'expression faciale neutre se prête davantage aux situations dépeintes dans le présent projet de recherche. Selon l'avis de Russell (1991), le visage n'est pas évalué de manière absolue mais plutôt en conformité avec le contexte dans lequel se déroule l'évaluation, les indices émotionnels jouant un rôle essentiel à cet égard. De surcroît dans toute situation sociale, les gens s'attendent habituellement à ce que les expressions faciales de leurs interlocuteurs correspondent au contexte émotionnel dans lequel ils interagissent, les expressions affectives s'avérant plus appropriées dans des situations qui suscitent une forte réaction émotionnelle et les expressions faciales de neutralité se prêtant mieux à un contexte émotionnel neutre. Il s'ensuit donc que les répondants soient plus enclins à satisfaire les requêtes hypothétiques des demandeurs arborant un visage neutre pour ce que cette expression faciale reflète plus fidèlement la valence émotionnelle des scénarios sociaux, comparativement à l'expression faciale de peur, par exemple, qui peut avoir été jugée un peu plus incompatible avec le contexte.

**Les distinctions liées au type de relation interpersonnelle.** En deuxième lieu, nous observons un effet significatif du type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant sur le degré de disposition à répondre de manière favorable, effet de taille moyenne expliquant 13,2% de la variance. À l'instar de ceux ayant pris part à la première étude de validation, les participants seraient davantage enclins à satisfaire la

requête d'un parent plutôt que celle d'un membre de la fratrie ou d'un ami. Entre outre, conformément aux résultats de la précédente validation, la différence entre le degré de disposition à répondre favorablement à un membre de la fratrie et le degré de disposition à répondre favorablement à un ami s'avère significative. Une explication plausible de ces résultats pourrait résider dans l'analyse des coûts et des bénéfices de l'inobservance du comportement prosocial. Autrement dit, il est possible d'arguer qu'en situation sollicitant l'adoption d'un comportement prosocial, les gens pèsent non seulement les avantages et les coûts de l'aide, mais également les coûts associés à un refus de concourir.

En effet, bien que répondre 'non' à une demande d'assistance permette à un aidant potentiel de se soustraire à certains coûts instrumentaux (p.ex., le temps et les efforts requis pour effectuer un service), une telle réponse pourrait néanmoins lui occasionner des coûts sociaux. À titre d'exemple, il arrive que les gens se plient à une demande d'aide en vue d'éviter l'impression de 'perdre la face' ainsi que le sentiment de se trouver dans une position inconfortable que susciteraient peut-être le refus d'obtempérer (Baumeister, Stillwell, & Heatherton, 1994; Milgram & Sabini, 1978). À ce sujet, Flynn et Lake (2008) ont examiné la perception de la conformité des gens relativement à des sollicitations directes pour l'obtention de l'aide, par le biais de requêtes formulées dans le cadre d'expérience en laboratoire ainsi qu'en milieu naturel. Les chercheurs ont constaté que les participants adoptant le rôle d'un aidant potentiel évaluaient de manière plus juste à quel point il serait affligeant (c.-à-d., gênant, malaisé) de refuser de satisfaire à autrui une demande d'assistance, en comparaison avec les participants adoptant le rôle de demandeur.

Toutefois, bien que la pression sociale entourant l'adhésion aux normes en matière de prosocialité s'avère très forte de manière générale, il se peut que certaines normes se révèlent plus importantes que d'autres. En effet, Rossi et Rossi (1990) ont mis en évidence que les individus donnent préséance aux règles de conduites concernant les parents et les enfants, suivies de celles concernant la fratrie ainsi que les grand-parents, puis de celles concernant les membres de la famille apparentés au troisième degré, notamment les oncles et les neveux, etc. Ainsi, nos participants pourraient démontrer davantage de disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un parent (plutôt que d'un membre de la fratrie) pour la raison qu'une violation des normes d'obligation et de responsabilité filiale entraînerait des coûts sociaux plus grands, tels des sentiments de honte et de culpabilité, comparativement à une violation des normes d'obligation et de responsabilité familiale. Dans un même ordre d'idées, les répondants seraient peut-être plus enclins à satisfaire un parent ou un membre de la fratrie plutôt qu'un ami, attendu qu'une violation des normes d'obligation et de responsabilité relative aux membres de la famille en général s'avèrerait plus coûteuse sur le plan social qu'une violation de la norme implicite de bénévolence envers autrui.

**Les distinctions liées au sexe du demandeur.** En troisième lieu, nous observons un effet du sexe du demandeur sur la disposition générale à répondre de manière favorable, effet de taille moyenne qui explique 8,9% de la variance. Ces résultats répliquent ceux obtenus lors de l'étude pilote selon lesquels les participants seraient plus enclins à satisfaire une requête venant d'une femme comparativement à une requête venant d'un homme. De plus, ils concordent avec ceux de la méta-analyse de Eagly et Crowley (1986) voulant que la gent féminine tire davantage profit de l'aide d'autrui, en

particulier pour ce qui est de l'aide dite 'courtoise' ainsi que l'aide liée aux activités de la vie quotidienne. Tel que nous l'avons déjà mentionné, plusieurs études ont mis en évidence que les femmes bénéficient plus que les hommes des comportements dits chevaleresques (p.ex., Eagly, 2009; Lyons, 2005). D'autre part, il est démontré que les gens prêtent davantage assistance aux premières plutôt qu'aux seconds lorsqu'il est question d'effectuer des tâches ménagères (Eagly 2009; Eagly & Crowley, 1986; Goodnow, 1988; Montemayor & Brownley, 1987) ainsi que de prendre soins des enfants (Spitze & Trent, 2006; Statistique Canada, 2006). Ceci est en accord avec la théorie de congruence des rôles (Eagly & Karau, 2002) qui postule que les individus attribuent des rôles et des comportements particuliers à chacun des sexes tout en interprétant et jugeant différemment la même conduite en fonction de la personne qui l'adopte, le travail domestique étant associé principalement aux femmes (p.ex., Walker & Woods, 1976).

Une explication possible au fait que nos participants feraient montre de plus de disposition à répondre favorablement à un demandeur de sexe féminin en comparaison avec un demandeur de sexe masculin pourrait donc tenir aux conduites sollicitées dans les scénarios sociaux et spécifiquement, aux rôles genrés avec lesquels ces conduites correspondent. En effet, l'idée pourrait se défendre que les demandes relatives à un accompagnement au théâtre et à un raccompagnement en voiture réfèrent à des comportements prosociaux qui appellent à un certain tact et savoir-vivre alors que les demandes concernant les courses ainsi que les soins à un animal évoquent l'aide liée aux activités domestiques.

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au type de relation interpersonnelle.** En quatrième lieu, il est possible de constater un effet d'interaction

entre la catégorie d'expression du visage et le type de relation interpersonnelle sur la disposition générale à répondre favorablement, effet de taille moyenne qui explique 6,6% de la variance. Cette question fera l'objet d'une analyse plus détaillée aux sous-sections suivantes.

*Les expressions faciales de colère et de dégoût.* Premièrement, nous observons que les répondants seraient plus enclins à répondre favorablement à la demande d'un parent affichant une expression de dégoût ou de colère qu'à la demande d'un membre de la fratrie ou d'un ami qui présente l'une ou l'autre de ces expressions, conformément à notre hypothèse. Une explication pour ces résultats pourrait tenir au cadre circonscrivant la relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant. À titre de rappel, il s'avère que les relations parents-enfants se situent à l'origine dans un cadre vertical défini par des principes de hiérarchie (Ramos, 2006). En revanche, les relations fraternelles et amicales s'établissent sur une base égalitaire et évoluent plutôt dans un cadre horizontal, même si elles peuvent se révéler asymétriques en matière de pouvoir et de statut. Or, bien qu'au sein de la société nord-américaine l'émergence de l'âge adulte représente le passage d'une relation dirigée par l'exercice unilatéral de l'autorité vers une relation caractérisée, entre autres, par l'assistance mutuelle et la distribution du pouvoir et des responsabilités (Youniss & Smollar, 1985), les liens filiaux qu'entretiennent les jeunes adultes avec leurs parents ne reposent pas assurément sur un pied d'égalité.

Compte tenu des changements notables survenus lors du dernier demi-siècle dans le parcours de vie (p.ex., allongement de la scolarisation, aller-retour entre travail et formation, report de l'engagement amoureux, départ tardif du nid familial), certains jeunes atteignent plus tardivement les marqueurs traditionnels de l'âge adulte, à savoir

l'indépendance financière, l'autonomie résidentielle, l'inscription durable dans l'emploi, la conjugalité et la formation d'une famille (Gaudet, 2007). Repoussant parfois les devoirs et les responsabilités associées à cette étape du développement jusqu'à un moment plus lointain, nombre de jeunes gens tirent parti du soutien de leur parents et ce, à plusieurs égards (p.ex., financiers, matériels, moraux). En ce faisant cependant, il est possible qu'ils se placent dans une position (réelle ou perçue) d'infériorité et de dépendance vis-à-vis les derniers (Moulin, 2012). Suivant la théorie du pouvoir de l'approche-inhibition (Keltner, Gruendfeld & Anderson, 2003), les individus qui détiennent peu de pouvoir sont limités voire contraints dans leurs manières de se conduire puisque seul un éventail restreint de comportements leur donnent accès aux ressources. De plus, ils tendent à se concentrer davantage sur ce qui les menace ainsi que sur les intérêts d'autrui. Au contraire, les individus en position de pouvoir disposent davantage de liberté dans leurs faits et gestes, attendu qu'il est plus que probable que ceux-ci conservent une quantité suffisante de ressources, peu importe la conduite adoptée. Par conséquent, ils présentent des comportements qui leur sont propres et agissent suivant leurs désirs, aspirations et émotions dans une plus grande mesure (Keltner et al., 2003; Kraus, Chen et Keltner, 2011). D'autre part, il est démontré que ces personnes sont moins sensibles à la menace de même qu'aux punitions (Kraus, Chen & Keltner, 2011).

Il est donc possible que les participants feraient montre d'une plus grande disposition à satisfaire un parent qui affiche de la colère ou du dégoût, étant donné que le défaut de se conformer à la demande formulée pourrait mettre en péril les bienfaits dont ils jouissent. D'un autre côté, les participants seraient peut-être moins enclins à répondre favorablement à un membre de la fratrie ou un ami arborant un visage fâché ou dégoûté

considérant que cela ne compromettrait aucunement les avantages dont ils bénéficient, en dépit du fait que de telles expressions se révéleraient tout aussi aversives (c-à-d., menaçantes, désobligeantes) venant de la part de ces personnes. Ceci fait écho aux résultats de l'étude de Van Kleef et Côté (2007) portant sur les effets, en situation conflictuelles, de la colère et du pouvoir (soit le nombre plus ou moins élevé de solutions de rechange à un règlement négocié). Les chercheurs ont constaté que les participants qui détenaient moins de pouvoir choisissaient de collaborer en concédant plus de valeur à un adversaire qui exprimait de la colère, quelle qu'en soit la pertinence, plutôt qu'aucune émotion. À l'inverse, il est apparu que les participants détenant plus de pouvoir privilégiaient la compétition en exigeant plus de valeur d'un adversaire lorsque les expressions de colère étaient inappropriées que lorsque de telles expressions étaient appropriées ou qu'il n'exprimait aucune expression.

*Les expressions faciales de joie et de tristesse.* Deuxièmement, il apparaît que le degré de disposition des participants à répondre favorablement à la demande serait plus élevé en présence d'un membre de la famille (c.-à-d., parent, fratrie) qui présente une expression de joie ou de tristesse qu'en présence d'un ami présentant l'une ou l'autre de ces expressions faciales. De surcroît, nous notons une tendance voulant que les répondants satisferaient davantage la requête d'un membre de la famille montrant une expression de peur plutôt que la requête d'un ami montrant la même expression faciale, la différence entre les degrés de disposition associés à chacune des deux catégories de demandeurs ne s'avérant pas significative suivant le seuil de signification corrigé. Malgré qu'aucune supposition n'ait été effectuée à propos de nos résultats, ces derniers pourraient être expliqués par la théorie de l'attachement.

Au sens de cette théorie, la tendance de l'être humain à créer des liens affectifs étroits avec une personne (c.-à-d., une figure d'attachement) qui répond à ses besoins de manière appropriée, cohérente et continue constitue un élément essentiel à la survie, tout en étant un facteur décisif dans le développement normal ainsi que la façon d'établir des relations sociales tout au long de la vie (Bowlby, 1969). Les stratégies comportementales d'attachement permettent dès lors de maintenir la proximité avec les figures d'attachement et d'obtenir de l'attention et des soins (p.ex., réconfort, protection) de la part de ces personnes significatives.

Tel que mentionné au préalable, l'expression faciale de joie est un signe qui fait montre des bonnes intentions et de la gratitude de l'émetteur à l'égard du récepteur et qui communique un désir d'affiliation ainsi qu'une réciprocité potentielle au moment de l'interaction sociale (p.ex., Haviland-Jones et al., 2005; Hess et al., 2005; Marsh et al., 2005; Owren & Bachorowski, 2001). En ce qui a trait aux expressions faciales de tristesse et de peur, elles représentent des signaux qui attestent de la vulnérabilité, de la détresse et du besoin d'assistance d'une personne (Fridlund, 1992; Frijda, 1997). Sourire et pleurer, qui selon Stroufe et Waters (1977) laisseraient entendre respectivement 'Ne t'en vas pas, j'apprécie beaucoup ta présence' et 'Viens, j'ai désespérément besoin de toi', suscitent l'empathie, le soutien et le maternage auprès des nourrissons et des jeunes enfants. Du fait, ces actes pourraient être considérés comme des comportements d'attachement, ces derniers ne se limitant pas à la petite enfance mais perdurant tout au long de la vie (Bowlby, 1969; Nelson, 2005).

Ainsi, compte tenu que ces expressions faciales évoquent de la part des personnes significatives des comportements liés à l'attachement, il se peut que les aidants potentiels

démontrent plus de disposition à satisfaire un membre de la famille arborant un visage souriant ou triste (et tendent à démontrer plus de disposition à satisfaire un membre de la famille arborant un visage apeuré) comparativement à un ami qui présente les mêmes visages.

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au sexe du demandeur.** En cinquième lieu, nous notons des différences significatives touchant au degré de disposition à répondre de manière favorable suivant l'interaction entre la catégorie d'expression faciale et le sexe du demandeur. Il s'agit d'un effet de petite taille qui explique 3,6% de la variance. À l'instar des données obtenues lors de l'étude pilote, il semble que les participants seraient plus enclins à satisfaire la requête d'un bénéficiaire potentiel de sexe féminin qui présente un visage fâché plutôt que celle d'un bénéficiaire potentiel de sexe masculin exhibant la même expression. À notre avis, de tels résultats pourraient être expliqués par le fait que les expressions faciales de colère venant de la part des femmes suscitent une attention, un intérêt voire une préoccupation particulière étant donné qu'elles sont beaucoup moins usuelles que celles affichées par les hommes, ceci en raison des stéréotypes émotionnelles liés au genre spécifiques à la culture occidentale (Mondillon & Tcherkassof, 2009; Plant et al., 2004).

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale, au type de relation interpersonnelle et au sexe du demandeur.** En sixième lieu, nous notons la présence d'un effet d'interaction triple entre la catégorie d'expression du visage, le type de lien interpersonnel ainsi que le sexe du demandeur sur le degré de disposition à répondre favorablement à la demande, effet de petite taille qui explique 3,7% de la variance. De manière spécifique, il s'avère que les participants seraient davantage enclins à satisfaire

la requête venant d'un ami de sexe féminin qui affiche une expression de tristesse. Ces résultats pourraient être expliqués par une prosocialité motivée par des besoins égoïstes, à savoir la réduction de sentiments négatifs. Tel que mentionné dans l'introduction du présent projet de recherche, la tristesse se manifeste lorsque les gens essuient une perte ou sont confrontés à l'adversité. À cet égard, d'aucuns ont fait valoir que les visages tristes communiquent la vulnérabilité, l'impuissance ainsi que la difficulté d'une personne à s'ajuster à une situation donnée (p.ex., Frijda, 2007; Planalp, 1999; Van Kleef, De Dreu, & Manstead, 2010), en plus de laisser entrevoir la venue imminente des larmes. Reconnue habituellement pour leur propension à évoquer l'attention et la compassion (p.ex., Small & Verrochi, 2009), les expressions de tristesse favoriseraient donc le soutien (Allen & Badcock, 2003; Frijda, 1986; Stearns, 1993) et le secours (Nelson, 2005) de la part des autres personnes. Or, malgré qu'elles suscitent l'empathie, la bienveillance et le réconfort (p.ex., Eisenberg et al., 1989; Izard, 1991; Izard & Anckerman, 2000), il apparaît que ces expressions faciales occasionnent également des réactions négatives au sein de l'entourage social.

La tristesse se révèle en réalité l'une des émotions que les gens cachent ou nient le plus volontiers, ne désirant en faire montre notamment par pudeur ou par peur du jugement (Larivey, 2002). Dans l'éventualité où la tristesse est communiquée ouvertement, elle s'exprime communément plus fréquemment dans l'intimité que devant des connaissances ou des étrangers. Dans le cadre de leur étude, Jakobs, Manstead & Fischer (2001) ont constaté que les participants qui se trouvaient seuls (groupe témoin) étaient davantage portés à exhiber des expressions faciales de tristesse comparativement aux participants qui étaient avec des amis (groupe témoin). De même, nombre de travaux

ont mis en évidence que les adultes pleurent souvent lorsqu'ils sont seuls (Frey & Langseth, 1985; Vingerhoets, Van Geleuken, Van Tilburg & Van Heck, 1997). Toutefois, il a été démontré que les individus se retrouvant en compagnie d'autrui sont plus susceptibles de pleurer à la maison en présence de proches (Vingerhoets, Cornelius, Van Heck, & Becht, 2000; Vingerhoets et al., 1997) ou à la vue de personnes avec qui ils entretiennent des liens étroits (Cornelius, 1982; Nelson, 2005). En outre, il apparaît que les gens considèrent qu'il est plus convenable d'exprimer sa tristesse (et de pleurer) en face de parents et d'amis intimes puisque agir de la sorte par-devant d'autres gens s'avèrerait maladroit voire inapproprié (p.ex., Clark, Ouellette, Powell, & Milberg, 1987; Clark & Taraban, 1991 (étude 1)).

Les participants démontreraient peut-être plus de disposition à satisfaire la demande d'une amie qui arbore un visage triste du fait qu'une telle conduite leur permettrait de soulager leurs propres sentiments négatifs. En effet, quoique le répondant entretienne une relation d'amitié avec celle qui formule la requête, il se peut que les deux personnes ne partagent pas le même niveau d'intimité. Un aidant potentiel pourrait se sentir interpellé face à l'expression de tristesse de ce vis-à-vis vu qu'en ce qui le concerne cette expression consiste de la démonstration d'une vulnérabilité qui ne fait pas d'ordinaire partie du domaine de leurs liens interpersonnels. La contrariété, la gêne et l'inconfort seraient d'autant plus grands lorsque l'ami en question est de sexe féminin pour ce que les femmes sont déjà représentées comme étant plus fragiles et impuissantes que les hommes. Ainsi, il est possible que les gens soient plus enclins à répondre favorablement à la demande d'une amie affichant une mine triste dans le dessein de faire taire le malaise qu'ils ressentent eux-même dans une situation pareille.

### **Analyse de covariance**

Un objectif secondaire de l'expérimentation en laboratoire consistait à examiner l'influence de la catégorie d'expression faciale émotionnelle, du type de relation interpersonnelle entre le demandeur et l'aidant ainsi que du sexe du demandeur sur le degré de disposition des participants à répondre de manière favorable, une fois les effets de la désirabilité sociale et de la qualité générale des relations interpersonnelles contrôlés.

**Les distinctions liées à la désirabilité sociale.** En premier lieu, les résultats montrent un effet significatif de la désirabilité sociale sur la disposition générale à répondre favorablement suivant lequel les participants démontrant un degré plus élevé de désirabilité seraient plus enclins à satisfaire la requête du demandeur. Il s'agit d'un effet de taille moyenne qui explique 8,9% de la variance. Quoiqu'aucune supposition n'ait été formulée au sujet de ces résultats, une explication possible pourrait tenir aux normes sociales entourant le comportement d'aide. Les normes sociales désignent des règles ou des modèles de conduite dans une société qui définissent le domaine de l'action social, en déterminant ce qu'il convient de faire ou de ne pas faire (Dubois, 2005). Quant à la désirabilité sociale, elle réfère à l'adéquation des comportements observés ou anticipés d'un individu aux valeurs et idéaux tenu pour favorables selon la perspective du groupe social qui génère la norme (Pansu & Beauvois, 2004). À titre de rappel des normes qui favorisent et régissent les comportements prosociaux il est possible de se référer 1) à la norme de bienveillance pour laquelle il convient d'assurer et d'améliorer le bien-être des autres, 2) à la norme de responsabilité sociale selon laquelle les gens devraient venir en aide à ceux qui en ont besoin ou à ceux qui dépendent d'eux ainsi que 3) à la norme de réciprocité voulant que les individus rendent l'aide qu'ils ont reçue de la part d'autrui.

Ainsi, il pourrait être argué que la désirabilité sociale intervient dans la disposition à répondre favorablement dans la mesure où les participants qui font montre d'une telle tendance seraient davantage portés à satisfaire la requête du demandeur en vue de se conformer à ce qu'ils considèrent être la norme sociale.

**Les distinctions liées à la qualité générale des relations interpersonnelles.** En deuxième lieu, il s'avère que la qualité générale des relations interpersonnelles n'a aucun effet sur l'inclination des participants à répondre de manière favorable à une demande hypothétique. À cet égard, les résultats observés se sont avérés tout à fait surprenants et suggèrent en l'occurrence que, contrairement à nos attentes, la qualité du lien comme tel ne représente pas un facteur de covariance dont il faille tenir compte lorsque nous examinons l'effet de la catégorie d'expression du visage, du type de relation interpersonnelle et du sexe du demandeur sur le degré de disposition à satisfaire la requête. Selon notre avis, ceci pourrait tenir au fait que les données recueillies concernant cette question présentent peu de variabilité. En effet, la distribution de fréquences montre que l'indice total de la qualité relationnelle concernant les liens avec les parents, la fratrie et les amis ne descend pas sous la barre de 6 points et que la majorité des scores totaux à l'ÉQRI touchant ces sphères relationnelles ont une valeur comprise entre 12 et 16 points. Ceci donne à entendre que la qualité des liens que les participants entretiennent respectivement avec leurs parents, leurs frères et sœurs, leurs amis ainsi que les gens en général semble être bonne, chez les hommes comme chez les femmes. De surcroît, les résultats du test du chi-carré indiquent qu'il n'y a pas de différence significative, quant à la qualité des relations interpersonnelles, entre les sphères parentales, fraternelles et

amicales, sphères relationnelles sur lesquelles se basent le calcul du degré de qualité générale des relations interpersonnelles pour chaque participant.

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale émotionnelle.** En troisième lieu, nous observons qu'une fois l'effet du covariant pris en compte, l'effet de la catégorie d'expression faciale émotionnelle persiste sur le degré de disposition du participant à répondre favorablement. Il s'agit d'un effet de grande taille qui explique 23,1% de la variance. Ceci nous permet d'avancer que l'inclination à satisfaire une requête serait tout de même influencée par l'expression faciale du demandeur, malgré la propre tendance du participant à se conformer à ce qui est valorisé par la société. En outre, nous notons que la mesure dans laquelle chacune des expressions faciales susciterait une réponse favorable demeure la même. De fait, à l'exemple des données obtenues lors de l'analyse de variance, les résultats révèlent que les répondants seraient plus portés à satisfaire la requête d'une personne affichant un sourire, suivie d'une personne montrant une mine triste, puis d'une personne exhibant un visage neutre ou apeuré, pour finir avec une personne présentant une expression faciale de colère ou de dégoût. À cet égard, il est possible de constater que les scores-moyens et les scores-moyens ajustés générés respectivement par les tests de comparaisons multiples des analyses de variance et de covariance sont identiques, et ce pour l'ensemble des catégories d'expressions faciales (veuillez-vous référer au tableau 22 ainsi qu'au tableau 24).

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale et au type de relation interpersonnelle.** En quatrième lieu, nous observons qu'une fois l'effet de la désirabilité sociale contrôlé, il demeure un effet d'interaction entre la catégorie d'expression du

visage et le type de relation interpersonnelle sur la disposition générale à répondre favorablement, effet de petite taille néanmoins qui n'explique que 2,2% de la variance. Précisément, nous notons qu'en dépit du biais des participants à vouloir se présenter sous un jour favorable, ces derniers feraient montre de plus de disposition 1) à répondre favorablement à un parent exhibant un visage dégoûté ou fâché qu'à un membre de la fratrie ou un ami présentant l'un ou l'autre de ces visages et 2) à satisfaire la requête d'un membre de la famille affichant une expression de joie ou de tristesse que celle d'un ami présentant l'une ou l'autre de ces expressions faciales. Sur ce point, il s'avère que les scores-moyens et les scores-moyens ajustés générés respectivement par les tests de comparaisons multiples des analyses de variance et de covariance sont identiques, et ce pour l'ensemble des catégories d'expressions faciales (veuillez-vous référer à la figure 2).

**Les distinctions liées à la catégorie d'expression faciale, au type de relation interpersonnelle et au sexe du demandeur.** En cinquième lieu, nous notons que l'effet d'interaction triple entre la catégorie d'expression du visage, le type de lien interpersonnel ainsi que le sexe du demandeur sur le degré de disposition à répondre favorablement à la demande persiste, une fois le facteur de covariance pris en compte. Il s'agit d'un effet de petite taille qui explique 2,2% de la variance. De manière spécifique, de tels résultats indiquent que malgré leur tendance à donner d'eux-mêmes une image conforme aux valeurs sociales, les participants seraient davantage portés à répondre favorablement à la demande d'un ami de sexe féminin qui arbore un visage triste. À ce propos, nous constatons que les scores-moyens et les scores-moyens ajustés générés respectivement par les tests de comparaisons multiples des analyses de variance et de

covariance sont identiques, et ce pour l'ensemble des facteurs (veuillez-vous référer au tableau 22 ainsi qu'au tableau 24).

**Les distinctions selon le type de relation interpersonnelle ou le sexe du demandeur.** En dernier lieu, les résultats montrent qu'une fois l'effet de la désirabilité sociale contrôlé, il ne demeure pas un effet principal du lien interpersonnel et un effet principal du sexe du demandeur sur la disposition générale à répondre favorablement. De manière spécifique, nous observons d'une part que les participants ne seraient pas plus davantage portés à satisfaire la demande venant d'un membre de la famille plutôt que d'un ami ainsi qu'à satisfaire la demande venant d'un parent plutôt que d'un frère ou d'une sœur. D'autre part, il s'avère que les répondants ne seraient pas plus davantage enclins à satisfaire la requête d'une femme plutôt que celle d'un homme. En guise d'explication de ces résultats, nous suggérons qu'en l'occurrence, il se peut que l'effet de désirabilité sociale tienne lieu de l'effet du type de relation interpersonnelle ainsi que de l'effet du sexe du demandeur mis en évidence lors de l'analyse de variance précédente.

De fait, la tendance des participants à se présenter de façon socialement favorable et acceptable (désirabilité sociale) serait cohérente avec l'inclination de donner préséance, en matière de comportements d'aide, aux règles de conduite qui touchent les membres de la famille en général plutôt que les amis ainsi qu'à celles touchant les parents plutôt que les membres de la fratrie (effet du type de relation), le respect des normes de responsabilités et d'obligations familiales et filiales étant valorisées davantage d'un point de vue social (Rossi & Rossi, 1990). D'autre part, il est possible qu'une telle tendance renvoie au fait de privilégier les femmes, plutôt que leurs homologues masculins, en tant que bénéficiaires de l'aide dite 'courtoise' et de l'aide liée aux activités de la vie

quotidienne (effet du sexe du demandeur), conformément aux normes sociales. Ainsi, l'absence des effets du type de relation interpersonnelle et du sexe du demandeur observée dans le cadre de l'analyse de covariance se voit tributaire desdits effets déjà pris en considération par l'effet de la désirabilité sociale.

### **Discussion générale**

Dans la prochaine section, nous présenterons d'abord un résumé des résultats importants du projet de recherche ainsi que des conclusions qui en découlent. Ensuite, nous réitérons nos contributions originales à l'avancement des connaissances. Enfin, nous exposerons des pistes de recherches qui conviendraient à notre avis d'être examinées de manière plus approfondie dans l'avenir.

### **Tendances générales du projet de recherche**

Le projet actuel avait pour objectif principal d'évaluer l'effet de l'expression faciale et du lien interpersonnel sur la réponse prosociale. En outre, nous cherchions à déterminer la mesure dans laquelle d'autres variables telles le type de demande d'aide et le sexe du demandeur jouent un rôle à ce sujet. Par suite de variations sur le plan méthodologique, nous avons été en mesure de documenter certains phénomènes sous différentes perspectives.

**Comparaison des études pilote et principale.** En premier lieu, les effets de la catégorie d'expression faciale émotionnelle et du sexe du demandeur ont été examinés, pour les deux études, dans le cadre de l'expérimentation en laboratoire. Toutefois, ceci a été réalisé par le biais de différents scénarios sociaux. Dans l'étude pilote, les vignettes dépeignaient des bénéficiaires potentiels 1) désirant obtenir une ressource matérielle ou un service et 2) entretenant des liens plus ou moins réguliers et familiaux avec l'aidant

potentiel. Dans l'étude principale, les vignettes dépeignaient des bénéficiaires potentiels 1) désirant obtenir un service et 2) entretenant des liens de proximité avec l'aidant potentiel (c.-à-d., ami, membres de la famille, parents). La présentation des scénarios était suivie de la présentation des stimuli faciaux et suite à chacun de ces derniers, la tâche des participants consistait à indiquer la mesure dans laquelle ils auraient été disposés à répondre favorablement à la demande du bénéficiaire potentiel advenant qu'il (ou qu'elle) affiche l'expression faciale donnée.

D'un côté, il est apparu que l'expression du visage du bénéficiaire potentiel exerçait une influence considérable sur la disposition générale à répondre de manière favorable, l'effet de l'expression faciale (effet de grande taille) ayant été observé dans les deux études. De surcroît, nous avons constaté qu'une fois le biais de désirabilité sociale pris en compte, l'impact des expressions faciales émotionnelles demeurait sur l'inclination des gens à satisfaire une demande, tel qu'indiqué par les résultats de l'analyse de covariance. Or, quoiqu'elles constituent un déterminant interpersonnel du comportement prosocial, les expressions du visage ne semblent pas jouer le même rôle dans l'apport de l'aide. En effet, nos résultats suggèrent que les stratégies les plus gagnantes en vue d'obtenir un traitement favorable constituent l'affichage d'une mine souriante, suivi de celui d'une mine triste, la première expression véhiculant des messages positifs à l'égard de l'aidant potentiel et la seconde communiquant une vulnérabilité et un besoin d'assistance. Pour leur part, les expressions faciales de neutralité et de peur semblent également favoriser les comportements prosociaux, bien que pour des motifs fort différents. Sur ce point, nous faisons valoir qu'il en est ainsi attendu que les visages neutres évoquent un calme et une maîtrise de soi correspondant

d'avantage à la teneur émotionnelle des scénarios sociaux alors que les visages apeurés évoquent plutôt un sentiment de détresse et d'impuissance. Enfin, les expressions faciales de colère et de dégoût paraissent susciter des réponses favorables dans une bien moindre mesure, pour ce qu'elles sont représentées telles des signaux aversifs et incongrus au contexte d'une demande d'aide.

D'un autre côté, nous avons noté que le sexe du demandeur influait sur le degré de disposition à répondre favorablement, l'effet de cette variable (effet de taille moyenne) ayant été relevé dans les deux études. De manière plus spécifique, il s'est avéré que nos participants privilégiaient le sexe féminin plutôt que masculin, pour ce qui est de répondre favorablement à une demande hypothétique. Selon notre avis, ces résultats tiennent au fait que les demandes formulées dans les scénarios sociaux invitent à la courtoisie et la considération et qu'elles évoquent l'aide liée aux activités ménagères. Toutefois, nous avons noté qu'une fois le covariant contrôlé, l'effet du sexe de demandeur n'était plus significatif. Nous expliquons la disparité entre les résultats de l'analyse de variance et ceux de l'analyse de covariance par le fait que la tendance à se conformer aux normes selon lesquelles les femmes devraient bénéficier de ces types d'aide renvoie précisément au biais occasionné par la désirabilité sociale.

**Comparaison des étapes de validation et d'expérimentation.** En deuxième lieu, les effets du type de demande et du type de relation interpersonnelle entre l'aidant et le bénéficiaire ont été examinés dans le cadre des étapes de validation et d'expérimentation d'une même étude. Lors de la validation, les participants faisaient la lecture des scénarios sociaux en ligne et pour chacun de ces derniers, ils devaient indiquer leur disposition et leur sentiment d'obligation à répondre favorablement à la demande formulée, en plus de

leur perception de l'effort exigé par la demande ainsi que de l'usualité de celle-ci. Lors de l'expérimentation, la présentation des scénarios se déroulait en laboratoire. Celle-ci était suivie de la présentation des stimuli faciaux et suite à chacun de ces derniers, les participants devaient indiquer la mesure dans laquelle ils auraient été disposés à répondre favorablement à la demande du bénéficiaire potentiel advenant qu'il (ou qu'elle) affiche l'expression faciale donnée.

D'une part, il est apparu que la demande formulée par le bénéficiaire potentiel joue un rôle important quant à l'inclination à répondre de manière favorable. De fait, l'effet du type de requête, un effet de grande taille en faveur des demandes relatives à un service a été observé lors des deux étapes de l'étude pilote. Sur ce point, nous avançons que les participants étaient davantage portés à satisfaire une personne désirant obtenir un service plutôt qu'un bien matériel puisqu'ils considèrent que le service proprement dit occasionne moins de coûts et qu'il se révèle plus utile à recevoir en retour.

D'autre part, l'effet de la relation interpersonnelle entre l'aidant et le demandeur, effet de grande taille, s'est montré significatif lors des deux étapes de l'étude principale. En particulier, il est apparu que les participants privilégiaient les parents et les membres de la fratrie relativement aux amis et qu'ils privilégiaient les parents relativement aux membres de la fratrie, pour ce qui est de satisfaire une requête. Nous stipulons que ceci tient à la proposition de la sélection familiale selon laquelle les gens tendent à satisfaire davantage les besoins des personnes qui leurs sont liés génétiquement, d'autant plus quand le lien de parenté est étroit. Cependant, il s'avère que l'effet du lien interpersonnel n'est plus maintenu une fois le facteur de covariance pris en compte, tel qu'indiqué par les résultats de l'analyse de covariance. Selon notre avis, de tels résultats s'expliquent en

raison du sentiment d'obligation vis-à-vis le bénéficiaire potentiel, l'étape de validation ayant en outre mis en évidence que les participants ressentaient une plus grande contrainte à répondre favorablement à la demande venant d'un membre de la famille plutôt que d'un ami ainsi qu'à la demande venant d'un parent plutôt que d'un membre de la fratrie. En effet, cette tendance à donner préséance aux normes de responsabilité et d'obligation filiale, ensuite aux normes de responsabilité et d'obligation familiale, et puis aux normes de bienveillance se rapporte au biais consistant à vouloir se conformer à ce qui est valorisé par la société.

### **Contributions originales du projet de recherche**

Le projet actuel contribue de manière importante à l'avancement du savoir. D'abord, la littérature scientifique évoque peu le rôle des expressions émotionnelles dans la genèse du comportement d'aide, bien que nombre de recherches antérieures aient étudié les effets sociaux des émotions et des expressions du visage en ce qui à trait aux négociations (p.ex., Adam, Shirako & Maddux, 2010), au service à la clientèle (p.ex., Grandey, Fisk, Mattila, Jansen & Sideman, 2005) et au leadership (p.ex., Trichas & Schyns, 2012). Par conséquent, notre travail permet d'étendre les considérations sociales et fonctionnelles des expressions faciales au domaine de la prosocialité humaine. En particulier, il semble constituer le premier à définir plus clairement, à l'intérieur de situations sociales données, l'influence des expressions faciales de joie, tristesse, peur, colère, dégoût, surprise et neutralité sur la conduite prosociale. Pour autant que nous sachions, aucune autre étude empirique n'a examiné cette question.

Les informations recueillies à ce sujet et les conclusions susceptibles d'être tirées se révèlent d'une grande pertinence pour la vie familiale et sociale d'aujourd'hui. Il

semble ressortir de la littérature que la vaste majorité des comportements d'aide se produisent dans le cadre d'une situation au cours de laquelle une personne fournit une assistance à autrui suite à une forme de communication quelconque (p.ex., attitude, indice non-verbal, intervention verbale). Or comme nous l'avons mentionné d'entrée de jeu, les expressions faciales s'avèrent primordiales à la communication interpersonnelle, apportant davantage à l'ensemble du message exprimé que le contenu textuel du message proprement dit.

En outre, il est possible de faire valoir que ce projet contribue à l'intégration, au domaine du comportement prosocial, des travaux de recherche portant sur l'expression des émotions, les relations interpersonnelles et les différences liées au genre. Au moyen d'un dévis expérimental simple et pratique, nous avons mesuré la capacité de chacune des expressions du visage susmentionnées à susciter une réponse favorable de la part des gens (études 1 et 2), en plus d'évaluer sur ce plan l'influence respective du sexe du demandeur (études 1 et 2), du type de demande (étude 1) et du type d'interactants sociaux (étude 2). Toutefois, au-delà des effets principaux observés sur la disposition à répondre favorablement, ce sont les effets d'interaction qui sont à même de nuancer les résultats des études précédentes de même qu'approfondir et élargir les connaissances actuelles sur la prosocialité. De fait, afin d'avoir une compréhension complète et précise du rôle que jouent dans l'apport de l'aide certaines variables telles l'expression faciale affichée par le bénéficiaire, le sexe du bénéficiaire, le lien interpersonnel entre le bénéficiaire et l'aidant ainsi que le type de requête formulée, il importe d'étudier celles-ci de concert pour ce qu'elles n'agissent pas en vase clos.

Une dernière contribution significative du projet de recherche consiste du contrôle rigoureux des stimuli faciaux utilisés lors des expérimentations en laboratoire. En effet, les stimuli faciaux qui ont été présentés aux participants font partie des collections JACFEE et JACNeuf (étude 1) ainsi que de la collection FACES (étude 2). Tel que mentionné dans la section de la méthodologie touchant au matériel, les expressions du visage de chacune des collections ont été créées au moyen d'une tâche dirigée de production de mouvements faciaux et ont été codifiée conformément aux critères du FACS (Ekman et Friesen, 1978) afin que les expressions d'une même catégorie émotionnelle soient analogues chez les différents encodeurs. Une telle manière de procéder rend possible l'association des résultats observés à des patrons faciaux spécifiques susceptibles d'être reproduits lors d'études à venir.

### **Limites du projet de recherche**

Notre examen des expressions faciales émotionnelles aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui au sein de diverses relations interpersonnelles comporte certaines limites. Une première limite se rapporte à l'intensité des expressions faciales émotionnelles présentées dans le cadre des expérimentations en laboratoire. Comme nous l'avons mentionné précédemment, les participants ont visionné des stimuli faciaux qui proviennent des collections JACFEE, JACNeuf de même que FACES, stimuli dont l'intensité est élevée. Dans la vie de tous les jours cependant, force est de constater que les émotions ne sont pas exprimées de manière aussi vive. De fait en présence d'un observateur, il appert que les personnes tendent à atténuer spontanément l'expression faciale de leurs émotions (Ekman, 2003) ou à afficher des expressions ambiguës (Motley & Camden, 1988). Néanmoins, les données que nous avons recueillies

ne nous transmettent aucune information au sujet de l'évaluation des expressions du visage de faible intensité ou dont la clarté ne s'avère pas optimale. Ainsi, il se peut que de telles expressions augmentent le niveau de difficulté (pour l'aidant potentiel) en ce qui a trait au décodage, ce qui pourrait infléchir sur la disposition à répondre favorablement à une demande hypothétique.

Une deuxième limite du projet de recherche et de toutes autres études dont le devis expérimental est basé sur l'utilisation de vignettes concerne le lien indéterminé entre les croyances et le comportement, d'autant que les gestes que les gens imagineraient poser dans une situation donnée ne correspondent pas nécessairement aux actions qu'ils effectueraient dans la réalité. D'aucuns soutiennent que les réponses des participants aux vignettes reflètent la manière dont ils seraient à même de se comporter en situation réelle (p.ex., Rahman 1996) tandis que d'autres affirment que nous n'avons pas évalué de vraies réponses comportementales dans des situations de vie réelle mais plutôt que nous avons mesuré des attitudes, des stéréotypes et des réactions souhaitables sur le plan social (p.ex., Parkinson & Manstead, 1993). À ce sujet, Ajzen et Fishbein (1980) suggèrent que ces attitudes et ces normes subjectives sont des prédicteurs de l'intention comportementale qui se révèle à son tour un déterminant important du comportement proprement dit. Par conséquent, il est de notre avis que l'usage de vignettes convenait aux fins du présent projet de recherche puisque mesurer les croyances des gens au sujet de leur disposition à répondre de manière favorable constitue une première étape importante dans la formulation d'hypothèses relatives à de véritables comportements d'aide en réponse à différentes expressions faciales émotionnelles.

De surcroît, l'utilisation de vignettes peut limiter la généralisabilité des résultats aux expériences concrètes attendu que cette technique est considérée artificielle, à savoir incapable de reproduire les interactions continues entre les individus et leur environnement qui font partie de telles expériences. À cet égard, il peut être avancé que la méthode des vignettes représente pour les chercheurs un moyen de définir la complexité des événements de la vie réelle en isolant certains aspects d'une question ou d'un enjeu social donné. En accord avec Hugues (1998), nous considérons que les vignettes se sont avérées dans l'ensemble utiles et appropriées pour cette recherche puisqu'elles n'étaient pas employées à l'effet de correspondre à la réalité sociale, mais pour dépeindre la vie quotidienne et la présenter aux participants de manière à leur fournir une situation contextualisée dans laquelle répondre. Néanmoins, compte tenu des résultats obtenus concernant la qualité de la relation interpersonnelle, il est possible que l'examen spécifique de ce facteur en tant que covariant nécessite l'utilisation d'un dévis quasi expérimental *in vivo*. De fait, dans le cadre d'une étude où les participants seraient exposés à différentes expressions émotionnelles de la part de gens avec lesquels ils entretiennent de véritables relations (plutôt que de visionner des images d'étrangers), l'effet de la qualité du lien entre l'aidant et le bénéficiaire potentiel sur l'inclination à satisfaire une requête ressortirait peut-être davantage. Une fois cet effet pris en considération, il serait dès lors possible de déterminer l'impact des autres variables sur la réponse favorable, telles la catégorie d'expression faciale affichée et le type de relation.

Dans un autre ordre d'idées, la généralisation empirique peut être limitée par les caractéristiques relativement homogènes des personnes ayant pris part aux études du projet de recherche, notamment pour ce qui est de l'occupation, du groupe d'âge et du

sexe. En effet, les tâches expérimentales ont été administrées exclusivement à des étudiants universitaires, dont le recrutement a été effectué principalement au moyen du Système intégré de participation à la recherche (SIPR). Et malgré qu'ils aient démontré une certaine diversité sur le plan de l'appartenance ethnique et de la famille d'origine, la majorité des participants étaient des femmes, d'origine caucasienne qui provenaient, dans le cas de l'étude principale, de familles biparentales intactes. Or, il a été établi à maintes reprises qu'au sein des cultures collectivistes et individualistes par exemple, les expressions émotionnelles dites positives (joie, intérêt) ainsi que celles impliquant la dominance (colère, dégoût, mépris), l'impuissance (tristesse, peur) et la moralité (gêne, honte, culpabilité) ont différents usages et significations, en plus d'être régies par des règles d'affichage distinctes (Ekman, 1993; Matsumoto & Kupperbusch, 2001; Safdar et al., 2009; Scollon, Diener, Oishi & Biswas-Diener, 2004). Dès lors, il serait possible que de telles expressions faciales émotionnelles entraînent des réactions dissemblables chez des aidants potentiels provenant de diverses origines raciales et ethniques. D'autre part, dans le cadre de leur étude portant sur l'expression émotionnelle et la résolution de problème, Capaldi, Forgath & Crosby (1994) ont observés des patrons de réponse similaires mais également très différents parmi les participants provenant de familles biparentale intactes, monoparentales et recomposées. De tels résultats laissent entendre que les diverses configurations familiales d'origine pourraient influencer autrement sur la disposition des gens à répondre favorablement à la requête d'autrui.

### **Avenues de recherches futures**

Les résultats de ce projet de recherche enrichissent les connaissances dans les domaines de l'expression émotionnelle, des relations interpersonnelles et des

comportements prosociaux. Ils soulèvent également certaines questions qui vaudraient la peine d'être examinées par des travaux de recherches ultérieurs.

**Comportement prosociaux et dissimulation émotionnelle.** Premièrement, il serait intéressant d'étudier l'effet de la dissimulation des émotions sur les comportements prosociaux. Désignant la capacité de maîtriser l'expression émotionnelle de manière à ce que la manifestation extérieure d'une émotion diffère volontairement de ce que cette émotion est réellement (Lafortune, Daniel, Doudin, Pons & Albanese, 2005), la dissimulation émotionnelle consiste de l'une des formes de duperie les plus répandues (DePaulo & Kashy, 1998). En effet, les motifs qui conduisent l'être humain à cacher son véritable état émotionnel s'avèrent nombreux et renvoient notamment à la volonté de se conformer aux règles d'affichage émotionnel, de favoriser les interactions sociales et d'influencer, voire manipuler les partenaires sociaux (p.ex., Ekman & Friesen, 2003; Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). À l'effet d'exercer un contrôle sur l'expression des émotions, une personne peut donner l'impression d'éprouver une émotion bien qu'elle ne ressente rien en réalité (c.-à-d. simuler) ou faire croire à la présence d'une émotion tout en en dissimulation une autre (c.-à-d. masquer).

À cet égard, la littérature existante et les travaux en la matière suggèrent que la dissimulation émotionnelle engendre à la fois des coûts, comme l'augmentation de la méfiance et la diminution de l'intimité affective, du soutien des pairs, de la satisfaction sociale et du bien-être général (Côté, Hideg, & van Kleef, 2013; Gross & John, 2003; Srivastava, Tamir, McGonigal, John, & Gross, 2009) ainsi que des bénéfices, tels à savoir le maintien de rapports sociaux harmonieux, l'obtention d'un traitement favorable,

l'augmentation de la confiance cognitive (Levine (en révision), Matsumoto, 1990; Saarni, 1999).

Ainsi, une avenue intéressante concernerait à examiner la mesure dans laquelle les individus seraient disposés à satisfaire la demande d'interlocuteurs distincts advenant que ceux-ci affichent un visage inauthentique par opposition à un visage authentique. Ceci nous permettrait de mesurer l'effet respectif de chaque stratégie sur la réponse favorable et de déterminer si l'une ou l'autre s'avèrerait plus (ou moins) efficace pour un aidant potentiel donné, soit un ami ou un membre de la famille. Pour ce faire, il serait possible d'administrer la même tâche expérimentale qui consiste de la présentation de scénarios sociaux suivie de la présentation de stimuli faciaux. Toutefois dans le cadre de ces nouvelles études, les participants visionneraient tour à tour 1) des expressions faciales authentiques et simulées, pareilles à celles utilisées dans les recherches de Dawel, Palermo, O'Kearney et McKone (2015) et de McLellan et McKingley (2013) ou 2) des expressions faciales authentiques et masquées, à l'instar de celles employées par Levine (en révision).

**Comportements prosociaux entre partenaires romantiques.** Deuxièmement, il pourrait être intéressant de se pencher sur les facteurs susceptibles de susciter des traitements favorables au sein d'un couple. À ce jour, très peu de recherches ont porté, d'une part, sur les comportements prosociaux entre partenaires romantiques et, d'autre part, à la manière dont ils se comparent à ceux observés parmi d'autres relations interpersonnelles. Dans le cadre d'une étude visant à expliquer la mesure dans laquelle les frères et sœurs, les amis ainsi que les partenaires romantiques bénéficieraient respectivement d'une aide donnée, il est apparu que les amis et les partenaires

romantiques étaient dans l'ensemble autant sinon plus à même de tirer parti du concours d'autrui (Stewart-Williams, 2008). Or, à mesure que les coûts associés augmentaient, les membres de la fratrie recevaient progressivement une part beaucoup plus grande de l'aide apportée alors que les partenaires romantiques et amis en recevaient peu à peu une part beaucoup moins importante.

Il serait donc pertinent d'examiner si la nature de la relation amoureuse ainsi que les expressions faciales affichées par le partenaire romantique influencent la disposition des personnes à répondre favorablement à une demande. Cette avenue de recherche nous permettrait de clarifier la position relative des frères et sœurs, amis et partenaires romantiques en tant que bénéficiaire d'une aide dite substantielle (c.-à-d. associée à des coûts moyens), en plus de déterminer le point auquel les répondants seraient enclins à satisfaire un partenaire romantique advenant qu'il affiche une certaine expression faciale, comparativement à un membre de la fratrie ou un ami affichant la même expression du visage. À titre de rappel, notre deuxième étude a révélé que les jeunes adultes seraient plus portés à répondre de manière favorable à la requête d'un membre de la fratrie qu'à la requête d'un ami, particulièrement dans le cas où ledit ami arborerait un visage joyeux ou triste.

Pour entreprendre le projet proposé, il conviendrait d'abord d'apporter de légers changements aux scénarios pour que ceux-ci mettent en scène les interactants sociaux pertinents, l'énoncé 'Imaginez ... que vous rejoignez vos amis au restaurant pour le brunch' devenant 'Imaginez ... que vous rejoignez votre amoureux/amoureuse pour le brunch'. Puis, il serait important d'effectuer une validation des scénarios sociaux modifiés dans l'intention de s'assurer que ceux-ci évoquent bel et bien des

comportements d'aide qui se produisent au sein d'un couple dans la vie quotidienne.

Dans un troisième temps, il s'agirait d'administrer une tâche expérimentale analogue, qui comporte une fois encore la présentation de vignettes suivie de la présentation de stimuli faciaux. À noter toutefois que les participants feraient la lecture de vignettes dont les situations concernent les types de relations interpersonnelles suivants, soit les relations amicales, fraternelles et amoureuses.

**Comportements prosociaux : renversement de rôles.** Troisièmement, une proposition intéressante consisterait à évaluer l'impact de facteurs tels la catégorie d'expression faciale sur la réponse prosociale, en envisageant la question suivant une double perspective. Dans le contexte des comportements d'aide qui surviennent dans la vie de tous les jours, il ressort que la grande majorité des gens se glissent en alternance dans la peau de celui qui donne et de celui qui reçoit (Flynn & Brockner, 2003). Or à ce sujet, une série d'études menées par Flynn & Lake (2008) a mis en évidence la tendance des individus à sous-estimer la probabilité que les autres personnes répondent à une demande directe d'assistance, les participants jouant le rôle d'un bénéficiaire potentiel notamment, ayant donné des estimations moins élevées de conformité comparativement aux participants jouant le rôle d'un aidant potentiel.

En s'appuyant sur ces observations, une avenue de recherche intéressante serait donc de mettre en parallèle 1) le degré de disposition à répondre favorablement des participants qui reçoivent une demande hypothétique et 2) le degré perçu de disposition à répondre favorablement des participants qui formulent une demande hypothétique, relativement à la catégorie d'expressions faciales, le type de lien interpersonnel, le type de demande, ainsi de suite. Ceci nous permettrait de déterminer la mesure dans laquelle

les deux optiques divergent en ce qui concerne le rôle propre de chacun de ces facteurs, leur importance relative de même que leur interaction quant à l'inclination à satisfaire la demande proprement dite.

Pour ce faire, il conviendrait d'abord de réécrire les scénarios conformément à la perspective du demandeur. À titre d'exemple, l'énoncé 'une personne de votre groupe vous demande de lui prêter de l'argent afin de se payer une autre consommation' deviendrait 'vous demandez à une personne de votre groupe de vous prêter de l'argent afin de vous payer une autre consommation'. Par la suite, il importerait de valider les nouveaux scénarios afin de voir, pour le bénéficiaire potentiel, à ce que ces derniers illustrent des comportements d'aide usuels, qui ne sont pas trop contraignants, qui impliquent des efforts variées et qui favorisent une réponse prosociale. À noter cependant que dans le cadre de cette étape de validation, chaque scénario serait suivi des quatre questions suivantes: a) dans quelle mesure cette personne serait-elle disposée à répondre favorablement à votre demande?, b) dans quelle mesure cette personne se sentirait-elle obligée de répondre favorablement à votre demande?, c) dans quelle mesure cette personne considèrerait-elle que cette demande exige un effort?, et d) dans quelle mesure s'agit-il d'une demande courante? Enfin, l'expérimentation en laboratoire impliquerait toujours la présentation de vignettes suivie de la présentation de stimuli faciaux. Sur ce point, il y a lieu de préciser que les participants seraient répartis aléatoirement dans un groupe dans lequel ils auraient à adopter l'optique de l'aidant ou celle du bénéficiaire potentiel.

### **Conclusion**

À une époque où les inégalités sociales et économiques contribuent au fait que les gens se font toujours plus concurrence pour les mêmes ressources, il est à la fois pertinent et digne d'intérêt d'améliorer notre compréhension des mécanismes qui incitent les gens à apporter leur concours à autrui. Or bien que par le passé, la grande majorité des études menées sur l'aide portait sur celle dirigée envers les inconnus (Simmons, 1991; Schroeder et al., 1995), les défis qui se posent actuellement dans le domaine de recherche concernent la prosocialité au sein des relations avec les personnes familières, attendu que les comportements prosociaux stricto sensu se produisent d'ordinaire entre les membres d'une famille, les amis et les autres connaissances. D'un point de vue théorique, ce projet de recherche nous a permis de cerner davantage le rôle que jouent certaines variables interpersonnelles ainsi que certaines variables liées aux comportements prosociaux dans l'aide que les gens seraient susceptibles d'apporter à autrui. De fait, les découvertes des études prises dans leur ensemble montrent que la catégorie d'expression émotionnelle affichée par le bénéficiaire potentiel, le sexe de celui-ci, le type de relation qu'il entretient avec l'aidant ainsi que le type de demande qu'il formule produisent des effets significatifs sur la disposition des gens à satisfaire une requête. Toutefois, en ne prenant en considération que l'influence respective de chacune des variables nous n'accédons qu'à une partie d'un tableau plus vaste. Afin d'avoir une représentation plus juste de nos résultats, il importe de tenir compte de la manière dont ces variables interagissent les unes avec les autres et par le fait même, de l'impact de cette action réciproque sur l'inclination des gens à répondre de manière favorable.

## Références

- Adam, H., Shirako, A., & Maddux, W.W. (2010). Cultural variance in the interpersonal effects of anger in negotiations. *Psychological Science, 21*, 882-889.  
doi: 10.1177/0956797610370755
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 453-474. doi:10.1016/0022-1031(86)90045-4
- Allan, G. (1989). *Friendship: Developing a sociological perspective*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Allen, N. B., & Badcock, P. B. (2003). "The Social Risk Hypothesis of Depressed Mood: Evolutionary, Psychosocial, and Neurobiological Perspectives". *Psychological Bulletin, 129*, 887-913. doi: 10.1037/0033-2909.129.6.887
- Amato, P. R. (1990). Personality and social network involvement as predictors of helping behavior in everyday life. *Social Psychology Quarterly, 53*, 31-43. doi: 10.2307/2786867
- Amato, P. R., Rezac, S. J., & Booth, A. (1995). Helping between Parents and Young Adult Offspring: The Role of Parental Marital Quality, Divorce, and Remarriage. *Journal of Marriage and Family, 57*, 363-374. doi: 10.2307/353690
- Amir, N., Klumpp, H., Elias, J., Bedwell, J., Yanasak, N., & Miller, L. S. (2005).

- Increased activation of the anterior cingulate cortex during processing of disgust faces in individuals with social phobia. *Biological Psychiatry*, 57, 975–981. doi: 10.1016/j.biopsych.2005.01.044
- Aquilino, W. S. (1990). The likelihood of parent–adult child coresidence: Effects of family structure and parental characteristics. *Journal of Marriage and the Family*, 52, 405–419. doi: 10.2307/353035
- Argyle, M., & Henderson, M. (1985). The Rules of Friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 1, 211–237. doi: 10.1177/0265407584012005
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational*, HarperCollins.
- Asher, S. R., Parker, J. G., & Walker, D. L. (1996). Dans W. Bukowski, A. F. Newcomb, & W. W. Hartup, (Ed), *The company they keep: Friendship in childhood and adolescence*, (pp. 366-405). New York: Cambridge University Press.
- Averill, J. R. (1982). *Anger and aggression: an essay on emotion*. New-York: Springer-Verlag.
- Barclay, L. J., Skarlicki, D. P., & Pugh, S. D. (2005). Exploring the role of emotions in injustice perceptions and retaliation. *Journal of Applied Psychology*, 90, 629–643. doi: 10.1037/0021-9010.90.4.629
- Barrera, M., Sandler, I., & Ramsey, T. (1981). Preliminary development of a scale of social support : Studies on college students. *American Journal of Community Psychology*, 9, 435-447. doi: 10.1007/BF00918174
- Barrett, L., Dunbar, R., & Lycett, J. (2002). *Human Evolutionary Psychology*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Barron, G., & Yechiam, E. (2002). Private e-mail requests and the diffusion of

- responsibility. *Computers in Human Behavior*, 18, 507–520. doi:10.1016/S0747-5632(02)00007-9
- Bar-Tal, D., Bar-Zohar, Y., Greenberg, M. S., & Hermon, M. (1977). Reciprocity behavior in the relationship between donor and recipient and between harm-doer and victim. *Sociometry*, 40, 293–298. doi: 10.2307/3033537
- Bartel, J. S. (2006). *Parental and peer influences on adolescent helping*. Université de Kansas State, New York.
- Bartlett, M. Y., & DeSteno, D. (2006). Gratitude and prosocial behavior: Helping when it costs you. *Psychological Science*, 17, 319–325. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01705.x
- Batson, C. (1987) “Pro-social motivation: Is it ever truly altruistic?” *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 65-122. doi:10.1016/S0065-2601(08)60412-8
- Batson, C. D. (1991). *The Altruism Question: Toward a Social-Psychological Answer*. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Batson, C. D. (1994). Looking Back at The Unresponsive Bystander: Camelot or the Golden Age? *PsycCRITIQUES*, 39, [Electronic Collection].  
<http://dx.doi.org/10.1037/034154>
- Batson, C. D. (1998). Altruism and Prosocial Behavior. Dans S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey, *Handbook of Social Psychology* (pp. 282-316). Boston, McGraw-Hill.

- Batson, D. C., Lishner, D. A., Cook, J., & Sawyer, S. (2005). Similarity and nurturance: Two possible sources of empathy for strangers. *Basic and Applied Social Psychology, 27*, 15–25. doi: 10.1207/s15324834basp2701\_2
- Baumeister, R.F., Stillwell, A.M., & Heatherton, T.F. (1994). Guilt: An interpersonal approach. *Psychological Bulletin, 115*, 243-267. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.115.2.243>
- Baumrind, D. (1975). Early socialization and adolescent competence. Dans S. E. Dragastin & G. Elder (Eds.), *Adolescence in the Life Cycle: Psychological change and social context* (pp. 117-143). Washington, DC: Hemisphere.
- Belsky, J., & Rovine, M. (1984). Social-network contact, family support, and the transition to parenthood. *Journal of Marriage and the Family, 46*, 455–462. doi: 10.2307/352477
- Benson P.L., Karabenick S. A., & Lerner R. M. (1976). Pretty pleases: the effects of physical attractiveness, race, and sex on receiving help. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*, 409-415. doi:10.1016/0022-1031(76)90073-1
- Bernard, J. (1981). “The Good Provider Role: Its Rise and Fall.” *The American Psychologist, 36*, 1-12. doi: 10.1037/0003-066X.36.1.1
- Betancourt, H. (1990). An attribution-empathy model of helping behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 573-591. doi: 10.1177/0146167290163015
- Blair, C., Thompson, L. F., & Wuensch, K. (2005). Electronic Helping Behavior: The Virtual Presence of Others Makes a Difference. *Basic and Applied, Social Psychology, 27*, 171-178. doi: 10.1207/s1532483basp2702\_8
- Blau, P. (1955). *The dynamics of bureaucracy*. Chicago: University of Chicago Press.

- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss, Vol. 1: Attachment*. New York: Basic Books.
- Broverman, I. K., Vogel, S. R., Broverman, D. M., Clarkson, F. E., & Rosenkrantz, P. S. (1972). Sex-Role stereotypes: A current appraisal. *Journal of Social Issues, 28*, 59-78. doi: 10.1111/j.1540-4560.1972.tb00018.x
- Brown, W. M., & Moore, C. (2002). Smile asymmetries and reputation as reliable indicators of likelihood to cooperate: An evolutionary analysis. Dans S. P. Shohov (Ed.), *Advances in Psychology Research* (Vol. 11, pp. 59-78). New York: Nova Science Publishers.
- Brown, W. M., Palameta, B., & Moore, C. (2003). Are there nonverbal cues to commitment? An exploratory study using the zero-acquaintance video presentation paradigm. *Evolutionary Psychology, 1*, 42-69. doi: 10.1177/147470490300100104
- Bruner J. S. & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. Dans G. Lindzey, *Handbook of social psychology, vol. 2* (pp. 634-654). Cambridge: Addison Wesley.
- Bugental, D. B., Kaswan, I.W., Love, L.R., & Fox, M.N. (1970). Child versus adult perception of evaluative messages in verbal, vocal, and visual channels. *Developmental Psychology, 2*, 367-375. doi: 10.1037/h0029166
- Burton, L. M. (1996). Age norms, the timing of family role transitions, and intergenerational caregiving among aging African women. *The Gerontologist, 36*, 199-208. doi: 10.1093/geront/36.2.199
- Buunk, B. P., & Prins, K. S. (1998). Loneliness, exchange orientation, and reciprocity in friendships. *Personal Relationships, 5*, 1-14. doi: 10.1111/j.1475-6811.1998.tb00156.x

- Camerer, C. F. (2003). Prospect theory in the wild: Evidence from the field. Dans C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 105–148). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Capaldi, D. M., Forgatch, M. S., & Crosby, L. (1994). Affective expression in family problem-solving discussions with adolescent boys. *Journal of Adolescent Research, 9*, 28–49. doi: 10.1177/074355489491004
- Ceschi, G., & Scherer, K. R. (2001). Contrôler l'expression faciale et changer l'émotion: une approche développementale. *Enfance, 3*, 257-269. doi: 10.3917/enf.533.0257
- Chanial, P. (2008), «Générosité, réciprocité, pouvoir et violence Esquisse d'une grammaire des relations humaines en clé de don », *Revue du MAUSS, 32*, 97-123. doi: 10.3917/rdm.032.0097.
- Charbonneau, D., & Nicol, A. A. M. (2002). Emotional intelligence and leadership in adolescents. *Personality and Individual Differences, 33*, 1101-1113. doi: 10.1016/S0191-8869(01)00216-1
- Chodorow, N. 1989. "Family Structure and Feminine Personality." (Orig. 1974). Dans N. Chodorow, *Feminism and Psychoanalytic Theory* ( pp. 45-65), New Haven:Yale University Press.
- Clark, M. S., & Jordan, S. (2002). Adherence to communal norms: What it means, when it occurs and some thoughts on how it develops. Dans B. Laursen and W. Graziano (Eds.) *Justice: New Directions for Child and Adolescent Development*, pp. 3-25. New York: Jossey-Bass.

- Clark, M. S., Mills, J., & Powell, M. C. (1986). Keeping Track of Needs in Communal and Exchange Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 333-338. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.51.2.333>
- Clark, M. S., Ouellette, R., Powell, M. C., & Milberg, S. (1987). Recipient's mood, relationship type, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 94-103. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.53.1.94>
- Clark, M. S., & Taraban, C. (1991). Reactions to and willingness to express emotion in communal and exchange relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 324-336. doi:10.1016/0022-1031(91)90029-6
- Clark R. D., & Word L. E. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity, *Journal of Personality and Social Psychology*, *24*, 392-400.  
<http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0033717>
- Clark, R. D., & Word, L. E. (1974). Where is the apathetic bystander? Situational characteristics of the emergency. *Journal of Personality & Social Psychology*, *29*, 279-287. doi: 10.1037/h0036000
- Cloutier, J. (1994). La désirabilité sociale chez les agresseurs sexuels. Mémoire de maîtrise. Université de Montréal, Canada.
- Coenen-Huther J., Kellerhals J., & von Allmen M. (1994). *Les réseaux de solidarité dans la famille*, Ed. Réalités sociales, Lausanne
- Cohen, S., & Willis, T. A. (1985). Stress, Social Support, and the Buffering Hypothesis. *Psychological Bulletin*, *98*, 310-357. doi: 10.1037/0033-2909.98.2.310
- Collins, A. C., & Luebker, C. (1994). Parent and adolescent expectancies : Individual and relational significance. Dans J. G. Smetana (Ed.), *Beliefs about parenting* :

- Origins and developmental implications* (pp. 65-80). San Francisco, California: Jossey Bass.
- Connidis, I. A. (1992). Life transitions and the adult sibling tie: A qualitative study. *Journal of Marriage & the Family*, 54, 972-982. doi: 10.2307/353176
- Connidis, I. A. (2001). *Family Ties and Aging*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cooper, C. R. (1994). Cultural perspectives on continuity and change in adolescents' relationships. Dans R. Montemayor, G. R. Adams & T. P. Gullotta (Eds.), *Personal Relationships During Adolescence* (pp. 78-100). Thousand Oaks, California: Sage.
- Cornelius, R. R. (1982, April). Weeping as social interaction. Paper presented at the 53rd annual meeting of the Eastern Psychological Association, Baltimore, MD
- Côté, S. (2005). A social interaction model of the effects of emotion regulation on work strain. *Academy of Management Review*, 30, 509-530. doi: 10.5465/AMR.2005.17293692
- Cross, S. E., & Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. *Psychological Bulletin*, 122, 5-37. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.122.1.5>.
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349-354. doi: 10.1037/h0047358
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1964). *The approval motive: studies in evaluation dependence*. New York: Wiley.
- Cunningham, M.R. (1986). Levites and brother's keepers: A sociogenetic perspective on prosocial behavior. *Humbolt Journal of Social Relations*, 13, 35-67.

- Darley, J. M., et Batson, C.D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior". *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 10-108. doi:10.1037/h0034449
- Darley, J. M., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383. doi: 10.1037/h0025589
- Darwin, C. (1872/2001). *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*. [*The expression of emotions in man and animals*]. Paris : Riveages.
- Davis, K. E., & Todd, M. J. (1985). Assessing Friendship: Prototypes, Paradigm Cases, and Relationship Assessment. Dans S. W. Duck & D. Perman (Eds). *Understanding Personal Relationships: An Interdisciplinary Approach* (pp. 17-34). Beverley Hills, CA: Sage Publications.
- Davis, M., LaRosa, P., & Foshee, D. (1992). Emotion work in supervisor-subordinate relations : Gender differences in the perception of angry displays. *Sex roles*, 26, 513-531. doi: 10.1007/BF00289872
- Davis, M. H., & Oathout, H. A. (1987). Maintenance of satisfaction in romantic relationships: Empathy and relational competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 397-410. doi: 10.1037/0022-3514.53.2.397
- Dawel, A., Palermo, R., O'Kearney, R., & McKone, E. (2015). Children can discriminate the authenticity of happy but not sad or fearful facial expressions, and use an immature intensity-only strategy. *Frontiers in Psychology*, 6:462. doi: 10.3389/fpsyg.2015.00462
- Degenne, A., & Forsé, M. (2004). *Les réseaux sociaux*. Paris: Armand Colin.

- Denham, S. A., & Couchoud, E. A. (1991). Social-Emotional Predictors of Preschoolers' Responses to Adult Negative Emotion. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 32, 595-608. doi: 10.1111/j1469-7610.1991.tb00337.x
- Denham S. A., Mason T., & Couchoud, E. A. (1995). Scaffolding young children's prosocial responsiveness: preschoolers' responses to adult sadness, anger, and pain. *International Journal of Behavioral Development*, 18, 489-504. doi: 10.1177/016502549501800306
- DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79. doi: 10.1037//0022-3514.74.1.63
- Descartes, L. (2006). "Put your money where your love is": Parental aid to adult children. *Journal of Adult Development*, 13, 137-147. doi: 10.1007/s10804-007-9023-6
- DeVanzo, J., & Goldscheider, F. K. (1990). Coming home again: Returns to the nest in young adulthood. *Population Studies*, 44, 241-255.
- Dhar, R., and Wertenbroch, K. (2000). "Consumer Choice between Hedonic and Utilitarian Goods," *Journal of Marketing Research*, 37, 60–71. doi: 10.1509/jmkr.37.1.60.18718
- Diekman, A. B., & Eagly, A. H. (2000). Stereotypes as dynamic constructs: Women and men of the past, present, and future. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 26, 1171-1188. doi: 10.1177/0146167200262001
- Dovidio, J. F. (1984). Helping behavior and altruism: an empirical and conceptual overview. Dans L Berkowitz (Ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 17 (pp. 361–427). New York: Academic

- Dubois, N. (2005). Normes sociales de jugement et valeur : ancrage sur l'utilité et ancrage sur la désirabilité. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 18, 43-79.
- Dufour, M.-J. (1998). L'utilisation de questionnaires psychologiques lors de l'évaluation des agresseurs sexuels. Bibliothèque nationale du Canada.
- Dunn, J. (1988). *The beginnings of social understanding*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dykstra, P. A. (1997). The consequences of divorce for intergenerational exchanges within families. *The Netherlands Journal of Social Sciences*, 33, 77-93.
- Dykstra, P. A., Fokkeman, T., & Vilquin, É. (2012). Les normes des obligations filiales aux Pays-Bas, *Population*, 67, 103-131. doi: 10.2307/23263187
- Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A. H. (2009). The His and Hers of Prosocial Behavior: An Examination of the Social Psychology of Gender. *American Psychologist*, 64, 644-658. doi: 10.1037/0003-066X.64.8.644
- Eagly, A. H., & Chrvala, C. (1986). Sex differences in conformity: Status and gender role interpretations. *Psychology of Women Quarterly*, 10, 203-220. doi: 10.1111/j.1471-6402.1986.tb00747.x
- Eagly, A. H., & Crowley, M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin*, 100, 283-308. doi: 10.1037/0033-2909.100.3.283
- Eagly, A. H., & Karau, S. J. (2002). Role Congruity Theory of Prejudice Toward Female

Leaders. *Psychological Review*, 109, 573-598. doi: 10.1037//0033-295X.109.3.573

Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 735-754. doi: 10.1037//0022-3514.46.4.735

Eagly, A. H., Wood, W., & Diekmann, A. B. (2000). Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal. Dans T. Eckes & H. M. Trautner (Eds.), *The developmental social psychology of gender* (pp. 123-174). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H., Wood, W., & Fishbaugh, L. (1981). Sex differences in conformity: Surveillance by the group as a determinant of male nonconformity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 384-394. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.40.2.384>

Eberly, M. B., & Montemayor, R. (1998). Doing Good Deeds: An Examination of Adolescent Prosocial Behavior in the Context of Parent-Adolescent Relationships. *Journal of Adolescent Research*, 13, 403-432. doi: 10.1177/0743554898134003

Eberly, M. B., & Montemayor, R. (1999). Adolescent affection and helpfulness toward parents: A 2-year follow-up. *Journal of Early Adolescence*, 19, 226-248. doi: 10.1177/0272431699019002005

Eberly, M. B., Montemayor, R., & Flannery, D. J. (1993). Variation in Adolescent Helpfulness toward Parents in a Family Context. *Journal of Early Adolescence*, 13, 228-244. doi: 10.1177/0272431693013003001

- Ebner, N. C., Riediger, M. & Linderberger, U. (2010). FACES- A database of facial expressions in young, middle-aged, and older women and men: Development and validation. *Behavior Research Methods*, *42*, 351-362. doi: 10.3758/BRM.42.1.351
- Erdle, S., Samson, M., Cole, M. R., & Heapy, N. (1992). Sex differences in personality correlates of helping behavior. *Personality and Individual Differences*, *13*, 931-936. doi:10.1016/0191-8869(92)90010-M
- Eggebeen, D. J. (1992). Family structure and intergenerational exchanges. *Research on Aging*, *14*, 427-447. doi: 10.1177/0164027592144001
- Eggebeen, D. J., & Hogan, D. P. (1990). Giving between generations in American families. *Human Nature*, *1*, 211-232. doi: 10.1007/BF02733984
- Eisenberg, N., et Fabes, R. A. (1998). Prosocial development. Dans N. Eisenberg (Ed.), *Handbook of child psychology: Social, emotional, and personality development*, vol. 3 (pp. 701- 778). New York: John Wiley.
- Eisenberg, N., Fabes, R. A., Miller, P. A., Fultz, J., Mathy, R. M., Shell, R., & Reno, R. R. (1989). The relations of sympathy and personal distress to prosocial behavior: A Multimethod study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *5*, 55-66.
- Ekman, P. (1973). Cross-cultural studies of facial expression. Dans P. Ekman (Ed.), *Darwin and Facial Expression: A Century of Research in Review* (pp. 169-222). New York: Academic Press.
- Ekman, P. (1982). *Emotion in the Human Face*, New-York: Pergamon Press.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, marriage and politics*. New-York: W.W. Norton.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, *6*, 169-200.

doi: 10.1080/02699939208411068

Ekman, P. (1993). Facial expression and emotions. *American Psychologist*, 48, 384-392.

<http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.48.4.384>

Ekman, P. (1999a). Facial expressions. Dans Dalglish, T. & Power, M. (Eds).

*Handbook of Cognition and Emotion*. New York: John Wiley & Sons Ltd.

Ekman, P. (1999b). Basic emotions. Dans Dalglish, T. & Power, M. (Eds). *Handbook*

*of Cognition and Emotion*. New York: John Wiley & Sons Ltd.

Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve*

*communication and emotional life*. New York: Howl Books.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion.

*Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129. doi:

10.1037/h0030377

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1978). *Facial Action Coding System: A technique for the*

*measurement of facial movement*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Ekman, P., & Friesen, W.V. (2003). *Unmasking the face*. Cambridge, MA: Malor Books.

Ekman, P., Friesen, W. V., & O'Sullivan, M. (1988). Smiles when lying. *Journal of*

*Personality and Social Psychology*, 54, 414-420. [http://dx.doi.org/10.1037//0022-](http://dx.doi.org/10.1037//0022-3514.54.3.414)

3514.54.3.414

Ekman, P., Roper, G., & Hager, J. C. (1980). Deliberate facial movement. *Child*

*Development*, 51, 886-891. doi: 10.2307/1129478

Ekman, P., Sorenson, E. R., & Friesen, W. V. (1969). Pan-cultural elements in facial

displays of emotions. *Science*, 164, 86-88. doi: 10.1126/science.164.3875.86

Emmons, R. A., & McCullough, M. E. (2004). *The psychology of gratitude*. New York:

Oxford University Press.

- Eriksen, S., & Gerstel, N. (2002). A Labor of Love or Labor Itself: Care Work among Adult Brothers and Sisters. *Journal of Family Issues*, 23, 836-856. doi: 10.1177/019251302236597
- Essok-Vitale, S. M., & McGuire, M. T. (1985). Women's lives viewed from an evolutionary perspective, I. Sexual histories, reproductive success, and demographic characteristics of a random sample of American women. *Ethology and Sociobiology*, 6, 137-154. doi:10.1016/0162-3095(85)90027-5
- Fingerman, K. L., Miller, L., Birditt, K., & Zarit, S. (2009). Giving to the good and the needy: Parental support of grown children. *Journal of Marriage and Family*, 71, 1220-1233. doi: 10.1111/j.1741-3737.2009.00665.x.
- Fischer, A. (1993). Sex differences in emotionality: Fact or stereotype? *Feminism and Psychology*, 3, 303-318.
- Fischer, P., Krueger, J., Greitemeyer, T., Kastenmüller, A., Vogrincic, C., Frey, D., ... & Kainbacher, M. (2011). The bystander-effect: A meta-analytic review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin*, 137, 517-537. doi: 10.1037/a0023304
- Fischer-Lokou, J., Lamy, L., & Guéguen, N. (2009). Induced cognitions of love and helpfulness to lost persons. *Social Behavior and Personality*, 37, 1213-1220. doi: 10.2224/sbp.2009.37.9.1213
- Flaherty, J., & Richman, J. (1989). Gender differences in the perception and utilization of social support: Theoretical perspectives and an empirical test. *Social Science and Medicine*, 28, 1221-1228. doi:10.1016/0277-9536(89)90340-7

- Flynn, F. J., & Brockner, J. (2003). It's different to give than to receive: Predictors of givers' and receivers' reactions to favor exchange. *Journal of Applied Psychology*, 88, 1034-1045. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.88.6.1034>
- Flynn, F. J., & Lake, K. B. (2008). If You Need Help, Just Ask: Underestimating Compliance With Direct Requests for Help. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 128-143. doi: 10.1037/0022-3514.95.1.128
- Foss, R. D. (1983). Community norms and blood donation. *Journal of Applied Social Psychology*, 13, 281-290. doi: 10.1111/j.1559-1816.1983.tb01740.x
- Frey, W. H. & Langseth, M. (1985). *Crying: The Mystery of Tears*. New York: Winston Press.
- Fridlund, A. J. (1992). Darwin's anti-darwinism and the Expression of the Emotions in Man and Animals. Dans K. T. Strongman (Ed.), *International Review of Emotion*, vol 2 (pp. 117-137). New York: Wiley.
- Fridlund, A. J. (1994). *Human facial expression: An evolutionary view*. San Diego, CA: Academic Press.
- Fridlund, A. J. (1997). The new ethology of human facial expressions. Dans J. A. Russell & J. Fernandez-Dols (Éds.), *The psychology of facial expression* (pp. 103-129). Cambridge: Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. (1997). On the functions of emotional expression. Dans A. J. J. M. Vingerhoets, F. J. Van Bussel, & A. J. W. Boelhouwer (Eds.), *The (non)expression of emotions in health and disease* (pp. 1-14). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

- Frijda, N. H. (2007). *The laws of emotion*. London: Routledge.
- Frydman, M., Ledru, L., Hofmans, V., Molinier, C., & Mouassi, F. (1995). Le développement de l'attitude altruiste. *Enfance*, 48, 89-100. doi : 10.3406/enfan.1995.2117
- Furman, W., & Buhrmester, D. (1985). Children's perceptions of the qualities of sibling relationships. *Child Development*, 56, 448-461. doi: 10.2307/1129733
- Gaertner, S., & Bickman, L. (1971). Effects of race on the elicitation of helping behavior: The wrong number technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 218-222. doi: 10.1037/h0031681
- Gallagher, S. K., & Gerste, N. (1993). Kinkeeping and friend keeping among older women: The effect of marriage. *The Gerontologist*, 33, 675-681. doi: 10.1093/geront/33.5.675
- Ganong, L. & Coleman, M. (2006). Measuring intergenerational obligations. *Journal of Marriage and Family* 67, 1003–1011. doi: 10.1111/j.1741-3737.2005.00190.x
- Gans, D., et Silverstein, M. (2006). Norms of filial responsibility for aging parents across time and generations. *Journal of Marriage and Family* 68, 961-976. doi: 10.1111/j.1741-3737.2006.00307.x
- Gaudet, S. (2007). *L'émergence de l'âge adulte, une nouvelle étape du parcours de vie : implications pour le développement de politiques*. Document de discussion. Ottawa: Gouvernement du Canada.  
<http://publications.gc.ca/pub?id=9.634750&sl=0>
- George, D., Carroll, P., Kersnick R., & Calderon, K. (1998). Gender-Related Patterns of Helping Among Friends. *Psychology of Women Quarterly*, 22, 685-704. doi: 10.1111/j.1471-6402.1998.tb00185.x

- Gerstel, N., & Gallagher, S. K. (1993). Kinkeeping and distress: Gender, recipients of care, and work-family conflict. *Journal of Marriage and the Family*, 55, 598-608. doi: 10.2307/353341
- Goetting, A. (1986). The developmental tasks of siblingship over the life cycle. *Journal of Marriage & the Family*, 48, 703-714. doi: 10.2307/352563
- Goldscheider, F. K., Thornton, A., & Yang, L.-S. (2001). Helping out the kids: Expectations about parental support in young adulthood. *Journal of Marriage and Family*, 63, 727-740. doi: 10.1111/j.1741-3737.2001.00727.x
- Goodman M., & Gareis K. (1993). The influence of status on decision to help. *The Journal of Social Psychology*, 133, 23-31. doi: 10.1080/00224545.1993.9712115
- Goodnow, J. J. (1988). Children's household work: Its nature and functions. *Psychological Bulletin*, 103, 5-26. doi: 10.1037/0033-2909.103.1.5
- Gould, S. J. (1996). *The mismeasure of man* (2<sup>nd</sup> ed.). New York: Norton
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-78. <http://dx.doi.org/10.2307/2092623>
- Graham-Bermann, S. A. (1994). The Assessment of Childhood Sibling Relationships: Varying Perspectives on Cooperation and Conflict. *Journal of Genetic Psychology*, 155, 457-469. doi: 10.1080/00221325.1994.9914794
- Grandey, A. A., Fisk, G. M., Mattila, A. S., Jansen, K. J., & Sideman, L. A. (2005). Is "service with a smile" enough? Authenticity of positive displays during service encounters. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 96, 38-55. doi:10.1016/j.obhdp.2004.08.002
- Grant, A. M., & Gino, F. (2010). A little thanks goes a long way: Explaining why

- gratitude expressions motivate prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 946–955. <http://dx.doi.org/10.1037/a0017935>
- Greitemeyer, T., & Mugge, D. O. (2015). When bystanders increase rather than decrease intentions to help. *Social Psychology*, 46, 116-119. doi: 10.1027/1864-9335/a000215
- Greitemeyer, T., Rudolph, U., & Weiner, B. (2003). Whom Would You Rather Help: An Acquaintance Not Responsible for Her Plight or a Responsible Sibling? *Journal of Social Psychology*, 143, 331-340. doi: 10.1080/00224540309598448
- Gross, J. J., & John, O. P. (2003). Individual differences in two emotion regulation processes: Implications for affect, relationships, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 348–362. doi: 10.1037/0022-3514.85.2.348
- Guéguen, N. (2007). Bust size and hitchhiking: A field study. *Perceptual and Motor Skills*, 105, 1294–1298. doi: 10.2466/pms.105.4.1294-1298
- Guéguen, N. (2012). The sweet smell of ... implicit helping: Effects of pleasant ambient fragrance on spontaneous help in shoppings malls. *Journal of Social Psychology*, 152, 397-400. doi: 10.1080/00224545.2011.630434
- Guéguen, N. (2014). High Heels Increase Women's Attractiveness. *Archives of Sexual Behavior*, 1-9. doi: 10.1007/s10508-014-0422-z
- Guéguen, N., Jacob, C., & Morineau T. (2010). What is in a name? An effect of similarity in computer-mediated communication. *E-journal of Applied Psychology*, 6, 1-4. <http://dx.doi.org/10.7790/ejap.v6i2.179>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data*

*analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall.

Halabi, S., & Nadler, A. (2010). Receiving help: Consequences for the recipient. Dans S. Sturmer & M. Snyder (Éd.), *The psychology of prosocial behavior: Group processes, intergroup relations, and helping* (pp. 121-138). Hoboken NJ: Wiley-Blackwell.

Hamilton W.D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. *Journal of Theoretical Biology* 7, 1-52. doi:10.1016/0022-5193(64)90038-4

Hareli, S., Shomrat, N., & Hess, U. (2009). Emotional versus neutral expressions and perceptions of social dominance and submissiveness. *Emotion*, 9, 378-384.  
<http://dx.doi.org/10.1037/a0015958>

Haviland-Jones, J., Rosario, H. H., Wilson, P., & McGuire, T. R. (2005). An environmental approach to positive emotion: Flowers. *Journal of Evolutionary Psychology*, 3, 104-132. doi: 10.1177/147470490500300109

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.

Hendriks, M. C. P., & Vingerhoets, A. J. J. M. (2006). The social messages of crying faces: their influence on anticipated person perception, emotions and behavioural responses. *Cognition and Emotion*, 20, 878-886. doi:  
10.1080/02699930500450218

Hernández-Plaza, S., Alonso-Morillejo, E. & Pozo-Muñoz, C. (2006). Social Support Interventions in Migrant Populations. *British Journal of Social Work*, 36, 1151-1169. doi: 10.1093/bjsw/bch396

Hess, U., Adams, R. B., & Kleck, R. E. (2005). Who may frown and who should smile? Dominance, affiliation, and the display of happiness and anger. *Cognition and*

*Emotion*, 19, 515-536. doi: 10.1080/02699930441000364

Hess, U., Blairy, S., & Kleck, E. (2000). The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgments of dominance and affiliation. *Journal of Non-Verbal Behavior*, 24, 265-283. doi: 10.1023/A:1006623213355

Hill, K. (2012). Facteurs dans la fréquentation des activités artistiques par les Canadiens en 2010. *Regards statistiques sur les arts*, 11, 1-55.

Hill, M. (1997). Research Review: Participatory Research with Children. *Child and Family Social Work*, 2, 171-183. doi: 10.1046/j.1365-2206.1997.00056.x

Hoffman, M. L. (1977). Sex differences in empathy and related behaviors. *Psychological Bulletin*, 84, 712-722. doi: 10.1037/0033-2909.84.4.712

Hoffman, M. L. (1981). Is altruism part of human nature? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 121-137. doi: 10.1037/0022-3514.40.1.121

Hoffman, M.L. (2001). Towards a comprehensive empathy-based theory of pro-social moral development. Dans A. C. Bohart & D. J. Stipek (Eds.), *Constructive & destructive behavior: Implications for family, school and society* (pp. 61-86). Washington, D. C.: American Psychological Association.

Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organisations across nations* (2<sup>nd</sup> ed). London: Sage publications.

Hogan, D. P., Hao, L., & Parish, W. L. (1990). Race, kin networks, and assistance to mother-headed families. *Social Forces*, 68, 797-812. doi: 10.2307/2579354

Horstmann, G. (2003). What Do Facial Expressions Convey: Feeling States, Behavioral Intentions, or Action Requests? *Emotion*, 3, 150-166. doi: 10.1037/1528-3542.3.2.150

- House, J. S. (1981). *Work stress, and social support*. Reading, Ma: Addison-Wesley.
- Hughes, R. (1998). Considering the vignette technique and its application to a study of drug injecting and HIV risk and safer behaviour. *Sociology of Health and Illness*, 20, 381-400. doi: 10.1111/1467-9566.00107
- Huston, T. L., Ruggiero, M., Conner, R., & Geis, G. (1981). Bystander intervention into crime: A study based on naturally-occurring episodes. *Social Psychology Quarterly*, 44, 14-23. doi: 10.2307/3033858
- Isen, A.M. (2001). An Influence of Positive Affect on Decision Making in Complex Situations: Theoretical Issues With Practical Implications. *Journal of Consumer Psychology*, 11, 75-85. doi:10.1207/S15327663JCP1102\_01
- Izard, C.E. (1971). *The face of emotion*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Izard, C. E. (1977). *Human emotions*. New York: Plenum Press.
- Izard, C. E. (1991). *The Psychology of Emotions*. New-York: Plenum Press.
- Izard, C. E. (1993) Organizational and motivational functions of discrete emotions. Dans M. Lewis & J. M. Haviland (Eds) *Handbook of emotions* (pp. 631-641). Guilford Press.
- Izard, C. E. (1997). Emotions and facial expressions: A perspective from differential emotions theory. Dans J. Russell & J. M. Fernandez-Dols (Eds.), *The psychology of facial expression* (pp. 57-77). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Izard, C. E. & Ackerman B.P. (2000). Motivational, organizational, and regulatory functions of discrete emotions. Dans M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds), *Handbook of emotions, 2<sup>nd</sup> edition* (pp. 253-264). New York: Guilford.

- Izard, C., & Buechler, S. (1980). Aspects of consciousness and personality in terms of differential emotions theory. Dans R. Plutchik & H. Kellerman (Eds.), *Emotion: Theory, research, and experience, volume 1* (pp. 305-339). New York: Academic Press.
- Jakobs, E., Manstead, A. S. R., & Fischer, A. H. (2001). Social context effects on facial activity in a negative emotional setting. *Emotion, 1*, 51-69. doi: 10.1037/1528-3542.1.1.51
- Jones, E. E., & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. Dans J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives of the self* (pp. 231-261). Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1990). 'Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem.' *Journal of Political Economy, 98*, 1325-1348. <http://dx.doi.org/10.1086/261737>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica, 47*, 263-292. doi: 10.2307/1914185
- Kelly, C. M., & Jorn, A. F. (2007). Adolescents' intentions to offer assistance to friends with depression or conduct disorder: associations with psychopathology and psychosocial characteristics. *Early Intervent in Psychiatry, 1*, 150-156. doi:10.1111/j.1751-7893.2007.00009.x
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*, 265-284. doi: 10.1037/0033-295X.110.2.265
- Kennedy-Moore, E., & Watson, J. C. (2001). How and when does emotional expression

help? *Review of General Psychology*, 5, 187–212.

[doi.apa.org/journals/gpr/5/3/187.htm](http://doi.apa.org/journals/gpr/5/3/187.htm)

Kerber, K. W. (1984). The perception of non-emergency helping situations: Costs, rewards, and the altruistic personality. *Journal of Personality*, 52, 177-187. doi: 10.1111/j.1467-6494.1984.tb00351.x

Klein Ikkink, C. E., Tilburg, T. G. van & Knipscheer, C. P. M. (1999). Perceived instrumental support exchanges in relationships between elderly parents and their adult children : Normative and structural explanations. *Journal of Marriage and Family*, 61, 831-844. doi:10.2307/354006

Kirouac, G., (1989). *Les émotions*, monographie de psychologie #8, Presses de l'Université du Québec, Québec.

Knutson (1996). Facial Expression of emotion influence interpersonal trait inferences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20, 165-181. doi: 10.1007/BF02281954

Korchmaros, J. D. & Kenny, D. A. (2001). Emotional closeness as a mediator of the effect of genetic relatedness on altruism. *Psychological Science*, 12, 262–265. doi: 10.1111/1467-9280.00348

Kraus, M. W., Chen, S., & Keltner, D. (2011). The power to be me: Power elevates self-concept consistency and authenticity, *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 974 - 980. doi: 10.1016/j.jesp.2011.03.017

Kraut, R.E., & Johnston, R. (1979) Social and Emotional Messages of Smiling: an ethological approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1539-1553. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.37.9.1539>

- Kruger, D. J. (2001). Psychological Aspects of Adaptation for Kin Directed Altruistic Helping Behaviors. *Social Behavior and Personality*, 29, 223-230. doi: 10.2224/sbp.2001.29.4.323
- Lafortune, L., Daniel M.-F., Doudin P.-A., Pons F., & Albanese O. (dir.) (2005). *Pédagogie et psychologie des émotions. Vers la compétence émotionnelle*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- Lamy, L., Fischer-Lokou, J., & Guéguen, N. (2010). Valentine street promotes chivalrous helping. *Swiss Journal of Psychology*, 69, 169–172. doi: 10.1024/1421-0185/a000019
- Larivey, M. (2002). *La puissance des émotions: comment distinguer les vraies des fausses*. Montréal: Éditions de l'Homme.
- Latane, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?*. New Jersey: Prentice- Hall.
- Lau, S. (1982). The effect of smiling on person perception. *Journal of Social Psychology*, 117, 63-67. doi: 10.1080/00224545.1982.9713408
- Lee, F. (1997). When the going gets tough, do the tough ask for help? Help seeking and power motivation in organizations. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 72, 336-363. doi: 10.1006/obhd.1997.2746
- Lee, T. R., Mancini, J. S., & Maxwell, J. W. (1990). Sibling relationships in adulthood: Contact patterns and motivations. *Journal of Marriage and the Family*, 52, 431-440. doi: 10.2307/353037
- Levine, E. E. (en revision). Fibbing about your feelings: Emotional misrepresentation increases cognitive trust.

- Levine, M., Prosser, A., Evans, D., & Reicher, S. (2005). Identity and Emergency Intervention: How Social Group Membership and Inclusiveness of Group Boundaries Shape Helping Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*, 443-453. doi: 10.1177/0146167204271651
- Liebler, C. A., & Sandefur, G. D. (2002). Gender Differences in the Exchange of Social Support with Friends, Neighbors, and Coworkers at Midlife. *Social Science Research*, *31*, 364-391. doi: 10.1016/S0049-089X(02)00006-6
- Lin, L.-W. (2004). Intergenerational Interdependence: Mid-Life Couples' Help Exchange in a Three-Generational Model. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, *32*, 275-290. doi: 10.1177/1077727X03261175
- Lin, J. P., & Yi, C. C. (2011). Filial norms and intergenerational support to aging parents in China and Taiwan. *International Journal of Social Welfare*, *20*, S109–S120. doi:10.1111/j.1468-2397.2011.00824.x
- Litwak, E., Messeri, P. & Silverstein, M. (1990). The role of formal and informal groups in providing help to older people. *Marriage and Family Review*, *15*, 171-193. doi: 10.1300/J002v15n01\_09
- Litwak, E., & Szelenyi, I. (1969). Primary Group Structures and Their Functions: Kin, Neighbors, and Friends. *American Sociological Review*, *34*, 465-481. doi: 10.2307/2091957
- Loewenstein, G. (1999). Because it is there: The challenge of mountaineering ... for utility theory. *Kyklos*, *52*, 315-344. doi: 10.1111/j.1467-6435.1999.tb00221.x
- Lopata, H. Z. (1973). *Widowhood in an American City*. Cambridge, MA: Schenkman.

- Lyons, M. T. (2005). Who are the heroes? Characteristics of people who rescue others. *Journal of Cultural and Evolutionary Psychology*, 3, 245–254. doi: 10.1556/JCEP.3.2005.3-4.2
- Maccoby, E. E., et Martin, J. A. (1983). Socialization in the context of the family: parent-child interaction, Dans E. M. Hetherington (Éd.), *Handbook of child psychology*, vol. 4: *Socialization, personality and social development* (pp.1-101). New York: Wiley.
- Maisonneuve J., & Lamy L. (1993), *Psycho-sociologie de l'amitié*, Paris, PUF.
- Mandler, J. M. (1984). Stories, scripts, and scenes: Aspects of schema theory. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Markey, P. M. (2000). “Bystander intervention in computer-mediated communication”. *Computers in Human Behavior*, 16, 183-188. doi:10.1016/S0747-5632(99)00056-4
- Marsh, A. A., Adams, R. B., Jr., & Kleck, R. E. (2005). Why do fear and anger look the way they do? Form and social function in facial expressions. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 31, 73-86. doi: 10.1177/0146167204271306
- Marsh, A. A., Ambady, N., & Kleck, R. E. (2005). The effects of fear and anger expressions on approach- and avoidance-related behaviors. *Emotion*, 5, 119-124. <http://dx.doi.org/10.1037/1528-3542.5.1.119>
- Marsh, A. A., & Ambady, N. (2007). The influence of the fear facial expression on prosocial responding. *Cognition and Emotion*, 21, 225-247. doi: 10.1080/02699930600652234
- Matsumoto, D. (1990). Cultural similarities and differences in display rules. *Motivation*

*and Emotion*, 14, 195-214. doi: 10.1007/BF00995569

Matsumoto, D., & Ekman, P. (1989). American-Japanese differences in intensity ratings of facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion*, 13, 143–157. doi:

10.1177/0022022192231005

Matsumoto, D., & Kupperbusch, C. (2001). Idiocentric and allocentric differences in emotional expression and experience. *Asian Journal of Social Psychology*, 4,

113–131. doi: 10.1111/j.1467-839X.2001.00080.x

McCullough, M. E., Kilpatrick, S. D., Emmons, R. A., & Larson, D. B. (2001). Is gratitude a moral affect? *Psychological Bulletin*, 127, 249-266. doi:

10.1037//0033-2909.127.2.249

McGuire, A. M. (1994). Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 45-56. doi:

10.1177/0146167294201004

McLellan, T. L., & McKinley, A. (2013). Sensitivity to emotion, empathy and theory of mind: adult performance following childhood TBI. *Brain Injury* 27, 1032-1037.

doi:10.3109/02699052.2013.794965

Mehu, M., Grammer, K., & Dunbar, R. I. (2007). Smiles when sharing. *Evolution and*

*Human Behavior*, 28, 415-422. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2007.05.010

Mehu, M., Little, A. C., & Dunbar, R. I. M. (2007). Duchenne smiles and the

perception of generosity and sociability in faces. *Journal of Evolutionary*

*Psychology*, 5, 133–146. <http://dx.doi.org/10.1556/JEP.2007.1011>

Meindl, J. R., & Lerner, M. J. (1983). The heroic motive: Some experimental

demonstrations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 1-20.

doi:10.1016/0022-1031(83)90002-1

- Meyer, J. P., & Mulherin, A. (1980). From attribution to helping: An analysis of the mediating effects of affect and expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 201-210. doi: 10.1037/0022-3514.39.2.201
- Meyer, W.-U., Niepel, M., Rudolph, U., & Schützwohl, A. (1991). An experimental analysis of surprise. *Cognition and Emotion*, 5, 295-311. doi: 10.1080/02699939108411042
- Midlarsky, E., Hannah, M. E., & Corley, R. (1995). Assessing Adolescents' Prosocial Behavior: The Family Helping Inventory. *Adolescence*, 30, 141-155.
- Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2005). Mental representations of attachment security: Theoretical foundation for a positive social psychology. Dans M. W. Baldwin (Éd.), *Interpersonal cognition* (pp. 233-266). New York: Guilford Press.
- Milgram, S., & Sabini, J. (1978). On maintaining urban norms: A field experiment in the subway. Dans A. Baum, J. E. Singer, & S. Valins (Eds.), *Advances in environmental psychology, Vol. 1* (pp. 31-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Miller, J. B. (1976). *Toward a new psychology of women*. Boston: Beacon Press.
- Miller, P. A., & Eisenberg, N. (1988). The relationship of empathy to aggressive and externalizing/antisocial behavior. *Psychological Bulletin*, 103, 324-344.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.103.3.324>
- Miner, S., & Uhlenberg, P. (1997). Intragenerational proximity and the social role of sibling neighbors after midlife. *Family Relations*, 46, 145 -153. doi: 10.2307/585038
- Mondillon, L., & Tcherkassof, A. (2009). La communication émotionnelle : quand les

- expressions faciales s'en mêlent... *Revue électronique de Psychologie Sociale*, 4, 25-31. <http://RePS.psychologie-sociale.org/>
- Montemayor, R., & Brownlee, J. R. (1987). Fathers, mothers, and adolescents: Gender-based differences in parental roles during adolescence. *Journal of Youth and Adolescence*, 16, 281-291. doi: 10.1007/BF02139095
- Montepare, J.M., & Dobish, H. (2003). The contribution of emotion perceptions and their overgeneralizations to trait impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 237-254. doi: 10.1023/A:1027332800296
- Moss, M. K., & Page, R. A. (1972). Reinforcement and helping behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 2, 360-371. doi: 10.1111/j.1559-1816.1972.tb01287.x
- Motley, M., & Camden, C. (1988). Facial expression of emotion: A comparison of posed expressions versus spontaneous expressions in an interpersonal communication setting. *Western Journal of Speech Communication*, 52, 1-22. doi: 10.1080/10570318809389622
- Moulin, S. (2012). « L'émergence de l'âge adulte : de l'impact des référentiels institutionnels en France et au Québec », *SociologieS, SociologieS* [En ligne], Théories et recherches. <http://sociologies.revues.org/3841>
- Mueser, K. T., Grau, B. W., Sussman, S., & Rosen, A. J. (1984). You're only as pretty as you feel: Facial expression as a determinant of physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 469-478. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.46.2.469>
- Nadler, A. (1991). Help-seeking behavior: Psychological costs and instrumental benefits.

Dans M. S. Clark (Ed), *Prosocial behavior. Review of personality and social psychology, Vol. 12* (pp. 290-311). New York: Sage.

Nelson, J. K. (2005). *Seeing through tears: Crying and attachment*. New York: Brunner-Routledge.

Nelson, M. R., Brunel, F. F., Supphellen, M., & Manchanda, R. J. (2006). Effects of culture, gender, and moral obligations on responses to charity advertising across masculine and feminine cultures. *Journal of Consumer Psychology, 16*, 45–56. doi:10.1207/s15327663jcp1601\_7

Neyer, F. J. & Lang, F. R. (2003). Blood Is Thicker Than Water: Kinship Orientation Across Adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*, 310–321. doi: 10.1037/0022-3514.84.2.310

Nichols, S. (2001). Mindreading and the cognitive architecture: Underlying altruistic motivation. *Mind & Language, 16*, 425-455. doi: 10.1111/1468-0017.00178

Norris, J.E. & Tindale, J.A. (1994). *Among Generations: The Cycle of Adult Relationships*. New York: W.H. Freeman & Co.

Nye, I. F. (1982). The basic theory. Dans I. F. Nye (Ed.), *Family relationships, rewards and costs* (pp. 13-30). Beverly Hills, CA: Sage Publication.

Omoto, A. M., Snyder, M. (1995). Sustained helping without obligation: motivation, longevity of service, and perceived attitude change among AIDS volunteers. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 671–687. doi: 10.1037/0022-3514.68.4.671

Omoto, A. M., Snyder, M. (2002). Considerations of community: the context and process of volunteerism. *American Behavioral Scientist, 45*, 846–886. doi:

10.1177/0002764202045005007

Oskala, A., Keaney, E., Chan, T. W., & Bunting, C. (2009). *Encourage children today to build audiences for tomorrow: Evidence from the Taking Part survey on how childhood involvement in the arts affects arts engagement in adulthood*. London: Art Council England.

Owren, M. J., & Bachorowski, J. (2001). The evolution of emotional expressions: A “self-gene” account of smiling and laughter in early hominids and humans. Dans T. J. Mayne & G. A. Bonanno (Eds), *Emotions: Current issues and future directions* (p. 152-191). New York : Guilford Press.

Pansu, P., & Beauvois, J.-L. (2004). «Juger de la valeur sociale des personnes: les pratiques sociales d'évaluation», Dans P. Pansu & C. Louche (Eds.), *La psychologie appliquée à l'analyse de problèmes sociaux* (pp 159-183). Paris, Presses universitaires de France.

Parkinson, B., & Manstead, A. S. R. (1993). Making sense of emotion in stories and social life. *Cognition and Emotion*, 7, 295–323. doi:  
10.1080/02699939308409191

Pavey, L., Greitemeyer, T., & Sparks, P. (2012). 'I Help Because I Want to, No Because You Tell Me to' Empathy Increases Autonomously Motivated Helping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 681-689. doi:  
10.1177/0146167211435940

Pearce, P. L., & Amato, P. R. (1980). A Taxonomy of Helping: A Multidimensional Scaling Analysis. *Social Psychology Quarterly*, 43, 363-371.  
<http://www.jstor.org/stable/3033956>

- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psychology, 56*, 365-392. doi: 10.1146/annurev.psych.56.091103.070141
- Phillips, M. L., Senior, C., Fahy, T. & David, A. S. (1998). Disgust: The forgotten emotion of psychiatry. *British Journal of Psychiatry, 172*, 373-375. doi: 10.1192/bjp.172.5.373
- Piliavin, J. A., & Callero, P. L. (1991). *Giving Blood: The Development of an Altruistic Identity*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D. III (1981). *Emergency intervention*. New York: Academic Press.
- Piliavin, I. M., Rodin, J., & Piliavin, J. A. (1969). Good Samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 289-299. <http://dx.doi.org/10.1037/h0028433>
- Planalp, S. (1999). *Communicating emotion: Social, moral, and cultural processes*. New York: Cambridge University Press.
- Plant, E., Kling, K., & Smith, G. (2004). The influence of gender and social role on the interpretation of facial expressions. *Sex Roles, 51*, 187-197. doi: 10.1023/B:SERS.0000037762.10349.13
- Ploeg, J., Campbell, L., Denton, M., Joshi, A., & Davies, S. (2004). Helping to build and rebuild secure lives and futures: Financial transfers from parents to adult children and grandchildren. *Canadian Journal on Aging, 23*, S113-S125. <http://dx.doi.org/10.1353/cja.2005.0039>
- Poulou, M., & Norwich, B. (2002). Cognitive, emotional and behavioural responses to

- students with emotional and behavioural difficulties: a model of decision-making. *British Educational Research Journal*, 28, 111-138. doi: 10.1080/01411920120109784
- Preisler, G. (1988). *The development of communication in blind infants*. Paper presented at the International Symposium on Visually Impaired Infants and Young Children: Birth to Seven, Edinburgh, 7-13<sup>th</sup> August.
- Radke-Yarrow, M., Zahn-Waxler, C., Richardson, D. T., & Susman, A. (1994). Caring behavior in children of clinically depressed and well mothers. *Child Development*, 65, 1405–1414. doi: 10.2307/1131507
- Rahman, N. (1996). Caregivers' sensitivity to conflict: The use of vignette methodology. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 8, 35–47. doi: 10.1300/J084v08n01\_02
- Ramos, E. (2006). L'ambiguïté du 'parent-ami' dans les relations parents-enfant au Brésil: contrôle et protection. *Recherches familiales 1*, 127-136. doi: 10.3917/rf.003.0127
- Reis, H. T., Wilson, I. M., Monestere, C., & Bernstein, S. (1990). What is smiling is beautiful and good. *European Journal of Social Psychology*, 20, 259-267. doi: 10.1002/ejsp.2420200307
- Reynolds, W. M. (1982). Development of reliable and valid short forms of the Marlowe-Crowne social desirability scale. *Journal of Clinical Psychology*, 38, 119–125. doi: 10.1002/1097-4679(198201)38:1<119::AID-JCLP2270380118>3.0.CO;2-I
- Reysen, S., & Ganz, E. (2006). Gender Differences in Helping in Six U. S. Cities. *North American Journal of Psychology*, 8, 63-68.

- Riggio, H. R. (2000). Measuring attitudes toward adult sibling relationships: The Lifespan Sibling Relationship Scale. *Journal of Social and Personal Relationships, 17*, 707-728. doi: 10.1177/0265407500176001
- Rose, A. J., & Asher, S. R. (2004). Children's strategies and goals in response to help-giving and help-seeking tasks within a friendship. *Child Development, 75*, 749-763. doi: 10.1111/j.1467-8624.2004.00704.x
- Rossi, A. S., & Rossi, P. H. (1990). *Of Human Bonding. Parent-child Relations across the Life Course*. New York: Aldine de Gruyter.
- Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies of interpersonal trust. *American Psychologist, 26*, 443-452. doi: 10.1037/h0031464
- Rozin, P., Haidt, J., & McCauley, C. R. (2000). Disgust. Dans M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotion* (pp. 637– 653). New York, NY: Guilford Press.
- Ruback, R. B. (1981). Perceived honesty in the parole interview. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7*, 677-681. doi: 10.1177/014616728174026
- Ruck, M. D., Abramovitch, R., & Keating, D. P. (1998). Children's and adolescents' understanding of rights: Balancing nurturance and self-determination. *Child Development, 64*, 404 – 417. doi: 10.2307/1132174
- Russell, J. A. (1991). In defense of a prototype approach to emotion concepts. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 37-47. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.60.1.37>
- Saarni, C. (1999). *The Development of Emotional Competence*. New York: Guilford Press.

- Safdar, S., Friedlmeier, W., Matsumoto, D., Yoo, S. H., Kwantes, C., Kakai, H., & Shigemasu, E. (2009). Variations of Emotional Display Rules Within and Across Cultures: A Comparison Between Canada, USA, and Japan. *Canadian Journal of Behavioural Science Canadian Psychological Association, 41*, 1–10. doi: 10.1037/a0014387
- Saint-Michel, S. (2010). « L'impact du genre sur le style de leadership : l'importance d'introduire les traits de personnalité des leaders », *Revue Internationale de Psychosociologie, 40*, 181-203
- Sarkisian, N., & Gerstel, N. (2008). Till marriage do us part: adult children's relationships with their parents. *Journal of Marriage and Family, 70*, 360 – 376. doi: 10.1111/j.1741-3737.2008.00487.x
- Scharlemann, J. P. W., Eckel, C. C., Kacelnik, A., & Wilson, R. K. (2001). The value of a smile: Game theory with a human face. *Journal of Economic Psychology, 22*, 617-640. doi:10.1016/S0167-4870(01)00059-9
- Scherer, K. R. (1984). Les émotions : fonctions et composantes. *Cahiers de Psychologie Cognitive, 4*, 9-39.
- Schroeder, D. A., Penner, L. A., Dovidio, J. F. & Piliavin J. A. (1995). *The Psychology of Helping and Altruism*. New York: McGraw-Hill.
- Schütz, A. (1997). Self-Presentational Tactics of Talk-Show Guests: A Comparison of Politicians, Experts, and Entertainers. *Journal of Applied Social Psychology, 27*, 1941-1952. doi: 10.1111/j.1559-1816.1997.tb01633.x
- Scollon, C. N., Diener, E., Oishi, S., & Biswas-Diener, R. (2004). Emotions across

cultures and methods. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35, 304-326. doi:  
10.1177/0022022104264124

Sénécal, C. B., Vallerand, R. J. & Vallières, É. F. (1992). Construction et validation de l'Échelle de la Qualité des Relations Interpersonnelles (EQRI). *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 42, 315-322.

Sessa, F. M. & Steinberg, L. (1991). Family structure and the development of autonomy during adolescence. *Journal of Early Adolescence*, 11, 38-55. doi:  
10.1177/02724316911111003

Shotland, R. L. & Huston, T. K. (1979). "Emergencies: What are they and do they influence bystanders to intervene?" *Journal of Personality and Social Psychology* 37, 1822-1834. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.37.10.1822>

Shotland, R. L., & Stebbins, C. A. (1983). Emergency and Cost as Determinants of Helping Behavior and the Slow Accumulation of Social Psychological Knowledge. *Social Psychology Quarterly*, 46, 36-46.  
<http://dx.doi.org/10.2307/3033659>

Silk, J. B. (2003). Cooperation without counting: The puzzle of friendship. Dans P. Hammerstein (Ed.), *Genetic and cultural evolution of cooperation* (pp. 37-54). Cambridge, MA: MIT Press.

Silverberg, S. & Steinberg, L. (1987). Adolescent autonomy, parent-adolescent conflict, and parental well-being. *Journal of Youth and Adolescence*, 16, 293-312. doi:  
10.1007/BF02139096

Silverstein, M., Gans, D., & Yang F. M. (2006). "Intergenerational Support to Aging

- Parents: The Role of Norms and Needs.” *Journal of Family Issues*, 27, 1068-1084. doi:10.1177/0192513X06288120
- Simmons, R. G. 1991. “Presidential Address on Altruism and Sociology.” *The Sociological Quarterly*, 32, 1-22. doi: 10.1111/j.1533-8525.1991.tb00342.x
- Small, D. A., & Verrochi, N. M. (2009). The Face of Need: Facial Emotion Expression on Charity Advertisements. *Journal of Marketing Research*, 46, 777-787. <http://dx.doi.org/10.1509/jmkr.46.6.777>
- Smetana, J. G., Tasopoulos-Chan, M, Gettman, D. C., Villalobos, M., Campione-Barr, N., & Metzger, A. (2009). Adolescents’ and Parents’ Evaluations of Helping Versus Fulfilling Personal Desires in Family Situations. *Child Development*, 80, 280-294. doi: 10.1111/j.1467-8624.2008.01259.x
- Solomon, H., Zener-Solomon, L., Arnone, M., Maur, B., Reda, R., & Roth, E. (1981). Anonymity and helping. *The Journal of Social Psychology*, 113, 37–43. doi: 10.1080/00224545.1976.9711936
- Spence, J. T., & Helmreich, R. L. (1978). *Masculinity & femininity: Their psychological dimensions, correlates, & antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Spitze, G., & Logan, J. (1992). Helping as a component of parent-adult child relations. *Research on Aging*, 14, 291-312. doi: 10.1177/0164027592143001
- Spitze, G., & Trent, K. (2006). Gender Differences in Adult Sibling Relations in Two-Child Families. *Journal of Marriage and Family*, 68, 977–992. doi: 10.1111/j.1741-3737.2006.00308.x
- Srivastava, S., Tamir, M., McGonigal, K. M., John, O. P., & Gross, J. J. (2009). The

social costs of emotional suppression: A prospective study of the transition to college. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 883–897. doi: 10.1037/a0014755

Sroufe, L. A., & Waters, E. (1977). Attachment as an organizational construct. *Child Development*, 48, 1184-1199. doi: 10.1023/A:1021602609489

Statistiques Canada (2006). Tendances sociales canadiennes: Les jeunes adultes qui donnent et reçoivent de l'aide. Printemps 2006. no. 80.

Stearns, P. N. (1993). History of emotions: The issue of change. Dans M. Lewis & J. M. Haviland (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 17-28). New York: Guilford Press.

Stenico, C., & Greitemeyer, T. (2014). The others will help: The presence of multiple video game characters reduces helping after the game is over. *The Journal of Social Psychology*, 154, 101-104. doi: 10.1080/00224545.2013.864595

Stewart-Williams, S. (2007). Altruism among kin vs. nonkin: effects of cost of help and reciprocal exchange. *Evolution and Human behavior*, 28, 193-198. doi: 10.1016/j.evolhumbehav.2007.01.002

Stewart-Williams, S. (2008). Human Beings as Evolved Nepotists Exceptions to the Rule and Effects of Cost of Help. *Human Nature*, 19, 414-425. doi: 10.1007/s12110-008-9048-y

Stocker, C. M., Lanthier, R. P., & Furman, W. (1997). Sibling Relationships in Early Adulthood. *Journal of Family Psychology*, 11, 210-221.

<http://dx.doi.org/10.1037/0893-3200.11.2.210>

- Stocker, C., & McHale, S. (1992). The nature and family correlates of preadolescents perceptions of their sibling relationships. *Journal of Social and Personal Relationships, 9*, 180-195. doi: 10.1177/0265407592092002
- Stoppard, J. M., & Gunn Gruchy, C. D. (1993). Gender, context, and expression of positive emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 143–150. doi: 10.1177/0146167293192002
- Strack, F., Martin, L. L., & Stepper, S. (1988). Inhibition and facilitating conditions of the human smile: A nonobstrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 768-777.  
<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.54.5.768>
- Strahan, R., & Gerbasi, K.C. (1972). Short homogeneous versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology, 28*, 191–193. doi: 10.1002/1097-4679(197204)28:23.0.CO;2-G
- Straus, M. A. (2006). Future research on gender symmetry in physical assaults on partners. *Violence Against Women, 12*, 1086–1097. doi: 10.1177/1077801206293335
- Strayer, J., & Schroeder, M. (1989). Children's helping strategies: Influences of emotion, empathy, and age. *New Directions for Child Development, 44*, 85-105. doi: 10.1002/cd.23219894407
- Suedfeld, P., Bochner, S., & Wnek, D. (1972). Helper-Sufferer Similarity and a Specific Request for Help: Bystander Intervention During a Peace Demonstration. *Journal of Applied Social Psychology, 2*, 17-23. doi: 10.1111/j.1559-1816.1972.tb01260.x
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson.

- Tidd, K., & Lockard, J. (1978). Monetary significance of the affiliative smile: A case for reciprocal altruism. *Bulletin of the Psychonomic Society*, *11*, 344-346. doi: 10.3758/BF03336849
- Tiedens, L. Z., Ellsworth, P. C., & Mesquita, B. (2000). Stereotypes about sentiments and status: Emotional expectations for high-and low-status group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*, 560–574. doi: 10.1177/0146167200267004
- Thornton, G. R. (1943). The effect upon judgments of personality traits of varying a single factor in a photograph. *Journal of Social Psychology*, *18*, 127-148. doi: 10.1080/00224545.1943.9921704
- Tomkins, S.S. (1980). Affect as amplification: some modifications in theory. Dans R. Plutchick & H. Kellerman (Eds.), *Emotion, theory, research, and experience: Theories of emotions, Vol. 1* (pp. 141-165). New York: Academic Press.
- Trichas, S., & Schyns, B. (2012). The face of leadership: Perceiving leaders from facial expression. *Leadership Quarterly*, *23*, 545-566. doi:10.1016/j.leaqua.2011.12.007
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, *46*, 35–57. <http://www.jstor.org/stable/2822435>
- Tsang, J. -A. (2006). Gratitude and prosocial behaviour: An experimental test of gratitude. *Cognition & Emotion*, *20*, 138–148. doi: 10.1080/02699930500172341
- Tscharaktschiew, N., & Rudolph, U. (2015). The who and whom of help giving: An attributional model integrating the help giver and the help recipient. *European Journal of Social Psychology*, 1-20. DOI: 10.1002/ejsp.2135
- Van Kleef, G.A., & Côté, S. (2007). Expressing anger in conflict: When it helps and

- when it hurts. *Journal of Applied Psychology*, 92, 1557–1569. doi: 10.1037/0021-9010.92.6.1557
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., & Manstead, A. (2010). An interpersonal approach to emotion in social decision making: The emotions as social information model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 45-96. doi: 10.1016/S0065-2601(10)42002-X
- Vaux, A., & Harrison D. (1985). Social Network Characteristics Associated with Satisfaction and Perceived Support. *American Journal of Community Psychology*, 13, 256-268. doi: 10.1007/BF00914932
- Ventimiglia, J. C. (1982). Sex roles and chivalry: Some conditions of gratitude to altruism. *Sex Roles*, 8, 1107-1122. doi: 10.1007/BF00290967
- Verbrugge, L. M., & Chan, A. (2008). Giving help in return: family reciprocity by older Singaporeans. *Ageing et Society*, 28, 5-34. doi: 10.1017/S0144686X07006447
- Vingerhoets, A. J. J. M., Cornelius, R. R., Van Heck, G. L., & Becht, M. C. (2000). Adult crying: A model and review of the literature. *Review of General Psychology*, 4, 354–377. doi: 10.1037/1089-2680.4.4.354
- Vingerhoets, A. J. J. M., Van Geleuken, A. J. M. L., Van Tilburg, M. A. L., & Van Heck, G. L. (1997). The psychological context of adult crying: Towards a model of adult crying. Dans A. J. J. M. Vingerhoets, F. J. Van Bussel, & A. J. W. Boelhouwer (Eds.), *The (non)expression of emotions in health and disease* (pp. 323–336). Tilburg, the Netherlands: Tilburg University Press.
- Voorpostel, M., & Blieszner, R. (2008). Intergenerational solidarity and support

- between adult siblings. *Journal of Marriage and Family*, 70, 157-167. doi: 10.1111/j.1741-3737.2007.00468.x
- Voorpostel, M. & Van Der Lippe, T. (2007), Support Between Siblings and Between Friends: Two Worlds Apart? *Journal of Marriage and Family*, 69, 1271–1282. doi: 10.1111/j.1741-3737.2007.00446.x
- Vrugt, A., & Vet, C. (2009). Effects of a smile on mood and helping behavior. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 37, 1251-1258. doi: 10.2224/sbp.2009.37.9.1251
- Walker, K. E. & Woods, M. E. (1976). *Time use: A measure of household production of family goods and services*. Washington, DC: American Home Economics Association.
- Walum, L. R. (1974). The Changing Door Ceremony: Notes on the Operation of Sex Roles in Everyday Life. *Journal of Contemporary Ethnography* 2, 506-515. doi: 10.1177/089124167400200406
- Warner, L. R., & Shields, S. A. (2007). The perception of crying in women and men: Angry tears, sad tears, and the “right way” to cry. Dans U. Hess & P. Philippot (Eds.), *Group dynamics and emotional expression* (pp. 92–117). New York: Cambridge University Press.
- Webster G. (2003). Prosocial behavior in families: moderators of resource sharing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 653-660. doi: 10.1016/S0022-1031(03)00055-6
- Weiner, B. (1980). May I borrow your class-notes? An attributional analysis of judgments of help giving. *Journal of Educational Psychology*, 72, 676-681. doi:

10.1037/0022-0663.72.5.676

Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion.

*Psychological Review*, 92, 548-573. doi: 10.1037/0033-295X.92.4.548

Weiner, B. (1996). Searching for order in social motivation. *Psychological Inquiry*, 7,

199-216. doi: 10.1207/s15327965pli0703\_1

Wellman, B., & Wortley, S. (1990). Different strokes from different folks: Community

ties and social support. *American Journal of Sociology*, 96, 558-588. doi:

10.1086/229572

West S. G., & Brown T. J. (1975). Physical attractiveness, the severity of the emergency

and helping: a field experiment and interpersonal simulation. *Journal of*

*Experimental Social Psychology*, 11, 531-538. doi: 10.1016/0022-1031(75)90004-

9

White, L. (1994). Coresidence and leaving home: Young adults and their parents. *Annual*

*Review of Sociology*, 20, 81-102. doi: 10.1146/annurev.so.20.080194.000501

White, L. K., & Riedmann, A. (1992). Ties among Adult Siblings. *Social Forces*, 71, 85-

102. doi: 10.1093/sf/71.1.85

Whiting, B., & Edwards, C. P. (1973). A cross-cultural analysis of sex differences in the

behavior of children aged three through 11. *Journal of Social Psychology*, 91,

171-188. doi: 10.1080/00224545.1973.9923040

Wilder, C. (1978). From the Interactional View-A Conversation with Paul Watzlawick.

*Journal of Communication*, 28, 35-45. doi: 10.1111/j.1460-2466.1978.tb01654.x

Wrzus, C., Wagner, J., Baumert, A., Neyer, F. J., & Lang, F. R. (2011). Adult Parent-

Child Relationships Through the Lens of Social Relations Analyses: Prosocial

Personality and Reciprocity of Support. *European Journal of Personality*, 25, 133-145. doi: 10.1002/per.802

Yee, J., & Greenberg, M. S. (1998). Reactions to crime victims: Effects of victims' emotional state and type of relationship. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 17, 209-226. doi: 10.1521/jscp.1998.17.2.209

Yik, M. S. M., & Russell, J. A. (1999). Interpretation of faces: A cross-cultural study of a prediction from Fridlund's theory. *Cognition & Emotion*, 13, 93-104. doi: 10.1080/026999399379384

Youniss, J. (1980). *Parents and peers in social development: A Sullivan-Piaget perspective*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.

Youniss, J., & Ketterlinus, R. D. (1987). Communication and connectedness in mother- and father-adolescent relationships. *Journal of Youth & Adolescence*, 16, 265-280. doi: 10.1007/BF02139094

Youniss, J., & Smollar (1985). *Adolescent relations with mothers, fathers and friends*. Chicago: University of Chicago Press

**Liste des tableaux et des figures**

Tableau 1  
*Résumé des principales motivations sociales attribuées aux expressions faciales émotionnelles*

Expression	Disposition à l'action <sup>i</sup>	Intention comportementale <sup>j</sup>	Demande d'action <sup>k</sup>
Joie	Interaction (Rapee & Heimberg, 1997) Approche, jeu (Frijda, 1986)	Affiliation (Fridlund, 1994; Hess et al., 2005; Horstmann, 2003) Réciprocité (Izard 1993; Montepare & Dobish 2003) Jeu (Horstmann, 2003)	Coopération (Horstmann, 2003) Réciprocité (Horstmann, 2003)
Tristesse	Panique, impuissance (Frijda, 1986)	Pleurs (Fridlund, 1994; Horstmann, 2003) Manipulation (Horstmann, 2003)	Aide (Eisenberg; 2000; Fridlund, 1994; Horstmann, 2003) Réconfort (Fridlund, 1994; Izard, 1991) Soutien (Allen & Badcock, 2003; Stearns, 1993) Secours, soins (Murray, 1979; Nelson, 2005)
Peur	Panique, impuissance (Frijda, 1986)	Cris, fuite (Fridlund, 1994; Horstmann, 2003) Attaque verbale/physique (Horstmann, 2003)	Aide (Horstmann, 2003; Marsh & Ambady, 2007) Immobilisation (Frijda, 1997)
Surprise		Immobilisation, évitement (Horstmann, 2003)	Aide, renseignement (Horstmann, 2003)
Dégoût	Évitement, rejet (Frijda, 1986)	Attaque verbale/physique (Horstmann, 2003) Rejet (Amir et al, 2005; Horstmann, 2003; Rozin et al., 1999)	Changement de conduite (Horstmann, 2003)
Colère	Agression, rejet (Frijda, 1986)	Attaque (Fridlund, 1994; Horstmann, 2003; Strauss, 2006) Dominance (Hess et al., 2000; 2005; Knutson, 1996) Basse affiliation (Izard, 1993; Marsh et al., 2005)	Retrait (Fridlund, 1994; Horstmann, 2003) Obéissance, soumission (Horstmann, 2003)

Note : i = plan comportemental que l'émetteur à l'intention de réaliser (en direction de l'environnement)  
 j = ligne de conduite que l'émetteur à l'intension d'émettre  
 k = action que l'émetteur désirerait que le récepteur entreprenne

Tableau 2  
*Statistiques descriptives des variables dépendantes pour les scénarios de l'étude 1*  
 (N = 117)

Variabes	Moyenne	Écart-type	Asymétrie	Kurtose
Scénario 1				
Disposition	6,41	2,590	-0,712	-0,709
Obligation	5,36	2,591	-0,232	-1,180
Effort perçu	6,09	2,398	-0,495	-0,739
Usualité	4,00	2,367	0,476	-0,803
Scénario 2				
Disposition	4,65	2,557	-0,079	-1,087
Obligation	4,87	2,683	-0,038	-1,275
Effort perçu	5,53	2,641	-0,260	-1,202
Usualité	4,10	2,465	0,583	-0,762
Scénario 3				
Disposition	4,86	2,396	-0,023	-0,974
Obligation	5,00	2,486	-0,048	-1,072
Effort perçu	5,86	2,746	-0,441	-1,026
Usualité	4,56	2,468	0,168	-1,136
Scénario 4				
Disposition	4,98	2,221	0,007	-0,917
Obligation	4,77	2,437	0,048	-1,059
Effort perçu	6,01	2,618	-0,458	-1,052
Usualité	5,35	2,468	0,022	-1,206
Scénario 5				
Disposition	7,77	1,626	-1,369	1,084
Obligation	7,02	2,105	-0,886	-0,276
Effort perçu	5,52	2,373	-0,212	-0,919
Usualité	5,52	2,448	-0,265	-0,997
Scénario 6				
Disposition	6,32	2,417	-0,695	-0,619
Obligation	5,51	2,487	-0,337	-0,969
Effort perçu	6,07	2,204	-0,467	-0,532
Usualité	4,65	2,440	0,188	-1,027

Tableau 3

*Fréquence des indices sur l'échelle d'évaluation pour chacune des variables dépendantes selon le scénario (N=117)*

Indice	Pas du tout		Un peu			Moyennement			Très	
	0 <sup>i</sup>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Scénario 1										
Disposition <sup>j</sup>		8	6	5	15	1	14	18	12	38
Obligation		13	7	12	14	13	8	19	17	14
Effort		6	6	6	14	11	16	16	15	25
Usualité		20	19	17	17	11	11	12	4	8
Scénario 2										
Disposition	3	19	4	13	19	12	10	10	9	9
Obligation	1	16	16	5	16	11	12	16	12	12
Effort		11	9	12	10	13	13	12	18	19
Usualité		18	17	23	19	6	9	10	6	9
Scénario 3										
Disposition	1	11	11	12	21	10	16	18	6	11
Obligation		13	11	11	16	12	18	15	9	12
Effort	1	12	5	7	13	11	13	13	11	31
Usualité		15	16	12	20	9	14	13	11	7
Scénario 4										
Disposition		9	4	22	18	15	13	16	12	8
Obligation		16	7	12	26	11	9	16	13	7
Effort		8	7	11	10	9	14	14	15	29
Usualité		6	9	17	20	9	14	11	14	17
Scénario 5										
Disposition				3	6	4	7	20	19	58
Obligation		1	3	4	12	10	8	16	23	40
Effort		8	5	13	16	12	21	12	15	15

Expressions du visage et comportements d'aide 233

Usualité		8	10	9	14	12	18	17	13	16
Scénario 6										
Disposition	1	5	7	7	8	8	16	18	20	27
Obligation		12	4	11	14	15	10	21	16	14
Effort		5	3	6	16	15	17	19	17	19
Usualité		14	11	19	16	12	16	10	10	9

Note : i= score total sur l'échelle d'évaluation  
 j= variable dépendante

Tableau 4

*Statistiques descriptives associées aux items de l'analyse en composantes principales (N = 117)*

Items	Moyenne	Écart-type	Asymétrie	Kurtose
Animal	5,459	1,549	-0,533	-0,063
Argent	4,797	1,686	-0,175	-0,183
Musique	5,079	1,697	-0,308	-0,430
Notes de cours	5,289	1,530	-0,013	-0,507
Raccompagnement	6,457	1,335	-0,245	-0,571
Remplacement	5,633	1,613	-0,446	0,118

Tableau 5  
*Matrice de corrélations inter-items (N = 117)*

Items	1	2	3	4	5	6
1. Animal	--					
2. Argent	,21	--				
3. Musique	,55	,39	--			
4. Notes de cours	,43	,31	,50	--		
5. Raccourci	,44	,07	,30	,26	--	
6. Remplacement	,39	,05	,17	,12	0,19	--

Tableau 6

*Les coefficients de saturation et la qualité de représentation des six items de l'analyse en composantes principales selon la méthode de rotation oblique Oblimin et la méthode de rotation orthogonale Varimax (N= 117)*

	Rotation oblique		Rotation orthogonale		Qualité de la représentation
	Ressource	Service	Ressource	Service	
Animal		0,684	0,357	0,726	0,726
Argent	0,815		0,779		0,628
Musique	0,730		0,755		0,690
Notes de cours	0,700		0,715		0,579
Raccompagnement		0,665		0,673	0,483
Remplacement		0,769		0,777	0,557

*Note.* Les saturations inférieures à 0,30 n'apparaissent pas dans le tableau

Tableau 7

*Corrélations bivariées entre les variables dépendantes selon le type de demande*

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Matd	--							
2. Mato	,66**	--						
3. Mate	,09	,24*	--					
4. Matu	,06	,06	,26**	--				
5. Serd	,30**	,19*	,15	,14	--			
6. Sero	,32**	,54**	,13	,14	,48**	--		
7. Sere	-,03	,12	,15	,07	-,01	,32**	--	
8. Seru	,01	,02	,09	,52**	,39**	,20*	,10	--

Note : Matd = disposition à répondre favorablement à une demande type bien matériel

Mato = obligation à répondre favorablement à une demande type bien matériel

Mate = perception de l'effort exigé par une demande type bien matériel

Matu = usualité de la demande type bien matériel

Serd = disposition à répondre favorablement à une demande type service

Sero = obligation à répondre favorablement à une demande type service

Sere = perception de l'effort exigé par une demande type service

Seru = usualité de la demande type service

\*\* . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral)

\* . La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral)

Tableau 8

*Scores moyens des quatre variables dépendantes en fonction du type de demande et du sexe des participants (N = 117)*

	Ressource matérielle		Service	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Disposition	5,14 (0,34 <sup>i</sup> )	4,81 (0,20)	6,52 (0,32)	7,16 (0,19)
Obligation	4,29 (0,37)	5,15 (0,22)	5,33 (0,33)	6,30 (0,19)
Effort	5,22 (0,40)	6,15 (0,23)	5,58 (0,31)	6,09 (0,18)
Usualité	4,27 (0,38)	4,89 (0,22)	4,61 (0,35)	4,82 (0,20)

Note : i = écart-type

Tableau 9  
Description des stimuli faciaux et des unités d'action (UA)

UA	Nom dans le FACS	Principaux changements d'apparence
1	Inner Brow Raiser	Relève la partie intérieure des sourcils
2	Outer Brow Raiser	Relève la partie extérieure des sourcils
4	Brow Lowerer	Baisse les sourcils et les rapproche l'un de l'autre
5	Upper Lid Raiser	Relève les paupières supérieures dégageant ainsi une plus grande partie des globes oculaires
6	Cheek Raiser	Relève les joues, produit des plis cutanés dans la partie latérale extérieure des yeux et sous les yeux
9	Nose Wrinkler	Plisse la peau du nez en la tirant vers le haut
12	Lip Corner Puller	Tire les coins des lèvres de façon diagonale vers les os des joues
15	Lip Corner Depressor	Tire les coins des lèvres vers le bas et plisse la peau se trouvant sous les coins des lèvres
17	Chin Raiser	Pousse la bosse du menton et la lèvre inférieure vers le haut
20	Lip Stretcher	Étire les lèvres dans le sens horizontal
23	Lip Tightener	Imprime une tension sur les lèvres et les fait paraître plus minces
25	Lips Part	Ouvre la bouche et sépare très légèrement les lèvres
26	Jaw Drop	Ouvre la bouche dans la mesure où il y a un espace entre les dents.
Stimuli faciaux	Unités d'actions faciales	
Joie	6 + 12 + 25	
Peur	1 + 2 + 4 + 5 + 20 + 25	
Colère	4 + 5 + 17 + 23	
Surprise	1 + 2 + 5 + 26	
Tristesse	1 + 4 + 15	
Dégoût	9	
Neutralité		

Tableau 10

*Statistiques descriptives des variables dépendantes utilisées lors de l'expérimentation 1 selon la catégorie d'expression faciale affichée, le type de demande et le sexe du demandeur (N= 50)*

Variables	Moyenne		Écart-type		Asymétrie		Kurtose	
	R <sup>k</sup>	S	R	S	R	S	R	S
Femmes <sup>i</sup>								
Colère <sup>j</sup>	1,380	2,020	1,557	1,744	0,964	0,543	0,071	-,0564
Dégoût	1,400	2,010	1,396	1,880	0,847	0,893	-0,113	0,690
Joie	5,810	7,220	2,577	2,026	-0,706	-1,548	-0,245	2,479
Neutralité	4,320	5,540	2,314	2,274	-0,280	-0,455	-0,460	-0,419
Peur	2,480	3,930	1,940	2,805	0,630	0,057	0,317	-1,214
Surprise	2,690	4,130	2,211	2,229	0,425	-0,178	-0,750	-0,426
Tristesse	4,160	5,620	2,366	2,545	0,076	-0,744	-0,993	-0,270
Hommes								
Colère	1,020	1,700	1,386	2,097	1,921	1,541	2,442	1,928
Dégoût	1,450	2,050	1,617	2,026	0,938	1,148	-0,237	0,709
Joie	5,120	6,730	2,573	1,988	-0,209	-1,285	-1,085	1,992
Neutralité	3,570	4,550	2,265	2,284	0,061	-0,255	-0,732	-0,705
Peur	2,680	4,190	2,267	2,491	0,619	0,114	-0,409	-0,525
Surprise	2,430	3,450	1,711	2,090	0,341	0,339	-0,502	-0,151
Tristesse	4,250	5,760	2,425	2,291	-0,237	-0,596	-1,027	-0,518

Note : R = ressource matérielle

S = service

i = sexe du demandeur

j = catégorie d'expression faciale affichée

k = type de demande

Tableau 11

*Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'étude 1  
(différence des scores-moyen)*

Catégories	1. <sup>i</sup>	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1. Joie <sup>j</sup>	--						
2. Tristesse	(1,272)*	--					
3. Neutralité	(1,725)*	(0,453)	--				
4. Peur	(2,900)*	(1,628)*	(1,175)*	--			
5. Surprise	(3,045)*	(1,773)*	(1,320)*	(0,145)	--		
6. Dégoût	(4,493)*	(3,221)*	(2,768)*	(1,593)*	(1,448)*	--	
7. Colère	(4,715)*	(3,443)*	(2,990)*	(1,815)*	(1,670)*	(0,222)	--

Note : Joie : score moyen = 6,220

Tristesse : score moyen = 4,948

Neutralité : score moyen = 4,495

Peur : score moyen = 3,320

Surprise : score moyen = 3,175

Dégoût : score moyen = 1,727

Colère : score moyen = 1,505

1. i - j : différence des scores moyens

\*. Significatif au seuil corrigé de  $\alpha = 0,007$

Tableau 12

*Statistiques descriptives des variables dépendantes pour les scénarios de l'étude 2 selon le type de demandeur (N= 95)*

Variables	Moyenne			Écart-type			Asymétrie			Kurtose		
	P	F	A	P	F	A	P	F	A	P	F	A
Scénario 1												
Disposition	7,39	6,41	5,76	2,044	2,363	2,378	-1,659	-0,837	-0,418	2,387	-0,164	-0,593
Obligation	7,61	6,12	5,04	1,909	2,387	2,551	-1,898	-0,758	-0,079	3,416	-0,489	-1,215
Effort	6,23	6,21	6,17	2,354	2,310	2,359	-0,634	-0,516	-0,538	-0,588	-0,643	-0,543
Usualité	4,39	3,97	3,82	2,757	2,399	2,343	0,168	0,411	0,514	-1,393	-0,841	-0,744
Scénario 2												
Disposition	7,03	5,94	5,72	2,171	2,338	2,208	-0,966	-0,285	-0,536	-0,001	-1,039	-0,229
Obligation	6,95	5,62	4,95	2,261	2,251	2,354	-1,044	-0,188	-0,131	0,424	-0,886	-0,833
Effort	6,18	6,54	6,54	2,104	2,148	2,113	-0,340	-0,818	-0,592	-0,738	-0,049	-0,524
Usualité	5,11	4,41	3,77	2,452	2,434	1,976	-0,018	0,421	0,305	-1,023	-0,919	-0,215
Scénario 3												
Disposition	6,33	5,66	5,26	2,233	2,341	2,284	-0,356	-0,294	0,062	-0,913	-0,863	-1,056
Obligation	6,05	5,23	4,98	2,385	2,368	2,288	-0,381	-0,204	-0,219	-0,911	-0,797	-0,971
Effort	5,62	5,59	5,61	2,312	2,403	2,331	-0,243	-0,244	-0,210	-0,707	-0,961	-0,976
Usualité	4,33	4,02	4,09	2,190	2,302	2,361	0,379	0,439	0,281	-0,706	-0,844	-0,942
Scénario 4												
Disposition	7,63	7,44	6,83	1,732	1,755	2,112	-1,017	-1,078	-0,888	-0,234	0,247	-0,055
Obligation	7,32	6,53	5,79	2,054	2,319	2,492	-1,348	-0,721	-0,568	1,231	-0,418	-0,684
Effort	5,69	5,94	6,54	2,159	2,172	2,254	-0,230	-0,337	-0,610	-0,461	-0,609	-0,702
Usualité	5,03	4,78	4,65	2,430	2,303	2,310	-0,078	0,164	0,070	-1,044	-0,986	-1,155

Note : P = parent

F = membre de la fratrie

A = ami(e)

Tableau 13

Fréquence des indices sur l'échelle d'évaluation pour chacune des variables dépendantes selon le scénario et le type de demandeur (N=95)

Indice	Pas du tout		Un peu			Moyennement			Très		
	0 <sup>i</sup>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Scénario 1											
Disposition <sup>j</sup>	P <sup>k</sup>		3	3		4	3	6	20	18	38
	F		6	3	3	8	8	12	18	15	22
	A	1	6	2	7	14	10	15	15	10	15
Obligation	P		3		2	4	3	4	13	26	40
	F		6	5	6	8	4	12	23	17	14
	A		10	12	6	14	10	8	16	10	9
Effort	P		4	5	6	9	6	14	18	13	20
	F		3	6	4	9	11	17	11	13	21
	A	1	3	3	8	7	14	13	12	13	21
Usualité	P		22	12	8	8	5	12	14	6	8
	F	1	17	15	11	16	6	12	10	2	5
	A	1	17	17	11	18	7	7	9	5	3
Scénario 2											
Disposition	P		2	1	6	6	7	10	13	14	36
	F		2	5	15	5	10	15	16	8	19
	A	1	5	3	5	14	8	22	17	10	10
Obligation	P	1	2	2	4	4	11	10	13	12	36
	F		4	4	10	15	13	9	19	9	12
	A	1	9	8	6	16	16	11	13	9	6
Effort	P		1	4	6	11	14	12	20	9	18
	F		3	2	6	6	10	10	22	16	20
	A		1	4	3	11	11	9	21	12	23
Usualité	P		8	10	8	14	12	14	10	8	11
	F		10	14	18	13	8	10	9	5	8
	A	2	13	11	15	22	16	8	3	4	1

## Scénario 3

	P		2	2	6	13	15	9	12	12	24
Disposition	F	1	3	5	11	12	12	10	16	13	12
	A		5	2	18	19	8	9	14	11	9
	P		4	4	6	16	8	10	16	10	21
Obligation	F	1	6	9	7	12	13	16	15	6	10
	A		10	6	10	15	10	12	21	7	4
	P	1	3	6	8	13	4	11	20	4	15
Effort	F		5	8	9	8	14	14	13	10	14
	A		4	7	8	14	12	12	13	13	12
	P		9	12	16	20	11	6	13	4	4
Usualité	F		13	21	9	15	9	14	4	7	3
	A		18	13	10	12	13	13	8	4	4

## Scénario 4

Disposition	P				1	7	8	6	14	11	48
	F				4	6	4	8	18	18	37
	A		1	4	4	7	5	14	16	17	27
Obligation	P		2	2	3	4	5	7	19	13	40
	F		4	2	5	10	8	12	13	15	26
	A	2	5	5	8	7	14	7	17	18	12
Effort	P	1	2	4	6	19	7	24	11	8	13
	F		4	2	5	14	18	11	12	16	13
	A		2	2	8	10	8	9	17	13	26
Usualité	P		10	8	7	17	12	10	12	12	7
	A		7	11	11	20	11	9	10	11	5
	F		8	14	13	11	12	11	14	9	3

Note : P = parent

F = membre de la fratrie

A = ami(e)

i = score total sur l'échelle d'évaluation

j = variable dépendante

k = type de demandeur

Tableau 14

*Corrélations bivariées entre les variables dépendantes selon le type de relation interpersonnelle*

Variabes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Parend	--											
2. Pareno	,48**	--										
3. Parene	,11	,39**	--									
4. Parenu	,06	,06	,10	--								
5. Fratd	,65**	,24**	-,04	,10	--							
6. Frato	,39**	,60**	,23*	,15	,53**	--						
7. Frate	,21*	,38**	,69**	,11	,10	,33**	--					
8. Fratu	,02	,02	,07	,86**	,13	,07	,07	--				
9. Amid	,34**	,14	,01	-,13	,49**	,16	,12	-,03	--			
10. Amio	,05	,40**	,10	-,04	,16	,58**	,28**	,01	,45**	--		
11. Amie	,24*	,35**	,60**	,07	,14	,37**	,71**	,10	,12	,30**	--	
12. Amiu	-,09	,07	,08	,72**	-,02	,15	,03	,80**	,09	,20	,12	--

Note : Parend = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un parent

Pareno = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un parent

Parene = perception de l'effort exigé par une demande venant d'un parent

Parenu = usualité de la demande venant d'un parent

Fratd = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un membre de la fratrie

Frato = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un membre de la fratrie

Frate = perception de l'effort exigé par une demande venant d'un membre de la fratrie

Fratu = usualité de la demande venant d'un membre de la fratrie

Amid = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un ami

Amio = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un ami

Amie = perception de l'effort exigé par une demande venant d'un ami

Amiu = usualité de la demande venant d'un ami

\*\* . La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéra

\* . La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral)

Tableau 15

Résultats des tests *t* appariés concernant les combinaisons des dyades de réponses chez les participants

Dyade de réponse présentée	Différences appariées			<i>t</i>	Sig.
	Moyenne	Écart-type	Erreur standard moyenne		
Parend - fratd	0,18289	0,29176	0,02993	6,110	0,000
Parend - amid	0,30066	0,41330	0,04240	7,090	0,000
Fratd - amid	0,11776	0,35948	0,03688	3,193	0,002
Pareno - frato	0,27697	0,37518	0,03849	7,195	0,000
Pareno - amio	0,44803	0,46794	0,04801	9,332	0,000
Frato - amio	0,17105	0,40311	0,04136	4,136	0,000
Parenu - fratu	0,10395	0,24726	0,02537	4,098	0,000
Parenu- amiu	0,15724	0,33668	0,03454	4,552	0,000
Fratu-amiu	0,05329	0,29229	0,02999	1,777	0,079

Note : 1. Application de la correction de Bonferroni : Test T appariés significatif au seuil de  $\alpha = 0,0056$

2. La valeur du degré de liberté pour chaque dyade de réponse présentée équivaut à 94.

Parend = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un parent

Pareno = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un parent

Parenu = usualité de la demande venant d'un parent

Fratd = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un membre de la fratrie

Frato = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un membre de la fratrie

Fratu = usualité de la demande venant d'un membre de la fratrie

Amid = disposition à répondre favorablement à une demande venant d'un ami

Amio = obligation à répondre favorablement à une demande venant d'un ami

Amiu = usualité de la demande venant d'un ami

Tableau 16

*Fréquence des indices de la qualité des relations interpersonnelles selon le sexe du participant et la sphère relationnelle (N= 88)*

Indice de qualité	Hommes <sup>i</sup>				Femmes			
	P <sup>k</sup>	F	A	G	P	F	A	G
00								
01								
02								
03								
04								
05								
06				1		1	1	
07		1	1	2	3	2	2	1
08	1		1	1	3	4	3	4
09	1	2	1	2	3	3	5	9
10	2	3	1	1	7	5	5	4
11	1	2	3	3	4	4	6	7
12	2	2	2	3	4	10	7	12
13	3	2	2	1	10	7	9	5
14	3	2	1	1	5	8	6	7
15	3	2	3	4	4	7	9	12
16	4	4	5	1	25	17	15	7
Total	20	20	20	20	68	68	68	68

Note : P = relation avec les parents

F = relation avec la fratrie

A = relation avec les amis

G = relation avec les gens en général

i = sexe du participant

j = score total sur l'Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (EQRI)

k = sphère relationnelle

Tableau 17

*Tableau de contingence sphère relationnelle x qualité de la relation interpersonnelle x sexe des participants*

Sexe du participant et sphère relationnelle	Indice de qualité de la relation			Total
	Modérément <sup>a</sup>	Beaucoup <sup>b</sup>	Extrême <sup>c</sup>	
<b>Hommes</b>				
Parent-enfant	4 <sup>i</sup> (20 <sup>j</sup> )	6 (30)	10 (50)	20 (100)
Fraternelle	6 (30)	6 (30)	8 (40)	20 (100)
Amicale	4 (20)	7 (35)	9 (45)	20 (100)
Générale	7 (35)	7 (35)	6 (30)	20 (100)
<b>Femmes</b>				
Parent-enfant	16 (23,5)	18 (26,5)	34 (50)	68 (100)
Fraternelle	15 (22,1)	21 (30,8)	32 (47,1)	68 (100)
Amicale	16 (23,5)	22 (32,4)	30 (44,1)	68 (100)
Générale	18 (26,5)	24 (35,3)	26 (38,2)	68 (100)

Note : a = fréquences théoriques : 5,3 (hommes) et 15,8 (femmes)

b = fréquences théoriques : 6,5 (hommes) et 21,3 (femmes)

c = fréquences théoriques : 8,3 (hommes) et 31,0 (femmes)

i = fréquence observée

j = pourcentage compris dans le type de sphère relationnelle

Tableau 18

*Fréquence de l'indice de désirabilité selon le sexe des participants (N= 88)*

Indice de désirabilité sociale <sup>i</sup>	Sexe	
	Hommes	Femmes
00		1
01		
02		
03		3
04	2	2
05	1	4
06	1	2
07	1	2
08	1	4
09		8
10	5	6
11	2	4
12	2	9
13	1	8
14	3	5
15		4
16		1
17	1	3
18		1
19		1
20		
Total	20	68

Note : i = score total sur l'Échelle abrégée de désirabilité sociale

Tableau 19

*Tableau de contingence sexe des participants x désirabilité sociale*

Sexe	Indice de désirabilité sociale			Total
	Bas <sup>a</sup>	Moyen <sup>b</sup>	Élevé <sup>c</sup>	
Hommes	3 <sup>i</sup> (15 <sup>j</sup> )	12 (60)	5 (25)	20 (100)
Femmes	10 (14,7)	35 (51,5)	23 (33,8)	68 (100)

Note : a = fréquences théoriques : 3,0 (hommes) et 10,0 (femmes)  
 b = fréquences théoriques : 10,7 (hommes) et 36,3 (femmes)  
 c = fréquences théoriques : 6,4 (hommes) et 21,6 (femmes)  
 i = fréquence observée  
 j = pourcentage compris dans le type de sphère relationnelle

Tableau 20

*Statistiques descriptives des variables dépendantes utilisées lors de l'expérimentation 2 selon la catégorie d'expression faciale affichée, le type de demandeur et le sexe du demandeur (N= 88)*

Variables	Moyenne			Écart-type			Asymétrie			Kurtose		
	P <sup>k</sup>	F	A	P	F	A	P	F	A	P	F	A
Femmes <sup>i</sup>												
Colère <sup>j</sup>	3,193	2,363	2,563	2,366	2,041	1,858	0,730	0,985	0,540	-0,174	0,763	-0,542
Dégoût	3,142	2,290	2,585	2,306	2,002	2,131	0,556	0,892	0,761	-0,401	0,633	-0,104
Joie	7,040	6,835	6,199	1,769	1,914	2,195	-0,772	-1,071	-0,778	-0,032	0,945	-0,053
Neutralité	4,648	4,250	4,131	2,109	2,163	1,771	0,063	-0,011	-0,483	-0,476	-0,658	-0,067
Peur	4,466	3,739	3,659	2,504	2,189	2,123	0,117	0,539	0,198	-0,900	-0,199	-0,397
Tristesse	5,903	5,784	5,375	2,277	2,206	2,015	-0,436	-0,673	-0,441	-0,655	0,106	-0,205
Hommes												
Colère	2,881	2,131	2,119	2,473	1,893	1,904	0,861	1,023	1,013	-0,101	0,669	1,055
Dégoût	2,972	2,278	2,034	2,347	1,871	1,647	0,636	0,640	1,371	-0,227	-0,548	3,048
Joie	6,949	6,761	6,563	1,826	1,927	1,758	-0,702	-0,680	-0,611	-0,389	-0,516	-0,101
Neutralité	4,296	4,244	3,989	2,309	1,933	2,024	0,022	-0,268	0,144	-0,674	-0,376	-0,127
Peur	3,801	4,159	3,454	2,549	2,123	2,165	0,229	0,035	0,582	-0,864	-0,753	-0,357
Tristesse	5,563	5,739	4,580	2,163	2,009	2,116	-0,039	-0,391	-0,077	-1,151	-0,013	-0,710

Note : P = parent

F = membre de la fratrie

A = ami(e)

i = sexe du demandeur

j = catégorie d'expression faciale affichée

k = type de demandeur

Tableau 21

Résultats du test de l'effet d'interaction entre les variables indépendantes et les facteurs de covariance

Interactions selon le facteur de covariance	ddl	erreur	F	Sig.*	$\eta^2$
<b>Désirabilité sociale</b>					
Expression x désirabilité	3,535	297,091	0,354	0,819	0,004
Relation x désirabilité	1,571	131,941	0,418	0,613	0,005
Sexe x désirabilité	1,000	84,000	1,633	0,205	0,019
Expression x relation x désirabilité	8,310	698,074	0,740	0,662	0,009
Expression x sexe x désirabilité	4,595	386,015	0,715	0,601	0,008
Relation x sexe x désirabilité	1,828	153,521	0,028	0,964	0,000
Expression x relation x sexe x désirabilité	8,185	685,883	1,221	0,283	0,014
<b>Qualité générale des relations</b>					
Expression x qualité	3,537	297,091	0,145	0,953	0,002
Relation x qualité	1,547	131,941	4,023	0,053	0,026
Sexe x qualité	1,000	84,000	1,959	0,278	0,015
Expression x relation x qualité	8,310	698,074	0,372	0,940	0,004
Expression x sexe x qualité	4,595	386,015	2,152	0,064	0,025
Relation x sexe x qualité	1,828	153,521	1,080	0,337	0,013
Expression x relation x sexe x qualité	8,185	685,883	1,183	0,306	0,014

Note : Désirabilité sociale : facteur de covariance

Qualité générale des relations interpersonnelles : facteur de covariance

Catégorie d'expression faciale : variable indépendante

Type de relation interpersonnelle : variable indépendante

Sexe du demandeur : variable indépendante

\* Seuil de signification  $\alpha = 0,05$

Tableau 22

*Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'analyse de variance de l'étude 2 (différence des scores-moyen)*

Catégories	1. <sup>i</sup>	2.	3.	4.	5.	6.
1. Joie <sup>j</sup>	--					
2. Tristesse	(1,233)*	--				
3. Neutralité	(2,465)*	(1,232)*	--			
4. Peur	(2,844)*	(1,611)*	(0,379)	--		
5. Dégoût	(4,178)*	(2,941)*	(1,709)*	(1,330)*	--	
6. Colère	(4,186)*	(2,949)*	(1,716)*	(1,338)*	(0,008)	--

Note : Joie : score moyen = 6,724

Tristesse : score moyen = 5,491

Neutralité : score moyen = 4,259

Peur : score moyen = 3,880

Dégoût : score moyen = 2,550

Colère : score moyen = 2,542

1. i - j : différence des scores moyens

\*. Significatif au seuil corrigé de  $\alpha = 0,0083$

Tableau 23

*Test de comparaisons multiples de l'analyse de variance pour l'interaction catégorie d'expression faciale x type de relation interpersonnelle x sexe du demandeur*

Expression affichée selon le type de demandeur	Scores-moyens des femmes <sup>i</sup>	Scores-moyens des hommes <sup>j</sup>	i - j	Sig.
Joie				
ami	6,199	6,563	(-0,364)	ns
fratrie	6,835	6,761	(0,074)	ns
parent	7,040	6,949	(0,091)	ns
Tristesse				
ami	5,375	4,580	(0,795)	0,0001*
fratrie	5,784	5,739	(0,045)	ns
parent	5,903	5,563	(0,340)	ns
Neutralité				
ami	4,131	3,989	(0,142)	ns
fratrie	4,250	4,244	(0,006)	ns
parent	4,648	4,295	(0,353)	ns
Peur				
Ami	3,659	3,455	(0,204)	ns
fratrie	3,739	4,159	(-0,420)	ns
parent	4,466	3,801	(0,665)	0,004
Dégoût				
ami	2,585	2,034	(0,551)	0,004
fratrie	2,290	2,278	(0,012)	ns
parent	3,142	2,972	(0,170)	ns
Colère				
ami	2,563	2,119	(0,444)	0,017
fratrie	2,364	2,131	(0,233)	ns
parent	3,193	2,881	(0,312)	ns

Note : i - j : (différence des scores-moyens)

\*. Significatif au seuil corrigé  $\alpha = 0,00138$

Tableau 24

*Test de comparaisons multiples pour la catégorie d'expression faciale lors de l'analyse de covariance de l'étude 2 (différence des scores-moyens ajustés)<sup>a</sup>*

Catégories	1. <sup>i</sup>	2.	3.	4.	5.	6.
1. Joie <sup>j</sup>	--					
2. Tristesse	(1,233)*	--				
3. Neutralité	(2,465)*	(1,232)*	--			
4. Peur	(2,844)*	(1,611)*	(0,379)	--		
5. Dégoût	(4,178)*	(2,941)*	(1,709)*	(1,330)*	--	
6. Colère	(4,186)*	(2,949)*	(1,716)*	(1,338)*	(0,008)	--

Note : Joie : score moyen = 6,724

Tristesse : score moyen = 5,491

Neutralité : score moyen = 4,259

Peur : score moyen = 3,880

Dégoût : score moyen = 2,550

Colère : score moyen = 2,542

1. i - j : différence des scores moyens ajustés

a. La covariable apparaissant dans l'analyse est évaluée pour la valeur suivante :  
désirabilité sociale = 4,51

\*. Significatif au seuil corrigé de  $\alpha = 0,0083$

Tableau 25

*Test de comparaisons multiples de l'analyse de covariance pour l'interaction catégorie d'expression faciale x type de relation interpersonnelle x sexe du demandeur<sup>a</sup>*

Expression affichée selon le type de demandeur	Scores-moyens des femmes <sup>i</sup>	Scores-moyens des hommes <sup>j</sup>	i - j	Sig.
Joie				
ami	6,199	6,563	(-0,364)	ns
fratrie	6,835	6,761	(0,074)	ns
parent	7,040	6,949	(0,091)	ns
Tristesse				
ami	5,375	4,580	(0,795)	0,0001*
fratrie	5,784	5,739	(0,045)	ns
parent	5,903	5,563	(0,340)	ns
Neutralité				
ami	4,131	3,989	(0,142)	ns
fratrie	4,250	4,244	(0,006)	ns
parent	4,648	4,295	(0,353)	ns
Peur				
Ami	3,659	3,455	(0,204)	ns
fratrie	3,739	4,159	(-0,420)	ns
parent	4,466	3,801	(0,665)	0,004
Dégoût				
ami	2,585	2,034	(0,551)	0,004
fratrie	2,290	2,278	(0,012)	ns
parent	3,142	2,972	(0,170)	ns
Colère				
ami	2,563	2,119	(0,444)	0,018
fratrie	2,364	2,131	(0,233)	ns
parent	3,193	2,881	(0,312)	ns

Note : i - j : (différence des scores-moyens ajustés)

a. La covariable apparaissant dans l'analyse est évaluée pour la valeur suivante : désirabilité sociale = 4,51

\*. Significatif au seuil corrigé  $\alpha = 0,00138$

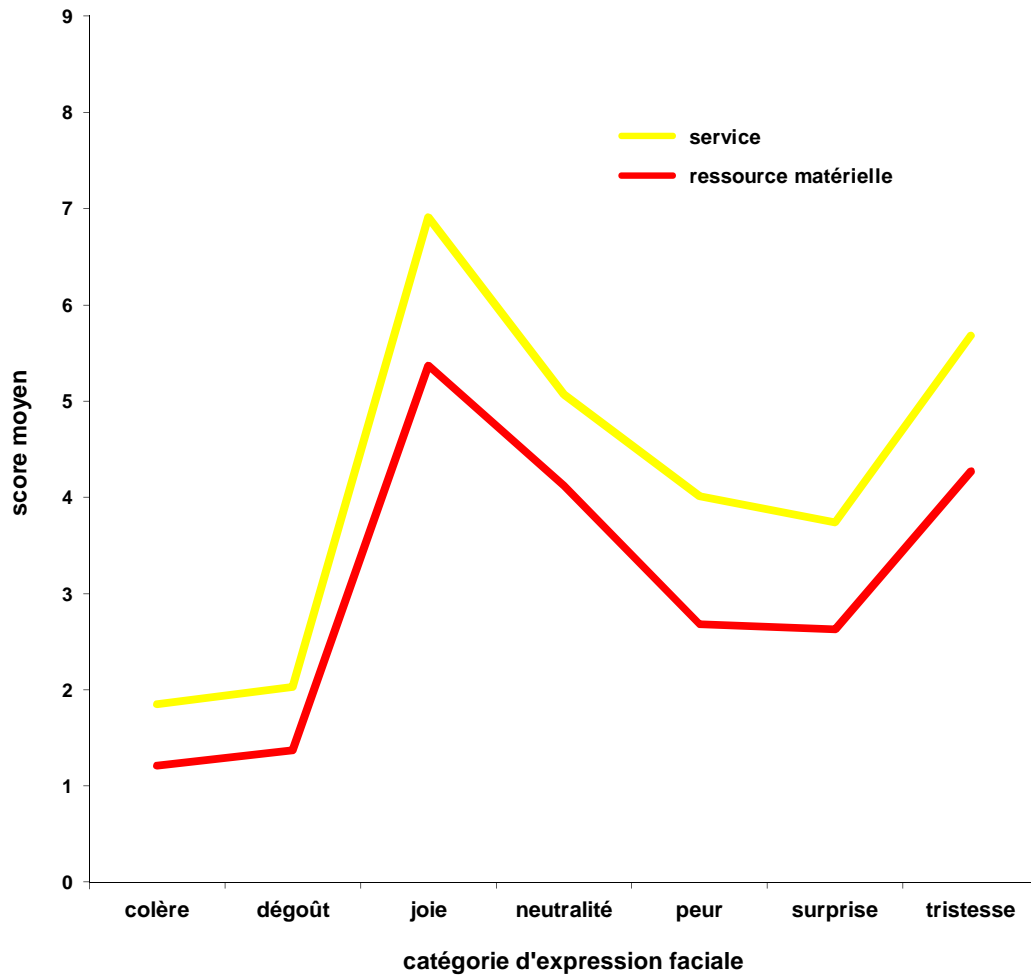


Figure 1 : Le degré de disposition des participants à répondre favorablement (score-moyen) selon la catégorie d'expression faciale et le type de demande

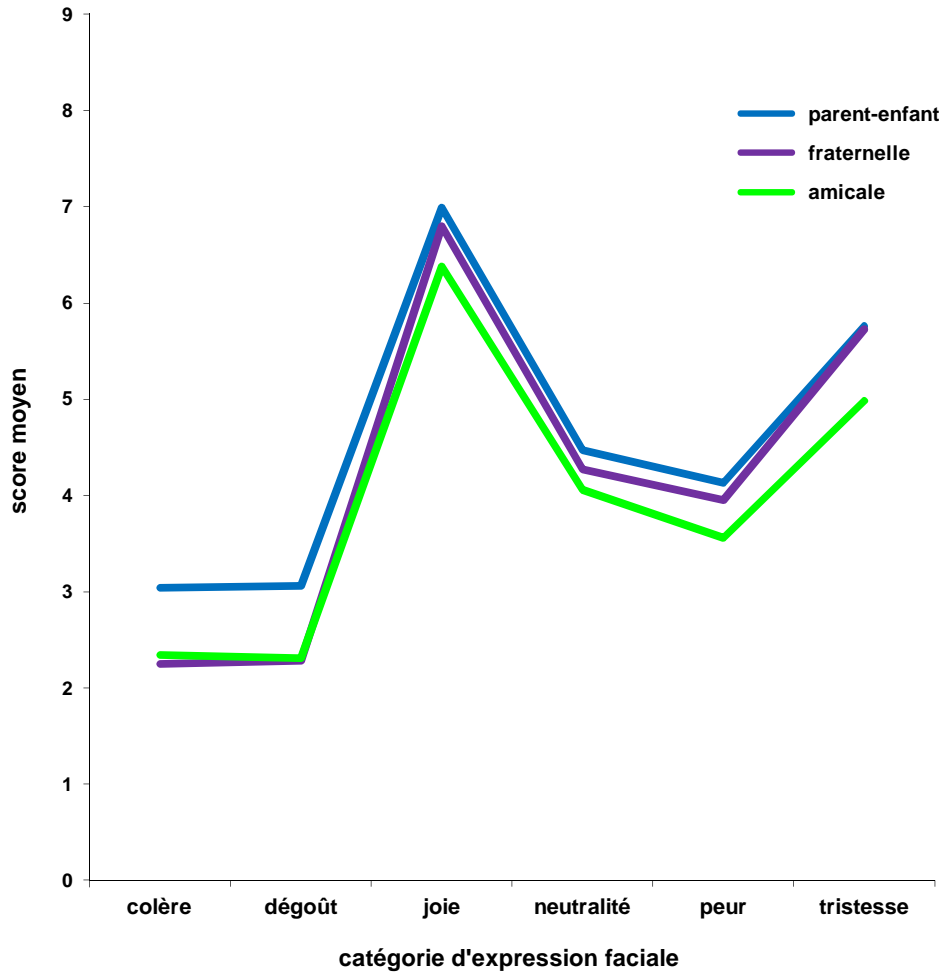


Figure 2 : Le degré de disposition des participants à répondre favorablement (score-moyen et score moyen ajusté) selon la catégorie d'expression faciale et le type de relation interpersonnelle

**Liste des annexes**

Annexe A

*Texte de recrutement (système intégré de participation à la recherche)*

Nous sollicitons votre participation à une étude s'intéressant aux comportements prosociaux et plus précisément, aux comportements visant à aider autrui. Celle-ci est effectuée sous la direction du Dr. Julie Gosselin, professeure à l'École de Psychologie. Si vous décidez de participer, vous serez invités à faire la lecture de courts scénarios et à répondre à des questions concernant ceux-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquelles une personne fait une demande d'aide. Pour répondre, il vous suffira de sélectionner l'option numérique qui vous convient le mieux. L'étude nécessitera la participation à une seule séance de **30 minutes** et la passation s'effectuera au moyen d'un questionnaire en ligne via le site sécurisé de **surveymonkey.com**.

La participation à ce projet est complètement volontaire et vous êtes libre d'y mettre fin à n'importe quel moment, sans encourir de pénalisation sous aucune forme. L'anonymat et la confidentialité des renseignements fournis seront rigoureusement respectés. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés en lieu sûr. Les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche ne serviront qu'à des fins de recherche et seront traités sous forme de moyenne de groupe. Les données de la recherche seront conservées pendant les 10 ans qui suivront la publication des résultats de la recherche. Il vous sera possible de recevoir une copie du résumé des résultats de la recherche vers le mois de juin 2012. De plus, pour tout renseignement concernant le projet de recherche, vous pouvez communiquer avec la chercheuse principale au (613) 562-5800, poste 2208 ou via l'adresse courriel suivant : [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca).

Annexe B

*Formulaire d'information et de consentement des participants (survey monkey)*

**Titre du projet:** Expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui

Nom de la chercheuse : Julie Gosselin, Professeur adjoint, École de psychologie, Université d'Ottawa, Pavillon Vanier, pièce 4012, ON, K1N 6N5. Tél. : (613) 562-5800, poste 2208. Courriel : jgosseli@uottawa.ca

**Invitation à participer:** Je suis invité(e) à participer à la recherche nommée ci-haut qui est menée par le professeur Julie Gosselin.

**But de l'étude:** Cette étude a pour objet de valider des scénarios présentés dans le cadre d'un projet de recherche portant sur les expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui.

**Risques:** Je comprends que ma participation à cette recherche implique que je réponde à des questions en rapport avec les scénarios présentés. J'ai reçu l'assurance de la chercheuse que ma participation ne comporte pas de risques d'inconfort psychologique qui sont plus élevés que ceux que je peux rencontrer dans la vie quotidienne.

**Bienfaits:** Ma participation à cette étude me donnera l'occasion de faire partie d'un processus de recherche. Cela aura également pour effet de faire progresser les connaissances scientifiques dans le domaine de la régulation des interactions sociales.

**Confidentialité et anonymat:** J'ai l'assurance de la chercheuse que l'information que je partagerai avec elle restera strictement confidentielle. Je m'attends à ce que le contenu ne soit utilisé que pour la validation des scénarios présentés et selon le respect de la confidentialité. Seule l'équipe de recherche, soit la responsable et son assistante de recherche, auront accès aux renseignements fournis. L'anonymat est garanti de la façon suivante. Un code de participant sera associé au questionnaire que j'aurai rempli de façon anonyme. De plus, les résultats de l'étude ne serviront qu'à des fins de recherche et seront présentés sous forme de moyennes de groupe.

Annexe B (suite)

**Conservation des données:** Les données recueillies (réponses au questionnaire) seront conservées de façon sécuritaire, c'est-à-dire sous clé, dans le laboratoire de recherche de la chercheuse. Les données seront conservées pendant cinq ans après la publication des résultats et seront ensuite détruites. Seule l'équipe de recherche, soit la responsable et son assistante de recherche, auront accès à ces données.

**Compensation:** La participation à l'étude permettra de recevoir un point, ce qui reviendra à 1% de la note finale du cours d'Introduction à la psychologie expérimentale (PSY 1501) ou du cours d'Introduction à la psychologie appliquée (PSY 1502).

**Participation volontaire:** Ma participation à la recherche est volontaire et je suis libre de me retirer en tout temps, et/ou refuser de répondre à certaines questions, sans subir de conséquences négatives. Si je choisis de me retirer de l'étude, les données recueillies jusqu'à ce moment seront détruites de façon à protéger la confidentialité et l'anonymat.

**Acceptation:** En remplissant le questionnaire, j'accepte de participer à cette recherche menée par Dre. Gosselin de l'École de psychologie de l'Université d'Ottawa.

Pour tout renseignement additionnel concernant cette étude, je peux communiquer avec la chercheuse (email: srlrfr@uottawa.ca).

Pour tout renseignement sur les aspects éthiques de cette recherche, je peux m'adresser au Responsable de l'éthique en recherche, Université d'Ottawa, Pavillon Tabaret, 550, rue Cumberland, salle 159, Ottawa.

J'accepte de répondre à ce questionnaire

Oui

Annexe C

*Renseignements démographiques*

**1. Veuillez indiquer votre sexe:**

- homme
- femme

**2. Veuillez indiquer votre date de naissance**

	<b>Jour</b>	<b>Mois</b>	<b>Année</b>
<b>Date de naissance</b>			

**3. Veuillez indiquer votre appartenance ethnique:**

- caucasienne
- africaine
- asiatique
- arabe
- latine
- autochtone
- autre (veuillez préciser)

**4. Quel est le type de votre famille d'origine?**

- famille intacte
- famille monoparentale
- famille recomposée
- autre (veuillez préciser)

Annexe D

*Instructions aux participants (validation des scénarios)*

La présente étude s'intéresse aux comportements prosociaux. Nous vous présenterons à l'écran de courts scénarios dans lesquels des personnes font une demande. Chaque scénario sera suivi de quatre questions. Votre tâche consistera à faire la lecture de ces scénarios et à répondre à chacune des questions. Vous indiquerez votre réponse selon une échelle de type Likert allant de 0 à 9. Pour ce faire, vous sélectionnerez l'option numérique qui vous convient le mieux, l'option 0 signifie 'pas du tout', l'option 3 'un peu', l'option 6 'moyennement' et l'option 9 'très'. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Nous désirons connaître vos opinions et impressions telles qu'elles sont, sans référence à ce qu'elles devraient être.

## Annexe E

*Scénarios utilisés dans l'étude pilote*

## 1 Ressource matérielle

**L'argent.** À l'occasion de l'anniversaire d'un ami, vous sortez prendre un verre dans un nouveau club avec plusieurs personnes que vous connaissez. Au cours de la soirée, une personne de votre groupe vous demande de lui prêter de l'argent afin de se payer une autre consommation. Votre budget est serré et vous savez que cette personne tarde souvent à rembourser ses dettes.

**Les notes de cours.** C'est la période de mi-session qui approche et, par conséquent, vous et vos ami(e)s vous rencontrez dans le but de vous préparer pour les examens. Une fois votre session d'étude terminée, une personne de votre groupe vous demande de lui prêter vos notes de cours en vue de compléter les siennes. Jusqu'à présent vous avez fait preuve d'une présence assidue aux cours alors que cette personne a été absente plusieurs fois.

**La musique.** Vous invitez vos ami(e)s à votre domicile pour un souper et un tournoi de jeux de société. Au moment de son départ, une personne de votre groupe vous demande de lui prêter quelques uns de vos disques compacts (CD) dans le but de les écouter. Votre collection de CD est précieuse et vous savez que cette personne n'est pas très soigneuse.

## 2. Service

**Prise en charge d'un animal.** C'est la période des fêtes qui approche et vous discutez avec vos ami(e)s des activités que vous prévoyez faire durant le congé. Tous vos amis iront à l'extérieur de la région pendant les vacances de Noël. De votre côté, vous prévoyez plutôt rester à votre domicile. À un moment de la conversation, une personne de votre groupe vous demande si vous accepteriez de prendre soin de son chat pendant son absence. Il vous faudrait aller à son appartement pour nourrir le chat et nettoyer la litière.

**Raccompagne**ment. Lors d'un vendredi soir, vous rencontrez vos ami(e)s au cinéma avec l'intention de visionner un programme double. Le deuxième film se terminant aux petites heures du matin, chacun désire retourner chez soi. Alors que vous vous dirigez tous vers le stationnement, une personne de votre groupe vous demande s'il serait possible de la conduire à la maison.

**Remplacement.** Vous êtes au travail et vous et vos collègues discutez de vos emplois du temps pour les prochains jours. Au moment de la pause, une personne de votre groupe vous demande si vous accepteriez d'échanger votre prochain quart de travail avec le sien, étant donné qu'elle attend la visite de ses parents. Vous aviez prévu une sortie au musée pendant cette journée-là.

## Annexe F

*Questions à répondre et échelle d'évaluation*

Question 1: Dans quelle mesure seriez vous disposé(e) à répondre favorablement à la demande de cette personne?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 2: Dans quelle mesure vous sentiriez-vous obligé(e) de répondre favorablement à la demande de cette personne?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 3: Dans quelle mesure considériez-vous que cette demande exige un effort?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 4: Dans quelle mesure s'agit-il d'une demande courante (c.-à-d. habituelle)?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Annexe G

*Texte de recrutement (sollicitation en classe)*

**Titre du projet:** Expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui au sein de divers contextes sociaux

La présente étude s'intéresse à la communication non verbale, plus particulièrement au décodage des expressions faciales des émotions. Celle-ci est effectuée sous la direction du Dr. Julie Gosselin, professeure à l'École de Psychologie.

Si vous décidez de participer à cette étude, vous serez invités à faire la lecture de courts scénarios, à visionner des photographies d'expressions faciales et à répondre à des questions concernant celles-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquelles une personne fait une demande. Votre tâche consistera à dire dans quelle mesure vous seriez disposé(e) à répondre à cette demande advenant qu'elle affiche une expression donnée. La tâche implique une seule session de 30 minutes.

La participation à ce projet est complètement volontaire et vous êtes libre d'y mettre fin à n'importe quel moment, sans encourir de pénalisation sous aucune forme. L'anonymat et la confidentialité des renseignements fournis seront rigoureusement respectés. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés en lieu sûr.

Les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche ne serviront qu'à des fins de recherche et seront traités sous forme de moyenne de groupe. Les données de la recherche seront conservées pendant les 10 ans qui suivront la publication des résultats de la recherche.

Il vous sera possible de recevoir une copie du résumé des résultats de la recherche vers le mois de juin 2010. De plus, pour tout renseignement concernant le projet de recherche, vous pouvez communiquer avec la chercheuse principale au (613) 562-5800, poste 2208 ou via l'adresse courriel suivante [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca).

Julie Gosselin, Ph.D.  
Professeur adjoint  
École de psychologie  
Université d'Ottawa  
Pavillon Vanier, pièce 4012  
Ottawa (Ontario) K1N 6N5

Annexe H

Formulaire d'information et de consentement des participants



uOttawa

Université d'Ottawa  
École de psychologie

University of Ottawa  
School of Psychology

Formulaire d'information et de consentement des participants

**Titre du projet:** Expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui

Nom de la chercheuse : Julie Gosselin, Professeur adjoint, École de psychologie, Université d'Ottawa, Pavillon Vanier, pièce 4012, ON, K1N 6N5. Tél. : (613) 562-5800, poste 2208. Courriel : [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca)

**Invitation à participer:** Je suis invité(e) à participer à la recherche nommée ci-haut qui est menée par le professeur Julie Gosselin.

**But de l'étude:** L'objectif de l'étude est d'étudier la perception des expressions faciales des émotions. Ma participation consistera essentiellement à lire de courts scénarios, à regarder des expressions faciales et à répondre à des questions concernant celles-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquelles une personne fait une demande. Ma tâche consistera à dire dans quelle mesure je serais disposé(e) à répondre à cette demande advenant que la personne affiche une expression faciale donnée. De plus, je serai invité(e) à remplir deux courts questionnaires concernant les interactions sociales. L'étude requiert la participation à une seule séance de 30 minutes et a lieu dans un local prévu à cet effet sur le campus universitaire.

**Risques:** Je comprends que ma participation à cette recherche implique que je réponde à des questions en rapport avec les stimuli présentés. J'ai reçu l'assurance de la chercheuse que ma participation ne comporte pas de risque d'inconfort psychologique qui sont plus élevés que ceux que je peux rencontrer dans la vie quotidienne.

**Bienfaits:** Ma participation à cette recherche aura pour effet de faire progresser les connaissances scientifiques dans le domaine de la régulation des interactions sociales.

**Confidentialité et anonymat:** J'ai l'assurance de la chercheuse que l'information que je partagerai avec elle restera strictement confidentielle. Je m'attends à ce que le contenu ne soit utilisé que pour la recherche et selon le respect de la confidentialité. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés dans le laboratoire de recherche.

☎ 613-562-5799  
📠 613-562-5147

136 Jean Jacques Lussier  
Ottawa ON K1N 6N5 Canada  
[www.uOttawa.ca](http://www.uOttawa.ca)

Annexe H (suite)

**L'anonymat** est garanti de la façon suivante. Mon nom n'apparaîtra pas dans les fichiers de résultats afin d'assurer l'anonymat. Les résultats de l'étude ne serviront qu'à des fins de recherche et seront présentés sous forme de moyennes de groupe.

**Conservation des données:** Les données recueillies sur support électronique seront conservées de façon sécuritaire dans le laboratoire de recherche du chercheur. Les données seront conservées pendant dix ans après la publication des résultats et seront ensuite détruites.

**Participation volontaire:** Ma participation à la recherche est volontaire et je suis libre de me retirer en tout temps, et/ou refuser de répondre à certaines questions, sans subir de conséquences négatives. Si je choisis de me retirer de l'étude, les données recueillies ne seront pas conservées.

**Acceptation:** Je, \_\_\_\_\_ (nom du participant), accepte de participer à cette recherche menée par le professeur Julie Gosselin, de l'École de psychologie.

Pour tout renseignement additionnel concernant cette étude, je peux communiquer avec la chercheure.

Pour tout renseignement sur les aspects éthiques de cette recherche, je peux m'adresser au Responsable de l'éthique en recherche, Université d'Ottawa, Pavillon Tabaret, 550, rue Cumberland, salle 159, Ottawa, ON K1N 6N5. Tél.: (613) 562-5841. Courriel : [ethics@uottawa.ca](mailto:ethics@uottawa.ca)

**Il y a deux copies du formulaire de consentement dont une que je peux garder**

Signature du participant \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Sexe: \_\_\_\_\_ Type de famille d'origine \_\_\_\_\_

Âge : \_\_\_\_\_ ans \_\_\_\_\_ mois. Appartenance ethnique \_\_\_\_\_

Signature du chercheur \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

**Facultatif:** Je désire recevoir un résumé des résultats de cette recherche à l'adresse suivante (adresse postale ou adresse électronique):

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Annexe I

*Instructions aux participants (expérimentation en laboratoire)*

La présente étude s'intéresse à la communication non-verbale et, plus particulièrement, à l'influence des expressions du visage sur le comportement des personnes. Nous vous présenterons à l'écran six courts scénarios dans lesquels des personnes font une demande. Après la présentation d'un scénario, vous verrez sur l'écran sept expressions du visage. Votre tâche consiste à dire dans quelle mesure vous seriez disposé (ou disposée) à répondre favorablement à la demande de cette personne advenant qu'elle affiche cette expression faciale. Pour répondre, vous appuyez sur les touches 0 à 9 du clavier de l'ordinateur. La touche 0 signifie *pas du tout*, la touche 3 *un peu*, la touche 6 *moyennement* et la touche 9 *très*. Avez-vous des questions sur le déroulement de l'étude?

Annexe J

*Texte de recrutement (système intégré de participation à la recherche)*

Nous sollicitons votre participation à une étude s'intéressant aux comportements prosociaux et plus précisément, aux comportements visant à aider autrui. Celle-ci est effectuée sous la direction du Dr. Julie Gosselin, professeure à l'École de Psychologie. Si vous décidez de participer, vous serez invités à faire la lecture de courts scénarios et à répondre à des questions concernant ceux-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquelles une personne fait une demande d'aide. Pour répondre, il vous suffira de sélectionner l'option numérique qui vous convient le mieux. L'étude nécessitera la participation à une seule séance de **30 minutes** et la passation s'effectuera au moyen d'un questionnaire en ligne via le site sécurisé de **surveymonkey.com**.

La participation à ce projet est complètement volontaire et vous êtes libre d'y mettre fin à n'importe quel moment, sans encourir de pénalisation sous aucune forme. L'anonymat et la confidentialité des renseignements fournis seront rigoureusement respectés. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés en lieu sûr. Les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche ne serviront qu'à des fins de recherche et seront traités sous forme de moyenne de groupe. Les données de la recherche seront conservées pendant les 10 ans qui suivront la publication des résultats de la recherche. Il vous sera possible de recevoir une copie du résumé des résultats de la recherche vers le mois de juin 2012. De plus, pour tout renseignement concernant le projet de recherche, vous pouvez communiquer avec la chercheuse principale au (613) 562-5800, poste 2208 ou via l'adresse courriel suivant : [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca).

Annexe K

*Formulaire d'information et de consentement des participants (survey monkey)*

**Titre du projet:** Expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui

Nom de la chercheuse : Julie Gosselin, Professeur adjoint, École de psychologie, Université d'Ottawa, Pavillon Vanier, pièce 4012, ON, K1N 6N5. Tél. : (613) 562-5800, poste 2208. Courriel : jgosseli@uottawa.ca

**Invitation à participer:** Je suis invité(e) à participer à la recherche nommée ci-haut qui est menée par le professeur Julie Gosselin.

**But de l'étude:** Cette étude a pour objet de valider des scénarios présentés dans le cadre d'un projet de recherche portant sur les expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui.

**Risques:** Je comprends que ma participation à cette recherche implique que je réponde à des questions en rapport avec les scénarios présentés. J'ai reçu l'assurance de la chercheuse que ma participation ne comporte pas de risques d'inconfort psychologique qui sont plus élevés que ceux que je peux rencontrer dans la vie quotidienne.

**Bienfaits:** Ma participation à cette étude me donnera l'occasion de faire partie d'un processus de recherche. Cela aura également pour effet de faire progresser les connaissances scientifiques dans le domaine de la régulation des interactions sociales.

**Confidentialité et anonymat:** J'ai l'assurance de la chercheuse que l'information que je partagerai avec elle restera strictement confidentielle. Je m'attends à ce que le contenu ne soit utilisé que pour la validation des scénarios présentés et selon le respect de la confidentialité. Seule l'équipe de recherche, soit la responsable et son assistante de recherche, auront accès aux renseignements fournis. L'anonymat est garanti de la façon suivante. Un code de participant sera associé au questionnaire que j'aurai rempli de façon anonyme. De plus, les résultats de l'étude ne serviront qu'à des fins de recherche et seront présentés sous forme de moyennes de groupe.

Annexe K (suite)

**Conservation des données:** Les données recueillies (réponses au questionnaire) seront conservées de façon sécuritaire, c'est-à-dire sous clé, dans le laboratoire de recherche de la chercheuse. Les données seront conservées pendant cinq ans après la publication des résultats et seront ensuite détruites. Seule l'équipe de recherche, soit la responsable et son assistante de recherche, auront accès à ces données.

**Compensation:** La participation à l'étude permettra de recevoir un point, ce qui reviendra à 1% de la note finale du cours d'Introduction à la psychologie expérimentale (PSY 1501) ou du cours d'Introduction à la psychologie appliquée (PSY 1502).

**Participation volontaire:** Ma participation à la recherche est volontaire et je suis libre de me retirer en tout temps, et/ou refuser de répondre à certaines questions, sans subir de conséquences négatives. Si je choisis de me retirer de l'étude, les données recueillies jusqu'à ce moment seront détruites de façon à protéger la confidentialité et l'anonymat.

**Acceptation:** En remplissant le questionnaire, j'accepte de participer à cette recherche menée par Dre. Gosselin de l'École de psychologie de l'Université d'Ottawa.

Pour tout renseignement additionnel concernant cette étude, je peux communiquer avec la chercheuse (email: srlrfr@uottawa.ca).

Pour tout renseignement sur les aspects éthiques de cette recherche, je peux m'adresser au Responsable de l'éthique en recherche, Université d'Ottawa, Pavillon Tabaret, 550, rue Cumberland, salle 159, Ottawa.

J'accepte de répondre à ce questionnaire

Oui

Annexe L

*Renseignements démographiques*

**1. Veuillez indiquer votre sexe:**

- homme
- femme

**2. Veuillez indiquer votre date de naissance**

	<b>Jour</b>	<b>Mois</b>	<b>Année</b>
<b>Date de naissance</b>			

**3. Veuillez indiquer votre appartenance ethnique:**

- caucasienne
- africaine
- asiatique
- arabe
- latine
- autochtone
- autre (veuillez préciser)

**4. Quel est le type de votre famille d'origine?**

- famille intacte
- famille monoparentale
- famille recomposée
- autre (veuillez préciser)

Annexe M

*Instructions aux participants (validation des scénarios)*

La présente étude s'intéresse aux comportements prosociaux. Nous vous présenterons à l'écran de courts scénarios dans lesquels des personnes font une demande. Chaque scénario sera suivi de quatre questions. Votre tâche consistera à faire la lecture de ces scénarios et à répondre à chacune des questions. Vous indiquerez votre réponse selon une échelle de type Likert allant de 0 à 9. Pour ce faire, vous sélectionnerez l'option numérique qui vous convient le mieux, l'option 0 signifie 'pas du tout', l'option 3 'un peu', l'option 6 'moyennement' et l'option 9 'très'. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Nous désirons connaître vos opinions et impressions telles qu'elles sont, sans référence à ce qu'elles devraient être.

Annexe N

*Scénarios utilisés dans l'étude principale*

**Scénarios évoquant des interactions avec les amis**

Prise en charge d'un animal

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous prenez une marche avec un/une de vos amis. Le long congé de Pâques approche et vous discutez des activités que vous prévoyez faire durant ce temps. Cette personne ira visiter ses grands-parents à l'extérieur de la ville, pendant les quatre jours de vacances. De votre côté, votre intention serait de rester à votre domicile et de visiter votre amoureux/amoureuse. Au cours de la discussion, votre ami(e) vous demande s'il vous serait possible de prendre soin de son chien lors de son absence. Il vous faudrait nourrir l'animal quotidiennement et le promener deux fois par jour. Votre amoureux/amoureuse est allergique aux chiens.

Faire les courses

Imaginez que c'est un samedi après-midi et que vous visionnez avec un/une de vos amis un film récemment sorti au club vidéo de votre quartier. Une fois le film terminé, vous vous apprêtez à vaquer à vos occupations. Votre ami(e) qui attend un appel téléphonique vous demande alors s'il vous serait possible d'aller effectuer quelques courses avant la fermeture des magasins. Il/elle vous donnerait le montant d'argent requis. Votre intention serait de vous rendre à la salle d'entraînement afin de faire une séance d'exercice. Les courses vous prendront le reste de l'après-midi et il vous serait impossible d'aller vous entraîner avant plusieurs jours, dû à un horaire de travail chargé.

Fournir un transport

Imaginez que c'est un dimanche matin et que vous rejoignez vos amis au restaurant pour le brunch. Une fois le repas terminé, près de deux heures plus tard, vous quittez le restaurant et vous dirigez tous vers le stationnement. Un/une de vos amis vous demande s'il vous serait possible de le/la conduire en voiture au bureau de poste afin d'expédier un colis. Il vous faudrait faire un détour d'environ 30 minutes. Votre intention serait de retourner à votre domicile pour terminer la lecture d'un texte requise pour un cours qui aura lieu dans les prochains jours.

Accompagnement

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous conversez avec un/une de vos amis. Au cours de la conversation vous discutez de vos emplois du temps respectifs pour la fin de semaine à venir. Votre ami(e) possède des billets pour le théâtre qui aura lieu le vendredi soir et vous demande s'il vous serait possible de l'accompagner, la personne à qui étant destinée l'utilisation du billet s'étant désistée à la dernière minute. Il s'agit d'une pièce de théâtre d'une durée d'environ trois heures. En ce qui vous concerne, votre intention serait d'aller à un festival. Vous n'appréciez pas particulièrement le théâtre.

Annexe N (suite)

### **Scénarios évoquant des interactions avec les membres de la fratrie**

#### Prise en charge d'un animal

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous prenez une marche avec votre frère/soeur. Le long congé de Pâques approche et vous discutez des activités que vous prévoyez faire durant ce temps. Cette personne ira visiter les grands-parents à l'extérieur de la ville, pendant les quatre jours de vacances. De votre côté, votre intention serait de rester à votre domicile et de visiter votre amoureux/amoureuse. Au cours de la discussion, votre frère/soeur vous demande si vous serait possible de prendre soin de son chien lors de son absence. Il vous faudrait nourrir l'animal quotidiennement et le promener deux fois par jour et, votre amoureux/amoureuse est allergique aux chiens.

#### Faire les courses

Imaginez que c'est un samedi après-midi et que vous visionnez avec votre frère/soeur un film récemment sorti au club vidéo de votre quartier. Une fois le film terminé, vous vous apprêtez à vaquer à vos occupations. Votre frère/soeur qui attend un appel téléphonique vous demande alors s'il vous serait possible d'aller effectuer quelques courses avant la fermeture des magasins. Il/elle vous donnerait le montant d'argent requis. Votre intention serait de vous rendre à la salle d'entraînement afin de faire une séance d'exercice. Les courses vous prendront le reste de l'après-midi et il vous serait impossible d'aller vous entraîner avant plusieurs jours, dû à un horaire de travail chargé.

#### Fournir un transport

Imaginez que c'est un dimanche matin et que vous rejoignez les membres de votre famille au restaurant pour le brunch. Une fois le repas terminé, près de deux heures plus tard, vous quittez le restaurant et vous dirigez tous vers le stationnement. Votre frère/soeur vous demande s'il vous serait possible de le/la conduire en voiture au bureau de poste afin d'expédier un colis. Il vous faudrait faire un détour d'environ 30 minutes. Votre intention serait de retourner à votre domicile pour terminer la lecture d'un texte requise pour un cours qui aura lieu dans les prochains jours.

#### Accompagnement

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous conversez avec votre frère/soeur. Au cours de la conversation vous discutez de vos emplois du temps respectifs pour la fin de semaine à venir. Votre frère/soeur possède des billets pour le théâtre qui aura lieu le vendredi soir et vous demande s'il vous serait possible de l'accompagner, la personne à qui était destinée l'utilisation du billet s'étant désistée à la dernière minute. Il s'agit d'une pièce de théâtre d'une durée d'environ trois heures. En ce qui vous concerne, votre intention serait d'aller à un festival. Vous n'appréciez pas particulièrement le théâtre.

Annexe N (suite)

### **Scénarios évoquant des interactions avec les parents**

#### Prise en charge d'un animal

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous prenez une marche avec votre père/mère. Le long congé de Pâques approche et vous discutez des activités que vous prévoyez faire durant ce temps. Cette personne ira visiter les grands-parents à l'extérieur de la ville, pendant les quatre jours de vacances. De votre côté, votre intention serait de rester à votre domicile et de visiter votre amoureux/amoureuse. Au cours de la discussion, votre père/mère vous demande s'il vous serait possible de prendre soin de son chien lors de son absence. Il vous faudrait nourrir l'animal quotidiennement ainsi que le promener deux fois par jour. Votre amoureux/amoureuse est allergique aux chiens.

#### Faire les courses

Imaginez que c'est un samedi après-midi et que vous visionnez avec votre père/mère un film récemment sorti au club vidéo de votre quartier. Une fois le film terminé, vous vous apprêtez à vaquer à vos occupations. Votre père/mère qui attend un appel téléphonique vous demande alors s'il vous serait possible d'aller effectuer quelques courses avant la fermeture des magasins. Il/elle vous donnerait le montant d'argent requis. Votre intention serait de vous rendre à la salle d'entraînement afin de faire une séance d'exercice. Les courses vous prendront le reste de l'après-midi et il vous serait impossible d'aller vous entraîner avant plusieurs jours, dû à un horaire de travail chargé.

#### Fournir un transport

Imaginez que c'est un dimanche matin et que vous rejoignez les membres de votre famille au restaurant pour le brunch. Une fois le repas terminé, près de deux heures plus tard, vous quittez le restaurant et vous dirigez tous vers le stationnement. Votre père/mère vous demande s'il vous serait possible de le/la conduire en voiture au bureau de poste afin d'expédier un colis. Il vous faudrait faire un détour d'environ 30 minutes. Votre intention serait de retourner à votre domicile pour terminer la lecture d'un texte requise pour un cours qui aura lieu dans les prochains jours.

#### Accompagnement

Imaginez que c'est un soir de semaine et que vous conversez avec votre père/mère. Au cours de la conversation vous discutez de vos emplois du temps respectifs pour la fin de semaine à venir. Votre père/mère possède des billets pour le théâtre qui aura lieu le vendredi soir et vous demande s'il vous serait possible de l'accompagner, la personne à qui était destinée l'utilisation du billet s'étant désistée à la dernière minute. Il s'agit d'une pièce de théâtre d'une durée d'environ trois heures. En ce qui vous concerne, votre intention serait d'aller à un festival. Vous n'appréciez pas particulièrement le théâtre.

Annexe O

Questions à répondre et échelle d'évaluation

Question 1: Dans quelle mesure seriez vous disposé(e) à répondre favorablement à la demande de cette personne?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 2: Dans quelle mesure vous sentiriez-vous obligé(e) de répondre favorablement à la demande de cette personne?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 3: Dans quelle mesure considériez-vous que cette demande exige un effort?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Question 4: Dans quelle mesure s'agirait-il d'une demande courante (c.-à-d. habituelle)?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
pas du tout			un peu			moyennement			très

Annexe P

*Texte de recrutement (système intégré de participation à la recherche)*

Nous sollicitons votre participation à une étude s'intéressant à la perception des expressions faciales. Celle-ci est effectuée sous la direction du Dr. Julie Gosselin, professeure à l'École de Psychologie. Si vous décidez de participer, vous serez invités à faire la lecture de courts scénarios, à regarder des expressions faciales et à répondre à des questions concernant celles-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquels une personne fait une demande d'aide. Vous indiquerez votre réponse au moyen d'une échelle ordinale allant de 0 à 9. Vous aurez aussi à remplir deux courts questionnaires au sujet des interactions sociales. L'étude nécessitera la participation à une seule séance de **45 minutes** et aura lieu dans un local prévu à cet effet à l'université.

La participation à ce projet est complètement volontaire et vous êtes libre d'y mettre fin à n'importe quel moment, sans encourir de pénalisation sous aucune forme. L'anonymat et la confidentialité des renseignements fournis seront rigoureusement respectés. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés en lieu sûr.

Les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche ne serviront qu'à des fins de recherche et seront traités sous forme de moyenne de groupe. Les données de la recherche seront conservées pendant les 10 ans qui suivront la publication des résultats de la recherche. Il vous sera possible de recevoir une copie du résumé des résultats de la recherche vers le mois de juin 2012. De plus, pour tout renseignement concernant le projet de recherche, vous pouvez communiquer avec la chercheuse principale au (613) 562-5800, poste 2208 ou via l'adresse courriel suivante [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca).

## Annexe Q

*Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (EQRI version originale)*

Veillez indiquer la qualité de chacune des relations que vous avez PRÉSENTEMENT avec les personnes de votre entourage.

	Pas du tout 0	Un peu 1	Modérément 2	Beaucoup 3	Extrêmement 4
<b>1. <u>Présentement</u> mes relations avec ma famille . . .</b>					
(si présentement vous n'avez pas de relations avec votre famille, passez à la question 2)					
... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4
<b>2. <u>Présentement</u> ma relation amoureuse . . .</b>					
(si présentement vous n'avez pas de relation amoureuse, passez à la question 3)					
... est harmonieuse	0	1	2	3	4
... est valorisante	0	1	2	3	4
... est satisfaisante	0	1	2	3	4
... m'amène à lui faire confiance	0	1	2	3	4
<b>3. <u>Présentement</u> mes relations avec mes ami(e)s . . .</b>					
(si présentement vous n'avez pas de relations avec vos ami(e)s, passez à la question 4)					
... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4
<b>4. <u>Présentement</u> mes relations avec mes confrères et consœurs de classe . . .</b>					
(si présentement vous n'avez pas de relations avec les autres étudiant(e)s, passez à la question 5)					
... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4
<b>5. <u>Présentement</u> mes relations avec les gens en général . . .</b>					
... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4

## Annexe R

*Échelle de la qualité des relations interpersonnelles (EQRI version modifiée)*

*Veillez indiquer la qualité de chacune des relations que vous avez PRÉSENTEMENT avec les personnes de votre entourage.*

Pas du tout 0	Un peu 1	Modérément 2	Beaucoup 3	Extrêmement 4
------------------	-------------	-----------------	---------------	------------------

1. **Présentement mes relations avec mes parents . . .**

(si présentement vous n'avez pas de relations avec vos parents, passez à la question 2)

... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4

2. **Présentement mes relations avec ma fratrie (frère(s) et/ou sœur(s)) . . .**

(si présentement vous n'avez pas de relations avec votre fratrie, passez à la question 3)

... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4

3. **Présentement mes relations avec mes ami(e)s . . .**

(si présentement vous n'avez pas de relations avec vos ami(e)s, passez à la question 4)

... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4

4. **Présentement mes relations avec les gens en général . . .**

... sont harmonieuses	0	1	2	3	4
... sont valorisantes	0	1	2	3	4
... sont satisfaisantes	0	1	2	3	4
... m'amènent à leur faire confiance	0	1	2	3	4

Annexe S

*Échelle abrégée de la désirabilité sociale*

Instructions: Veuillez répondre par vrai ou faux.

1. Je n'hésite jamais à faire un effort pour aider une personne en difficulté.
2. Je n'ai jamais profondément détesté qui que ce soit.
3. Il m'arrive de me sentir irrité de ne pas avoir obtenu ce que je voulais.
4. Il m'est arrivé à quelques reprises d'abandonner quelque chose par manque de confiance en moi-même.
5. J'ai parfois eu envie de me révolter contre les figures d'autorité, même si je savais qu'elles avaient raison.
6. Je me souviens d'avoir fait semblant d'être malade pour me tirer d'affaire.
7. Il m'est arrivé de profiter de quelqu'un.
8. Lorsque je commets une erreur, je ne refuse jamais de l'admettre.
9. J'essaie toujours de mettre en pratique les idées que je défends.
10. J'essaie parfois de me venger, plutôt que de pardonner et d'oublier.
11. Lorsque je ne connais pas une chose, je n'ai aucune difficulté à l'admettre.
12. Je suis toujours poli, même avec les personnes désagréables.
13. Il m'est arrivé d'insister pour que l'on fasse les choses à ma façon.
14. Il m'est parfois arrivé d'avoir envie de casser des choses.
15. Jamais il ne me viendrait à l'esprit de laisser quelqu'un d'autre être puni pour une faute que j'aurais commise.
16. Je ne m'offusque jamais lorsqu'on me fait remarquer qu'un service en attire un autre.
17. Je ne suis jamais contrarié lorsque les gens expriment des idées très différentes des miennes.
18. Il m'est arrivé de ressentir une certaine jalousie devant la chance des autres.
19. Je me sens parfois irrité par les gens qui me demandent des services.
20. Je n'ai jamais dit volontairement quoi que ce soit qui puisse blesser quelqu'un.

Annexe T

Formulaire d'information et de consentement des participants



uOttawa

Université d'Ottawa  
École de psychologie  
University of Ottawa  
School of Psychology

Formulaire d'information et de consentement des participants

**Titre du projet:** Expressions faciales aptes à susciter un traitement favorable de la part d'autrui

Nom de la chercheuse : Julie Gosselin, Professeur adjoint, École de psychologie, Université d'Ottawa, Pavillon Vanier, pièce 4012, ON, K1N 6N5. Tél. : (613) 562-5800, poste 2208. Courriel : [jgosseli@uottawa.ca](mailto:jgosseli@uottawa.ca)

**Invitation à participer:** Je suis invité(e) à participer à la recherche nommée ci-haut qui est menée par le professeur Julie Gosselin.

**But de l'étude:** L'objectif de l'étude est d'étudier la perception des expressions faciales des émotions. Ma participation consistera essentiellement à lire de courts scénarios, à regarder des expressions faciales et à répondre à des questions concernant celles-ci. Les scénarios décrivent des situations fictives dans lesquelles une personne fait une demande. Ma tâche consistera à dire dans quelle mesure je serais disposé(e) à répondre à cette demande advenant que la personne affiche une expression faciale donnée. De plus, je serai invité(e) à remplir deux courts questionnaires concernant les interactions sociales. L'étude requiert la participation à une seule séance de 30 minutes et a lieu dans un local prévu à cet effet sur le campus universitaire.

**Risques:** Je comprends que ma participation à cette recherche implique que je réponde à des questions en rapport avec les stimuli présentés. J'ai reçu l'assurance de la chercheuse que ma participation ne comporte pas de risque d'inconfort psychologique qui sont plus élevés que ceux que je peux rencontrer dans la vie quotidienne.

**Bienfaits:** Ma participation à cette recherche aura pour effet de faire progresser les connaissances scientifiques dans le domaine de la régulation des interactions sociales.

**Confidentialité et anonymat:** J'ai l'assurance de la chercheuse que l'information que je partagerai avec elle restera strictement confidentielle. Je m'attends à ce que le contenu ne soit utilisé que pour la recherche et selon le respect de la confidentialité. Seuls la responsable de la recherche et son assistante de recherche auront accès aux renseignements fournis et ces derniers seront conservés dans le laboratoire de recherche.

☎ 613-562-5799  
📠 613-562-5147

136 Jean Jacques Lussier  
Ottawa ON K1N 6N5 Canada  
[www.uOttawa.ca](http://www.uOttawa.ca)

Annexe T (suite)

**L'anonymat** est garanti de la façon suivante. Mon nom n'apparaîtra pas dans les fichiers de résultats afin d'assurer l'anonymat. Les résultats de l'étude ne serviront qu'à des fins de recherche et seront présentés sous forme de moyennes de groupe.

**Conservation des données:** Les données recueillies sur support électronique seront conservées de façon sécuritaire dans le laboratoire de recherche du chercheur. Les données seront conservées pendant dix ans après la publication des résultats et seront ensuite détruites.

**Participation volontaire:** Ma participation à la recherche est volontaire et je suis libre de me retirer en tout temps, et/ou refuser de répondre à certaines questions, sans subir de conséquences négatives. Si je choisis de me retirer de l'étude, les données recueillies ne seront pas conservées.

**Acceptation:** Je, \_\_\_\_\_ (nom du participant), accepte de participer à cette recherche menée par le professeur Julie Gosselin, de l'École de psychologie.

Pour tout renseignement additionnel concernant cette étude, je peux communiquer avec la chercheuse.

Pour tout renseignement sur les aspects éthiques de cette recherche, je peux m'adresser au Responsable de l'éthique en recherche, Université d'Ottawa, Pavillon Tabaret, 550, rue Cumberland, salle 159, Ottawa, ON K1N 6N5. Tél.: (613) 562-5841. Courriel : [ethics@uottawa.ca](mailto:ethics@uottawa.ca)

**Il y a deux copies du formulaire de consentement dont une que je peux garder**

Signature du participant \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Sexe: \_\_\_\_\_ Type de famille d'origine \_\_\_\_\_

Âge : \_\_\_\_\_ ans \_\_\_\_\_ mois. Appartenance ethnique \_\_\_\_\_

Signature du chercheur \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

**Facultatif:** Je désire recevoir un résumé des résultats de cette recherche à l'adresse suivante (adresse postale ou adresse électronique):

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Annexe U

*Instructions aux participants (expérimentation en laboratoire)*

La présente étude s'intéresse à la communication non-verbale et, plus particulièrement, à l'influence des expressions du visage sur le comportement des personnes. Nous vous présenterons sur l'écran 12 courts scénarios dans lesquels des personnes font une demande. Après la présentation d'un scénario, vous verrez à l'écran six expressions du visage. Votre tâche consiste à dire dans quelle mesure vous seriez disposé (ou disposée) à répondre favorablement à la demande de cette personne advenant qu'elle affiche cette expression faciale. Pour répondre, vous appuyez sur les touches 0 à 9 du clavier de l'ordinateur. La touche 0 signifie *pas du tout*, la touche 3 *un peu*, la touche 6 *moyennement* et la touche 9 *très*.

Avez-vous des questions sur le déroulement de l'étude?