

Feng Boyin
(20136593)

L'INFLUENCE DE LA PERSONNALITE SUR LA POLITIQUE

Travail de recherche

Dans le cadre du cours POL-3140
« Psychologie politique »

Professeur : Patrick Fournier

Département de science politique
Université de Montréal

Le jeudi 18 avril 2019

L'INFLUENCE DE LA PERSONNALITE SUR LA POLITIQUE

Le sujet du résumé sera l'influence de la personnalité sur la politique. Pour fournir un traitement plus précis dans le cadre de ce travail, nous traiterons de la question suivante : « Comment la personnalité est-elle liée à la politique ? »

Les études interdisciplinaires psychologie-politique ont pris naissance dès la Seconde Guerre mondiale¹. Toutefois, la plupart des recherches importantes sont parues dans les deux dernières décennies (selon le nombre des résultats sur les bases de données Google Scholar et Web of Science). L'épanouissement du domaine repose sur le développement de la psychologie dans les années 1980-1990, dont notamment la découverte des *Big Five* traits (voir Costa et McCrae 1987, 1992 ; Goldberg 1990)². L'autoritarisme est un autre trait qui attire constamment l'attention dans le domaine (voir Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford 1950, Linz 2000 ou Svobik 2012). Notre travail portera plutôt sur les études analysant la relation entre les *Big Five* traits et la politique.

Dans cet essai, nous montrerons la synthèse, non exhaustive, des études incontournables sur le lien entre la personnalité et la politique en fournissant les principaux arguments théoriques des auteurs, leurs hypothèses, leur méthodologie et des résultats empiriques relatifs au sujet en question. Toutes les études choisies, sauf celle sur l'information politique (Gerber, Huber, Doherty et Dowling 2011) sont citées plus de 400 fois selon la base de données Google Scholar.

Nous verrons tout d'abord une étude synthétique dans le domaine avant la découverte des *Big Five*. Ensuite, nous présenterons cinq études dans ces dernières années, les divisant en trois aspects, à savoir les valeurs et les orientations politiques, la participation politique et l'acquisition de l'information politique. Enfin, nous présenterons une étude totalisante de la personnalisation de

¹ Fred I Greenstein, Herbert McClosky et ses étudiants (Paul Sniderman, Jack Citrin, John Zaller, etc.) figurent parmi les pionniers les plus importants.

² La recherche contemporaine divise les traits de personnalité en cinq dimensions (OCEAN) : ouverture à l'expérience, conscienciosité, extraversion, agréabilité et neuroticisme (ou disons stabilité émotionnelle).

politique. Les études seront introduites de façon chronique dans chaque partie afin de voir l'évolution de connaissances du sujet.

Nous montrerons au-dessous une étude avant la découverte des *Big Five*. Parue en 1975, l'analyse suivante est développée autour de l'estime de soi, un trait de personnalité spécifique. En effet, les recherches d'avant-garde sur la psychologie politique portaient souvent sur certaines dispositions particulières, telles que le conservatisme (McClosky, 1958), l'aliénation (Seeman, 1959) ou le dogmatisme (Rokeach, 1960).

1 Personality and democratic politics, Sniderman (1975)

Sniderman tente à découvrir comment la personnalité des citoyens influence la façon et l'intensité qu'ils acceptent les valeurs de la politique démocratique. Il développe ses arguments autour d'un aspect spécifique de la personnalité : l'estime de soi.

Son premier objectif est d'analyser comment les traits de personnalité se traduisent-ils en des croyances politiques. Il émet « l'hypothèse d'apprentissage social » à cet égard (pp.3-6) : « la relation entre la personnalité et l'attachement aux valeurs démocratiques dépend plutôt de l'effet des traits de personnalité sur la capacité d'apprentissage social d'un individu et sur la satisfaction de certains besoins ou des motifs » que des motivations psychologiques uniquement. Sa deuxième préoccupation s'installe sur le lien entre la personnalité et le leadership politique. Il hérite l'hypothèse de compensation¹ et propose celle de compétence (chapitre 6) : des motivations psychologiques poussent les individus à participer à la politique et à lutter pour l'influence politique.

Les données qu'il utilise sont recueillies à partir de deux études menées par Herbert McClosky : l'étude *Marginal Believer* (MB) réalisée en 1955, comprenant un échantillon

¹ Hypothèse de compensation : l'homme politique est poussé à la vie politique afin de compenser le manque d'estime de soi, car la politique offre une possibilité de gagner du pouvoir et du prestige et ainsi de surmonter les sentiments d'insuffisance personnelle (Lasswell 1948, 39).

transversal représentatif (N = 1 082) de la population adulte du Minnesota ; et l'étude *Political Affiliation, Activity and Belief* (PAB), menée en 1958, deux échantillons inclus, - l'un national transversal d'adultes (N = 1 484) appelé *General Population or Follower sample* (PAB-Followers), l'autre composé de délégués aux conventions nationales de 1956 des deux principaux partis politiques (N = 3 020, 1 788 démocrates et 1 232 républicains), y compris de hauts fonctionnaires dans presque tous les niveaux de gouvernement (PAB-Leaders). Deux types de questions sont posées aux participants de tous les trois échantillons : choisir une réponse dans une liste de choix alternatifs ou donner son accord / désaccord à une affirmation déclarative.

Les résultats empiriques sont essentiellement conformes à ce que l'auteur a supposé¹. Premièrement, les gens ayant une faible estime de soi rejettent davantage les valeurs démocratiques et sont susceptibles de devenir extrémistes (chapitre 5). Dans tous les trois échantillons, la relation entre l'estime de soi et l'élitisme est significative et négative : p.ex., dans l'échantillon PAB-Followers, 52% ayant une faible estime de soi, et seulement 20% ayant une haute estime de soi se situent en haut de l'échelle de l'élitisme (p.191). De plus, une image de soi négative et une conception négative vers la politique sont étroitement liées : 43% ayant une faible estime de soi contre 12% l'ayant une haute obtiennent un score élevé sur l'échelle du cynisme politique (échantillon MB, p.193). Deuxièmement, la relation entre l'estime de soi et la participation politique est positive mais pas significative (chapitre 7). 39% ayant une faible estime de soi contre 30% l'ayant une haute se situent dans la partie supérieure de l'échelle de la participation politique ; 36% contre 29% dans la partie inférieure de l'échelle. Selon Sniderman, cela s'explique par le fait que la politique américaine n'a guère le pouvoir d'engager des besoins de personnalité profondément enracinés (p.263). Enfin, les leaders ont une estime de soi plus élevée que les

¹ Ici, nous ne montrons que des résultats surtout pertinents au sujet en question.

suiveurs. Le score moyen de l'indice global d'estime de soi (où un score élevé signifie une faible estime de soi) pour les leaders est de 3.35, contre 4.38 pour les suiveurs dans toutes les trois dimensions (p.269), dont l'écart le plus grand sur la compétence interpersonnelle.

Si l'étude de Sniderman est considérée comme un des premiers acquis du lien entre la personnalité et la politique, le domaine se développe en plein essor suite à la classification plus claire des traits de personnalité et aux méthodes plus convenues pour les évaluer. L'étude suivante en Italie est parmi les plus importantes qui réussissent à utiliser le modèle des *Big Five* pour interpréter la relation entre la personnalité et les choix politiques.

2 Personality and Politics: Values, Traits, and Political Choice, Caprara et al. (2006)

Les auteurs comparent pour la première fois la contribution relative de deux aspects de la personnalité aux choix politiques : des traits et des valeurs personnelles. L'hypothèse fondamentale est que les traits et les valeurs peuvent tous les deux prédire le vote, mais les valeurs personnelles priment les traits et toutes les autres variables quant à l'effet sur les choix politiques (p.6).

La situation spécifique en Italie prise en compte, les auteurs propose des hypothèses précises (pp.10-11). L'hypothèse sur les traits est que les partisans du centre-droit seraient plus forts que ceux du centre-gauche en matière d'énergie¹ et de conscienciosité tandis que ceux-ci auraient des scores plus élevés en agréabilité et en ouverture à l'expérience lors des élections de 2001 en Italie, ce qui ressemblerait aux observations en 1994. L'hypothèse concernant les valeurs personnelles se base sur l'analyse de la différence des valeurs accentuées de deux partis. Les auteurs proposent que les partisans du centre-gauche, par rapport à ceux du centre-droit, valorisent davantage les valeurs d'universalisme ou de bienveillance et apprécient moins celles de pouvoir, de sécurité ou de réalisation personnelle (p.11). Enfin, les auteurs supposent que les valeurs

¹ L'énergie est considéré comme un trait lié à l'extraversion dans des études.

personnelles jouent le plus grand rôle dans la prédiction du vote. D'une part, avec l'individualisation de la politique, les jugements des candidats et des partis basés sur les valeurs des individus dominant en grande partie leurs préférences de vote. D'autre part, lorsque les citoyens recherchent des informations sur les politiciens et les politiques, leurs valeurs ont une influence sur les informations qu'ils consultent et sur la manière dont ils évaluent.

Les données sur les traits, les valeurs et le vote sont collectées au cours de l'élection nationale italienne en 2001 (N = 3,044, dont 43,6% centre-droit et 56,4% centre-gauche). La personnalité des participants est mesurée à travers une version abrégée du *Big Five Questionnaire* (BFQ) déjà validée en Italie.

Les hypothèses sur les différences de personnalité des partisans ont toutes été confirmées par les résultats empiriques (p.16), dont la corrélation entre le vote et l'agréabilité (.15, $p < .001$), l'ouverture (.11, $p < .001$), la conscienciosité (.06, $p < .01$) et leurs deux facettes respectivement, aussi l'énergie (-.07, $p < .001$) et sa facette de dominance d'énergie (-.10, $p < .001$), mais pas avec sa facette de dynamisme (-.01). En ce qui concerne les valeurs, les auteurs attendent à ce que le vote soit corrélé le plus positivement avec les valeurs d'universalisme et le plus négativement avec les valeurs de pouvoir. Les résultats empiriques confirment à cette hypothèse (p.17) : la corrélation entre l'universalisme et le vote pour le centre-gauche (.28, $p < .001$) était la plus positive, et la corrélation pour la bienveillance (.18, $p < .001$) était également positive. Les corrélations négatives supposées étaient également significatives. Cependant, c'était la sécurité (-.20, $p < .001$) plutôt que le pouvoir (-.14, $p < .001$) qui présente la corrélation la plus négative. Enfin, les régressions logistiques révèlent que c'étaient bel et bien les valeurs qui expliquaient la variance substantielle du vote et du changement de parti politique (pp.19-20). Dans la régression logistique pour le vote futur (N = 1892), les variables démographiques ont une contribution significative ($p < .001$) mais minimale (1,8%); les 10 traits représentent 9,2% de la variance en contraste avec les variables

démographiques et à 1,6% avec les valeurs; les 10 valeurs représentent 24,1% de la variance en contraste avec les variables démographiques et 16,5% avec les traits. Dans les cas du passage d'un parti à l'autre (seuls 3,5% des participants), ni les variables démographiques ($\Delta\chi^2 (6df) = 8.20, p = .22$) ni les traits ($\Delta\chi^2 (10df) = 8.20, p < .61$) ne constituent une contribution significative. En revanche, les valeurs le font ($\Delta\chi^2 (10df) = 34.81, p < .001$).

Cette étude s'intéresse principalement à la relation entre la personnalité et le vote dans chaque parti politique. Là, l'idéologie des participants se servent d'une variable dépendante. Cependant, est-ce que l'identification partisane elle-même est aussi influencée par les traits de personnalité ? L'étude suivante nous donne une réponse pertinente (voir aussi Jost, 2006).

3 The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind, Carney et al. (2008)

De nombreuses études précédentes dans le domaine suggèrent qu'il existe des différences significatives gauche-droite, et que celles-ci sont probablement dues aux distinctions des traits personnels. Cependant, les présomptions restaient plutôt théoriques. Les auteurs de cette étude tentent donc d'examiner, par les analyses empiriques, dans quelle mesure ces suppositions possèdent une validité, et de classer les différences dispositionnelles dans le cadre des *Big Five*.

Les chercheurs examinent la relation entre la personnalité et l'orientation politique à travers trois études (pp.817-32): a) l'évaluation de la personnalité autodéclarée; b) les comportements non verbaux au cours d'une interaction sociale; c) les caractéristiques personnelles dans les espaces de vie et de travail. Étant donné que l'Étude #2 et l'Étude #3 sont plutôt pour tester les conclusions tirées de l'Étude #1 en analysant les comportements individuels au quotidien, nous montrons ici uniquement la première étude qui se concentre sur le lien entre les traits et l'orientation politique¹.

¹ De plus, l'Étude #1 comporte des échantillons plus larges et fournit une analyse quantitative plus poussée.

L'objectif de l'Étude #1 était d'obtenir les profils généraux de personnalité des libéraux et des conservateurs pour vérifier la validité des suppositions précédentes (p.818). L'hypothèse est que les libéraux obtiendraient un score supérieur en ouverture à l'expérience alors que les conservateurs en conscienciosité ; et qu'aucun des autres trois traits parmi les *Big Five* n'aurait de corrélation significative avec l'orientation politique.

Les profils de personnalité de l'Étude #1 sont recueillis dans six échantillons américains différents (N total = 19 784). Les méthodes de mesurer la personnalité comprennent le NEO-PI-R (#1), le BFI (#2-#5) et le TIBI (#6)¹. Dans chaque échantillon, une analyse de régression simultanée est effectuée, dans laquelle des scores des *Big Five* traits sont utilisés pour prédire l'orientation politique, ce qui permet aux chercheurs d'estimer la contribution unique de chaque trait (pp. 818-20). Nous présentons surtout les résultats tirés du premier échantillon, où le NEO-PI-R est employé et les relations entre la personnalité et l'orientation politique sont examinées de façon plus détaillée.

Les résultats empiriques ont prouvé l'hypothèse des auteurs (pp.820-5) : 1) Les cinq traits de personnalités sont prédicteurs de l'orientation politique, $R = .46$, $F(5, 84) = 4.25$, $p < .01$, et expliquent 21% de la variance, dont l'unique prédicteur significatif est l'ouverture à l'expérience ($b = -1.03$, $SE = .26$, $p < .001$)². 2) Les libéraux obtiennent des scores plus élevés que les conservateurs sur toutes les facettes de l'ouverture, y compris valeurs ($b = -1.01$, $SE = 0.20$, $p < .001$), actions ($b = -0.54$, $SE = 0.21$, $p < 0.02$), esthétique ($b = -.47$, $SE = 0.15$, $p < .003$). Ils ont également des scores supérieurs sur la facette Tender-Mindedness de l'agréabilité ($b = -0.65$, $SE = 0.26$, $p < 0.02$). 3) Les conservateurs dépassent les libéraux sur deux des facettes de la conscienciosité, à savoir Achievement-Striving ($b = .46$, $SE = .21$, $p < 0.03$) et Order ($b = .32$, SE

¹ NEO Personality Inventory-Revised (240 items), 44-item Big Five Inventory, Ten Item Personality Inventory, respectivement.

² Les effets uniques des traits sont présentés sous les « *unstandardized regression coefficients* » (b) et leurs « *Standard Errors* » (SE).

= 0.17, $p < 0.06$). Aucune autre différence significative des facettes n'est apparue dans l'analyse.

4) Enfin, aucun de trois autres traits n'exerce d'effet significatif sur l'orientation politique malgré quelque résultats exceptionnels.

Depuis cette étude, les libéraux sont fréquemment référés comme étant plus ouverts et les conservateurs plus consciencieux. Plus tard, deux facettes de l'agréabilité sont prouvées comme étant également liées aux orientations politiques, dont la compassion au libéralisme et la politesse au conservatisme (Hirsh, Deyoung, Xu & Peterson, 2010). Toutefois, avec le développement rapide du domaine, les chercheurs trouvent que les traits ou les valeurs personnelles à eux seuls n'expliquent pas adéquatement les phénomènes en politique. L'étude suivante tente de placer la personnalité dans des contextes spécifiques pour découvrir l'interaction disposition-situation.

4 Personality and Political Attitudes: Relationships across Issue Domains and Political Contexts, Gerber et al. (2010)

Les auteurs de cette étude soulignent l'importance des contextes et l'interaction entre la personnalité et la politique. Leur argument central est que les attitudes politiques doivent être considérées comme des *characteristic adaptations*, influencées par la disposition et des facteurs environnementaux tels que les contextes politiques (p.112). Dans ce cadre, la relation entre les traits de personnalité et les attitudes politiques varient selon la façon d'interpréter les contextes.

Les auteurs affirment que, aux États-Unis, les Noirs et les Blancs sont des sujets très pertinents pour analyser l'effet des facteurs contextuels (pp. 116-7). Selon eux, le sens de se présenter comme libéral en économie n'est pas le même chez ces deux groupes raciaux.

Compte tenu de ce qui précède, les hypothèses sont proposées comme suit¹ (p.116-7): 1) La

¹ Les auteurs font aussi les prédictions des corrélations générales entre la personnalité et l'idéologie économique et sociale. Mais comme ces hypothèses ressemblent beaucoup à celles des études précédentes (p.ex. Carney et al., 2008), nous nous concentrons ici uniquement sur leurs hypothèses innovatrices, qui concernent l'influence des contextes.

corrélation entre la conscienciosité et le conservatisme serait plus prononcée chez les Blancs que chez les Noirs. Car les Noirs consciencieux pourraient considérer les politiques de redistribution (et le fait d'être libéral) comme un devoir plutôt que comme un dommage aux normes sociales. 2) Étant donné un environnement plus libéral homogène où vivent les Noirs, l'ouverture à l'expérience devraient corrélés plus significativement avec le libéralisme chez les Blancs, pour qui la remise en cause des conventions incluent aussi de s'identifier comme libéral et de soutenir les politiques économiques libérales. 3) Comme les Noirs soutiennent les politiques économiques libérales pour des raisons autres que l'empathie des pauvres, l'importance de l'agréabilité dans la promotion du libéralisme économique seraient moins significative dans ce groupe. 4) Si les individus moins stables émotionnellement sont plus enclins de devenir libéraux en économie par l'évitement des risques, cet effet serait moins significatif chez les Noirs, étant donné qu'ils ne voient pas les politiques économiques libérales comme une protection contre les malheurs personnels. 5) Les auteurs n'attendent pas que l'effet de l'extraversion varie selon les groupes raciaux. 6) Enfin, le contexte racial n'aurait pas d'effet sur l'idéologie générale et les opinions en politique sociale.

Les données d'analyse sont tirées du Cooperative Campaign Analysis Project 2007-2008 (pp.117-8). La taille d'échantillon effective comprend 12 472 participants. 3 variables dépendantes (l'idéologie autodéclarée, les opinions sur des politiques économiques et sur des politiques sociales) et deux types de variables indépendantes : a) les dimensions de personnalité des *Big Five*; et b) les facteurs contextuels (genre, identification raciale, âge) sont examinés (pp.118-9).

Cinq sur six des hypothèses des auteurs sont confirmées par les résultats empiriques (pp.123-38). 1) Par rapport à la corrélation significative entre la conscienciosité et le conservatisme chez les Blancs, l'idéologie et les opinions en politique économique des Noirs ne changent guère selon le niveau de conscienciosité (la combinaison linéaire de l'effet de la conscienciosité et Conscienciosité \times Noirs est presque nulle, p.127). 2) La corrélation entre l'ouverture à l'expérience

et le libéralisme est également moins significative chez les Noirs¹. 3) L'effet d'agrabilité sur le libéralisme économique chez les Blancs (2-SD increase = .24, $p < .01$) est plus significatif que chez les Noirs (.07, $p = .62$); 4) De même, la corrélation entre la stabilité émotionnelle et le libéralisme économique est légèrement plus significative chez les Blancs (.49, $p < .01$) que chez les Noirs ($p = .47$, $p < .05$); 5) Contrairement à l'hypothèse que l'extraversion ne joue pas de rôle sur les opinions en politique économique, les résultats montrent que les Noirs ayant des scores plus élevés en extraversion sont davantage libéraux économiquement alors que les Blancs dans les mêmes circonstances sont davantage conservatifs. 6) Les résultats confirment également que le contexte social n'a pas d'effet significatif sur l'idéologie générale et les opinions en politique sociale.

Les études que nous venons de montrer portent plutôt sur les effets directs des traits de personnalité sur les attitudes politiques. Mais en fait, il se peut également que d'autres s'ajoutent au cours du processus et que l'effet de la personnalité est plutôt indirect sur les choix personnels. L'étude suivante propose de considérer l'efficacité politique perçue (PPE) comme un médiateur pour interpréter l'effet indirecte des *Big Five* traits sur la participation politique.

5 Personality determinants of political participation: The contribution of traits and self-efficacy beliefs, Vecchione et Caprara (2009)

Selon Vecchione et Caprara (pp.487-8), les études empiriques portaient plutôt sur l'orientation politique que sur l'engagement, mettant l'accent sur les traits et les valeurs et négligeant les sentiments d'auto-efficacité. En réalité, les gens sont susceptibles de participer à la politique, quelle que soit leur orientation politique, s'ils se croient pouvoir exercer une certaine influence dans l'arène. Dans cette optique, les auteurs se concentrent sur l'efficacité politique perçue (PPE) et examinent le rôle des *Big Five* traits sur le maintien de telle conviction.

¹ Notons que les auteurs n'ont pas fourni les données précises pour illustrer la Figure 2.

Les hypothèses précises sont proposées comme suit (p.488) : 1) Seules l'ouverture et l'énergie/extraversion des *Big Five* traits seraient liées à la fois à l'efficacité politique perçue et à la participation politique¹. 2) La PPE serait corrélée positivement avec la participation politique. 3) Les sentiments d'auto-efficacité seraient le médiateur entre les effets de l'ouverture et de l'énergie/extraversion sur la participation politique. 4) Les niveaux de scolarité et de revenus auraient une corrélation positive avec les niveaux de la participation politique et de la PPE. 5) Les femmes auraient un score inférieur que les hommes en PPE et en participation politique étant donné l'exclusion traditionnelle des femmes en politique italienne.

Deux études sont effectuées pour vérifier les hypothèses émises (pp.488-91). Ici, nous présentons uniquement la première, car elle est plus pertinente et synthétique². Cette étude vise à évaluer les contributions relatives des Cinq traits de personnalité à l'efficacité politique perçue et à la participation politique; et en même temps, à déterminer si l'auto-efficacité politique fonctionnait comme médiateur des effets des traits sur la participation politique.

Les données d'étude sont recueillies par environ 200 étudiants en psychologie à Rome (N = 1353, dont 42% hommes, âge moyenne étant 40.5). La version abrégée de BFQ est utilisée encore une fois pour évaluer les traits. Quant à l'efficacité politique perçue, les auteurs ont choisi 10 items pour mesurer, dans une échelle de Likert, les convictions des individus au sujet de leur capacité à participer activement au contexte politique. La participation politique est évaluée à travers les questions sur les comportements politiques, telles que la participation aux manifestations politiques, le don d'argent à une association politique ou les relations avec des politiciens (pp.488-9). Plusieurs modèles sont construits pour examiner les hypothèses par la régression hiérarchique³ (pp.489-90).

¹ Car ils font référence aux tendances et aux comportements individuels essentiels pour le succès dans l'arène politique.

² La deuxième étude consiste à examiner si les traits d'énergie/extraversion et d'ouverture mesurée par les évaluations parentales au début de l'adolescence expliquent l'auto-efficacité politique perçue et la participation politique.

³ La régression hiérarchique est un moyen de montrer si les variables d'intérêt expliquent une variance statistiquement

Les résultats empiriques ont confirmé certaines hypothèses. Le modèle complet de médiation explique 20% de variance en efficacité politique perçue et 26% de variance en participation politique, $\chi^2(144) = 807.61, p < .001, TLI = .92, SRMR = .05$ et $RMSEA^1 = .06$. Les résultats précis montrent que : 1) L'ouverture ($\beta = .13, Z = 6.48, p < .001$) et l'énergie/extraversion ($\beta = .10, Z = 5.10, p < .001$) contribuent toutes les deux à la participation politique à travers leurs effets sur la PPE. 2) Les autres traits ne démontrent pas d'effets significatifs ($\Delta\chi^2 = 0.16, p = .92$). 3) Les hommes obtiennent un score plus élevé en énergie/extraversion, et ont des niveaux supérieurs en PPE et en participation politique que les femmes. 4) Les plus scolarisés obtiennent un score plus élevé en ouverture et ont des niveaux supérieurs en PPE et en participation politique que les moins scolarisés. Cependant, l'effet de médiation des sentiments d'auto-efficacité entre les traits et la participation politique n'est pas soutenu par les résultats empiriques, $\chi^2(145) = 1034.35, p < .001, TLI = .89, SRMR = .07$ et $RMSEA = .07$. De plus, l'âge et le niveau de revenus n'ont de corrélation significative avec aucun des deux aspects en question. D'ailleurs, la deuxième étude montre que seule l'énergie/extraversion est en corrélation significative à la prédiction de participation politique chez les adultes (p.491).

Bien que l'effet médiateur de l'efficacité politique perçue ne soit pas confirmé dans cette étude italienne, d'autres études obtiennent des résultats différents (voir p.ex. Gallego & Oberski 2012), ce qui souligne l'importance des facteurs autres que les variables indépendantes. Rappelons que Gerber et al. (2010) ont proposé d'interpréter l'influence de la personnalité sur les attitudes politiques dans des contextes spécifiques, l'étude suivante tente aussi de considérer les facteurs contextuels, mais cette fois-ci, ce serait l'effet de la personnalité sur l'engagement politique.

significative dans la variable dépendante (DV) après la comptabilisation de toutes les autres variables. Dans ce cadre, plusieurs modèles de régression sont construits et certaines variables sont rajoutées à chaque étape.

¹ Tucker–Lewis index (TLI), Standardized root mean squared residual (SRME), Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA), respectivement.

6 Personality and Civic Engagement: An Integrative Framework for the Study of Trait Effects on Political Behavior, Mondak et al. (2010)

Dans ce travail, les auteurs affirment qu'une compréhension complète des effets de la personnalité exige la considération des variables situationnels. Les dispositions, mais également l'environnement et l'interaction entre les deux doivent être prises en compte.

Axées sur la participation politique, quatre séries de tests sont effectuées par les auteurs¹. La deuxième série met l'accent sur l'interaction entre les prédispositions psychologiques d'un individu et ses conceptions relatives à la politique. L'hypothèse est que si la personne percevait un sens de devoir, la conscienciosité l'amènera à être plus engagée politiquement, alors que c'est un trait qui empêche généralement la participation politique. La troisième série tâche d'explorer des différences situationnelles dans l'expression des traits. Deux hypothèses sont émises à cet effet : l'extraversion n'aura des effets positifs sur la participation que dans certaines circonstances, où des éléments de la sociabilité sont inclus; et l'effet de l'extraversion sur la participation à la protestation varie en fonction de la nature et de la prévalence de la protestation. Enfin, la dernière série vise à déterminer si un facteur environnemental, la taille du réseau de discussion politique, produit des effets différents sur les formes de communication sociale en fonction du niveau de trois traits, à savoir l'extraversion, l'agréabilité et la stabilité émotionnelle.

Les données sont recueillies par une enquête américaine sur l'élection mi-mandat en 2006 (N = 1195, dont 766 réinterrogés après le jour d'élection) et deux tests supplémentaires menés à l'Uruguay (N = 1089) et au Venezuela (N = 1377) en 2007 (p.92, 101).

Les résultats généraux appuient les suppositions des auteurs. Les autres variables restant constantes, la possibilité prédite d'avoir contacté un membre du Congrès augmente de 0.28 à 0.45

¹ Comme la première série de tests consiste principalement à vérifier des études précédentes et n'est pas centrale de l'étude, nous l'omettons dans la synthèse. Elle porte sur des influences médiatrices, dont l'objectif est de savoir comment et pourquoi l'ouverture à l'expérience exerce des effets sur diverses formes de la participation politique.

selon l'ouverture à l'expérience et de 0.27 à 0.49 selon l'extraversion. Les changements plus modestes se manifestent chez la participation électorale déclarée. Seuls les effets négatifs de la conscienciosité et de la stabilité émotionnelle sont statistiquement significatifs : de 0.92 à 0.85 en fonction de baisse de la conscienciosité et de 0.92 à 0.80 celle de la stabilité émotionnelle (p.94).

D'autres résultats empiriques correspondent plus concrètement aux hypothèses proposées. Premièrement, l'interaction entre la conscienciosité et le sens de devoir perçu produit un coefficient positif pour la participation à des campagnes électorales (p.97). Parmi les répondants peu consciencieux, l'importance perçue des activités de campagne n'a pratiquement aucune influence sur la participation réelle (de 0,48 à 0,56). En revanche, chez ceux très consciencieux, le coefficient augmente considérablement (de 0,14 à 0,62). Deuxièmement, l'extraversion exerce différents effets dans différentes formes de participation politique (p.95). Les coefficients de l'extraversion atteignent au moins le niveau minimal de signifiante statistique dans les six tests comprenant la discussion politique, la participation aux réunions politiques et la prise de contact avec les élus ; mais restent insignifiants quant aux activités plus individuelles (p.ex. la participation électorale). Enfin, en comparant les résultats obtenus à l'Uruguay et au Venezuela, les auteurs trouvent que l'effet de l'extraversion sur la participation à la protestation diffère en fonction de la forme de participation et du contexte politique de l'État (pp.101-2). Au Venezuela, où les manifestations politiques étaient courantes en 2007, l'extraversion exerce des effets similaires comme aux États-Unis (coefficient de 0,10 à 0,27). Par contre, l'extraversion à elle seule ne suffisait pas à conduire aux protestations : en Uruguay, un pays où, sauf au cours de la visite de George Bush, cette forme de participation politique était peu fréquente en 2007 (de 0,06 à 0,13).

Les effets de la personnalité sur les orientations politiques et sur la participation politique sont relativement bien étudiés dans le domaine. Par contre, ses effets sur une étape pivotale de la sophistication politique, -l'acquisition des informations politiques-, n'est venue à l'attention des

chercheurs que récemment. Ce n'est toutefois pas à dire que la sophistication politique ne soit pas sujet d'étude (voir p.ex. Luskin 1990), mais plutôt que les traits de personnalité ne soient généralement pas liés à elle de façon étroite. L'étude suivante fournit une analyse relativement détaillée pour combler les lacunes dans ce domaine (voir aussi Mondak 2010 : chapitre 4).

7 Personality Traits and the Consumption of Political Information, Gerber et al. (2011)

L'étude de Gerber et al. est basée sur celle de Mondak et Halperin (2008), mais elle avance encore plus loin. Les auteurs fournissent 1) un cadre théorique plus précis pour comprendre comment les *Big Five* traits pourraient corrélérer avec la consommation de différents types d'information politique; 2) un échantillon beaucoup plus large et diversifié; et 3) des catégories plus spécifiques au cours de l'analyse de l'information politique (locale/nationale, talk-shows, etc.). Ils examinent si les *Big Five* traits de personnalité sont associés à un intérêt général en politique et si les gens consomment différentes sources d'information politique et ce qu'elles sont (p.33).

Les auteurs attendent que trois caractéristiques de l'information politique seraient particulièrement pertinentes au sujet : (a) l'échange d'idées, (b) sa controverse (*contentiousness*), et (c) le rendement social d'être informé politiquement (p.37). Dans cette optique, l'hypothèse est que des *Big Five* traits seraient corrélés (dont quatre positivement, l'agréabilité négativement) à l'intérêt pour la politique, et ainsi aux connaissances politiques également, mais pour des raisons différentes (p.38) : 1) L'échange d'idées devrait intéresser davantage les plus ouverts. 2) Le rendement social d'être informé politiquement devrait attirer davantage les plus consciencieux (qui veulent adhérer aux normes sociales) et les plus extrovertis (qui veulent pouvoir discuter la politique dans des contextes sociaux). Cet effet serait plus évident si la politique est plus susceptible d'être discutée (p.ex. lors de la veille des élections). 3) La controverse pourrait repousser les plus agréables (qui préfèrent des échanges harmonieux); 4) et à la fois, les moins émotionnellement

stables (qui peuvent se sentir vulnérables dans des situations litigieuses).

Les données sont recueillies à travers le Cooperative Campaign Analysis Project 2007-2008 (pp.40-3), comprenant cinq échantillons avant l'élection en novembre 2008 et un échantillon post-élection. Deux catégories de la consommation d'information politique sont évaluées : a) l'intérêt général pour et les connaissances générales sur la politique; et b) des formes spécifiques de la consommation d'information. L'intérêt pour la politique et celui pour les affaires étrangères constituent deux aspects de l'intérêt politique. Pour mesurer le niveau de connaissances politiques, un indice normalisé est créé ($M = 0$, $SD = 1$), basant sur les réponses à dix questions. Les variables indépendantes incluent : les *Big Five* traits évalués par le TIPI et des facteurs démographiques tels que l'âge, le genre, la race, l'idéologie politique, l'éducation et le niveau des revenus.

En matière d'intérêt général pour et de connaissances générales sur la politique, les résultats confirment une partie des hypothèses des auteurs (pp.45-9). 1) Conforme à l'étude de Mondak et Halperin (2008) et à l'hypothèse, les participants ayant un score élevé en ouverture sont plus intéressés aux et informés sur les affaires politiques : le coefficient de l'ouverture est positif et statistiquement significatif. 2) Les corrélations de la conscienciosité et de l'extraversion à l'information politique sont toutes positives : une 2-SD augmentation en conscienciosité est associée à 3.5%-7.0% d'augmentation de la possibilité d'avoir un niveau élevé d'intérêt pour la politique et pour les affaires publiques; celle en extraversion à 6.2%-14.6% d'augmentation. Cependant, les deux traits ne sont pas corrélés positivement aux connaissances politiques : les coefficients en question sont même négatifs (conscienciosité, $p = .244$; extraversion, $p = .211$). Les plus consciencieux et les plus ouverts sont plus intéressés mais pas nécessairement plus informés. 3) En ce qui concerne la corrélation entre l'agréabilité et les controverses politiques, bien que négatif, aucun coefficient n'est statistiquement significatif. 4) Enfin, les plus émotionnellement stables sont néanmoins prouvés d'être plus susceptibles d'acquérir l'information politique que les

moins stables, ce qui contredit au résultat obtenu par Mondak et Halperin (2008)¹.

Les études que nous avons montrées confirment que la personnalité a une influence très importante sur la politique. En effet, avec l'augmentation du niveau de l'individualisation à notre époque, certains chercheurs contestent si la politique elle-même est devenue personnalisée, où des individus peuvent exercer des influences beaucoup plus puissantes. L'étude suivante (Karvonen 2010), basée sur plusieurs recherches précédentes (voir p.ex. dir. King 2002; dir. Poguntke & Webb 2005), montre une analyse relativement complète sur ce sujet-là.

8 The Personalisation of Politics: A Study of Parliamentary Democracies, Karvonen (2010)

L'essentiel de l'hypothèse sur la personnalisation de politique est que « les acteurs politiques individuels sont devenus plus importants que des partis et des identités collectives » (p.4). Quatre aspects sont identifiés par l'auteur pour analyser cette hypothèse : la personnalisation en termes institutionnels, le rôle des candidats individuels, le rôle des chefs des partis, et comment la personnalisation de la politique se reflète dans les médias². Dans chaque partie du livre, Karvonen utilise des recherches précédentes comme point de départ et propose ses analyses extensives.

D'abord, l'accent est mis sur la personnalisation des institutions (chapitre 1, pp.23-40). L'hypothèse est que les institutions politiques de la démocratie parlementaire ont de plus en plus renforcé la position des chefs et des politiciens en tant qu'individus (p.24). Dans huit des douze cas que montre Poguntke et Webb (2005), la position du Premier ministre a été renforcée au fil du temps; dans deux autres cas (Canada et Espagne), aucune tendance ne peut être discernée; alors qu'un modèle plutôt turbulent se manifeste à l'État d'Israël, ce qui rend des conclusions définies impossibles d'être tirées. La recherche de O'Malley (2007) indique une augmentation d'influence

¹ Cette différence, selon les auteurs, peut provenir de la taille différente d'échantillon ou de la méthode différente pour évaluer les *Big Five* traits (p.45).

² Nous abordons plutôt les trois premiers aspects, qui sont basés sur plus de résultats empiriques et plus pertinents.

du Premier ministre dans environ la moitié des pays examinés, mais pas dans l'autre moitié. L'étude de Shugart (2001) est présentée pour découvrir l'effet de « candidate-centeredness » dans des systèmes électoraux. Mais encore une fois, les résultats empiriques sont mixtes. Ainsi, la conclusion est que les preuves d'une importance croissante des acteurs politiques individuels existent à la fois au plus haut niveau de la politique parlementaire et dans des systèmes électoraux. Pourtant, il serait toujours incorrect de parler d'une tendance générale (p.40).

Ensuite, il serait question du rôle des candidats individuels (chapitre 2, pp.41-64). La question centrale est de déterminer si les candidats individuels ont obtenu l'importance aux dépens des partis politiques dans les élections parlementaires, peu importe si le système électoral a été réformé ou non (p.41). Les analyses empiriques comprennent des pays ayant divers types de systèmes (pp.43-61) : « flexible-list » systèmes (la Belgique, le Danemark, la Suède), systèmes du vote préférentiel obligatoire (la Finlande, l'Irlande, la Hollande), système mixte avec la division du vote (l'Allemagne) et systèmes sans choix de candidat (la Grande-Bretagne et la Norvège). Une conclusion est tirée en comparant les résultats distincts : dans les pays où la possibilité de choisir entre des candidats individuels existe depuis longtemps, l'importance relative des candidats individuels semble s'être accrue (p.63). Mais là encore, le Danemark est une exception.

Enfin, l'auteur passe à la relation entre les chefs des partis et les électeurs (chapitre 3, pp. 65-84). La plupart des recherches précédentes ont donné un résultat négatif : « les effets uniques des leaders lors des élections sont limités et peu de preuves empiriques suggèrent que ces effets tendent à augmenter au fil du temps » (p.66). L'auteur précise donc cinq aspects spécifiques pour déterminer les effets potentiels des leaders : a) leurs influences sur le choix de parti des électeurs (pp.69-73); b) l'évolution chronologique de l'intensité des évaluations des leaders (IEL) (pp.73-5); c) la relation entre l'identification partisane et les évaluations des leaders (pp.76-8); d) l'influence de l'âge sur IED (pp.78-81) et e) la relation entre le changement d'allégeance partisane et IED

(pp.81-3). Conforme aux études précédentes, aucune recherche de l'auteur ne donne de preuves empiriques que l'importance des chefs des partis augmente dans le temps. De plus, l'auteur suggère que l'effet des chefs des partis est, dans le fond, une fonction des partis qu'ils appartiennent (p.84).

Vu ce qui précède, une conclusion négative est tirée par l'auteur : « il n'y a pas de tendance claire et générale à une personnalisation dans les démocraties parlementaires » (p.101). Toutefois, les résultats des analyses varient largement selon l'aspect en question de la personnalisation et selon le pays, ce qui signifie également une influence des contextes spécifiques.

Conclusion

Les études nous montrent que la personnalité est liée à la politique à travers ses effets sur plusieurs aspects des choix politiques, tels que les valeurs et les orientations politiques, la participation politique et l'acquisition de l'information politique.

Les *Big Five* traits sont incontestablement les traits de personnalité étudiés les plus fréquemment en politique au cours de ces dernières années. Avant sa parution, les études portaient principalement sur des traits spécifiques identifiés (Sniderman 1975) et les résultats étaient plus ou moins dispersés. Grâce au développement en psychologie, les chercheurs en sciences politiques ont pu mesurer de façon plus claire la personnalité des agents politiques et contraster à la même échelle des recherches précédentes pour acquérir de nouvelles connaissances. La distribution unique de chaque aspect de la personnalité en politique est mesurée de façon quantitative (Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione & Barbaranelli 2006). Des caractéristiques des partisans auparavant généraux sont classifiés à travers les *Big Five* traits (Carney, Dana, Jost, Gosling & Potter 2008), ce qui permet à les utiliser comme des variables indépendantes dans d'autres études (Vecchione et Caprara 2009). Les facteurs contextuels sont soulignés pour fournir des analyses qui correspondent aussi aux cas particuliers (Gerber, Huber, Doherty, Dowling & Shang E. Ha 2010; Mondak,

Hibbing, Canache, Seligson & Anderson 2010). Plus récemment, des tentatives sont faites pour interpréter la sophistication politique par la personnalité (Gerber, Huber, Doherty & Dowling 2011). Dans l'ensemble, la personnalité est bel et bien liée à la politique, mais la politique est-elle devenue personnalisée reste encore controversée (Karvonen 2010).

Néanmoins, à cause des limites naturelles d'obtenir les échantillons en politique, la plupart des études ont employé les méthodes de corrélation. Dans ces cas-là, la direction de causalité ne peut pas être déterminée de manière affirmative. Ainsi, il reste à voir si les corrélations que nous avons découvertes possèdent une validité interne, ou si elles dépendent en fait d'une troisième variable (p.ex. la génétique).

Bibliographie

- Adorno, Theodor W., Else Frenkel-Brunswik, Daniel Levinson et Nevitt Sanford. 1950. *The Authoritarian personality*. New York: Harper.
- *Caprara, Gian V., Shalom Schwartz, Cristina Capanna, Michele Vecchione, et Claudio Barbaranelli. 2006. « Personality and Politics: Values, Traits, and Political Choice ». *Political Psychology* 27 (1): 1-28.
- *Carney, Dana R., John T. Jost, Samuel D. Gosling, Jeff Potter. 2008. « The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind ». *Political Psychology* 29 (6): 807-40.
- Gallego, Aina et Daniel Oberski. 2012. « Personality and Political Participation: The Mediation Hypothesis ». *Political Behavior* 34: 425-451.
- *Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty, Conor M. Dowling et Shang E. Ha. 2010. « Personality and Political Attitudes: Relationships across Issue Domains and Political Contexts ». *American Political Science Review* 104 (1): 111-133.
- *Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty et Conor M. Dowling. 2011. « Personality Traits and the Consumption of Political Information ». *American Politics Research* 39 (1): 32-84.
- Goldberg, Lewis R. 1990. « An Alternative “Description of Personality”: The Big-Five Factor Structure ». *Journal of Personality and Social Psychology* 59 (6): 1216-1229.
- Hirsh, Jacob B., Colin G. DeYoung, Xiaowen Xu, Jordan B. Peterson. 2010. « Compassionate Liberals and Polite Conservatives: Associations of Agreeableness with Political Ideology and Moral Values ». *Personality and Social Psychology Bulletin* 36 (5): 655-664.
- Jost, John T. 2006. « The end of the end of ideology ». *The American Psychologist* 61: 651-670.
- *Karvonen, Lauri. 2010. *The Personalisation of Politics: A Study of Parliamentary Democracies*. Colchester: ECPR Press.
- King, Anthony, dir. 2002. *Leaders' Personalities and the Outcomes of Democratic Elections*. New York: Oxford University Press.
- Linz, Juan J. 2000. *Totalitarian and Authoritarian Regimes*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Luskin, Robert C. 1990. « Explaining political sophistication ». *Political Behavior* 12 (4): 331-61.
- McClosky, Herbert. 1958. « Conservatism and personality ». *American Political Science Review* 52: 27-45.

- McCrae, Robert R. et John Oliver P. 1992. « An introduction to the five-factor model and its applications ». *Journal of Personality* 60: 175-216.
- Mondak, Jeffery J., Karen D. Halperin. 2008. « A Framework for the Study of Personality and Political Behaviour ». *British Journal of Political Science* 38: 335–362.
- *Mondak, Jeffery J., Matthew V. Hibbing, Damarys Canache, Mitchell Seligson et Mary Anderson. 2010. « Personality and Civic Engagement: An Integrative Framework for the Study of Trait Effects on Political Behavior ». *American Political Science Review* 104 (1): 85-110.
- Mondak, Jeffery J. 2010. *Personality and the Foundations of Political Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Malley, Eoin. 2007 « The Power of Prime Ministers: Results of an Expert Survey ». *International Political Science Review* 28 (1): 7-27. Cité dans Karvonen, Lauri. 2010. *The Personalisation of Politics: A Study of Parliamentary Democracies*. Colchester: ECPR Press. 26-9.
- Poguntke, Thomas et Paul Webb, dir. 2005. *The presidentialization of politics: a comparative study of modern democracies*. New York: Oxford University Press.
- Rokeach, M. 1960. *The open and closed mind: Investigations into the nature of belief systems and personality systems*. New York: Basic Books.
- Seeman, M. 1959. « On the meaning of alienation ». *American Sociological Review* 24: 783-791.
- Shugart Matthew S. 2001. « Electoral “efficiency” and the move to mixed-member systems ». *Electoral Studies* 20 (2): 173-93.
- *Sniderman, Paul M. 1975. *Personality and democratic politics*. Berkeley: University of California Press.
- Svolik, Milan. 2012. *The Politics of Authoritarian Rule*. Cambridge: Cambridge University Press.
- *Vecchione, Michele et Gian V. Caprara. 2009. « Personality determinants of political participation: The contribution of traits and self-efficacy beliefs ». *Personality and Individual Differences* 46 (4): 487-492.

N.B. Les références marquées par des astérisques (*) sont présentées en détail dans le travail.