Université de Montréal

Personnalité et politique: Comment les traits de personnalité influencent la citoyenneté

Par
Thomas Bergeron

Département de Science Politique
Faculté des Arts et Sciences

Mémoire présenté en vue de l'obtention
du grade de maîtrise (M.Sc.) en science politique

Mai 2020

© Bergeron, 2020

Université de Montréal
Faculté des Arts et Sciences, Département de Science Politique

Ce mémoire intitulé :

Personnalité et politique:
Comment les traits de personnalité influencent la citoyenneté

Présenté par Thomas Bergeron

A été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

X
Président-rapporteur

Patrick Fournier
Directeur de recherche

X
Membre du jury

Résumé

Un intérêt croissant pour les prédispositions individuelles est apparu au cours des deux dernières décennies en psychologie politique. Une grande variété de sujets a été étudiée comme la participation politique et électorale, les connaissances politiques, les attitudes et l'identification partisane. Ces études sont généralement basées sur le modèle du Big Five, avançant que cinq traits résumeraient la personnalité des individus. Ceux-ci sont l'ouverture à l'expérience, l'extraversion, l'agréabilité, la conscienciosité et la stabilité émotionnelle. La plupart des publications évaluant le lien entre la personnalité et la politique se concentrent sur les effets directs. Cependant, le modèle du Big Five suggère clairement que la relation entre les traits et les attitudes, comportements et identités politiques est également indirecte. En utilisant les données de l'*American National Election Study* de 2012 et 2016, j'analyserai d'abord comment la personnalité affecte la partisanerie, le choix électoral, l'intérêt politique et les attitudes envers le changement climatique. Je confirme que la personnalité a un effet direct sur les points de vue politiques. Deuxièmement, les effets de médiation de trois valeurs seront étudiées: l'idéologie, l'égalitarisme et le traditionalisme moral. L'analyse de médiation permet de décomposer l'effet causal total (ATE) en deux: l'effet moyen de médiation causale (ACME) et l'effet direct moyen (ADE). Je trouve que la plupart des effets sont médiés par l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme. 80% des associations sont médiées par au moins une valeur. Par conséquent, cette étude fournit des résultats suggérant que la personnalité est un facteur important dans l'explication des attitudes, des comportements et de l'identité partisane, et elle indique que les valeurs sont un mécanisme par lequel la personnalité a un effet.

Mots clés : Traits de personnalité, Analyse de médiation, Identification partisane, Opinion publique, Choix électoral

Abstract

A growing interest in individuals' predispositions has emerged over the last two decades in political psychology. A wide variety of topics have been studied, such as turnout, political knowledge, attitudes, participation, and partisan identification. These studies are usually based on the Big Five model, arguing that five traits would summarize the personality of individuals. The five traits are openness to experience, extroversion, agreeableness, conscientiousness, and neuroticism. Most of the literature assessing the link between personality and politics focuses on the direct effects. However, the Big Five model clearly states that the relationship between traits and political attitudes, behaviours, and identities is also indirect. Using the data from the American National Election Study of 2012 and 2016, we firstly analyze how personality affects partisanship, vote choice, political interest, and attitudes toward climate change. We confirm that personality does have a direct effect on political outlooks. Secondly, we focus on the mediation effects of three values: ideology, egalitarianism, and moral traditionalism. The mediation analysis allows us to decompose the total causal (ATE) effect in two: the average causal mediation effect (ACME) and the average direct effect (ADE). We find that most of the effects are mediated by ideology, moral traditionalism, and egalitarianism. 80% of the associations are mediated by at least one mediator. Hence, this study offers evidence that personality is an important factor in the explanation of attitudes, behaviours, and partisan identity, and it indicates that values are an important mechanism through which personality has an effect.

Keywords: Personality traits, Mediation analysis, Partisan identification, Public opinion, Vote choice

Table des matières

Résumé i
Abstract ii
Table des matières iii
Liste des figures v
Liste des tableaux v
Liste des abréviations vi
Remerciements vii
Introduction 1
Chapitre 1. Traits de personnalité et politique 5
1.1. La personnalité 6
1.1.1 Définition 6
1.1.2 La construction du Five Factor Model et du Big Five 8
1.1.3 Description du cadre théorique 11
1.1.3.1 Définition des traits 11
1.1.3.2 Structure et postulats du modèle 13
1.1.3.3 Mesures 22
1.1.3.4 Critiques 24
1.1.4 Lien entre les traits de personnalité et les caractéristiques psychologiques 25
1.1.4.1 Structure générale 25
1.1.4.2 Valeurs 27
1.1.4.3 Self-Concepts 30
1.1.4.4 L'intérêt 32
1.1.4.5 Les attitudes 33
1.2. Personnalité et politique 34
1.2.1 État de la littérature liant la personnalité et la politique 34
1.2.2 Choix électoral 39
1.2.3 Opinions politiques 42
1.2.4 Identification partisane 45
1.2.5 Intérêt pour la politique 47
1.3. Au-delà de l'effet direct 49
1.3.1 Idéologie 51

1.3.2 Valeurs politiques fondamentales 52
Chapitre 2. Méthode 56
2.1. Données 56
2.2. Variables 57
2.2.1. Traits de personnalité et variables médiatrices 57
2.2.2. Variables dépendantes 58
2.2.3. Autres variables 60
2.3. Stratégie analytique 62
Chapitre 3. Résultats 68
3.1. Effets directs 68
3.2. Effets indirects 75
Chapitre 4. Discussion 84
4.1. Résumé et implications théoriques 84
4.1.1. Intérêt pour la politique 86
4.1.2. Attitudes environnementales 87
4.1.3. Identification partisane 89
4.1.4. Choix électoral 91
4.1.5. Structure spécifique 92
4.1.6. Structure générale 95
4.2. Conclusion 98
4.2.1. Limites 99
4.2.2. Futures recherches 101
Annexe 104
Références 109

Liste des figures

Figure 1.1 Représentation du modèle FFM 26
Figure 1.2. Mécanisme de médiation 51
Figure 4.1 Associations médiées par l'idéologie 93
Figure 4.2 Associations médiées par le traditionalisme moral 94
Figure 4.3 Associations médiées par l'égalitarisme 94

Liste des tableaux

Tableau 2.1. Formulation des questions des traits et des valeurs politiques 58
Tableau 2.2. Description des variables 62
Tableau 3.1 Effets directs des traits de personnalité 70
Tableau 3.2 Effet direct des traits de personnalité 73
Tableau 3.3 Effets marginaux des relations directes 74
Tableau 3.4 Effets de médiation sur l'intérêt pour la politique 76
Tableau 3.5 Effets de médiation sur les attitudes environnementales 77
Tableau 3.6 Effets de médiation sur l'identification partisane 80
Tableau 3.7 Effets de médiation sur le choix électoral 82
Tableau 4.1 Récapitulatif des résultats 85
Tableau A1 (partie 1). Corrélations inter-items (2012) 104
Tableau A1 (partie 2). Corrélations inter-items (2016) 105
Tableau A2 Effet direct des traits de personnalité sur le choix électoral (OLS) 106
Tableau A3 Cross-validation des modèles directs 107

Liste des abréviations

FFM	*Five Factor Model*
BF	*Big Five*
ANES	*American National Election Study*
ACME	*Average Causal Mediation Effect*
ADE	*Average Direct Effect*
ATE	*Average Total Effect*

Remerciements

Je souhaite d'abord remercier mon directeur, Patrick Fournier. Merci pour le temps que vous m'avez accordé au cours des deux dernières années à m'aider à compléter cette recherche, mais aussi pour les différentes opportunités que vous m'avez offertes notamment par l'entremise de lettres de recommandation, de conseils, de monitorat et de bourse d'étude. Vous avez été pour moi un modèle dans le monde académique : vous savez marier les recherches d'envergure à la simplicité; peu en sont capables. Merci également à Erick Lachapelle sans qui mon parcours n'aurait pas été le même. Tout a commencé avec un contrat de 50 heures… Je tiens sincèrement à vous remercier pour toutes les opportunités qui ont émané de notre collaboration. Vous avez, à vous deux, eu un impact considérable sur mon parcours académique. Je remercie également Ruth Dassonneville et André Blais pour m'avoir permis de présenter les résultats de cette recherche à l'École d'Hiver sur les élections 2020 et pour votre soutien durant les deux dernières années. Enfin, je remercie Jean-Herman Guay pour m'avoir donné la piqure de la recherche.

Toute ma vie, deux modèles de réussite m'ont guidé. D'abord, ma mère, Anouk, qui m'a permis de me dépasser et d'utiliser l'entièreté de mes capacités à faire le meilleur travail possible. Ensuite, mon père, Réjean, qui m'a appris à rêver. Sans vous, je n'aurais jamais été en mesure de réaliser cet accomplissement. Vos encouragements et votre intérêt auront été un carburant durant la production de cette recherche. Pépite, tu m'apportes un amour et un bonheur inconditionnels. Tu m'as aussi aidé, à ta manière, à me faire avancer. Merci à toute ma famille pour son support inébranlable.

À mes amis, merci. À Sherbrooke, où BVB fait des ravages sur les patinoires et les terrains de tennis; merci de m'avoir accompagné et supporté durant ce moment. À Montréal, au troisième comme au cinquième étage, merci pour votre support et vos conseils. Un merci spécial à Bijean, Gabrielle, Danielle, Thomas et Emmanuel (le but d'Origi…Oh, le but d'Origi). Sans vous, mon expérience à l'Université de Montréal n'aurait pas été la même. Ce fut un réel bonheur de vous côtoyer à tous les jours.

Finalement, Joanie, merci. Tu es pour moi un phare inlassable. De Montréal à Sherbrooke. De Sherbrooke à Montréal. Tu es une source inépuisable de lumière. Il m'est malheureusement impossible de t'exprimer ma gratitude et mon bonheur de te savoir, à tous les jours, à mes côtés.

Introduction

Chez Hume, l'identité personnelle est ce qui demeure permanent et stable à travers le temps. Cet ensemble flou, pour le philosophe, permet de comprendre pourquoi, entre plusieurs moments, il est possible de reconnaître un individu. Cette identité personnelle est perçue comme une force continue, voire invariable, qui influencera, de près ou de loin, toutes les actions humaines. Cette intuition, d'un moi général, sera au centre de la psychologie de la personnalité qui fleurira quelques siècles plus tard. Ces tendances, quasi naturelles, font référence aux traits individuels des personnes qui façonneront leurs comportements, leurs pensées et leurs identités. Même si cette idée paraît intuitive, elle demeure difficile à conceptualiser théoriquement et, particulièrement, empiriquement. Comment créer une théorie de la personnalité résumant l'identité personnelle de tous les individus?

Les psychologues tenteront de répondre à cette question en étudiant comment certains traits de personnalité sont plus ou moins saillants chez les individus. Ceux-ci permettraient d'expliquer pourquoi les gens conservent, au cours de leur vie, une certaine cohérence dans leurs identités, pensées, sentiments et actions. Aujourd'hui, plusieurs théories en psychologie de la personnalité répondent à cette question. La théorie la plus répandue est celle du Big Five, proposant que cinq traits résument l'identité personnelle des individus : extraversion, agréabilité, ouverture à l'expérience, conscienciosité et stabilité émotionnelle. De manière générale, le modèle du Big Five propose que ces traits donnent des tendances générales aux individus dans leurs comportements, sentiments, identités et pensées (Costa et McCrae, 1992; McCrae et Costa, 2008).

L'intérêt pour les effets de ces tendances individuelles en science politique ne date pas d'hier (ex., Lasswell 1948). Cependant, ce champ de recherche a prospéré principalement vers la fin des années 2010 avec les travaux de Mondak et collègues qui cumulent près de 1 500 citations (Mondak 2010; Mondak et al. 2010; Mondak et Halperin 2008). Ces études marquent le début d'un large programme de recherche s'intéressant aux impacts de la personnalité sur les attitudes, les identités et les comportements politiques. Ces recherches concluent généralement que tous les traits de personnalité ont une influence directe sur plusieurs variables comme la participation politique, les opinions et l'identification partisane (ex., Caprara et Vecchione 2017; Curtis et Nielsen 2018; Gallego et Oberski 2012; Gerber et al. 2012a; Gravelle et al. 2020; Weinschenk 2017). L'intérêt principal de ce programme de recherche est de comprendre comment des concepts psychologiques généraux, partagés par tous les humains, mais « éloignés » des comportements comme la personnalité influencent leurs comportements et attitudes politiques.

Dans ce mémoire, je tenterai d'expliquer *comment* la personnalité influence les citoyens. Je m'intéresserai à quatre variables dépendantes, soit l'intérêt pour la politique, les attitudes environnementales, l'identification partisane et le choix électoral. À ce jour, la vaste majorité des recherches analysant l'impact des traits de personnalité étudient l'effet *direct* de ceux-ci sur différentes variables dépendantes. Cela étant, le modèle du Big Five avance clairement que l'effet de la personnalité sur les comportements et les attitudes est aussi *indirect*. La littérature en psychologie politique a sous-étudié ce mécanisme (avec les exceptions notables de Curtis et Nielsen, 2018; Gerber et al. 2012; Schoen et Schumann 2007; Wang 2016). De plus, parmi le peu d'études s'étant intéressées à ces effets, la plupart

violent les exigences minimales des analyses de médiation. Enfin, les études se basent peu sur la théorie développée par le modèle du Big Five, réduisant ainsi leur impact théorique. Je propose l'hypothèse que les valeurs, conceptualisées comme caractéristiques d'adaptation, jouent le rôle de variable médiatrice dans la relation qu'entretiennent les traits avec ces variables politiques. Ces mécanismes seront testés empiriquement en analysant comment trois valeurs médient l'impact des traits : l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme (McCann 1997). Globalement, deux associations, directes et indirectes, seront étudiées. Je m'appuierai principalement sur les travaux d'Imai et collègues (2010, 2011) pour être en mesure de décomposer l'effet total des traits de personnalité en deux : (1) effet direct et (2) effet indirect. Cette méthode est optimale dans le cadre de cette recherche puisqu'elle permet de tester les mécanismes hypothétiques et de calculer leur importance relative. Ainsi, je serai en mesure de comprendre quelle association est plus importante et a davantage d'effet.

Sommairement, l'objectif de ce mémoire est de dépasser la compréhension actuelle de l'impact des traits de personnalité sur la citoyenneté et d'identifier trois mécanismes expliquant *comment* la personnalité influence les individus. Je contribuerai à la littérature en psychologie politique par l'identification de ces mécanismes de médiation, puisqu'à ce jour très peu d'études s'intéressent aux effets indirects de la personnalité sur ces variables politiques. Cette étude approfondira les recherches antérieures sur le lien entre les traits de personnalité et l'intérêt politique, les attitudes, l'identification partisane et le choix électoral en évaluant théoriquement et empiriquement les effets de médiation de trois médiateurs potentiels. Cette recherche tente d'améliorer la compréhension des mécanismes par lesquels les traits affectent les variables politiques. De plus, la plupart des analyses de

médiation n'attestent pas l'ampleur du mécanisme de médiation, ce qui limite la portée de ces résultats (à l'exception de Curtis et Nielsen 2018). Cette étude permettra de répondre à deux questions fondamentales qui restent sans réponse: comment la personnalité affecte les attitudes, les identités et les comportements, et quelle est l'ampleur de cette association? Globalement, cette étude examine systématiquement les effets directs et indirects des traits de personnalité sur quatre variables importantes en science politique. C'est, à ma connaissance, la première à faire un tel travail.

Afin d'analyser comment les traits de personnalité influencent les comportements et les attitudes politiques, le reste de ce mémoire sera organisé comme suit. Le Chapitre 1 présentera d'abord l'état de la littérature en psychologie témoignant de la complexité et de la structuration des traits définis par le modèle du Big Five. Ensuite, j'aborderai l'avancement des différentes recherches examinant l'association des traits avec l'intérêt pour la politique, les attitudes environnementales, l'identification partisane et le choix électoral. Enfin, le modèle théorique sera présenté. Le Chapitre 2 présentera les données et la méthode utilisées. Les données de l'*American National Election Study* seront employées afin de tester les trois mécanismes proposés. Le Chapitre 3 présentera les résultats en deux parties. Premièrement, les associations directes seront exposées et confirmeront, règle générale, les résultats de la littérature. Deuxièmement, les trois mécanismes de médiation seront analysés. Globalement, les résultats démontrent que la majorité des effets des traits sont médiés par l'une des valeurs. Plus précisément, 80% des relations entre les traits et les variables politiques seraient médiées par au moins une variable médiatrice. Finalement, le Chapitre 4 discutera des résultats et de leurs implications théoriques pour la psychologie politique.

Chapitre 1. Traits de personnalité et politique

L'origine de l'étude de la personnalité comme objet scientifique est souvent attachée aux analyses de Gordon Allport (1937), de Ross Stagner (1937), William Stern (1935), et de Henry Murray (1938). Ceux-ci basèrent leurs travaux sur des études en philosophie, en psychiatrie et en psychologie de plusieurs auteurs, tels que William James, Sigmund Freud et Pierre Janet (Cloninge 2009; Lombardo et Foschi 2002). En psychologie, plusieurs programmes de recherche se sont développés afin de comprendre ce qu'est la personnalité et ses différents facteurs. Ces recherches tentent de saisir l'essence de la personnalité en plusieurs éléments qui, réunis, permettraient de la synthétiser. Par exemple, Cartell (1933, 1943, 1947) développe un modèle composé de 16 facteurs permettant d'expliquer et résumer la personnalité des individus. Dans d'autres disciplines comme la sociologie et la science politique, des auteurs s'intéressèrent aux effets de certaines caractéristiques personnelles sur les actions humaines. Il est notamment possible de relater la théorie psychanalytique qui propose que les choix et préférences politiques font référence à des envies et des mécanismes inconscients (ex. Lasswell 1948). Ou encore l'approche marxiste, imbriquée dans l'école de Frankfort de la théorie sociale (Fromm 1941), qui met de l'avant l'importance de la famille dans la formation individuelle (Caprara et Vecchione 2013). L'intérêt pour la personnalité et ses effets n'est donc pas récent. Cependant, les méthodes utilisées par les chercheurs ont grandement évolué. En ce sens, plusieurs modèles ont été récemment construits afin de comprendre ce qu'est la personnalité et quelles sont ses effets sur les divers comportements humains, notamment politiques. Encore aujourd'hui, il demeure d'importants manquements dans les théories

quant aux impacts de la personnalité sur les divers pans des comportements politiques.

Ce chapitre sera divisé en trois temps. Premièrement, j'analyserai l'état de la littérature quant aux traits de personnalité. Je tenterai de définir la personnalité et comment, dans les dernières décennies, les scientifiques l'ont conceptualisé et opérationnalisé. Un modèle, celui du Five Factor Model (FFM) ou Big Five, a su s'imposer comme le plus utilisé (ex., Goldberg 1992; McCrae et Costa 1992). Ainsi, je relaterai sa structure, ses prémisses et ses effets sur les comportements humains de manière générale. Deuxièmement, j'examinerai la littérature portant sur l'impact spécifique des traits de personnalité sur les comportements politiques. Enfin, je conclurai en expliquant ma théorie et mes hypothèses.

1.1. La personnalité

1.1.1 Définition

La personnalité, comme objet d'étude, est particulièrement difficile à conceptualiser. Les chercheurs en psychologie ont analysé, historiquement, la personnalité en la factorisant en plusieurs traits distinguables les uns des autres (Cartell 1943, 1947). Réunis, ils définiraient la personnalité d'un individu. De manière générale, la littérature définit les traits de personnalité comme des dispositions durables qui causent des « patrons » (*patterns*) interactionnels avec l'environnement (Olver et Mooradian 2003). Les traits peuvent aussi être définis d'une manière dispositionnelle comme des caractéristiques internes qui rendent compte d'une cohérence dans les comportements, les pensées et les sentiments dans les situations au fil du temps (McAdams et Olson 2010; McCrae et Costa 2008). Autrement dit, ces caractéristiques donnent une tendance aux individus dans leur

relation avec leur environnement, mais aussi dans la compréhension du monde qui les entoure comme cadre perceptif pouvant mener les compréhensions, les pensées, les émotions et les comportements (Parks et Gay 2009; Pervin 1996; Rhodewalt et Peterson 2008). De plus, comme le notent Fleeson et Jayawickrem (2018), la plupart des théories s'entendent sur cinq éléments quant à la nature des traits. Premièrement, ils décrivent les individus et mettent de l'avant comment ceux-ci pensent et se comportent. Deuxièmement, les traits sont des caractéristiques qui différencient les gens. Troisièmement, ce qui différencie les individus au niveau des traits n'est pas la présence de ceux-ci, mais plutôt leur prépondérance dans leurs tendances. Quatrièmement, leur effet est assez durable en ce sens qu'il n'est pas momentané. Dernièrement, ils sont une description de tendances régulières, générales et cohérentes dans les comportements, les pensées et les sentiments, peu importe les situations.

Plus de 18 000 traits ont été répertoriés dans le langage courant (Allport et Odbert 1936). Ainsi, des équipes de recherche se sont penchées sur des moyens pour simplifier et organiser ceux-ci. C'est exactement ce que propose le FFM (Goldberg 1992, 1993; McCrae et Costa 1985, 2008). Ce dernier est largement accepté dans la littérature (ex., McCrae et Costa 2008; Deary 2009; De Raad 2009; McCrae 2009; Ozer et Benet-Martínez 2006) et propose que cinq traits fondamentaux structurent et organisent la personnalité : l'extraversion, l'agréabilité, la conscienciosité, la stabilité émotionnelle et l'ouverture à l'expérience.

Cette approche ne propose pas que ces traits soient les seuls qui doivent être étudiés et encore moins qu'ils capturent toutes les variances dans la personnalité des individus. Ces traits, nommés Big Five, doivent être compris comme des facteurs vastes qui,

collectivement, représentent une hiérarchie qui organise et résume une grande partie des traits de personnalité (McCrae et Costa 2008). Le FFM n'a évidemment pas éliminé la concurrence d'autres structures. Encore récemment, d'autres modèles se sont développés, qu'ils soient attachés de près ou de loin au FFM, comme l'HEXACO (Ashton et Lee 2007; Lee et Ashton 2004). Ceci étant dit, le FFM demeure actuellement la structure la plus utilisée et qui a réussi à construire une littérature solide et foisonnante.

1.1.2 La construction du Five Factor Model et du Big Five

Le développement du FFM se fonde sur deux approches. Premièrement, l'approche lexicale se base sur les travaux pionniers d'Allport et Odbert (1936) qui ont recensé les termes relatifs à la personnalité dans un dictionnaire anglophone. Ils concluent que leur liste de près de 18 000 termes permet de distinguer les comportements entre les humains (John et Srivastava 1999). Subséquemment à ces travaux, de nombreux auteurs, dont Norman (1967), créent eux aussi une classification lexicale à partir du dictionnaire. Pour ce faire, principalement à partir des années 40, les chercheurs utilisent des analyses factorielles afin de découvrir des structures dans le langage commun (ex. Cattell 1943, 1947). Cependant, trop souvent, les catégories des structures se chevauchent et n'ont pas de frontières claires, ce qui limite grandement la portée de ces travaux (John et Srivastava 1999). Cela étant, même si la théorie s'érode tranquillement, la prémisse de base demeure aujourd'hui fondamentale dans l'étude des traits. Elle stipule que la plupart des caractéristiques personnelles qui différencient les individus les uns des autres sont contenues dans le langage de tous les jours (John et Srivastava 1999; John et al. 2008;

McCrae et John 1992). Les mots contenus dans les dictionnaires fournissent une liste exhaustive décrivant les interactions sociales vécues par les personnes (John et Srivastava 1999; John et al. 2008). Les chercheurs de cette tradition ont donc élaboré des listes de marqueurs bipolaires (décrivant les traits) et des inventaires afin de mieux caractériser et mesurer ceux-ci.

Se basant sur cette approche lexicale classique, dans sa conceptualisation et ces mesures, Goldberg (1992, 1993) réussit à rétablir la crédibilité de cette méthode. Utilisant notamment les méthodes quantitatives, il réussit à identifier cinq traits fondamentaux en utilisant 100 termes unipolaires: (I) *surgency*, (II) *agreeableness*, (III) *concientiousness*, (IV) *emotional stability* et (V) *intellect* (Goldberg 1992). Il nommera cette typologie le Big Five et montrera sa robustesse et sa généralité en conduisant des analyses factorielles avec 1 431 adjectifs et 479 termes (Goldberg 1993).

La seconde approche est celle par questionnaire développé principalement par McCrae et Costa (ex., 1985, 1987, 1992, 2008). Malgré le fait que l'approche lexicale, au début des années 80, accumulait petit à petit des évidences quant à la structure du Big Five, les chercheurs étudiant les traits de personnalité via des questionnaires avaient un grand besoin d'un cadre théorique et pratique (John et al. 2008). La structure di Big Five semblait donc combler ce besoin. Simultanément, les limites inhérentes de l'approche lexicale pouvaient être dépassées par les méthodes de l'approche par questionnaires. Autrement dit, les deux approches, jusqu'alors séparées, commencèrent à s'intégrer pour combler leurs lacunes théoriques et empiriques (McCrae et John 1992). Dès lors, « [t]he only way to resolve this question was by comparing instruments specifically designed to measure the psychological constructs of personality theories with measures of the five lexical factors »

(McCrae et John 1992, 187). McCrae et Costa (1985) développèrent donc le *NEO Personality Inventory* pour répondre à ce manquement. L'acronyme NEO fait référence aux trois dimensions mesurées soit le neuroticisme, l'extraversion et l'ouverture à l'expérience. La similarité des résultats entre les approches amena les chercheurs à créer de nouvelles questions afin de mesurer les deux traits du Big Five, l'agréabilité et la conscienciosité, qui n'étaient pas mesurés initialement par le NEO-PI. McCrae et Costa créèrent des questions afin de mesurer ces deux traits dans les années suivantes (John et Srivastava 1999; McCrae et Costa 1985, 1985b). En résulte la publication, en 1992 d'un modèle révisé, le *Revised NEO Personality Inventory* (NEO-PI-R) qui mesure les mêmes dimensions que le Big Five (Costa et McCrae 1992, 1995; John et Srivastava 1999).

Malgré les différences conceptuelles et méthodologiques, les deux approches semblent fondamentalement converger. D'ailleurs, le FFM fournit une explication et une interprétation empirique à la taxonomie du Big Five (John et al. 2008). Comme le propose notamment Mondak (2010), un des premiers chercheurs contemporains à placer les traits de personnalité au centre de sa théorie pour expliquer les comportements politiques, il est primordial de porter une attention aussi importante aux deux traditions. Ainsi, une approche compréhensive de ces deux approches permet une meilleure compréhension des traits et de leurs effets. Dès lors, je ferai référence simultanément aux deux approches[1]. La théorie se base sur l'idée que les deux approches sont fortement similaires et peuvent être comprises, théoriquement, comme un modèle. Il parait indéniable que, même si les débats sur les traits ne sont pas clos, un consensus émane quant à la validité du FFM (John et

[1] Deary (2009) note que le « Five-Factor Model is the Big Five with some other stuff that we know about it, added to it: the factors have facets, the factors have stability and a genetic basis, and they are founded on (unknown) biological mechanisms » (Deary 2009, 92).

Srivastava 1999; Woods et Hampson 2005). En ce sens, les deux programmes de recherche, depuis le début des années 2000, semblent converger vers un même modèle décrivant cinq traits (avec des méthodes et des conceptualisations légèrement différentes), soit l'extraversion, l'agréabilité, la conscienciosité, la stabilité émotionnelle (ou neuroticisme) et l'ouverture à l'expérience. En ce sens, les auteurs ont même commencé à utiliser le FFM et le Big Five comme des synonymes en décrivant notamment les facteurs de McCrae et Costa avec cette dernière approche (John et al. 2008); je ferai de même.

1.1.3 Description du cadre théorique

1.1.3.1 Définition des traits

Le premier trait sur lequel je me pencherai est celui de l'extraversion. Ce dernier est le facteur le plus facilement observable et probablement celui qui fait le plus partie du langage courant (McCrae et Costa 2008)[2]. Les individus extravertis sont expressifs, énergiques, dominants, bavards et actifs (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992; McCrae et John 1992; John et Srivastava 1999). Tandis que les personnes introverties sont davantage calmes, inhibées, passives et plus disposées à suivre les autres (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992). De plus, ce trait englobe quatre traits inférieurs soit la timidité, la sociabilité, la dominance (ou affirmation de soi) et le niveau d'énergie (Caspi et al. 2005; John et Srivastava 1999). Ainsi, ce trait décrit une tendance énergique envers le monde qui amènerait les individus à être davantage actif dans leurs actions sociales (John et Srivastava 1999).

[2] Goldberg (1990) avait nommé ce trait *surgency*. Mais le terme extraversion s'est imposé avec le FFM.

L'agréabilité fait référence aux personnes qui sont coopératives, empathiques, généreuses, polies, gentilles, honnêtes, modestes et sympathiques (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008; McCrae et John 1992). Tandis que les individus *désagréables* sont agressifs, bornés, cyniques, manipulateurs, critiques, arrogants et individualistes (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008). Dès lors, les individus qui ont un haut degré d'agréabilité ont une orientation prosociale et possèdent davantage de tendance altruiste et à la confiance, ce qui les amène à développer des relations interpersonnelles (John et Srivastava 1999; Mondak 2010).

Le troisième trait, celui de la conscienciosité, caractérise les individus qui sont assidus, disciplinés, responsables, persistants, ordonnés, fiables et ponctuels (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008; McCrae et John 1992). Le fait d'avoir un résultat bas pour ce trait signifie qu'un individu à des tendances décontractées, avec peu d'ambition, distraites et irresponsables (Caspi et al. 2005; Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008). Les individus consciencieux sont capables de contrôler leurs impulsions proscrites par les normes, ce qui facilite un comportement orienté vers une tâche ou un objectif comme la réflexion avant l'action, la planification, la priorisation ou le respect des normes (John et Srivastava 1999). Autrement dit, ce trait peut être compris comme la faculté de se contrôler (Mondak 2010).

La stabilité émotionnelle, aussi appelée neuroticisme, est un trait qui est particulièrement connu des psychologues cliniciens vu sa centralité dans plusieurs formes de problèmes mentaux (McCrae et Costa 2008). Les individus qui ont un haut résultat pour ce trait sont stables émotionnellement et capables de s'adapter à divers environnements facilement (Caspi et al. 2005; John et Srivastava 1999; McCrae et John 1992). Ceux qui

ont un résultat bas sont, quant à eux anxieux, vulnérables au stress, moins confiants, facilement contrariés et inquiets (Caspi et al. 2005; John et Srivastava 1999).

Finalement, le dernier trait, l'ouverture à l'expérience, fait référence à un individu imaginatif, curieux et qui apprend rapidement (Caspi et al. 2005; John et Srivastava 1999; McCrae et Costa 2008; McCrae et John 1992). Tandis que l'opposé fait référence au fait d'être rigide, pragmatique et fermé d'esprit (John et Srivastava 1999; McCrae et Costa 2008). Ce trait est au centre de plusieurs désaccords. Le premier désaccord porte sur le contenu substantif du trait chez les deux traditions. Le terme ouverture à l'expérience provient des travaux de Costa et McCrae et, sommairement, fait référence au fait d'être créatif et curieux. Cependant, Goldberg (1992) nomme ce terme *intellect* et l'explique surtout par les facultés intellectuelles (comme la rapidité d'apprentissage). Puis, le second désaccord s'articule autour de sa présence dans le système : l'ouverture à l'expérience représente-t-elle un trait au sens conventionnel ? Ce doute provient du fait que plusieurs auteurs, dont Eysenck (1971), différencient l'intelligence et la personnalité. Et chez les deux approches, l'ouverture à l'expérience fait référence soit directement à l'intelligence ou elle peut y être corrélée. Cela dit, comme le souligne Mondak (2010), on ne peut pas avancer que l'intelligence et l'ouverture, même si elles sont corrélées, sont identiques ou encore que l'ouverture ne soit pas un trait mesurable.

1.1.3.2 Structure et postulats du modèle

Le modèle du FFM est une structure des traits qui tentent d'organiser les traits identifiés par les analyses de la tradition lexicale et par questionnaires (McCrae et Costa 2008). Pour ce faire, les méthodes utilisent des traits adjectifs, ou facettes, qui composent les traits, décrivent les sous-dimensions de la personnalité. Par ailleurs, les traits peuvent

s'entrecouper : un individu anxieux peut aussi être timide et introverti (McCrae et Costa 2008). Ainsi, les traits résument les différences individuelles, car les changements dans la manière de penser, de se comporter et de ressentir proviennent de processus à l'intérieur de la personnalité. Ces changements, ou tendances, intra-individuelles sont le résonnement des différences interindividuelles dans ces caractéristiques (McCrae et John 1992). Autrement dit, ce sont des tendances générales, des dispositions stables dans le temps, qui causent, avec l'environnement, les comportements et les attitudes (Hogg 2008). Dès lors, l'une des grandes forces du FFM est qu'il peut englober une large myriade de traits, existants dans le système de la personnalité, et donc devenir un modèle intégratif et descriptif particulièrement utile (John et al. 2008; John et Srivastava 1999; McCrae et John 1992)[3].

Le modèle est composé d'axiomes et de postulats centraux. D'abord, il avance quatre axiomes. Le premier est que la personnalité est un objet propre à étudier et qu'il est possible de le faire à partir d'individus et de groupes puisque, contrairement aux théories existentialistes, chaque humain n'est pas irrémédiablement unique. Autrement dit, la personnalité peut être catégorisée par un modèle; le cas échéant, le FFM. Le second, la rationalité, assume que les individus sont capables de se comprendre et de comprendre les autres. Le troisième axiome, la variabilité, assume que les gens diffèrent les uns des autres, de manière significative, au niveau psychologique. Enfin, l'axiome de proactivité présume

[3] Ceci dit, ce n'est pas une théorie de la personnalité (McCrae et Costa 2008; McCrae et Costa 2008b; McCrae et John, 1992). Le FFM ne prétend pas expliquer comment fonctionnent les traits dans la vie, comment les individus se comprennent ou encore comment ils s'adaptent aux environnements dans lesquels ils se retrouvent (McCrae et Costa 2008). Au contraire, comme le soulignent Costa et al. (2019), les traits ne sont qu'un élément du système de la personnalité qui englobe aussi des concepts comme les besoins, les motivations, les attitudes, les croyances et les narratifs. Ces éléments peuvent caractériser les individus par des tendances relativement stables dans les pensées, les sentiments et les comportements (McCrae et John 1992).

que les individus ne sont pas passifs dans leurs actions : leur personnalité joue un rôle actif dans la formation et le déroulement de la vie des humains (McCrae et Costa 2008b).

Ensuite, se basant sur ces axiomes, McCrae et Costa (2008b) identifient six postulats. Premièrement, les traits sont des tendances de base. Ainsi, tous les adultes peuvent être différenciés par une série de traits qui influencent leurs comportements, leurs pensées, leurs actions et leurs sentiments. Les traits sont des tendances endogènes qui peuvent être modifiées, ou altérées, par des interventions exogènes émanant de l'environnement (qui touche les bases biologiques). Le développement de ces tendances est imbriqué dans la maturation des individus durant l'entièreté de leur vie. Les traits sont organisés de manière hiérarchique : de dispositions spécifiques (dont les facettes) à celles qui sont plus larges, au haut de la hiérarchie (Big Five). Deuxièmement, ils influencent les caractéristiques d'adaptation. À travers le temps, les gens réagissent à leur environnement en développant des schémas de pensée cohérents avec leurs traits et leurs adaptations antérieures. Autrement dit, elles réfèrent aux différences individuelles « contextualized in time, situations and social roles » (McAdams et Pals 2006, 208) et englobent plusieurs éléments comme les valeurs, les attitudes et les rôles sociaux. Ces adaptations peuvent être mal ajustées, à un moment dans la vie, ce qui les rend moins optimales en lien avec la personne et ses objectifs. Les caractéristiques changent à travers le temps selon la maturation biologique, l'environnement social et les intentions délibérées d'un individu. Troisièmement, les traits influencent les objectifs biographiques. L'action et l'expérience sont des fonctions des caractéristiques d'adaptation. Les personnes ont des plans et des objectifs qui permettent l'action et qui sont organisés de manière cohérente avec les traits. Quatrièmement, le FFM est lié aux *self-concepts*. Ainsi, les individus conservent une

perception affective (et cognitive) d'eux-mêmes. Cette sélection d'information est représentée dans un *self-concept* de manière logique avec les traits de personnalité et donne un sens de cohérence aux individus. Cinquièmement, l'environnement social et physique des individus interagit avec les traits pour former les caractéristiques d'adaptation qui régulent les comportements. En ce sens, les gens comprennent et interprètent l'environnement de manière compatible avec leurs traits. Mais cette relation est réciproque : les individus influencent l'environnement auquel ils répondent de manière sélective.

Sommairement, FFM peut être compris comme un modèle qui organise les traits du Big Five en fournissant une structure intégrative et descriptive qui permet d'englober un grand nombre de traits de personnalité (John et al. 2008; John et Srivastava 1999; McCrae et Costa 2008; McCrae et John 1992). L'objectif du reste de cette section est de décortiquer quatre des éléments fondamentaux, soit la hiérarchie, l'héritabilité, l'universalité et l'effet sur le développement, qui permettent de postuler que les traits sont antérieurs, causalement, aux autres variables psychologiques et politiques.

Il est d'abord primordial de comprendre que la structure des traits proposée par le FFM est hiérarchique et que, de manière classique, le Big Five représente le plus haut niveau de celles-ci (Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008). Ainsi, la hiérarchie traditionnelle est constituée de deux palliés : les traits (Big Five) au premier, et au second, les facettes (Costa et McCrae 1992; Fleeson et Jayawickrem 2018; McCrae et Costa 2008). Dès lors, on base la hiérarchie sur les intercorrélations entre les traits et les facettes où chacun des facteurs du *Big Five* est relié à plusieurs traits, spécifiques dans leurs

conséquences, qui sont localisés au deuxième pallié. Le second pallié est constitué de six facettes pour chacun des traits (Costa et McCrae 1992). Cependant, souvent, le nombre de facettes analysées par les études dépend principalement de la batterie de questions utilisée. Par exemple, le *Ten-Item Personality Inventory* (TIPI; Gosling et al. 2003) contient deux facettes par trait (une positive et une négative).

Même si la plupart des études analysent le second palier, certains auteurs argumentent que les deux autres niveaux sont aussi importants (ex., Digman 1997; McCrae 2015; Mõttus et al. 2017). D'un côté, des auteurs avancent qu'un autre niveau, supérieur aux traits, devrait être ajouté (Digman 1997; DeYoung 2006; DeYoung et al. 2006). En ce sens, Digman (1997), dans les premiers travaux portant sur le sujet, démontre que les traits du FFM ne sont pas tous indépendants les uns des autres, mais covariants en définissant deux facteurs plus importants, soit la socialisation (*alpha*) et la croissance personnelle (*beta*). La littérature s'est davantage penchée sur la question dans les dernières années et semble effectivement identifier un troisième niveau à la structure : les métatraits (DeYoung 2006, 2015). Ceux-ci ont été conceptualisés différemment, mais, sommairement, expriment la même idée où *alpha* (Digman 1997), stabilité (DeYoung 2006) et citoyenneté (Anusic et al. 2009; Saucier et al. 2014) représentent un métatrait composé de l'agréabilité, de la conscienciosité et de la stabilité émotionnelle. Et où *beta* (Digma 1997), plasticité (DeYoung 2006) et *growth* (Anusic, et al. 2009; Saucier et al. 2014) font référence aux traits de l'extraversion et de l'ouverture à l'expérience. Mais, comme le notent McCrae et Costa (2008), il y aurait deux explications à cette association : (1) ils partagent une structure causale qui influencent les facteurs; (2) l'association est causée par le choix des facettes pour chacun des facteurs. Cette proposition est intéressante, mais ne semble pas bien se

transposer au domaine politique : si deux traits dans un même métatrait sont en conflit dans leur effet sur une variable dépendante, le résultat sera inconcluant. De ce fait, les métatraits pourraient venir obstruer une relation causale.

De l'autre côté, une partie de la littérature avance que cette hiérarchie doit être nuancée, mais cette fois-ci par le bas, c'est-à-dire qu'il ne faut pas seulement étudier les traits, mais aussi les facettes puisqu'elles ont des contributions spécifiques aux différences individuelles (Green et al. 2016; McCrae 2015; Mõttus et al. 2017). L'intérêt se trouve autour de l'idée que la nuance raffinerait la compréhension de la conceptualisation des traits (McCrae 2015). De plus, l'étude plus systématique des facettes peut aussi aider à mieux comprendre la causalité des influences des traits de personnalité sur les individus. Comme le démontrent Mõttus et collègues (2017), cette nuance permet de mieux décrire les individus, mais aussi de prédire plus facilement des résultats. Ainsi, les facettes ne sont pas simplement des facteurs construisant les traits, mais un palier valide de la hiérarchie de la personnalité qui influence aussi, directement, les comportements, les pensées et les sentiments[4]. Pour étudier les facettes, il faut cependant que les chercheurs puissent s'appliquer sur de longs sondages qui permettent de mesurer fidèlement les facettes; ce n'est pas le cas de la présente analyse.

Cette hiérarchie prendrait racine, selon le FFM, dans la génétique, puisque les facettes, les traits et les métatraits proviennent du même modèle, ils ont tous la même structure biologique. La vision classique atteste que les traits se baseraient exclusivement sur la génétique (McCrae et Costa 2008). Les tenants de cette position avancent que

[4] À ma connaissance, aucune analyse ne s'est penchée simultanément sur les trois niveaux de la hiérarchie afin de noter si l'un d'eux est plus important. Mais un fait reste à noter : ces études utilisent toutes le même modèle soit le FFM. Ainsi, il semble être courant dans la littérature d'étudier un seul niveau.

l'influence n'est pas que biologique puisque tous les humains partagent le même génome, donc, la structure devrait être la même pour tous (McCrae et Costa 2008). La culture et les expériences de vie n'influenceraient pas, ou de manière triviale, les traits de personnalité (McCrae et Costa 2008, 2008b)[5]. La littérature fait référence au terme *génétique* ou *biologique* pour catégoriser tous les processus reliés, d'un côté, aux gènes, mais aussi, de l'autre, aux éléments plus biologiques comme le cerveau, les processus cognitifs et même les attributs physiques (Canli 2008; Delvecchio et al. 2016; DeYoung et al. 2010; DeYoung et Gray 2009; Ebstein 2006; McCrae et Costa 2008).

La structure du FFM serait donc le miroir d'une structure interne génétique (McCrae 2009) à plusieurs niveaux, notamment des gènes (Delvecchio et al. 2016; Ebstein 2006), mais aussi dans la structure du cerveau (Canli 2008; DeYoung et Gray 2009; DeYoung et al. 2010). Dans la théorie classique du FFM, la hiérarchisation de la structure est fondamentale, car les gènes influencent les dispositions (traits de personnalité) qui quant à elles influencent l'individu dans ses comportements, ses pensées et ses sentiments (Costa et McCrae 1992; McCrae et Costa 2008). Du point de vue classique, il est donc difficile de concevoir que l'environnement qui causalement est postérieur aux gènes puisse influencer les traits.

Récemment, cette vision fût fortement contestée vu l'accumulation de résultats démontrant l'importance conjointe de la génétique et de l'environnement (ex., Costa et al. 2019; Franic et al. 2014; McAdams et Olson 2010). Cette position avance que la covariance des facteurs génétiques et de l'environnement s'applique au modèle et démontre des

[5] Cette position a cependant été revue par Costa et al. (2019).

structures indépendantes pour tous les traits (Franic et al. 2014). Par exemple, dans leur étude utilisant des jumeaux comme unité d'analyse, Yamagata et collègues (2006) démontrent que les gènes et l'environnement sont congruents dans leur structure avec celle des traits du Big Five en Allemagne, au Canada et au Japon. De plus, les résultats illustrent que les deux structures, environnementale et génétique, sont particulièrement similaires, mais que les gènes fournissent une information plus crédible. Des études subséquentes démontrent par ailleurs que l'influence de ces deux éléments n'est pas automatiquement proportionnelle contrairement aux propos de Yamagata et collègues (2006). L'effet de la génétique s'avère être stable au travers de la vie, tandis que celui de l'environnement augmente au fil du temps (Briley et Tucker-Drob 2014). En ce sens, ce ne serait qu'au milieu de la vie que les gènes et l'environnement contribueraient également à la stabilité et à l'effet des traits (Briley et Tucker-Drob 2014). Autrement dit, la contribution des gènes dans la stabilité des traits est constante tout au long de la vie, tandis que l'effet de l'environnement augmente durant cette même période (Briley et Tucker-Drob 2014; Kandler et al. 2010).

Les études tendent à démontrer que les gènes représentent environ 50% de la variation, tandis que l'environnement partagé n'explique pratiquement pas la variation (Bouchard et Loehlin 2001; Jang et al. 1996; Krueger et Johnson 2008). Ainsi, le reste de la variation serait expliqué par l'environnement non partagé qui formeraient les tendances de base (Bouchard 2004; Bouchard et Loehlin 2001; Jang et al. 1996). Ces résultats viennent donc confirmer l'hypothèse mixte postulant que les gènes et l'environnement interagissent ensemble dans l'effet des traits et que l'importance de l'environnement

augmente à travers le temps[6].

Les traits de personnalité se développent donc autour de l'interaction de deux points fondamentaux : la génétique et l'environnement. Ainsi, il est intéressant de comprendre comment les traits se développent, continuellement de manière plus précise. Le modèle du FFM avance que les traits sont stables et qu'ils ont une influence durable sur les tendances (Cobb-Clark et Schurer 2012; McCrae et Costa 2008; Roberts et DelVecchio 2000). Cette stabilité est principalement expliquée par l'interaction entre les gènes et l'environnement (Costa et al. 2019)[7]. En ce sens, l'étude de Briley et Tucker-Drob (2014) démontre, en analysant les mécanismes liés à l'environnement et à la génétique simultanément, que la stabilité des traits s'atteint autour de l'âge de 30 ans. Ils observent que l'impact de l'environnement augmente avec l'âge, contrairement à l'impact génétique qui demeure stable (voir aussi Kandler et al. 2010)[8].

Plus largement, ces résultats démontrant l'importance de la génétique dans la formation des traits de personnalité et du développement tendent à confirmer l'un des postulats fondateurs du modèle : l'universalité (Costa et McCrae 1992; McCrae et John

[6] Malgré que le modèle classique du FFM se soit adapté à ces découvertes quant à l'importance de l'environnement, ils ne considèrent pas son effet comme étant simultané. En fait, les influences extérieures auraient un effet sur les traits seulement si elles affectent les caractéristiques biologiques (Costa et al. 2019).
[7] Ceci étant, Roberts et Nickel (2017) proposent que les individus choisissent leur environnement en partie à cause de leurs traits et ce choix renforci lesdits traits. Ainsi, ce mécanisme contribuerait autant à la stabilité qu'au changement des traits.
[8] À ce sujet, l'analyse de Caspi et collègues (2005) propose trois principes. Premièrement, un principe de maturité qui réfère à l'idée que les individus deviennent plus agréables, consciencieux et stables émotionnellement. Deuxièmement, le principe de continuité cumulative qui met de l'avant la stabilité des traits de personnalité dans le temps et leur augmentation jusqu'à l'âge de 60 ans. Autrement dit, les mêmes traits sont plus importants chez les individus, mais ils continuent tous d'évoluer (moins après 30 ans et pratiquement pas après 60 ans). Enfin, le principe de correspondance qui présume que la continuité et les changements, au niveau des traits, coexistent; ils ne sont pas deux côtés d'une même médaille. Les deux derniers principes sont les plus importants parce qu'ils attestent de la structure des traits dans le développement : ils continuent à s'affiner, via l'interaction entre l'environnement et les gènes, mais se stabilisent simultanément.

1992). L'idée est assez intuitive : puisque les humains ont un génome commun et que les traits se basent sur la génétique, tous les humains devraient avoir des traits communs (McCrae 2009). Effectivement, plusieurs études ont démontré que le modèle est identifiable dans plusieurs culture (ex., Schmitt et al. 2007; McCrae et Terracciano et al. 2005, 2005b; Yamagata et al. 2006). Deux études d'une très grande envergure confirment l'universalité des traits. D'abord, Schmitt et collègues (2007) étudient la question auprès de 17 408 personnes dans 56 nations où ils découvrent que la structure du FFM est repliable dans la majorité des cultures et que les tendances sont systématiques à travers chacune d'elles. De leur côté, Bleidorn et collègues (2013) analysent les données de 884 328 participants provenant de 62 nations et démontrent à leur tour, tout en nuançant le postulat que la génétique joue un rôle universel dans la formation des traits, mais que l'on peut tout de même déceler des différences culturelles. Malgré que ces résultats tendent à confirmer l'hypothèse du FFM, les différences et l'environnement culturel semblent jouer un rôle considérable dans la formation et l'effet des traits sur les comportements, les pensées et les sentiments.

1.1.3.3 Mesures

Mesurer les traits de personnalité n'est pas une chose aisée. Cependant le FFM a su, au fil des années, construire un impressionnant programme de recherche autour de la question. Sommairement, se basant sur les deux traditions, les mesures sont composées d'une liste d'adjectifs (ex : créatif) ou de phrases (ex : *Sometimes I do things on impulse that I later regret*) et demandent aux sujets de noter à quel niveau ces déclarations (ou mots) les décrivent bien (McAdams et Olson 2010). Après quoi, on assemble les résultats des différentes facettes d'un même trait pour avoir le résultat final.

Initialement, ces questionnaires sont très longs comme le témoignent les batteries du NEO-PI-R (Costa et McCrae 1992, 2008; McCrae et Costa 2010) qui contient 240 items (30 échelles de facettes) ou le Big Five *Inventory* (BFI) qui en contient 44 (John et Srivastava 1999). Même si cette longueur assure souvent une validité psychométrique aux batteries, celles-ci demandent aussi un temps souvent trop grand pour les insérer dans des questionnaires qui ne portent pas exclusivement sur les traits. Ainsi, des auteurs ont commencé à développer des batteries plus courtes pour répondre à cette demande (Woods et Hampson 2005). Celles-ci ont plusieurs avantages, notamment elles sont particulièrement pratiques puisqu'elles ne prennent pas beaucoup de temps à compléter (Crédé et al. 2015). De plus, contrairement aux croyances, ces batteries sont viables au niveau psychométrique (Crédé et al. 2015; Myszkowski et al. 2019; Romero et al. 2012). Mais certains inconvénients émergent, dont le fait qu'elles éliminent peu les erreurs de mesure par la moyenne des différentes facettes, puisqu'il y a moins d'items que les longues batteries (Crédé et al. 2015).

Plusieurs batteries courtes existent, dont le Big Five Intentory-10 (BFI-10; Rammstedt et John 2007), le Big Five Questionnaire (BFQ; Caprara et al. 1993) et le TIPI (Gosling et al. 2003). Ce dernier s'est montré être validé à plusieurs reprises comme étant cohérent avec les questionnaires plus long (Ehrhart et al. 2009; Gosling et al. 2003; Hofmans et al. 2008; Muck et al. 2007; Myszkowski et al. 2019; Romero et al. 2012), à quelques exceptions près (Crédé et al. 2015; Herzberg et Brähler 2006). Plus spécifiquement le TIPI est largement utilisé, entres autres par les Études Électorales Canadiennes (ÉÉC) et Américaines (ANES). Cet instrument demande aux individus de se placer (« I see myself as ») sur une échelle de sept points (de très en accord à très en

désaccord) à l'aide de deux d'adjectifs (Gosling et al. 2003; Nunes et al. 2018). Cet instrument a été traduit dans plusieurs langues dont l'italien (Chiorri et al. 2015), l'allemand (Muck et al. 2007), le français (Storme et al. 2016), le néerlandais (Hofmans et al. 2008), l'espagnol (Romero et al. 2012) et le japonais (Oshio et al. 2014). Cela étant, une faiblesse de cette batterie est qu'elle produit une cohérence interne relativement faible (alpha de Cronbach), mais cet élément est un résultat commun avec les petites échelles (Chiorri et al. 2015; Nunes et al. 2018; Ziegler et al. 2014a).

De plus, la littérature démontre que les mesures courtes peuvent être aussi fiables que les mesures longues (Moritz et al. 2014; Rammstedt et John 2007; Romero et al. 2012; Thalmayer et al. 2011; Woods et Hampson 2005; Ziegler et al. 2014b). Ces dernières mettent l'accent sur la validité du contenu de la mesure, c'est-à-dire sur le fait de mesurer exactement les mêmes facteurs que les longues mesures parfois au détriment de la cohérence interne calculée par les outils psychométriques classiques, tels que l'alpha de Cronbach ou les analyses factorielles (Myszkowski et al. 2019; Ziegler et al. 2014b).

1.1.3.4 Critiques

Évidemment, le modèle du FFM n'est pas sans critiques[9]. D'abord, un premier type de critiques s'organise autour des détails de la structuration du FFM. Les chercheurs ne s'entendent pas systématiquement sur la hiérarchisation des traits : y a-t-il deux ou trois paliers ? Ainsi, certains avancent que les métatraits forment un nouveau palier (ex., DeYoung 2006; DeYoung et al. 2006; Digman 1997). D'autres arguent que les études devraient mettre davantage l'accent sur les facettes (Green et al. 2016; Mõttus et al. 2017).

[9] Les critiques émanant des autres modèles ou théories ne seront pas considérés. Seulement celles qui s'adressent directement au FFM seront mises de l'avant.

Mais il n'en demeure pas moins que le FFM a su intégrer ces différentes critiques à son modèle, si bien, qu'aujourd'hui, elles sont prises en considération (McCrae 2009, 2015). Ensuite, certains mettent de l'avant que les cinq traits du modèle ne sont pas en mesure de capter les sources majeures de variation dans la personnalité des individus (Block 1995; Deary 2009; De Raad 2009). Par exemple, Lee et Ashton (2006) ont démontré qu'un autre trait, l'honnêteté-humilité serait séparé des autres. Enfin, certains avancent que le FFM n'offre pas une théorie complète de la personnalité (Block 1995, 2010; Eysenck 1997). Les tenants de cette critique avancent que le modèle du FFM est plus descriptif qu'explicatif et qu'il ne permet pas (ou très peu) de comprendre la personnalité (Block 2010). L'approche taxonomique sur laquelle se fonde le FFM ne permet pas de déceler les mécanismes causaux de la personnalité sur les comportements (Eysenck 1997).

1.1.4 Lien entre les traits de personnalité et les caractéristiques psychologiques

1.1.4.1 Structure générale

Les traits influenceraient les caractéristiques d'adaptation comme les compétences, les attributs, les intérêts, les valeurs, les relations et les *self-concepts* (estime de soi, connaissance de soi, définition de soi, etc.). Dès lors, il semblerait que les traits aient un effet sur les autres dispositions psychologiques et sur la compréhension qu'un individu à de soi (Costa et al. 2019; McCrae et Costa 2008). La différence fondamentale entre les caractéristiques d'adaptation et les traits est que ces derniers sont basés sur la biologie et l'environnement. Tandis que les caractéristiques d'adaptation sont formées par l'effet des traits, d'influences extérieures (comme la culture et les interactions sociales) et par les

objectifs de vie (réactions émotionnelles, réussites professionnelles, etc.). Autrement dit, les caractéristiques d'adaptation sont formées par les traits d'une manière stable puis par des apprentissages et des expériences ponctuelles (McCrae et Costa 2008, 2008b). Les traits influencent donc comment une personne interagit avec son environnement (John et al. 2008). De plus une étude récente de Soto (2019) réplique 78 associations entre les traits du Big Five et des variables dépendantes. Les résultats démontrent que l'état de la littérature en psychologie fournit des résultats raisonnablement précis (87% de réplication dans le bon sens et 77% avec la même force associative). Le modèle semble donc être une cadre explicatif crédible afin d'étudier les prédispositions personnelles.

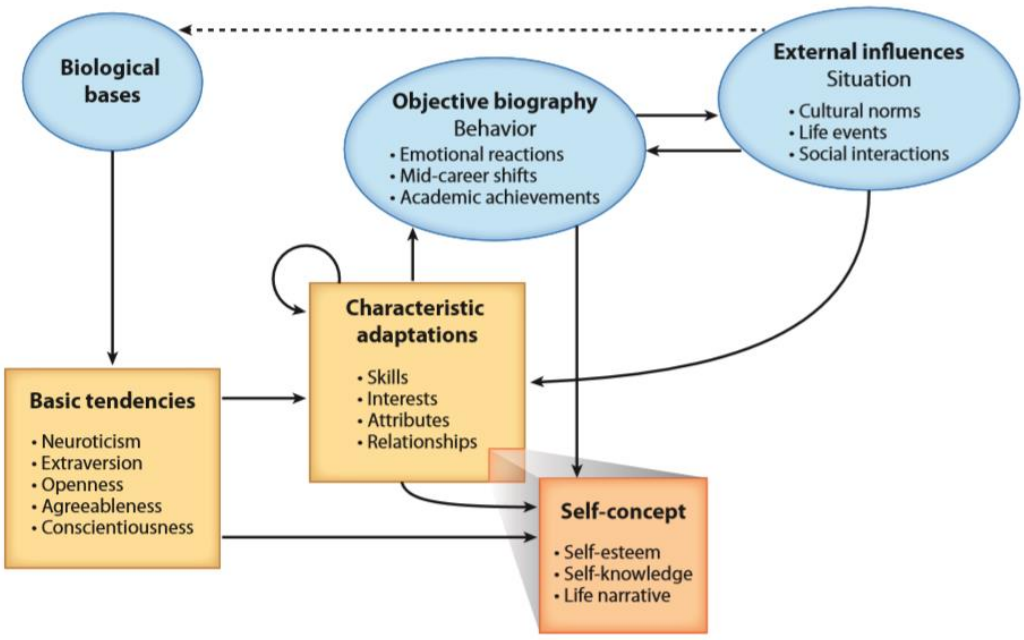

Figure 1.1 Représentation du modèle FFM (Costa et al. 2019 : 440)

De manière générale, cette structure influencerait plusieurs caractéristiques d'adaptation, dont la satisfaction envers l'emploi (Heller et al. 2009), les relations sociales (Jensen-Campbell et al. 2009; Specht et al. 2011) et les performances dans l'emploi

(Barrick et. Mount 1991). Dès lors, il apparait primordial d'étudier plus spécialement l'effet des dispositions de base sur certaines caractéristiques d'adaptation centrale à cette étude soit les valeurs, les *self-concepts*, l'intérêt et les attitudes.

1.1.4.2 Valeurs

Les valeurs, de manière générale, peuvent être décrites comme des concepts abstraits qui sont stables et qui portent sur une fin ou un comportement désirable (Fetvadjiev et He 2018). Autrement dit, elles sont des objectifs qui varient en importance et qui servent de principes et de croyances. Apprises socialement, les valeurs guident l'action et peuvent être considérées comme des dispositions stables qui différencient les individus et influencent les comportements et les attitudes (Parks et Guay 2009; Roccas et al. 2014; Rokeach 1973).

Cette définition peut donner l'impression que les valeurs et les traits décrivent le même concept. Cette intuition est cependant fausse. Les traits et les valeurs sont différents à plusieurs niveaux. D'abord, au niveau sémantique, les traits sont descriptifs, notamment de tendances, tandis que les valeurs sont motivationnelles (Parks-Leduc et al. 2015; Roccas et al. 2014). De plus, ils seraient différents au niveau biologique puisque les traits seraient davantage influencés par les gènes (McCrae et Costa 2008). Quant à elles, les valeurs seraient principalement le résultat de l'environnement (Olver and Mooradian 2003; Rokeach 1973)[10]. Les valeurs sont des caractéristiques influencées par les traits et

[10] Ceci étant, des résultats récents montrent que les valeurs sont partiellement héritables, donc influencées par les gènes (Dobewall et al. 2014; Knafo et Spinath 2011; Schermer, et al., 2008) et même que certaines sont communes aux gènes qui ont un effet sur les traits (Schermer et al. 2011). Il n'en demeure pas moins que, même si la littérature ne semble pas s'entendre sur la relation qu'entretiennent ces deux concepts avec la génétique, les traits et les valeurs semblent se différencier aussi au niveau biologique (mais le niveau de différenciation reste ouvert).

l'environnement qui aident les individus à s'adapter aux différentes situations dans lesquelles se trouvent les individus (McCrae et Costa 2008; Olver and Mooradian 2003). Ensuite, les valeurs sont aussi composées d'un aspect évaluatif, alors que les traits, par définition, sont des tendances de base inhérentes aux individus et ne sont pas composées d'un tel élément (Parks et Guay 2009). La structure interne de ces deux concepts est aussi différente : les valeurs entrent en conflit les unes avec les autres dans leur expression (ex. Schwartz 1994), tandis que ce n'est pas le cas pour les traits (Parks et Guay 2009).

Cependant, en pratique, cette distinction peut être complexe à observer, notamment parce que certains thèmes peuvent s'entrecouper et qu'on attribue souvent les comportements à la personnalité même si les valeurs jouent un rôle, ne serait-ce qu'indirectement (Parks et Guay 2009; Roccas et al. 2002). Il n'en demeure pas moins que, même si certains auteurs avancent que les deux concepts ne sont pas distincts (ex. Dobewall et al. 2014; Roberts et Nickel 2017), une grande proportion de la littérature démontre clairement la séparation des traits et des valeurs qui sont cependant reliés, notamment par leur base cognitive et par leur similarité théorique (ex. Parks-Leduc et al. 2015). En d'autres mots, ce sont des constructions singulières qui se positionnent au même niveau d'abstraction dans la structure (ce qui peut causer des spéculations autour des différences entre les concepts) et se retrouvent à plusieurs niveaux dans la même hiérarchie de la personnalité (Parks-Leduc et al. 2015). Sommairement, la différence fondamentale entre les deux est que les valeurs sont liées à ce qu'un individu croit qu'il doit faire et les traits à son action naturelle (Parks et Guay 2009). D'ailleurs, ces deux constructions distinctes semblent être systématiquement corrélées (Aluja et García 2004; Olver et Mooradian 2003; Parks et al. 2015; Parks et Guay 2009; Roccas et al. 2002, 2015).

Deux approches existent afin de comprendre la nature de la relation entre les valeurs et les traits de personnalité. D'un côté, la théorie néo-socioanalytique avance que les traits, les valeurs et les émotions sont au même niveau hiérarchique et sont tous influencés par les facteurs génétiques et environnementaux (Roberts et Nickel 2017; Roberts et Wood 2006). De l'autre, le FFM décrit les valeurs comme des caractéristiques d'adaptation : elles se fondent donc sur les tendances dictées par les traits (McCrae et Costa 2008; Mõttus 2017; Pöge 2019). Pour cette perspective, la différence fondamentale étant que les valeurs ne sont pas des tendances de base influencées par la génétique et l'environnement, mais l'ensemble du système (voir Figure 1; Kandler et al. 2014; Parks-Leduc et al. 2015). Les valeurs font alors partie d'un processus dynamique mené par les tendances de base, les autres caractéristiques d'adaptation, l'environnement et les comportements (Olver and Mooradian 2003).

Ceci étant, récemment la littérature tente d'intégrer les deux approches en avançant que les deux concepts s'influencent mutuellement et supposent une base motivationnelle commune (Fetvadjiev et He 2018; Fischer et Boer 2015; Parks-Leduc et al. 2015; Pöge 2019)[11]. Conséquemment, les conclusions de Roccas et collègues (2002), l'une des premières études à examiner les corrélations entre les traits et les valeurs, semblent toujours d'actualité puisqu'elles avançaient que les concepts sont distincts mais tout de même reliés puisque les traits indiquent aux individus ce qu'ils sont (tendances en lien avec des situations) et les valeurs se réfèrent à ce qui est important pour les personnes (Fischer et Boer 2015).

[11] Plus spécifiquement, Pöge (2019) démontre que la structure des valeurs (et son effet) devient de plus en plus stable avec le temps. Ainsi, contrairement aux traits, leur effet sur les comportements, les pensées et les sentiments croit pour ensuite se stabiliser.

Pour ce qui est de la direction de l'association, Roccas et collègues (2002) proposent deux mécanismes. Premièrement, les deux concepts agiraient en parallèle dans leur effet (Dobewall et al. 2014). Deuxièmement, les concepts seraient reliés, mais la causalité dépendrait de la perspective théorique. Ainsi, les traits influenceront les caractéristiques d'adaptation, comme les valeurs, en s'exprimant à travers elles dans les divers contextes sociaux. Par ailleurs, plus souvent qu'autrement (Winter et al. 1998), les traits sont perçus comme étant des antécédents aux valeurs (Caprara et Vecchione 2013, 2017; Fischer et Boer 2015; Fetvadjiev et He 2018; Olver and Mooradian 2003; Parks-Leduc et al. 2015; Roccas et al. 2002). De plus, des résultats récents illustrent que les traits sont plus stables que les valeurs. Leur relation est asymétrique : les traits ont davantage d'effet sur les valeurs que l'association inverse (Fetvadjiev et He 2018)[12]. Ainsi, malgré que les traits et les valeurs soient corrélés, il semble clairement qu'une direction se dégage théoriquement, mais aussi empiriquement, où les traits sont antécédents aux valeurs.

Trois conclusions importantes peuvent être dégagées de cette section : (1) les traits sont différents théoriquement et empiriquement des valeurs, (2) les traits et les valeurs sont liés dans leur effet sur les comportements, et (3) les traits sont antécédents causalement aux valeurs.

1.1.4.3 Self-Concepts

Une autre caractéristique associée aux traits est les *self-concepts*. Ceux-ci peuvent

[12] Cependant, certains résultats démontrent aussi que la relation peut être inversée : puisque les valeurs motivent le comportement, elles peuvent mener à des actions récurrentes qui pourraient devenir des traits (Roccas et al. 2002). Cette perspective paraît moins plausible que la causalité présentée (trait → valeur), puisque les traits de personnalité sont d'emblée stables; ils peuvent donc créer les circonstances menant à un comportement (et à sa récurrence).

être définis comme étant une vision, autant affective que cognitive, qu'entretient un individu de lui-même et qui est accessible consciemment (McCrae et Costa 2008b). Par exemple, l'estime de soi et la connaissance de soi sont des *self-concepts* (Costa et al. 2019). Ils sont, dans la théorie du FFM, une caractéristique d'adaptation avec un caractère spécial : les *self-concepts* seraient influencés systématiquement par les autres caractéristiques d'adaptation, comme les valeurs, et par les traits, mais aussi par les comportements (Costa et al. 2019). Comme l'illustre la Figure 1, l'encadré des *self-concepts* est séparé des autres caractéristiques d'adaptations puisqu'ils sont particulièrement touchés par ces facteurs psychologiques. Plus précisément, la structure proposée par le FFM avance que l'interaction entre les traits et l'environnement forme les caractéristiques d'adaptation et que celle-ci régule les comportements, les sentiments et les perceptions qu'ont les individus d'eux-mêmes. Dès lors, les gens constituent un environnement (social et personnel) qui est cohérent avec les tendances des traits (McCrae et Costa 2008b).

Ainsi, les *self-concepts*, même s'ils sont intimement reliés aux caractéristiques d'adaptation comme les valeurs, diffèrent dans leur structure en ce sens qu'ils répondent à des questions comme 'qui suis-je?'; chose que les valeurs ne sont pas en mesure de fournir aux individus (Campbell et al. 1996). Les recherches portant sur le sujet distinguent le contenu de la structure du soi. Le contenu identifie l'effet de plusieurs facteurs comme les traits, les valeurs, les motivations et les buts; tandis que la structure étudie l'organisation des éléments, leur complexité, etc. (Campbell et al. 1996; Rhodewalt et Peterson 2008; Roccas et al. 2014). Dès lors, les *self-concepts* sont primordiaux parce qu'ils aident non seulement les individus à se comprendre (connaissance de soi), mais ils servent de cadre aux gens dans l'attention portée aux informations et à leur compréhension. De plus, selon

quelles composantes sont activées et comment elles sont organisées, les *self-concepts* peuvent guider l'action (Rhodewalt et Peterson 2008).

Les *self-concepts* permettent aux individus de se comprendre à l'intérieur d'un environnement précis à l'aide de plusieurs composantes, dont les traits et les valeurs. De plus, on peut considérer les identités comme des self-concepts. L'identification, qui peut être sociale et personnelle, dirige les objectifs et les priorités (Ozer et Benet-Martínez 2006; Vignoles 2008). Conséquemment, l'identité sociale est « that part of an individual's self-concept which derives from his knowledge of his membership of a social group (or groups), together with the value and emotional significance attached to that membership » (Tajfel 1978, 63).

1.1.4.4 L'intérêt

L'intérêt peut être compris comme une caractéristique qui amène les gens à porter attention à un phénomène, une idée, un événement ou un objet qui apporte un sens de récompense (Hidi et Renninger 2006; Renninger et Hidi 2011). L'intérêt est donc une disposition relativement stable qui se compose affectivement et cognitivement (Prior 2019). Le premier élément fait principalement référence à l'intérêt situationnel qui est momentané et déclenché par des stimulus précis. L'aspect davantage cognitif fait référence à l'intérêt dispositionnel où la caractéristique est une prédisposition plus stable, durable à travers le temps et les environnements (Hidi et Renninger 2006). Dès lors, « interest involves both impulsive reaction and continuing judgment, both feelings and thoughts » (Prior 2019, 20). En ce sens, les traits, par leur influence sur les pensées des individus, pourraient influencer l'orientation dispositionnelle de l'intérêt, mais aussi sa vocation situationnelle en interagissant avec la magnitude de l'impact d'un stimulus précis. Donc

dans le FFM, l'intérêt est défini comme une caractéristique d'adaptation que les traits influenceront directement et indirectement (Costa et al. 2019; McCrae et Costa 2008).

1.1.4.5 Les attitudes

Traditionnellement, les attitudes sont aussi considérées comme étant une caractéristique d'adaptation (McAdams et Pals 2006). Ainsi, la littérature indique aussi qu'elles sont le résultat d'adaptation de l'interaction entre les traits et l'environnement (John et al. 2008; John and Srivastava 1999; McCrae et Costa 2008). Cependant, contrairement aux *self-concepts,* les attitudes ne constituent pas un élément distinct au sein de la théorie. Elles en demeurent néanmoins un élément important puisqu'elles sont des évaluations dispositionnelles d'objets précis comme des événements, des concepts ou des comportements qui témoignent de l'identité d'un individu (Caprara et Vecchione 2013). Dès lors, causalement, elles seront postérieures aux valeurs (qui sont des croyances générales guidant les pensées) et donc aux traits aussi. Plusieurs attitudes ont déjà été analysées à l'aide du modèle du FFM comme la satisfaction face à l'emploi (Heller et al. 2009) ou encore l'entrepreneuriat (Çolakoğlu et Gözükar 2016).

En somme, les traits de personnalité du FFM font partie d'une structure hiérarchique qui aurait un effet sur plusieurs caractéristiques d'adaptation, dont les valeurs, les *self-concepts*, l'intérêt et les attitudes., Ces facteurs psychologiques sont aussi présents dans au niveau politique. En ce sens, les traits interagissent avec un environnement politique qui forme des caractéristiques d'adaptation propre à ce domaine. C'est exactement ce que je propose d'étudier.

1.2. Personnalité et politique

Même si les traits du Big Five sont fortement liés à d'autres dispositions psychologiques, ils peuvent aussi avoir un effet sur les idées et les comportements. Par exemple, des études ont montré leur effet sur le bénévolat (Ackermann 2019), la consommation de tabac et d'alcool (McAdams et Donnellan 2009), les réactions aux jeux économiques (Ben-Ner et al. 2008) et le leadership (Chan et al. 2015). Il semble donc plus que plausible que les traits de personnalité aient un impact sur les comportements et les idées politiques. Donc, cette section, dans un premier temps, brossera une revue d'où en est la littérature et quelles sont les différentes avenues pour comprendre l'impact des prédispositions individuelles sur les comportements et opinions politiques. Ensuite, mon analyse permettra d'identifier certains manquements au sein de cette littérature quant à, notamment, les comportements (choix électoral), les opinions (environnementales) et les attitudes (identification partisane et intérêt pour la politique).

1.2.1 État de la littérature liant la personnalité et la politique

Deux approches existent pour comprendre l'effet de la personnalité sur la politique. Une première s'intéresse à comprendre la personnalité des politiciens et comment celle-ci influence leurs comportements, leur popularité ou encore leur engagement (ex., Bittner et Peterson 2018; Caprara et Vecchione 2017; George et George 1964; Pedersen et Rahat 2019; Ramey et al. 2017). La seconde s'intéresse davantage à comprendre quels traits distinguent les citoyens les uns des autres et comment les traits influencent leurs idées et guident leurs actions politiques (ex., Caprara et Vecchione 2009, 2017; Mondak 2010).

Cette analyse se place dans ce dernier courant.

Les traits de personnalité sont un moyen particulièrement intéressant afin de conceptualiser la personnalité et permettre son étude. Trois grandes tendances en science politique sont utilisées afin d'étudier l'effet de la personnalité sur les individus. D'abord, une importante littérature s'est constituée autour de deux traits éminemment politiques soit le *right-wing authoritarism* (RWA; Altemeyer 1981) et la *social dominance orientation* (SDO; Pratto et al. 1994). D'un côté, le RWA inclut trois éléments centraux: soumission à l'autorité, agression et conventionnalisme. Les individus avec un haut score sur ce trait ne questionnent pas l'autorité, sont agressifs envers les individus qui ne se plient pas aux normes, et croient fortement aux valeurs conventionnelles (Caprara et Vecchione 2013). Plus spécifiquement, on lie ce trait au conservatisme social, au traditionalisme, au désir de sécurité personnel et sociétal et au comportement électoral (Altemeyer 1996; Duckitt et Sibley 2009; Stewart Wilson et Sibley 2013). De l'autre, les individus hauts en SDO auraient une orientation et un désir envers des relations inégales et dominantes qui créeraient donc un support pour une hiérarchisation des groupes sociétaux (Pratto et al. 1994, 2006). Un tempérament orienté SDO serait lié au conservatisme économique, au désir de puissance (de dominer la hiérarchie sociale) et à la croyance des bienfaits d'une hiérarchie (Duckitt et Sibley 2009). Malgré que les études portant sur ces traits portent peu d'attention aux implications dans une théorie de la personnalité, ils se sont montrés comme des déterminants puissants des attitudes sociales (Sibley et Duckitt 2009)[13]. Notamment, au niveau des opinions à propos des minorités ethniques, de l'immigration et des différents

[13] Leur conceptualisation n'abonde pas directement dans le sens de la définition conventionnelle des traits. Ils sont aussi compris comme des prédispositions stables que comme des « valeurs » motivationnelles (Duckitt et Sibley 2009; Sibley et Duckitt 2009). Par ailleurs, ils ont été associés à des modèles de la personnalité en psychologie comme l'HEXACO (ex., Lee et al. 2010) et le FFM (Perry et Sibley 2012).

groupes sociaux (Duckitt et Sibley 2007; Ho et al. 2012)

Une autre approche s'intéresse à la personnalité en utilisant d'autres traits qui ne font pas partie d'un modèle théorique comme le FFM et l'HEXACO. Cette littérature s'est principalement intéressée à la participation électorale. D'ailleurs, un projet de recherche s'est notamment constitué autour de l'altruisme qui augmenterait la tendance à aller voter (Fowler 2006; Fowler et Kam 2007). Par exemple, Blais et Labbé St-Vincent (2011) étudient les effets de l'altruisme, de la timidité, de l'efficacité et de l'évitement de conflit (*conflict avoidance*) sur la propension à voter. D'autres traits comme les habiletés cognitives (Choma et Hanoch 2017), la patience (Fowler et Kam 2006) et la conformité (Blais et Hortala-Vallve 2020) ont aussi été au centre de recherches.

Même si ces recherches en disent beaucoup sur l'effet de plusieurs traits, elles ne permettent pas nécessairement de comprendre comment les traits de personnalité, de manière générale, influencent les opinions et les comportements politiques. C'est exactement pour cette raison que la majeure partie de la littérature s'intéressant aux traits de personnalité en science politique utilise le modèle du FFM[14]. En ce sens, le Big Five a été en mesure de prédire une myriade de comportements et d'opinions politiques, tels que la connaissance politique (Gerber et al. 2011b; Mondak 2010; Rye 2016), l'efficacité politique (Mondak 2010; Cooper et al. 2013), la participation politique (Weinschenk et Panagopoulos 2014; Weinschenk 2017; Gallego et Oberski 2012; Ha et al. 2013; Brandstätter et Opp 2014; Lindell et Strandberg 2018), la présence dans les réunions de campagnes (Gerber et al. 2009b; Mondak et Halperin 2008), la participation aux

[14] Certaines études utilisent aussi le modèle de l'HEXACO (dont Brick et Lewis 2011; Hilbig et al. 2012; Lee et al. 2018; Pavalache-Ili et Cazan 2018; Pruysers et al. 2019).

campagnes (Mondak 2010; Gerber et al. 2011c; Mondak et Halperin 2008; Mondak et al. 2010b), la recherche d'information (Lyons et al. 2018), la discussion politique (Gerber et al. 2012a; Mondak et Halperin 2008; Hibbing et al. 2011), le sens du devoir civique (Weinschenk 2014; Weinschenk et Dawes 2018), les attitudes économiques et sociales (Gerber et al. 2010), les attitudes sur la politique étrangère (Gravelle et al. 2020), l'approbation présidentielle (Mondak et Halperin 2008; Boston et al. 2018), les attitudes envers l'Union européenne (Bakker et de Vrees 2016; Curtis et Nielsen 2018) et la participation électorale (Gerber et al. 2009b, 2011c, 2011a; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Mondak et al. 2010a; Mondak et al. 2010b; Vecchione et Caprara 2009; Weinschenk 2017; Gallego et Oberski 2012; Mattila et al. 2011; Furnham et Cheng 2019; Ha et al. 2013; Schoen et Steinbrecher 2013; Schoen et Schuman 2007; Denny et Doyle 2008; Caprara et Vecchione 2017; Dawes et al. 2014).

Plusieurs approches existent pour comprendre *pourquoi* la personnalité est liée aux préférences et comportements politiques. D'abord, des auteurs suggèrent des motivations instrumentales qui avancent qu'une position (comportement, attitude, identification, etc.) est le résultat d'un calcul psychologique. Ainsi, certaines préférences seraient naturellement liées à certains traits en comblant des objectifs et des besoins psychologiques (Johnston et al. 2017; Jost et al. 2003, 2009a). Par exemple, le trait de la conscienciosité est davantage relié aux perceptions négatives de l'immigration, parce que les individus consciencieux tendent vers des besoins d'une société stable, traditionnelle et hétérogène (ex., Ackermann et Ackermann 2015). Ensuite, il y aurait une dimension expressive dans les préférences politiques (Katz 1960). Cette motivation fait référence au fait que les attitudes renforcent et signalent à la société les éléments importants des systèmes de

croyances des individus tels que leurs *self-concepts*. Autrement dit, cette motivation est purement sociale : les individus se positionnent afin de donner une image de soi (Johnston et al. 2017). De plus, des bénéfices affectifs sont associés à certaines positions et identifications politiques. En ce sens, ces bénéfices amènent un sentiment d'appartenance que certains types d'individus trouvent attirant (Gerber et al. 2012; Greene 1999, 2000). Par exemple, l'identification partisane peut accorder à certains individus (selon la prédominance des traits) un bénéfice important, ce qui les pousserait à être plus partisans. En fait, les positions offriraient aux individus un bénéfice fonctionnel par leur correspondance avec des besoins psychologiques (Johnston et al. 2017). Enfin, les individus peuvent tirer de leurs attitudes et identifications un bénéfice cognitif qui simplifie la compréhension des différents stimulus politiques (Gerber et al. 2012; Greene 1999, 2000). L'identification partisane peut jouer ce rôle chez des individus où les bénéfices cognitifs sont plus importants[15].

Il est important de noter que tous ces bénéfices et motivations ont été étudiés de façon sporadique et seulement en étudiant leurs effets directs (à l'exception de certaines études dont Gerber et al. [2012b] et de Caprara et collègues [2009, 2017]). Mais il n'en demeure pas moins que le modèle du FFM postule que les effets des traits de personnalité sur les comportements et les identifications sont aussi indirects. Ce cheminement causal serait aussi important que l'impact direct, mais la littérature analyse de manière disproportionné cette dernière association. Il parait primordial d'étudier de manière simultané les effets directs et indirects parce que leur étude conjointe permet de

[15] Une littérature s'est récemment construite autour du lien entre les gènes, les traits de personnalité et des variables politiques tel que l'engagement et le sens du devoir civique (Weinschenk et al. 2019; Weinschenk 2014, 2017).

comprendre plus en profondeur leur portée et les mécanismes par lesquels ils peuvent influencer les citoyens dans le monde politique. Ainsi, comme le propose le FFM, d'autres caractéristiques d'adaptation, telles que les valeurs politiques, pourraient agir comme un prisme par lequel l'effet des traits de personnalité est véhiculé. Ces valeurs n'ont jamais été testées en tant que variables médiatrices malgré leur centralité tant dans la formation d'opinion, que dans l'identification et les comportements. Les quatre prochaines sections présentent la littérature sur *comment* les traits de personnalité influencent certaines variables politiques centrales, ainsi que les manquements théoriques et empiriques.

1.2.2 Choix électoral

L'influence des traits de personnalité sur le choix électoral est caractérisée, théoriquement, par une influence directe puisqu'ils offrent une tendance cognitive qui forme la compréhension qu'on les individus de leur l'environnement politique. De manière similaire, les valeurs permettent aux individus de mieux comprendre les stimulus politiques, mais surtout d'agir, car ils peuvent être utilisés comme des raccourcis cognitifs ou comme base motivationnelle (Parks-Leduc et al. 2015; Roccas et al. 2014; Sniderman, et al. 1991). Par ailleurs, les valeurs devraient avoir un effet plus grand que celui des traits parce qu'elles seraient plus près de l'action que les dispositions de base (Caprara et Vecchione 2018).

Les études qui se sont penchées sur le sujet semblent converger vers des résultats similaires. Premièrement, l'ouverture à l'expérience et l'agréabilité donneraient une tendance aux individus à voter vers la gauche, tandis que les individus qui votent à droite

sont davantage associés aux traits de l'extraversion et de la conscienciosité (Abe 2018; Barbaranelli et al. 2007; Caprara et al. 1999, 2006, 2009; Caprara et Vecchione 2017; Dirilen-Gümüs et al. 2012; Foucault et Vasilopoulos 2019; Obschonka et al. 2018; Vecchione et al. 2011b). Ces études sont principalement centrées sur l'Europe (huit cas), mais aussi sur les États-Unis (six cas).

Par ailleurs, certaines études ont aussi comparé les effets des traits et des valeurs. Par exemple, Dirilen-Gümüs et collègues (2012) ont étudié l'effet conjoint des traits du Big Five et du modèle des valeurs de Schwartz (1994). Les résultats sont corolaires aux autres dans la littérature : l'ouverture et l'agréabilité (qui a ici l'effet le plus fort) sont associées au vote démocrate, alors que l'extraversion et la conscienciosité ont un effet positif sur le vote républicain. Ceci étant dit, les valeurs expliqueraient une part supérieure de la variance, ce qui réplique notamment les résultats de Caprara et collègues (2006). Cependant, les études qui analysent les effets directs des traits, aussi intéressantes soient-elles, ne permettent pas de comprendre d'une manière optimale l'effet de ces caractéristiques de base. Par exemple, les études qui analysent l'effet conjoint, dans un même modèle, des traits et des valeurs, font une erreur théorique puisqu'elless ne reproduisent pas les mécanismes psychologiques dans leurs modèles empiriques. Ce choix méthodologique est, pour moi, fondamentalement erroné parce qu'il ne permet pas de traduire le modèle théorique du FFM en modèle empirique.

D'ailleurs, Wang (2016) avance que les traits n'influencent pas directement le choix électoral. Cette position remet en question toutes les études citées précédemment puisqu'elles ne prennent pas les effets indirects en compte, ce qui sous-estimerait l'effet général des traits (puisque la variance expliquée des traits n'est pas totalement identifiée).

De plus, cette conclusion est corolaire à l'idée que les recherches doivent aussi davantage respecter le modèle théorique du FFM, car celui-ci stipule clairement que les effets des traits sont aussi indirects. Cette position peut paraitre extrême, mais elle demeure particulièrement intéressante parce qu'elle soutient clairement que les traits ont un effet indirect sur les comportements politiques.

Ainsi, une petite partie de la littérature propose aussi que les effets des traits sur le choix électoral sont indirects. Les effets indirects proposés passent souvent par des médiateurs comme l'identification partisane (Avery et al. 2015; Schoen et Schumann 2007; Wang 2016), les préférences de politiques publiques (Schoen et Schumann 2007; Wang 2016), les attitudes à propos des candidats (Wang 2016), l'approbation présidentielle (Wang 2016), ou encore par des éléments plus psychologiques, tels que les préjugés (Avery et al. 2015), le post-matérialisme (Schoen et Schumann 2007), le libéralisme (Avery et al. 2015) et l'idéologie (Jost et al. 2009b; Schoen et Schumann 2007). Ces études démontrent que les effets de trois traits seraient médiés par ces différents éléments, soit l'ouverture à l'expérience, l'extraversion et la conscienciosité. Notamment, Wang (2016) illustre que les effets indirects de l'extraversion, de la conscienciosité et de la stabilité émotionnelle diminuaient l'appui à Obama en 2012, tandis que l'impact médié de l'ouverture l'augmentait.

Deux manquements émanent de la littérature. Premièrement, trop peu d'études analysent les effets indirects des traits sur le choix électoral. D'un côté, les études qui ne le font pas pourraient mal interpréter la relation entre les traits et le choix puisque cet effet direct ne semble pas automatique (Wang 2016). Il me semble donc primordial de mieux comprendre comment les traits influencent le choix électoral. D'un autre côté, les études

utilisant les valeurs n'utilisent pas une méthode qui permet de reproduire le modèle théorique du FFM fidèlement. Dès lors, l'estimation dans un même modèle des traits et des valeurs est intéressante, mais incomplète (Caprara et al. 2006; Dirilen-Gümüs et al. 2012). Ainsi, la nature des relations entre les traits et les valeurs seraient davantage, théoriquement, reliées par une médiation (et non par un effet conjoint comme plusieurs modèles le proposent). Autrement dit, il serait important d'ajouter des résultats quant aux effets des traits, directs comme indirects, afin de mieux comprendre les dynamiques qui courent entre les caractéristiques de base et d'adaptation. Deuxièmement, j'avance que les médiateurs proposés sont intéressants, mais très près du comportement en soi (ex. attitudes, identification partisane, etc.). Ainsi, comme le propose le FFM, j'avance que la littérature gagnerait à constater que les valeurs peuvent aussi médier les effets des traits sur le choix électoral.

1.2.3 Opinions politiques

Les opinions sont considérées comme des caractéristiques d'adaptation qui, au sein du FFM, sont influencées par les traits, les autres caractéristiques et l'environnement (John et al. 2008; John and Srivastava 1999; McAdams et Pals 2006; McCrae et Costa 2008). La stabilité des traits de personnalité les amène donc à être antérieurs aux attitudes (Cobb-Clark et Schurer 2012; Costa et al. 2019; Gerber et al. 2010; McCrae et Costa 2008; Roberts et DelVecchio 2000)[16]. Les opinions politiques ne sont pas étrangères à une telle

[16] Cette prémisse est cependant remise en question par une partie de la littérature qui avance qu'il faut être prudent lorsque les études lient les traits aux attitudes. Deux principales critiques sont mises de l'avant. D'abord, quant à la validité des mesures des traits (Torres et Smith 2018). Notamment, Boston et collègues (2018) trouvent que, même si la personnalité mesurée par le TIPI varie peu, elle est associée, dans certains

mécanique. Ainsi, les traits ont une influence persistante sur les attitudes individuelles en orientant le développement et l'évolution de celles-ci (Ackermann et al. 2017, 2019; Bloeser et al. 2015). À vrai dire, une attitude est en quelque sorte la réponse à un stimulus politique qui est compris différemment selon les traits les plus saillants pour chacun des individus (mais aussi selon certaines caractéristiques d'adaptation telles que les valeurs). Ma théorie n'avance pas que les attitudes sont nécessairement stables, au contraire : les attitudes peuvent changer malgré la stabilité et les tendances amenées par les traits. En fait, les traits forment la perception des stimulus et la réponse à ceux-ci. Ainsi, la relation entre les traits de personnalité et les attitudes n'est pas indépendante et perméable à l'environnement. Par exemple, Ackermann et Ackermann (2015) démontrent que la relation entre les traits et la perception des immigrants est modérée par la diversité ethnique auto-rapportée du quartier des répondants. Dès lors, il est possible de constater que les traits de personnalité, par leur stabilité, influencent les attitudes politiques en donnant aux individus une tendance dans la perception des stimulus environnementaux.

Plusieurs opinions ont été analysées via l'effet des traits de personnalité, notamment sur l'Union européenne (Bakker et de Vrees 2016; Curtis et Nielsen 2018), l'immigration (Ackermann et Ackermann 2015; Dinesen et al. 2016; Gallego et Prados-Prado 2014), les préjugés raciaux (Federico et Aguilera 2019), les perceptions des politiciens (Caprara et al.

cas, à des variables sociales et politiques qui prédisent les variables sociodémographiques et politiques. Mes analyses tentent, autant que possible, de prendre en compte cette critique en étudiant la colinéarité et les corrélations inter-items. Ensuite, d'autres auteurs tels que Verhulst et collègues (2012) avancent que la relation n'est pas causale. Leurs études démontrent que la majorité de la covariance entre les traits et l'orientation politique est le résultat d'une variance génétique commune, mais que la variance des attitudes est unique. Donc, la variable génétique causerait la personnalité et les attitudes, ce qui amène la relation entre ces deux dernières variables à être une covariation et non une causalité. Il m' est impossible de tester une telle hypothèse. Cela dit, plusieurs études continuent de se baser sur la prémisse que les attitudes sont postérieures aux traits (ex., Bouchard 2004; Bouchard et Loehlin 2001; Gallego et Prados-Prado 2014; Gerber et al. 2009b, 2010; Mondak 2010).

2002), la politique étrangère (Gravelle 2020) et les opinions économiques (Gerber et al. 2010; Johnston et al. 2017; Mondak 2010). Par ailleurs, un certain intérêt s'est récemment construit autour de la question des attitudes environnementales qui sont de plus en plus saillantes notamment dans les médias. Les traits de personnalité sont dorénavant une clé intéressante afin de comprendre les différences individuelles parmi les attitudes environnementales (Brick et Lewis 2011; Hilbig et al. 2012; Hirsh et Dolderman 2007; Markowitz et al. 2012; Pavalache-Ilie et Cazan 2018).

Les valeurs seraient particulièrement importantes pour ces attitudes, car elles pourraient motiver les individus à se plier à certaines normes sociétales. Dès lors, les traits et les valeurs seraient au centre de l'évaluation des différents stimulus quant aux opinions environnementales (Hirsh et Dolderman 2007). La littérature se concentre présentement principalement sur deux pôles : l'impact des traits sur les comportements (Brick et Lewis 2011; Hilbig et al. 2012; Markowitz et al. 2012; Milfont et al. 2013) et l'impact des traits sur les attitudes (Gerber et al. 2009b; Hirsh et Dolderman 2007; Pavalache-Ilie et Cazan 2018). Je m'intéresserai à cette seconde catégorie. Les résultats des différentes études, portant pratiquement toutes sur des variables dépendantes différentes et très précises, comme le fait de préférer l'environnement à l'économie ou encore l'anti-anthropocentrisme, démontrent habituellement que les attitudes positives sont reliées à l'ouverture et l'agréabilité (Hirsh et Dolderman 2007; Pavalache-Ilie et Cazan 2018). Les traits ont peu expliqué, à ma connaissance, les attitudes négatives. En ce sens, une seule étude enregistre des résultats où deux traits, la conscienciosité et la stabilité émotionnelle, ont un effet négatif (Gerber et al. 2009b).

Très peu études vont plus loin en analysant les effets indirects. Par exemple, en

utilisant le modèle de l'HEXACO, Hilbig et collègues (2012), démontrent que les effets du trait d'honnêteté-humilité sur les attitudes pro-environnementales sont médiés par le modèle des *prosocial value orientation*. De leur côté, Brick et Lewis (2011) montrent que les effets des traits de l'HEXACO (agréabilité et stabilité émotionnelle) sur les comportements environnementaux sont médiés par les attitudes sur ce même sujet. En contrepartie, l'ouverture et la conscienciosité ont un impact direct reproduisant les autres résultats de la littérature. Comme il est possible de le constater, il semble y avoir un manquement au niveau des effets directs et indirects sur les opinions environnementales. En ce sens, très peu d'études se penchent sur cette question en analysant les caractéristiques psychologiques comme déterminants.

1.2.4 Identification partisane

La théorie du FFM suggère que les traits de personnalité ont un effet sur les caractéristiques d'adaptation et plus spécifiquement sur les *self-concepts*. L'environnement politique est un endroit particulièrement fertile à la formation d'identités sociales. Parmi elles se retrouve un des facteurs les plus fondamentaux de la science politique : l'identification partisane (Gerber 2012; Greene 1999, 2000). L'identification partisane permet aux individus de mieux comprendre qui ils sont dans l'environnement politique et de percevoir l'information d'une manière plutôt qu'une autre. Les traits jouent un rôle dans ce processus de deux manières : ils offrent des bénéfices affectifs sociaux (par l'attachement à un parti), mais aussi des bénéfices cognitifs (cadre par lequel ils peuvent mieux comprendre le monde) (Gerber et al. 2012; Greene 1999, 2000). Ce n'est que très

récemment que la littérature s'est montrée intéressée à étudier la partisannerie via les traits de personnalité (ex., Mondak 2010). Petit à petit, les démonstrations que le modèle du FFM, et plus largement les traits de personnalité, a un effet sur l'identification partisane se concrétisent (ex. Bakker et al. 2015; Curits 2016; Gerber et al. 2012; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008). Cependant très peu d'études se penchent sur les effets indirects des traits sur l'affiliation partisane (Curtis 2016; Gerber et al. 2012).

Les études démontrent que l'ouverture à l'expérience, par ses caractéristiques de tolérance et d'imagination, est associée à la gauche et au progressisme (Aidt et Rauhb 2018; Bakker et al. 2015; Caprara et al. 1999; Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Krieger et al. 2019; Johnston et al. 2017; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Rentfrow et al. 2009; Schoen et Schumann 2007).

Le trait de la conscienciosité fait davantage consensus au sein de la littérature vu sa conceptualisation conservatrice; être discipliné, ordonnée (Gerber et al. 2010, 2011). Ainsi, ce trait serait associé à une direction partisane de droite ou des partis conservateurs (Aidt et Rauhb 2018; Bakker et al. 2015; Caprara et al. 1999; Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Krieger et al. 2019; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Rentfrow et al. 2009; Schoen et Schumann 2007).

Les résultats en lien avec stabilité émotionnelle ne sont pas cohérents d'étude en étude : certaines trouvent une association vers la gauche (Aidt 2018; Bakker et al. 2015; Krieger et al. 2019; Schoenet Schumann 2007), tandis que d'autres montrent un effet sur le fait d'être à droite (Gerber et al. 2009b, 2012b; Mondak et Halperin 2008).

L'extraversion présente des résultats divergents. D'un côté, des études avancent que

ce trait amènerait les citoyens à s'identifier à la droite (Aidt 2018; Bakker et al. 2015; Caprara et al. 1999; Rentfrow et al. 2009). De l'autre, des analyses n'ont pas trouvé d'association (Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Krieger et al. 2019; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Schoen et Schumann 2007).

Les individus qui ont un haut score d'agréabilité sont plus propices à la coopérativité. La littérature illustre que ces personnes auraient davantage tendance à se diriger vers une partisannerie à gauche (Aidt 2018; Caprara 1999; Krieger 2019; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Schoen et Schumann 2007). Toutefois, des analyses démontrent que l'agréabilité n'a pas d'effet sur la direction de l'identification partisane (Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Rentfrow et al. 2009). L'effet direct des traits a été au centre de quelques études. Cependant, l'analyse des effets indirects des traits sur l'identification est négligée. En ce sens, peu d'études analysent les effets indirects (Curtis 2016; Gerber et al. 2012b; Schoen et Schumann 2007) des traits du Big Five sur la partisannerie[17].

1.2.5 Intérêt pour la politique

L'intérêt pour la chose politique serait d'abord situationnel, c'est-à-dire lié à un objet précis de l'environnement qui capterait l'attention d'un individu, généralement par une réaction affective positive. Cet intérêt plutôt spontané peut se transposer, au fil du temps, en un intérêt dispositionnel à long terme. Dès lors, l'intérêt pour la politique peut

[17] L'étude de Curtis (2016) porte sur l'identification à l'Europe et non à un parti particulier. Elle présente cependant la seule étude, à ma connaissance, examinant méthodiquement les effets indirects des traits.

être considéré comme une disposition psychologique qui serait stable, liée autant au domaine affectif (ce qu'une personne aime ou non) que cognitif (par son lien avec l'efficacité interne), et qui serait notamment influencée par les traits de personnalité (Prior, 2019). Parallèlement, mais surtout corolairement, la théorie du FFM considère l'intérêt comme étant une caractéristique d'adaptation liée à la personnalité (Costa et al. 2019; McCrae et Costa 2008).

Peu d'études se sont penchées sur l'impact des traits du Big Five sur l'intérêt pour la politique (Denny et Doyle 2008; Furnham et Cheng 2019; Mondak 2010; Prior 2019). Sommairement, deux traits seraient associés positivement à l'intérêt, soit l'extraversion (Furnham et Cheng 2019; Gerber et al. 2011a) et l'ouverture (Furnham et Cheng 2019; Gerber et al. 2011a; Mondak 2010; Prior 2019). Les deux autres traits, la consciencieusité (Furnham et Cheng 2019; Mondak 2010; Prior 2019) et la stabilité émotionnelle (Gerber et al. 2011a) diminueraient l'intérêt pour la politique. Les résultats pour l'agréabilité divergent. En effet, deux études trouvent une association significative entre ce trait et l'intérêt, mais le sens rapporté est différent: positif chez Furnham et Cheng (2019), et négatif dans l'analyse de Prior (2019)[18]. Plus spécifiquement, Gerber et collègues (2011a) démontrent que les probabilités d'être très intéressé à la politique varient fortement. En effet, deux traits n'ont pas un effet significatif, soit l'agréabilité et la consciencieusité, tandis que trois traits ont un impact positif et significatif, soit l'extraversion, la stabilité émotionnelle et l'ouverture.

Ces études sont très intéressantes, mais présentent plusieurs manquements qui

[18] Les deux études portent sur la Grande-Bretagne.

peuvent être expliqués par le relativement récent engouement apporté au lien entre les traits de personnalité et l'intérêt pour la politique. Ainsi, deux failles semblent particulièrement importantes à combler dans la littérature. D'abord, il parait primordial de réexaminer les effets directs des traits, car les résultats sont trop peu constants entre les études (à l'exception de l'ouverture). Ensuite, aucune étude ne tient compte des effets indirects des traits sur cette variable. Les traits devraient théoriquement avoir un fort effet indirect sur les caractéristiques d'adaptation comme l'intérêt.

* * *

Cette étude vise à combler certaines des lacunes identifiées auprès des recherches antérieures. Principalement, je souhaite enrichir la littérature en analysant comment l'effet des traits sera médié par les valeurs politiques et l'idéologie pour quatre variables dépendantes : le choix électoral, l'identification partisane, les attitudes environnementales et l'intérêt pour la politique. Comme je l'ai noté précédemment, très peu d'études se concentrent à analyser les effets directs et indirects des traits sur ces variables politiques. Ainsi, l'objectif est d'approfondir les connaissances quant aux effets des traits sur ces éléments centraux en science politique. La prochaine section décrit davantage le mécanisme par lequel j'hypothétise que les traits affectent les variables dépendantes.

1.3. Au-delà de l'effet direct

Le modèle théorique du FFM m'amène à m'attendre à ce que les traits de personnalité aient un effet direct sur plusieurs variables politiques : choix électoral, direction de la partisannerie, opinion sur l'environnement et intérêt pour la politique.

Cependant, ce même modèle hypothétise aussi que l'effet peut être indirect via d'autres caractéristiques d'adaptation qui sont antécédentes telles que les valeurs. Les valeurs paraissent particulièrement intéressantes parce qu'elles sont des motivations qui basent les comportements des individus. Plus spécifiquement, les valeurs politiques fondamentales, comme l'égalitarisme et le traditionalisme moral, joueraient ce rôle parce qu'elles structurent l'interprétation du monde politique qu'ont les individus. En ce sens, les traits donnent une tendance aux personnes vers certains comportements et opinions, mais aussi vers certaines structurations cognitives, comme les valeurs et l'idéologie, qui facilitent la compréhension des stimulus politiques. Autrement dit, ce système du FFM est proactif et générateur, pas simplement adaptatif et réactif (Caprara et Vecchione 2017; Parks et Guay 2009). Ce modèle influence alors l'environnement politique en permettant aux individus de comprendre qui ils sont, comment réagir, mais aussi comment se comporter dans celui-ci (Gerber et al. 2011a, 2011c).

Afin de bien étudier un mécanisme de médiation il faut le définir. Formellement, une médiation peut être identifiée lorsque que l'effet d'une variable indépendante (X) sur une variable dépendante (Y) est soit partiellement ou entièrement réduite par une variable médiatrice (M; Imai et al. 2011). La Figure 1.1 illustre ma proposition. J'avance que trois valeurs pourraient médier l'effet des traits du Big Five : l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme. Le mécanisme se décline en quatre effets distincts soit *A, B, C* et *C'*. Mon intérêt se porte principalement aux effets *C* et *C'*. La prochaine section porte sur les effets *A* et *B* afin de définir le mécanisme causal et démontrer la validité des prémisses, soit que les traits sont antécédents aux valeurs et que les variables dépendantes sont postérieures et indépendantes aux médiateurs (Carmines et D'BekkeAmico 2015; Ciuk et

al. 2018).

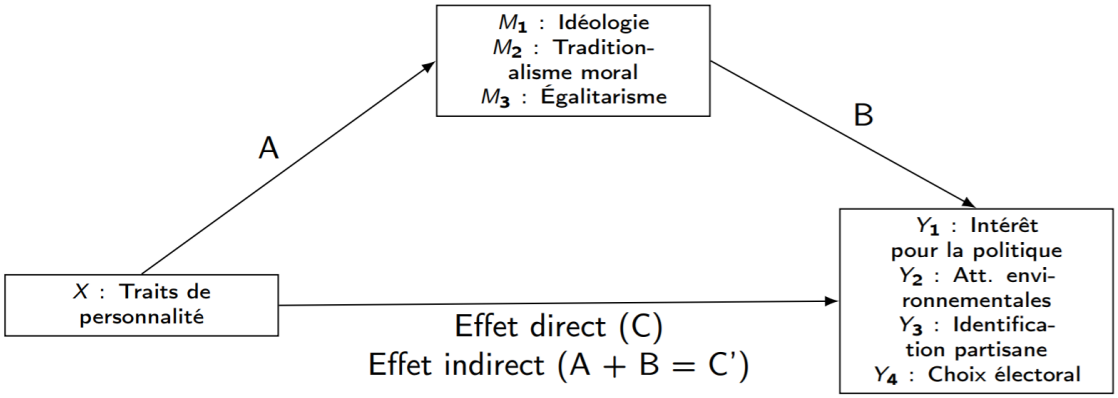

Figure 1.2 Mécanisme de médiation

1.3.1 Idéologie

D'abord, les traits semblent être des antécédents naturels aux valeurs politiques comme l'idéologie (gauche-droite), mais aussi des caractéristiques d'adaptation en général (Caprara et Vecchione 2013, 2017; Curtis et Nielsen 2018; Olver and Mooradian 2003; Parks-Leduc et al. 2015; Roccas et al. 2002)[19]. D'un côté, l'idéologie s'est avérée être au centre de nombreuses études visant à comprendre son effet sur les attitudes, les comportements et la partisannerie (dont Block et Block 2006; Feldman 2013; Jost et al. 2003; McCrae 1996)[20]. D'un autre côté, des études ont démontré les différences dans l'effet

[19] Cette perspective est remise en question par certaines études, dont Verhulst et al. (2012) pour qui les facteurs biologiques influencent simultanément le développement des traits et des attitudes chez les enfants. Dès lors, ils remettent en question l'idée selon laquelle les traits sont antécédents. Cela dit, je ne considèrerai pas cette approche pour trois raisons : (1) peu d'études ont corroboré les résultats de Verhulst et al. (2012), (2) mes données ne me permettent pas de tester une telle hypothèse alternative, (3) plusieurs études attestent que les traits sont antérieurs aux attitudes et aux comportements politiques (ex. Bakker et al. 2015; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008).

[20] Cela dit, ces deux éléments sont assez fortement corrélés, il y aurait un alignement entre l'idéologie et la préférence partisane (Goren, 2005).

des traits de personnalité sur plusieurs sujets reliés, dont l'idéologie économique, l'attachement partisan, les préférences politiques et le vote (Bakker 2017; Bakker et al. 2015; Carney et al. 2008; Curtis et Nielsen 2018; Gerber et al. 2012; Schoen et Steinbrecher 2013). Ainsi, les traits et les valeurs sont donc conceptuellement et empiriquement différents. Cet effet des traits de personnalité sur l'idéologie (gauche-droite) a été démontré à de maintes reprises (Bakker 2017; Cooper et al. 2013; Fatke 2017; Gerber et al. 2011; Mondak 2010). La droite est souvent associée à la conscienciosité, tandis que la gauche est reliée à l'ouverture à l'expérience (Caprara et al. 2006; Gerber et al. 2010; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008). L'extraversion, la stabilité émotionnelle et l'agréabilité génèrent cependant des résultats plus incertains (Caprara et Vecchione 2017)[21].

1.3.2 Valeurs politiques fondamentales

Les deux autres valeurs sont tirées du modèle des *core politcal values* (ou valeurs de politiques fondamentales) qui structurent les principes normatifs et les croyances par rapport à la vie politique comme les gouvernements, la citoyenneté, etc. (McCann 1997)[22]. Plusieurs études ont identifié des valeurs politiques fondamentales, par exemple, Feldman (1988) en propose trois: l'égalité d'opportunité, l'individualisme économique et la liberté d'entreprise[23]. Je me concentrerai sur les deux valeurs identifiées par McCann (1997), soit l'égalitarisme et le traditionalisme moral. Ces valeurs sont également associées aux traits

[21] Par exemple, Carney et al. (2008) est une des rares études à trouver un effet pour l'extraversion (plus conservateur). Pour l'agréabilité, Carney et al. (2008) montrent un effet à droite, mais Gerber et al. (2010) l'associe à une idéologie économique de gauche et sociale de droite.
[22] Les valeurs politiques fondamentales ont déjà été considérées comme variables médiatrices. Par exemple, Caprara et Vecchione (2017; chapitre 5) les utilisent pour comprendre l'effet des traits sur le vote.
[23] Pour davantage de discussion sur l'évolution des valeurs politiques fondamentales, voir Schwartz et al. (2010).

du Big Five (Caprara et Vecchione 2017). Cela étant dit, la littérature n'est pas consensuelle quant aux impacts des valeurs politiques fondamentales. Effectivement, des études ont montré que des indices partisans pouvaient amener les individus à préférer certaines valeurs (Goren 2005; Goren et al. 2009). Mais d'autres études plus récentes ont aussi démontré la stabilité de ces valeurs et leur influence sur les identités politiques et plus précisément sur l'identification partisane (Evans et Neundorf 2018; Jacoby 2014; Keele et Wolak 2006). Lupton et collègues (2017) démontrent que l'effet de l'idéologie sur l'identification partisane est modéré par l'égalitarisme et le traditionalisme moral. En ce sens, ces valeurs jouent un rôle central dans la formation identitaire des individus[24]. Ainsi, cette analyse se base sur une prémisse dérivée de ces dernières études et du *Five Factor Model* : le comportement électoral, les attitudes politiques, l'identité partisane et l'intérêt politique sont en partie causée par les traits de personnalité et les valeurs politiques (Carmines et D'Amico 2015; Ciuk et al. 2018; McCrae et Costa 2008)[25].

Plus spécifiquement, le traditionalisme moral, qui fait référence à la préservation et à la protection des traditions, autant sociétale que familiale, serait associé aux variables en motivant les individus vers la droite, vers le parti républicain (identification et vote) et vers une réticence aux changements sociétaux (Caprara et Vecchione 2017; Knuckey 2005). Pour sa part, l'égalitarisme est défini par l'appui à la redistribution et à l'égalité des chances

[24] Les trois médiateurs, quoique reliés, ne semblent exprimer les mêmes concepts tant théoriquement qu'empiriquement (Jacoby, 2014; Lupton et al., 2017).

[25] Ceci dit, il parait important que le lecteur note que cette prémisse ne prétend pas que la relation est unidirectionnelle. Je reconnais que l'identité partisane peut aussi amener les individus à adopter certaines valeurs, mais mon argument théorique amène une nuance afin de démontrer que le sens étudié par la présente étude est prépondérant.

et des ressources. Je m'attends à ce que cette valeur pousse les individus à s'associer à la gauche et au parti démocrate (Keele et Wolak 2006).

* * *

Cette étude examine systématiquement les effets directs et indirects des traits de personnalité sur quatre éléments importants en science politique (intérêt pour la politique, attitudes environnementales, partisanerie et choix électoral). Elle constitue, à ma connaissance, la première à effectuer un tel travail. Elle permet donc d'approfondir la compréhension de l'impact des traits sur le monde politique. Cet élément paraît fondamental puisque tous les individus sont uniques, mais ils sont tout de même affectés par des traits qui interagissent avec les autres éléments psychologiques des citoyens. Et ce système, aussi complexe soit-il, mérite d'être approfondi. Je contribue à cette tentative.

Fondamentalement, cette démarche ne comporte pas d'hypothèses claires. Dès lors j'adopte une approche exploratoire où je n'enregistrerai pas d'attentes quant aux effets indirects. Ceci étant dit, j'ai des attentes quant aux effets directs des traits. Pour le choix électoral je m'attends à ce que trois traits aient un effet : l'extraversion, la stabilité émotionnelle et la consciencieusité augmenteraient la tendance à voter pour le parti républicain, tandis que l'ouverture à l'expérience inciterait les citoyens à se diriger vers le parti démocrate. Pour les effets des traits sur les attitudes environnementales j'avance que trois traits auraient un impact significatif, soit l'ouverture (positivement), l'agréabilité (positivement), l'agréabilité (positivement) et la consciencieusité (négativement). Deux traits devraient donner une tendance vers le parti Républicain soit la consciencieusité et l'extraversion. Tandis que l'ouverture et l'agréabilité amèneraient les individus à s'identifier comme démocrates. Finalement, en ce qui a trait à l'intérêt pour la politique je

m’attends à ce l’ouverture et l’extraversion augmentent cet intérêt tandis que la stabilité émotionnelle et la conscienciosité la diminueraient.

Chapitre 2. Méthode

Au cours des dernières années, l'approche quantitative a dominé les recherches s'intéressant aux traits de personnalité. Je m'inscrirai aussi dans cette tendance. Elle parait être la plus optimale pour bien comprendre comment les traits de personnalité influencent le domaine politique, notamment parce que les données recueillies reposent majoritairement sur des questionnaires provenant de grands échantillons. Dans cette section, je présenterai mes données et la stratégie analytique utilisée.

2.1. Données

Les données sont tirées des sondages de l'*American National Election Study* (ANES) de 2012 et 2016[26]. Les données de 2012 sont formées de deux vagues (pré- et post-électorale), soit des sondages en personne et des sondages par internet, comportant 5 914 répondants qui sont tous des électeurs éligibles aux États-Unis. Le cadre de cette étude m'amène à me concentrer sur les individus ayant répondu aux questions qui forment les variables. L'analyse portera sur 2 966 individus. L'enquête de 2016, qui utilise une procédure identique à celle de 2012, est composée de 4 270 électeurs; l'échantillon utilisé contient 1 772 personnes. De plus, toutes les variables sont codées de 0 à 1, à l'exception

[26] Ces deux années constituent les deux seuls sondages où une batterie mesurant les traits de personnalité du *Big Five* est intégrée. De plus, l'étude porte seulement sur ce pays car l'ANES représente une rare occasion d'étudier l'effet des traits de personnalité sur les comportements politiques tout en étudiant les effets médiés par les valeurs. Autrement dit, à ma connaissance, aucune autre base de données ouverte permet d'analyser les effets de la personnalité et des valeurs sur les comportements, les attitudes et les identités politiques.

de l'âge (le Tableau 2 présente le sommaire des variables et le Tableau A1 présente les corrélations inter-item – voir annexe).

2.2. Variables

2.2.1 Traits de personnalité et variables médiatrices

Le sondage inclut le *Ten-Item Personality Inventory* (TIPI; Gosling et al., 2003) qui demande aux répondants de rapporter leurs traits en leur demandant « comment ils se voient ». S'en suit dix paires de mots où le sujet doit inscrire, sur une échelle de 1 à 7 (*Extremely poorly to Extremely well*) à quel degré ces mots le décrivent (voir le Tableau 2.1). Chaque trait de personnalité est associé à deux paires de mots. Cet instrument a été validé à plusieurs reprises autant au niveau structurel que psychométrique (Ehrhart et al., 2009; Gosling et al., 2003; Hofmans et al., 2008; Muck et al., 2007; Myszkowski et al., 2019; Nunes et al., 2018; Romero et al., 2012). Cependant, l'une des limites de cette batterie est qu'elle produit une cohérence interne faible comme d'autres petites échelles (Chiorri et al., 2015; Nunes et al., 2018; Ziegler et al., 2014).

L'analyse est aussi composée de trois variables médiatrices. D'abord, l'idéologie est mesurée en demandant aux répondants d'autorapporter leur idéologie d'extrêmement libéral à extrêmement conservateur (la variable est codée pour que le maximum soit associé à une idéologie libérale). Les questions utilisées afin de former la variable de traditionalisme moral et d'égalitarisme sont présentées au Tableau 2.1. La cohérence interne de ces index est forte ($\alpha > 0{,}74$). Dans ces deux cas, le score élevé représente que cette valeur est importante pour un individu.

Tableau 2.1. Formulation des questions des traits et des valeurs politiques		
TRAITS DE PERSONNALITÉ		
We're interested in how you see yourself. Please mark how well the following pair of words describes you, even if one word describes you better than the other. [words] describes me… scale from 1 (extremely poorly) to 7 (extremely well).		
		Alpha de Cronbach
Extraversion	… extraverted, enthusiastic … reserved, quiet (Renversé)	2012: 0,533 2016: 0,626
Agréabilité	… critical, quarrelsome (Renversé) … sympathetic, warm	2012: 0,327 2016: 0,328
Conscienciosité	… dependable, self-disciplined … disorganized, careless (Renversé)	2012: 0,515 2016: 0,511
Stabilité émotionnelle	… anxious, easily upset (Renversé) … calm, emotionally stable	2012: 0,586 2016: 0,573
Ouverture à l'expérience	… open to new experiences … conventional, uncreative (Renversé)	2012: 0,440 2016: 0,409
VALEURS POLITIQUES FONDAMENTALES		
Do you [disagree strongly, disagree somewhat, neither agree nor disagree, agree somewhat, or agree strongly] with this statement?		
Traditionalisme moral		
The world is always changing and we should adjust our view of moral behavior to those changes (Renversé)		2012: 0,746 2016: 0,778
The newer lifestyles are contributing to the breakdown of our society		
We should be more tolerant of people who choose to live according to their own moral standards, even if they are very different from our own (Renversé)		
This country would have many fewer problems if there were more emphasis on traditional family ties		
Égalitarisme		
Our society should do whatever is necessary to make sure that everyone has an equal opportunity to succeed		2012: 0,743 2016: 0,744
This country would be better off if we worried less about how equal people are (Renversé)		
It is not really a big problem if some people have more of a chance in life than others (Renversé)		
If people were treated more equally in this country we would have many fewer problems		

2.2.2. Variables dépendantes

La variable du choix électoral est constituée de la question « Who did you vote for? », où les répondants pouvaient choisir entre le candidat républicain, le candidat démocrate ou autre[27]. Comme le note notamment Wang (2016), les États-Unis ont une longue tradition

[27] L'ordre des noms des candidats démocrate et républicain est aléatoire. De plus, le répondant doit : ne pas avoir indiquer voter (dans le sondage pré), être enregistré, avoir rapporté participer aux élections et plus précisément aux présidentielles.

bipartisane. Ainsi, les données sont recodés de manière à construire une variable dichotomique où 0 fait référence à un vote pour le candidat républicain et 1 au candidat démocrate. En 2012, le candidat démocrate Barack Obama affrontait le républicain Mitt Romney; tandis qu'en 2016 Donald Trump était confronté à la candidate démocrate Hillary Clinton.

L'identification partisane est mesurée de deux manières. Premièrement, j'utiliserai l'échelle classique en sept points (partisan républicain fort, républicain faible, penchant républicain, indépendant, penchant démocrate, démocrate faible, et démocrate fort). Mais cette mesure ne capte pas seulement la direction de l'affiliation partisane, mais aussi sa force. Or, pour remédier à la situation, une variable directionnelle en trois points est créée (où 0 = républicain, 0,5 = indépendant et 1 = démocrate) à partir de l'échelle de sept points. Dès lors, il sera possible de comprendre l'effet des traits de personnalité sur l'identification partisane selon l'échelle classique, mais aussi selon la direction pure de la partisanerie.

Deux variables mesurent les attitudes quant à l'environnement. La première se base sur une question qui demande aux répondants: « [Assuming it's happening, do] you think a rise in the world's temperatures would be caused mostly by human activity, mostly by natural causes, or about equally by human activity and by natural causes? »[28]. Les données ont été recodées afin que 1 soit associé aux causes humaines, 0,5 aux causes mixtes et 0 aux causes naturelles. La seconde question mesure le positionnement sur une échelle en 7 points où le maximum est « Regulate business to protect the environment and create jobs » et le minimum est « No regulation because it will not work and will cost jobs ».

[28] Ils font ici référence aux changements climatiques, car la question précédente demande si les changements climatiques « has probably been happening ». En 2012, 81% des répondants de l'échantillon pensaient que c'était le cas, contre 83% en 2016.

Autrement dit, cette variable mesure, chez les répondants, la propension à réguler (avec un message positif : la création d'emploi). Ces deux mesures ont été combinées pour créer la variable intitulée attitudes environnementales où une valeur élevée fait référence au fait d'avoir des opinions pro-environnement[29].

Finalement, l'intérêt pour la politique est mesuré de deux manières. D'abord, la question: « Some people don't pay much attention to political campaigns. How about you? » sera utilisée. Le répondant a trois options : pas du tout, un peu ou beaucoup intéressé. Cette variable capte principalement l'intérêt situationnel. Ensuite, la seconde variable mesure davantage l'intérêt dispositionnel. La question posée est: « How often do you pay attention to what's going on in government and politics? ». Les réponses sont codées de sorte à ce que 0 fasse référence à jamais, 0,25 à de temps en temps, 0,5 à la moitié du temps, 0,75 à la plupart du temps, et 1 à toujours[30]. Ces deux variables ont été combinés pour créer une échelle d'intérêt politique (alpha : 2012 = 0,75; 2016 = 0,71).

2.2.3 Autres variables

J'utiliserai huit variables socio-démographiques comme contrôles. Le niveau d'éducation est mesurée différemment lors des deux années : en 2012, l'échelle contient cinq catégories (de « less than high school credential » à « Graduate degree »), tandis qu'en 2016 l'échelle s'étend sur 16 échelons (de « Less than 1st grade » à « Doctorate degree »). Pour sa part, la religiosité est mesurée par la question « Do you consider religion to be an

[29] Les alphas de Cronbach de ces deux variables sont satisfaisants (2012 = 0,59; 2016 = 0,68).
[30] Comme le démontre Prior (2019), plusieurs types de questions sont en mesure de capter l'intérêt pour la politique, au même titre que la question classique demandant directement l'intérêt au répondant. Par ailleurs, je m'intéresse à des questions qui sont posées dans les deux enquêtes, ce qui réduit le bassin de questions disponibles.

important part of your life, or not? ». Le revenu est mesuré par une échelle en 28 points (de moins de 5 000$ à plus de 250 000$). L'origine parentale mesure si aucun, un ou les deux parents du répondant sont nés aux États-Unis. Finalement, des variables *dichotomiques* pour deux groupes ethniques ont été créée (afro-américain et hispanique).

Tableau 2.2. Description des variables

Variables	Moyenne	Écart-type
Extraversion	2012: 0,52	0,22
	2016: 0,54	0,24
Agréabilité	2012: 0,70	0,18
	2016: 0,72	0,19
Conscienciosité	2012: 0,79	0,18
	2016: 0,81	0,17
Stabilité émotionnelle	2012: 0,68	0,20
	2016: 0,68	0,21
Ouverture à l'expérience	2012: 0,67	0,19
	2016: 0,69	0,18
Idéologie (1 = gauche)	2012: 0,47	0,25
	2016: 0,48	0,28
Traditionalisme moral	2012: 0,57	0,24
	2016: 0,51	0,27
Égalitarisme	2012: 0,64	0,23
	2016: 0,67	0,23
Choix électoral (1 = démocrate)	2012: 0,57	0,49
	2016: 0,57	0,50
Identification partisane	2012: 0,57	0,37
(7 catégories; 1 = démocrate)	2016: 0,52	0,39
Identification partisane	2012: 0,57	0,47
(3 catégories; 1 = démocrate)	2016: 0,52	0,48
Attitudes environnementales	2012: 0,61	0,28
	2016: 0,63	0,30
Intérêt pour la politique	2012: 0,69	0,26
	2016: 0,75	0,24
Âge	2012: 52	15,64
	2016: 52	16,9
Éducation	2012: 0,56	0,28
	2016: 0,72	0,14
Genre (1 = femme)	2012: 0,49	0,50
	2016: 0,51	0,50
Religiosité (*dichotomique* où 1 =	2012: 0,70	0,46
religion importante)	2016: 0,63	0,48
Revenu	2012: 0,52	0,29
	2016: 0,60	0,28
Origine parentale (1 = deux parents	2012: 0,15	0,33
immigrants ; 0,5 = un)	2016: 0,12	0,31
Ethnie: afro-américain	2012: 0,15	0,36
(*dichotomique*)	2016: 0,07	0,25
Ethnie: hispanique (*dichotomique*)	2012: 0,14	0,34
	2016: 0,07	0,25

2.3. Stratégie analytique

La stratégie analytique de cette recherche procèdera en deux temps. D'abord, les effets directs qu'ont les traits de personnalité sur les variables dépendantes seront étudiée. Pour ce faire, deux types de régressions seront utilisées.

Premièrement, pour l'intérêt politique, l'opinion environnementale et l'identification partisane, j'utiliserai des régressions moindres carrés ordinaires (*Ordinary Least Squares, OLS*). Deux raisons j'amène à utiliser cette méthode : la nature des données et la simplicité. En effet, les données, dues aux combinaisons de questions, peuvent être considérées comme continues. Ensuite, comme le notent entre autres Angrist et Pischke (2008), la méthode doit être aussi simple que possible. Dans ce cas, les régressions ordonnées (*ordered probit*), qui pourraient théoriquement être préférées à la régression OLS, offrent des résultats fortement similaires à ceux produits par un modèle OLS. Par ailleurs, cette différence ne devrait pas changer les autres effets directs observés comme les effets marginaux (Angrist et Pischke 2008). Autrement dit, je suivrai un modèle plus simple parce qu'il parait aussi approprié que les autres modèles complexes qui peuvent obstruer la compréhension et la force de l'analyse. Deuxièmement, la méthode utilisée pour le choix électoral sera *logistique* (*generalized linear models*). Cette dernière est conçue pour les variables dichotomiques. De plus, pour tester la robustesse de des résultats, la méthode *k-folds cross-validation* (ou validation croisée) sera utilisée. Cette méthode divise aléatoirement les observations en *k* groupes, dix dans ce cas, d'une taille approximativement égale. Le premier groupe est désigné comme le groupe de validation. La méthode produit ensuite un modèle (calculant les estimés d'erreur comme le R^2 ou le RMSE) pour les autres groupe (*k-1*) et pour le groupe de validation. Cette procédure est

répétée *k* fois jusqu'à ce que tous les groupes aient servi de groupe de validation. Ainsi, *k* estimés d'erreurs (R^2_1, R^2_2, …, R^2_{10}) seront estimés. Enfin, la méthode calcule la moyenne des estimés d'erreurs :

$$CV_K = \frac{1}{k}\sum_{i=1}^{k} R^2{}_i \quad (1)$$

Celle-ci permettra de tester si la proportion expliquée par des modèles est robuste puisqu'elle teste si le résultat est dû à la structure des données.

Ensuite, je m'attarderai aux effets indirects des traits de personnalité. Au cours des dernières années, l'approche des équations structurelles a été au centre d'une importante littérature au sujet des effets de médiation (MacKinnon 2008). Par exemple, cette méthode est utilisée dans les travaux de Caprara et collègues (2006, 2009, 2017) pour démontrer les effets de médiation des valeurs sur les relations entre les traits du Big Five, les comportements et orientations politiques. Cela dit, des avancées récentes dans la littérature ont démontré que, pour établir un effet de médiation, une démonstration nécessite davantage, car elle repose sur des prémisses rarement testées (Bullock et al. 2010; Imai, Keele et Tingley 2010; Imai, Keele, Tingley et Yamamoto 2011). Trois manquements peuvent notamment être évoqués à propos de l'approche structurelle: « [1] the lack of a general definition of causal mediation effects independent of a particular statistical model, [2] the inability to specify the key identification assumption, and [3] the difficulty of extending the framework to nonlinear models » (Imai, Keele et Tingley 2010: 309).

Corollairement, Pieters (2017) élabore six conditions afin d'inférer la présence d'un effet de médiation : (1) la directionalité – le lien théorique entre les variables doit être plausible théoriquement; (2) la fiabilité – la mesure de l'erreur de M et de Y doit être

ignorable; (3) *unconfoundedness* – il n'y a pas de variables omises qui biaisent M et Y; (4) le caractère distinctif – M et Y sont théoriquement et empiriquement distincts; (5) la puissance – « statistical power is sufficient to identify true non-null direct and indirect effects » (p.697); (6) la médiation – X a un effet indirect sur Y via M. La première et la quatrième condition paraissent remplies par les résultats de la littérature. D'un côté, les traits (X_1, X_2, ...X_5) et les valeurs (M_1, M_2, M_3) identifiés sont antérieurs aux variables dépendantes (Y_1, Y_2, ...Y_7) (McCrae et Costa 2008). De l'autre, les valeurs considérées sont elle aussi théoriquement et empiriquement différentes les unes des autres (Evans et Neundorf 2018; Jacoby 2013; Keele et Wolak 2006). Enfin, la cinquième condition est aussi remplie puisque l'étude se base sur un grand échantillon. Cependant, la deuxième, la troisième et la sixième condition nécessitent un traitement statistique plus poussé.

Pour ce faire, la théorie développée par Imai et collègues (2010, 2011) sera utilisée. Elle décompose l'effet causal d'une relation en trois : l'effet causal de médiation moyenne qui représente le mécanisme hypothétique (*average causal mediation effect* - ACME), l'effet moyen direct de X qui représente tous les autres mécanismes (*average direct effect* - ADE) et l'effet total (ATE) qui additionne l'ACME et l'ADE[31]. Cette approche utilise le *potential outcomes framework* qui génère deux types de prédictions pour la variable médiatrice. D'abord, elle prédit les résultats sous le traitement (X) utilisant le médiateur dans la condition de traitement (X = 1). Ensuite, elle prédit les résultats sous le traitement (X) utilisant le médiateur dans la condition de contrôle (X = 0). L'ACME est calculé comme la moyenne de la différence de ces deux résultats tandis que l'ADE est égal à l'effet

[31] Ces effets sont des *moyennes* puisqu'ils représentent la moyenne, dans la population, des effets causaux directs et de la médiation.

du traitement sur Y qui n'est pas transmis par le médiateur. L'ATE est égale à la somme de ces deux équations :

$$ACME \equiv \delta \equiv Y_i\big(t, M_i(1)\big) - Y_i\big(t, M_i(0)\big) \quad (2)$$

$$ADE \equiv \vartheta \equiv Y_i\big(1, M_i(t)\big) - Y_i\big(0, M_i(t)\big) \quad (3)$$

$$ATE \equiv \delta + \vartheta \quad (4)$$

L'objectif est dès lors de décomposer l'effet total en deux pour ensuite comprendre l'importance relative du mécanisme hypothétique. Plus précisément, je cherche à calculer le changement dans Y lorsque X est fixe, mais que M change en répondant au traitement (c'est-à-dire X). En bref, « l'effet direct naturel [ACME] mesure la part de l'effet de X sur Y qui agit seulement à travers la réaction de la variable médiatrice au traitement » (Arel-Bundock 2019, 239).

Cependant, pour réussir une telle équation, je dois être en mesure d'identifier ces effets. Pour ce faire, quatre conditions doivent être respectées[32] : (1) les contrôles empêchent la présence de biais de variable omise et de sélection entre X et M, (2) les contrôles empêchent la présence de biais de variable omise et de sélection entre X et Y, (3) les contrôles et le traitement (X) empêchent les biais de variable omise et de sélection entre M et Y (ne passant pas par X), (4) « aucun membre de W [contrôles] n'est descendant de X » (Arel-Bundock 2019, 239; Imai, Keele et Tingley 2010; Imai, Keele, Tingley et Yamamoto 2011). Ces conditions peuvent donc être résumées en deux prémisses

[32] Celles-ci entrecoupent les propositions de Pieters (2017) qui se fondent notamment sur la théorie de Imai et collègues. Formellement, elles posent que : Y_i (x,m)$\perp X_i|W_i$ et que $M_i(x)\perp X_i|W_i$ où Y_i représente les résultats potentiels d'un individu, X_i (ou x) représente les traits (variable traitement), M_i (ou m) représente les variables médiatrices, et W_i les contrôles (*covariates*) observés.

d'indépendances faites en séquence : le traitement (X) est *ignorable*, c'est-à-dire qu'il est statistiquement indépendant des résultats (Y) et des médiateurs (M) possibles ($Y_i(x,m) \perp X_i | W_i$ et $M_i(x) \perp X_i | W_i$). L'utilisation de régressions rend cette prémisse plausible empiriquement (Ho et al. 2007). Ce critère est aussi rempli théoriquement puisque les traits sont différenciables des valeurs et des variables dépendantes. De plus, « the observed mediator is ignorable given the actual treatment status and pretreatment confounders » (Imai, Keele, Tingley et Yamamoto 2011, 770; Imai, Keele et Tingley 2010). En ce sens, la présence de plusieurs contrôles dans les analyses permet de satisfaire, autant que possible, ce critère. Ces deux conditions résument les deux prémisses d'indépendances de l'analyse de médiation, ou *sequential ignorability* (SI). Cela dit, la SI est impossible à tester directement. Il existe néanmoins une manière de la tester, une analyse de sensitivité (*sensitivity analysis*), en utilisant des simulations pour estimer la corrélation entre l'erreur (rho) au moment où l'ACME observé perd sa signification (Imai et al., 2017). Donc, on quantifie le degré auquel la prémisse d'identification doit être violée pour renverser les conclusions (c'est-à-dire lorsque *Rho at which ACME = 0*; Imai Keele, Tingley et Yamamoto 2011).

Plus spécifiquement, je testerai séparément les cinq traits pour chacun des médiateurs (idéologie, traditionalisme moral et égalitarisme). Ces tests prendront en considération 11 contrôles potentiels : les quatre autres traits de personnalité (c'est-à-dire ceux qui ne sont pas testés par dans potentiel mécanisme de médiation), l'âge, l'éducation, le genre, la religiosité, le revenu, l'origine des parents et l'ethnie. De cette manière, je m'assure de remplir les conditions 2 et 3. Les mêmes régressions OLS que pour les effets

directs seront utilisés afin d'identifier fidèlement les effets de médiation[33]. La méthode est résumée dans l'équation 1 et 2. Dans les deux cas, les modèles permettent de calculer les effets de médiation pour un médiateur (ACME) et une variable dépendante ordonnée dont les intervalles de confiance sont basées sur des simulations (*bootstrap*) de 1 000 (Imai, Keele, Tingley et Yamamoto 2017). Autrement dit, comme le montre la Figure 1.1, deux effets seront analysés : l'effet direct (*C*) et l'effet indirect (*C'*) qui se résument par l'ajout de médiateurs aux équations.

$$M_i = \alpha + \beta_1 Traits_i + \beta_2 Contrôles_i + \varepsilon \quad (5)$$

$$Y_i = \omega + \pi_1 Traits_i + \pi_2 M_i + \pi_3 Contrôles_i + \gamma \quad (6)$$

Où M_i fait référence à un médiateur, α et ω à l'ordonnée à l'origine, la variable $Traits_i$ à chacun des traits, $Contrôles_i$ aux contrôles, Y_i une variable dépendante et ε/γ à l'erreur. La méthode testera donc ces équations pour chaque paire de variable médiatrice-dépendante pour chacune des années (exemple : idéologie-partisanerie en 2012, idéologie-choix électoral en 2016, etc.).

[33] Les régressions logistiques pour le choix électoral formulent des résultats très similaires à des équations des moindres carrés ordinaires (OLS; voir Tableau A2 dans l'annexe). Ainsi, pour les effets de médiations, j'utiliserai ces équations.

Chapitre 3. Résultats

Une première section présente d'abord les résultats des effets directs des traits de personnalité sur les variables. Par la suite, les effets de médiation seront analysés afin de décomposer la relation entre les traits et le domaine politique (effets directs et indirects).

3.1. Effets directs

Les résultats concernant les effets directs des traits de personnalité sur les variables dépendantes sont présentés dans les Tableaux 3.1 et 3.2. Le principal avantage d'étudier deux élections distinctes est d'observer si l'association entre un trait et une variable est constante. Or, je considère qu'un trait possède un lien convaincant si la relation est significative à la fois pour l'élection de 2012 et celle de 2016. De cette manière, je peux être davantage confiant des résultats. De plus, afin de synthétiser les résultats, le Tableau 3.3 illustre l'association des traits avec les différentes variables en termes d'effets marginaux.

Les modèles 1 et 2 du Tableau 3.1 illustrent les effets directs des traits de personnalité sur l'intérêt pour la politique. Deux traits de personnalité sont positivement et significativement associés à l'intérêt chez les répondants lors de deux élections: l'extraversion et l'ouverture. Un individu ayant un haut niveau d'extraversion affiche plus d'intérêt pour la politique: une différence de 4,4 points de pourcentage (selon la moyenne des deux années). L'effet marginal est encore plus important pour l'ouverture à l'expérience: 14,2 points de pourcentage (en moyenne). Ces résultats sont concordant avec

ceux des études précédentes (Furnham et Cheng 2019; Gerber et al. 2011a; Mondak 2010; Prior 2019). Les résultats de la stabilité émotionnelle sont moins constants lors des deux années étudiées; le coefficient est seulement significatif en 2012 Par ailleurs, l'effet de la conscienciosité n'est jamais significatif (son impact moyen est de 1,6 point), contrairement aux attentes et à une partie de la littérature trouvant une relation (Furnham et Cheng 2019; Mondak 2010; Prior 2019).

Les résultats démontrent que tous les traits de personnalité, à l'exception de la conscienciosité, ont un impact significatif sur les attitudes environnementales lors des deux élections (modèles 3 et 4 du Tableau 3.1). Je corrobore mes attentes quant à l'effet positif de l'ouverture et de l'agréabilité sur les attitudes environnementales. L'ouverture augmente la probabilité d'avoir des attitudes pro-environnement de 27,5 points de pourcentage en moyenne, alors que l'impact est de 10,9 points pour l'agréabilité. Les deux autres traits auraient un effet négatif sur les attitudes environnementales. En ce sens, le fait d'être extraverti diminuerait la probabilité d'avoir des attitudes pro-environnementales de 6,1 points de pourcentage en moyenne. Un haut score de stabilité émotionnelle réduirait de 7,4 points de pourcentage l'adoption de telles attitudes. Ainsi, les individus ayant de hauts résultats pour l'ouverture et l'agréabilité ont tendance à avoir des opinions plus favorables aux politiques environnementales que les individus avec un haut degré d'extraversion et de stabilité émotionnelle. En ce qui a trait aux associations positives, l'analyse confirme les attentes et les démonstrations dans la littérature (Hirsh et Dolderman 2007; Pavalache-Ilie et Cazan 2018), tandis que peu de traits avaient été liés négativement à ces opinions (à l'exception de Gerber et al. [2009b] qui trouvaient un effet négatif de la conscienciosité).

Tableau 3.1 Effets directs des traits de personnalité

	Modèle 1	*Modèle 2*	*Modèle 3*	*Modèle 4*
	Intérêt politique	Intérêt politique	Attitudes environnement.	Attitudes environnement.
	2012	2016	2012	2016
	OLS	*OLS*	*OLS*	*OLS*
Extraversion	0,047**	0,040*	-0,058**	-0,063**
	(0,022)	(0,023)	(0,023)	(0,027)
Agréabilité	-0,026	-0,037	0,140***	0,077**
	(0,028)	(0,033)	(0,030)	(0,039)
Conscienciosité	0,018	-0,012	-0,105***	-0,057
	(0,028)	(0,033)	(0,030)	(0,040)
Stabilité émotionnelle	0,092***	0,029	-0,054**	-0,093***
	(0,025)	(0,029)	(0,027)	(0,035)
Ouverture à l'expérience	0,180***	0,104***	0,252***	0,298***
	(0,027)	(0,032)	(0,028)	(0,038)
Âge	0,004***	0,004***	-0,001***	-0,002***
	(0,0003)	(0,0003)	(0,0003)	(0,0004)
Éducation	0,102***	0,193***	0,105***	0,202***
	(0,018)	(0,040)	(0,019)	(0,048)
Genre (1 = Femme)	-0,053***	-0,049***	0,036***	0,089***
	(0,010)	(0,011)	(0,010)	(0,013)
Religiosité (1 = Important)	0,029***	0,004	-0,120***	-0,159***
	(0,010)	(0,011)	(0,011)	(0,014)
Revenu	0,027	0,043**	-0,032*	0,040
	(0,017)	(0,020)	(0,018)	(0,024)
Origine des parents	-0,035**	-0,066***	0,013	0,056**
	(0,016)	(0,018)	(0,017)	(0,022)
Ethnie : Afro-américain	0,025*	-0,006	0,117***	0,109***
	(0,013)	(0,021)	(0,014)	(0,026)
Ethnie : Hispanique	-0,001	0,064***	0,082***	0,062**
	(0,016)	(0,023)	(0,017)	(0,027)
Constante	0,238***	0,335***	0,551***	0,473***
	(0,033)	(0,044)	(0,035)	(0,052)
Observations	2 966	1 772	2 966	1 772
R^2	0,116	0,121	0,126	0,205
R^2 ajusté	0,112	0,115	0,122	0,199

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Ensuite, les résultats de l'identification partisane sont présentés dans le Tableau 3.2 (modèles 1 à 4). Il y a très peu de différences entre les deux mesures d'identification

partisane (trois et sept catégories) : les résultats sont stables entre les différents modèles. Ceux-ci indiquent que deux traits de personnalité sont associés à la gauche, soit l'agréabilité et l'ouverture à l'expérience. L'agréabilité et l'ouverture accroîtraient la tendance des individus à s'identifier au parti démocrate. Les résultats montrent que l'augmentation d'une unité pour l'agréabilité est associée à une augmentation de l'identification (vers le parti démocrate) de 10,8 points de pourcentage (en moyenne pour les deux mesures et les deux années). Ces résultats sont en ligne avec les attentes et démontrent que l'agréabilité joue un rôle dans l'identification partisane comme l'avait évoqué un pan de la littérature (ex. Krieger 2019; Mondak 2010; Mondak & Halperin 2008). L'augmentation d'une unité de l'ouverture est associée à une augmentation moyenne de 36,2 points de pourcentage dans l'échelle de partisanerie. Ce résultat est compatible avec les attentes et les recherches antérieures (ex. Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2012b; Johnston et al. 2017).

Deux traits sont associés à une identification au parti républicain. D'abord, la conscienciosité augmenterait la probabilité d'être républicain, en moyenne, de 16,5 points de pourcentage. Ces résultats sont cohérents avec les attentes et la littérature (ex. Gerber et al. 2012a; Mondak 2010; Rentfrow et al. 2009). Ensuite, les modèles du Tableau 3.2 illustrent que l'augmentation d'une unité dans l'échelle de la stabilité émotionnelle est liée à une augmentation de l'identification républicaine, en moyenne, de 12,9 points de pourcentage. Par ailleurs, ces résultats ajoutent aux études qui démontrent que ce trait est associé à une identification à la droite et non à la gauche (Gerber et al. 2009b, 2012b; Mondak & Halperin 2008).

Les modèles 5 et 6 présentent les résultats de régressions logistiques et permettent d'observer les relations entre les traits de personnalité et le choix électoral[34]. D'abord, les résultats du choix électoral sont très similaires à ceux de l'identification partisane. D'un côté, deux traits sont associés à un vote pour le parti républicain : la consciencieusité (effet moyen de 20,9 points de pourcentage) et la stabilité émotionnelle (effet moyen de 15,4 points de pourcentage). De l'autre, l'ouverture et l'agréabilité seraient liées à un vote pour le parti démocrate (avec des effets moyens de 39,8 et 15,1 points de pourcentage, respectivement). Ces résultats sont conformes aux études antérieures (ex. Barbaranelli et al. 2007; Foucault et Vasilopoulos 2019)[35].

De manière générale, les résultats démontrent que les traits de personnalité ont des liens directs importants avec ces attitudes et l'identification politique. Ceux-ci sont souvent d'ampleur similaire (ou supérieur) aux effets des prédispositions classiques en science politique telles que le genre, l'ethnie, l'éducation et le revenu. Ainsi, les résultats montrent que quatre traits semblent particulièrement importants dans l'analyse : l'agréabilité (effet sur quatre variables), la consciencieusité (effet sur trois variables), la stabilité émotionnelle (effet sur quatre variables) et l'ouverture (effet sur toutes les variables). L'ouverture semble être le déterminant le plus puissant avec un effet marginal moyen de 30,8 points de pourcentage.

[34] L'analyse de l'ampleur des relations se base sur les effets marginaux présentés dans le Tableau 3.3.
[35] J'ai aussi testé les différentes interactions possibles entre les traits sur les variables dépendantes (suivant la recommandation de Mondak [2010]). Tous les résultats sont nuls.

Tableau 3.2 Effet direct des traits de personnalité

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6
	Identification partisane (7 pts)	Identification partisane (7 pts)	Identification partisane (3 pts)	Identification partisane (3 pts)	Choix électoral	Choix électoral
	2012	2016	2012	2016	2012	2016
	OLS	*OLS*	*OLS*	*OLS*	*Logistique*	*Logistique*
Extraversion	-0,047	-0,037	-0,079**	-0,061	-0,505**	-0,329
	(0,030)	(0,036)	(0,038)	(0,045)	(0,209)	(0,239)
Agréabilité	0,095**	0,089*	0,142***	0,107*	0,704***	0,923***
	(0,037)	(0,051)	(0,048)	(0,064)	(0,269)	(0,348)
Conscienciosité	-0,141***	-0,136***	-0,195***	-0,188***	-1,441***	-0,838**
	(0,037)	(0,051)	(0,048)	(0,064)	(0,276)	(0,348)
Stabilité émotionnelle	-0,114***	-0,135***	-0,121***	-0,133**	-0,626***	-1,033***
	(0,034)	(0,045)	(0,043)	(0,056)	(0,238)	(0,307)
Ouverture à l'expér.	0,252***	0,377***	0,319***	0,499***	2,055***	2,248***
	(0,036)	(0,049)	(0,046)	(0,061)	(0,260)	(0,336)
Âge	0,001	0,0002	0,0005	-0,0005	-0,004	-0,004
	(0,0004)	(0,001)	(0,001)	(0,001)	(0,003)	(0,003)
Éducation	0,040*	0,244***	0,052*	0,315***	0,609***	2,438***
	(0,024)	(0,062)	(0,030)	(0,078)	(0,170)	(0,422)
Genre (1 = Femme)	0,061***	0,090***	0,078***	0,114***	0,323***	0,515***
	(0,013)	(0,017)	(0,016)	(0,022)	(0,092)	(0,117)
Religiosité (1 = Imp.)	-0,178***	-0,225***	-0,246***	-0,271***	-1,353***	-1,426***
	(0,014)	(0,018)	(0,017)	(0,022)	(0,098)	(0,120)
Revenu	-0,083***	-0,042	-0,127***	-0,035	-0,680***	0,111
	(0,023)	(0,032)	(0,029)	(0,040)	(0,166)	(0,213)
Origine des parents	0,023	0,043	0,023	0,058	0,280*	0,404**
	(0,021)	(0,028)	(0,027)	(0,036)	(0,153)	(0,196)
Ethnie : Afro-amér.	0,413***	0,365***	0,484***	0,439***	3,977***	3,189***
	(0,018)	(0,033)	(0,023)	(0,042)	(0,280)	(0,382)
Ethnie : Hispanique	0,184***	0,111***	0,237***	0,125***	1,214***	1,139***
	(0,022)	(0,035)	(0,028)	(0,044)	(0,152)	(0,241)
Constante	0,538***	0,307***	0,578***	0,254***	0,752**	-1,782***
	(0,044)	(0,067)	(0,056)	(0,084)	(0,318)	(0,456)
Observations	2 966	1 772	2 966	1 772	2 966	1 772
R^2	0,227	0,215	0,219	0,214	-	-
R^2 ajusté	0,224	0,210	0,216	0,208	-	-
Log Likelihood	-	-	-	-	-1 573,294	-985,485
Akaike Inf, Crit,	-	-	-	-	3 174,588	1 998,971

p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Par ailleurs, la comparaison des moyennes des variances expliquées (R^2) par la validation croisée et par les modèles complets est présentée au Tableau A3 (Annexe). La variance expliquée par la méthode de validation croisée est similaire à celle des modèles

complets. Précisément, la différence moyenne entre le R^2 estimé par la méthode de validation croisée et celui du modèle complet est de 0,7 point de pourcentage (0,007)[36]. Ces résultats révèlent que la performance des modèles complets ne change pas substantiellement lorsqu'ils sont estimés à partir d'échantillons aléatoires plus petits. Ils supportent la conclusion que les résultats sont robustes.

Tableau 3.3 Effets marginaux des relations directes

		Intérêt pour la politique	Attitudes environne-mentales	Identificat. partisane (7 points)	Identificat. partisane (3 points)	Choix électoral
Extraversion	2012	4,7**	-5,8**	-4,7	-7,9**	-9,1**
	2016	4,0*	-6,3**	-3,7	-6,2	-6,2
Agréabilité	2012	-2,6	14***	9,5**	14,2***	12,7***
	2016	-3,7	7,8**	8,9*	10,7*	17,4***
Conscienciosité	2012	-1,8	-10,5***	-14,1***	-19,5***	-26***
	2016	-1,3	-5,7	-13,6***	-18,8***	-15,8**
Stabilité émotionnelle	2012	9,2***	-5,4**	-11,5***	-12,1***	-11,3***
	2016	2,9	-9,3***	-14,5***	-13,4**	-19,5***
Ouverture à l'expérience	2012	18,0***	25,2***	25,2***	31,9***	37,1***
	2016	10,4***	29,8***	37,7***	49,8***	42,4***

p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Ces premières analyses indiquent que la personnalité compte en politique : les tendances de base sont associées à l'identification partisane, à l'intérêt pour la politique, aux attitudes environnementales et au choix électoral. Ces résultats confirment l'idée que les traits affectent un vaste éventail de variables politiques (Gerber et al. 2011a; Mondak 2010). Cependant, ces résultats, comme la majorité des recherches en science politique, ne prennent pas en compte les effets indirects des traits, malgré la théorie en psychologie. La prochaine section se penchera sur cette question en analysant comment les valeurs

[36] La différence maximale, entre deux modèles, est celle des attitudes environnementales en 2016 et de l'identité partisane (sept points) en 2016 avec une différence de 1 point de pourcentage.

politiques médient l'association entre les traits de personnalité et les différentes variables politiques.

3.2. Effets indirects

Cette section présente les résultats des effets indirects des traits de personnalité sur l'intérêt politique, les attitudes environnementales, l'identification partisane et le comportement électoral. Les résultats sont présentés dans les Tableaux 3.4 à 3.8. La troisième colonne des tableaux représente l'effet total (ATE), c'est-à-dire le même estimé que les coefficients de régressions présentés précédemment (méthode des moindres carrés du Tableau 3.1 et 3.2; les différences sont dues aux arrondissements). L'objectif de la méthode est de décomposer cet effet. Ainsi, les deux premières colonnes présentent les résultats de ce processus : l'effet indirect (ACME ou association d'un trait en passant par le médiateur) et l'effet direct (ADE ou association d'un trait qui ne passe pas par le médiateur). Un effet indirect positif signifie que la direction de l'impact du trait sur le médiateur (X → M) est de la même direction que l'impact du médiateur sur la variable dépendante (M → Y). Un estimé négatif signale un impact en sens inverse. Une relation est considérée comme médiée si l'effet indirect est significatif. Une proportion de l'effet médiée significative amène à être davantage confiant de la robustesse des résultats puisque l'association indirecte est significativement différente de zéro (sans prendre la variance de l'effet direct). Je considèrerai, à nouveau, qu'une association est significative seulement si elle est présente dans les deux élections à l'étude.

Tableau 3.4 Effets de médiation sur l'intérêt pour la politique

	Effet indirect (ACME)	Effet direct (ADE)	Effet total	Proportion médiée	Rho où ACME = 0
Modèle 1 **- Idéologie (2012)**					
Extraversion	0,000	0,046*	0,046*	0,1%	0
Agréabilité	-0,001	-0,024	-0,026	4%	0
Conscienciosité	0,002	0,016	0,018	4%	0
Stabilité émotionnelle	0,001	0,091***	0,092***	1%	0
Ouverture à l'expérience	-0,004	0,182***	0,179***	-2%	0
Modèle 2 **– Traditionalisme moral (2012)**					
Extraversion	-0,001	0,048*	0,046*	-3%	-0,05
Agréabilité	0,002	-0,028	-0,026	-3%	-0,05
Conscienciosité	-0,008*	0,026	0,018	-18%	-0,05
Stabilité émotionnelle	-0,003*	0,094***	0,090***	-3%*	-0,05
Ouverture à l'expérience	0,010*	0,169***	0,180***	6%*	-0,05
Modèle 3 **– Égalitarisme (2012)**					
Extraversion	-0,002†	0,049*	0,047*	-3%	0,05
Agréabilité	0,008*	-0,033	-0,025	-18%	0,05
Conscienciosité	-0,003*	0,020	0,017	7%	0,05
Stabilité émotionnelle	-0,003*	0,095***	0,092***	-3%*	0,05
Ouverture à l'expérience	0,011*	0,171***	0,181***	6%*	0,05
N: 2 966					
Modèle 4 **– Idéologie (2016)**					
Extraversion	-0,001	0,043†	0,042†	-3%	0,05
Agréabilité	0,005*	-0,041	-0,037	-8%	0,05
Conscienciosité	-0,008*	-0,005	-0,013	13%	0,05
Stabilité émotionnelle	-0,006*	0,034	0,028	-13%	0,05
Ouverture à l'expérience	0,016*	0,088**	0,104***	15%*	0,05
Modèle 5 **– Traditionalisme moral (2016)**					
Extraversion	-0,002	0,042†	0,041†	-4%	-0,1
Agréabilité	0,005	-0,043	-0,038	-8%	-0,1
Conscienciosité	-0,017***	0,004	-0,013	36%	-0,1
Stabilité émotionnelle	-0,006*	0,037	0,0310	-15%	-0,1
Ouverture à l'expérience	0,029***	0,075*	0,104**	28%**	-0,1
Modèle 6 **– Égalitarisme (2016)**					
Extraversion	-0,001	0,042†	0,040855†	-3%	0,1
Agréabilité	0,013***	-0,050	-0,03705	-26%	0,1
Conscienciosité	-0,002	-0,011	-0,01329	3%	0,1
Stabilité émotionnelle	-0,006*	0,036	0,02985	-15%	0,1
Ouverture à l'expérience	0,021***	0,083**	0,10388***	20%***	0,1
N: 1 772; Simulations (*bootstraps*): 1000					

***p< 0,001; ** p< 0,01; * p < 0,05; † p < 0,1

Les résultats du Tableau 3.4 démontrent les effets indirects des traits de personnalité sur l'intérêt. Trois traits sont médiés par le traditionalisme moral : la conscienciosité, la stabilité émotionnelle et l'ouverture sont associées. En effet, en moyenne, la proportion médiée de la conscienciosité est de 27%, de 9% pour la stabilité émotionnelle, et de 17% pour l'ouverture. De son côté, l'égalitarisme médierait aussi la relation de trois traits avec

l'intérêt: l'agréabilité (22% en moyenne), la stabilité émotionnelle (9%) et l'ouverture (13%). Toutefois, l'idéologie ne médie aucune association entre les traits de personnalité et l'intérêt pour la politique.

Tableau 3.5 Effets de médiation sur les attitudes environnementales

	Effet indirect (ACME)	Effet direct (ADE)	Effet total	Proportion médiée	Rho où ACME = 0
Modèle 1 **- Idéologie (2012)**					
Extraversion	-0,005	-0,053*	-0,058*	9%	0,5
Agréabilité	0,059***	0,080**	0,139***	42%***	0,5
Conscienciosité	-0,080***	-0,025	-0,105**	77%**	0,5
Stabilité émotionnelle	-0,049***	-0,004	-0,053†	89%†	0,5
Ouverture à l'expérience	0,120***	0,134***	0,254***	47%***	0,5
Modèle 2 **– Traditionalisme moral (2012)**					
Extraversion	-0,014	-0,045*	-0,059*	23%	-0,35
Agréabilité	0,017	0,122***	0,139***	12%	-0,35
Conscienciosité	-0,080***	-0,025	-0,105***	76%***	-0,35
Stabilité émotionnelle	-0,034**	-0,021	-0,055*	60%*	-0,35
Ouverture à l'expérience	0,103***	0,149***	0,252***	41%***	-0,35
Modèle 3 **– Égalitarisme (2012)**					
Extraversion	-0,019*	-0,040†	-0,059**	32%*	0,4
Agréabilité	0,077***	0,062*	0,139***	56%***	0,4
Conscienciosité	-0,033**	-0,072**	-0,105***	31%**	0,4
Stabilité émotionnelle	-0,032**	-0,022	-0,053*	58%*	0,4
Ouverture à l'expérience	0,107***	0,144***	0,251***	43%***	0,4
N: 2 966					
Modèle 4 **– Idéologie (2016)**					
Extraversion	-0,015	-0,048*	-0,063*	23%	0,55
Agréabilité	0,057**	0,018	0,075†	74%†	0,55
Conscienciosité	-0,088***	0,031	-0,057	140%	0,55
Stabilité émotionnelle	-0,069***	-0,023	-0,093**	75%**	0,55
Ouverture à l'expérience	0,190***	0,109***	0,299***	64%***	0,55
Modèle 5 **– Traditionalisme moral (2016)**					
Extraversion	-0,009	-0,055*	-0,064*	15%	-0,4
Agréabilité	0,025	0,051	0,076*	33%	-0,4
Conscienciosité	-0,097***	0,042	-0,055	150%	-0,4
Stabilité émotionnelle	-0,036**	-0,055†	-0,091**	39%	-0,4
Ouverture à l'expérience	0,166***	0,133***	0,299***	55%***	-0,4
Modèle 6 **– Égalitarisme (2016)**					
Extraversion	-0,008	-0,054*	-0,062*	15%	0,45
Agréabilité	0,077***	-0,000	0,077†	98%†	0,45
Conscienciosité	-0,014	-0,042	-0,056	24%	0,45
Stabilité émotionnelle	-0,038*	-0,057†	-0,095**	40%*	0,45
Ouverture à l'expérience	0,123***	0,176***	0,299***	41%***	0,45
N: 1 772; Simulations (*bootstraps*): 1000					

***p< 0,001; ** p< 0,01; * p < 0,05; † p < 0,1

De manière générale, mes résultats montrent que le traditionalisme moral et l'égalitarisme sont des valeurs par lesquelles les traits de personnalité ont un effet sur l'intérêt pour la politique. Plus précisément, l'association de la conscienciosité, de l'agréabilité et de la stabilité émotionnelle est seulement indirecte. De son côté, l'association de l'ouverture est principalement directe mais aussi indirecte. Enfin, le lien de l'extraversion est seulement direct. Ces résultats soutiennent l'hypothèse générale selon laquelle les traits influencent l'intérêt via les valeurs. De plus, même les associations indirectes affichent une proportion médiée par les valeurs relativement faible (étendue : 0-27%). Finalement, les résultats démontrent que tous les traits influencent, directement ou indirectement (ou les deux), l'intérêt pour la politique[37].

Les effets de médiation des traits de personnalité sur les attitudes environnementales sont présentés dans le Tableau 3.5. L'idéologie est identifiée par les analyses comme étant une variable médiatrice pour quatre traits. En effet, l'idéologie médie l'association de l'agréabilité (58% en moyenne), de la conscienciosité (108,5%), de la stabilité émotionnelle (82%) et de l'ouverture à l'expérience (55,5%)[38]. Ensuite, le traditionalisme moral médie l'effet de trois traits : la conscienciosité (113% en moyenne), la stabilité émotionnelle (49,5%) et l'ouverture (48%). Finalement, l'égalitarisme médie la

[37] Il vaut mieux être prudent avec ces résultats notamment pour deux raisons. D'abord, ce sont les premières analyses à être effectuées sur le sujet; il faudrait donc reproduire ces résultats dans un nouveau contexte. Ensuite, seulement les proportions médiées de l'ouverture sont significatives lors des deux élections. Ainsi, les résultats des autres traits ne sont pas aussi robustes que ceux de l'ouverture. Néanmoins, ces résultats sont intéressants, car ils suggèrent que les effets des traits sur l'intérêt sont médiés par le traditionalisme moral et l'égalitarisme.

[38] La proportion médiée dépassant 100% est expliquée par le fait que l'estimation de l'ACME de la conscienciosité en 2016 est 8,5% plus grande que l'effet total (dû aux signes contraires de l'ACME et de l'effet direct).

relation de trois traits : l'agréabilité (77% en moyenne), la stabilité émotionnelle (49%) et l'ouverture (42%).

Les résultats des analyses de médiation montrent que tous les traits ont un effet sur les attitudes environnementales. En effet, je montre que la consciencieusité est seulement liée indirectement (sauf avec l'égalitarisme), que l'extraversion est associée seulement directement, tandis que les autres traits (agréabilité, extraversion et ouverture) sont liés directement et indirectement à ces opinions (dans le Tableau 1 et dans le Tableau 3.5). De plus, en décomposant l'effet total, les analyses suggèrent que l'effet indirect représente régulièrement plus de 40% de l'association et qu'il est souvent le seul mécanisme significativement associé aux attitudes[39]. Sommairement, l'association des traits avec les attitudes environnementales est principalement indirecte (moyenne de proportion médiée de 53%).

Le Tableau 3.6 illustre les résultats des effets de médiation pour l'identité partisane avec la mesure en trois catégories. D'abord, les résultats des deux mesures, comme pour les relations directes, sont très similaires. C'est pour cette raison que seulement le tableau pour la mesure en trois points de l'identification partisane est présenté[40]. Les résultats démontrent que l'idéologie médie la relation entre quatre traits et la partisanerie, soit l'agréabilité (94% en moyenne), la consciencieusité (91%), la stabilité émotionnelle (94,5%) et l'ouverture (78%). De son côté, le traditionalisme moral médie l'effet de la consciencieusité (86% en moyenne), de la stabilité émotionnelle (52%) et de l'ouverture

[39] C'est-à-dire que l'effet indirect (ACME) est significativement associé aux attitudes alors que ce n'est pas le cas pour l'effet direct (ADE).
[40] Les résultats des effets de médiation pour la mesure en sept points sont disponibles dans l'annexe (Tableau A4).

(62%). Finalement, l'égalitarisme médie l'association de l'agréabilité (101,5% en moyenne), de la stabilité émotionnelle (45,5%) et de l'ouverture (46,5%).

Tableau 3.6 Effets de médiation sur l'identification partisane (échelle en trois points)

	Effet indirect (ACME)	Effet direct (ADE)	Effet total	Proportion médiée	Rho où ACME = 0
Modèle 1 **- Idéologie (2012)**					
Extraversion	-0,011	-0,069*	-0,080*	14%	0,6
Agréabilité	0,120***	0,022	0,142**	85%**	0,6
Conscienciosité	-0,163***	-0,032	-0,196***	83%***	0,6
Stabilité émotionnelle	-0,101***	-0,019	-0,120**	83%**	0,6
Ouverture à l'expérience	0,244***	0,077*	0,322***	76***	0,6
Modèle 2 **– Traditionalisme moral (2012)**					
Extraversion	-0,027	-0,051	-0,079*	34%	-0,45
Agréabilité	0,031	0,110*	0,141***	22%	-0,45
Conscienciosité	-0,155***	-0,042	-0,197***	79%***	-0,45
Stabilité émotionnelle	-0,065***	-0,056	-0,121**	55%**	-0,45
Ouverture à l'expérience	0,201***	0,119**	0,320***	63%***	-0,45
Modèle 3 **– Égalitarisme (2012)**					
Extraversion	-0,0296†	-0,0505	-0,0801*	37%†	0,4
Agréabilité	0,1220***	0,0194	0,1413**	87%**	0,4
Conscienciosité	-0,0529*	-0,1441**	-0,1970***	27%*	0,4
Stabilité émotionnelle	-0,0519**	-0,0696†	-0,1215*	43%*	0,4
Ouverture à l'expérience	0,1691***	0,1504***	0,3195***	53%***	0,4
N: 2 966					
Modèle 4 **– Idéologie (2016)**					
Extraversion	-0,030	-0,032	-0,062	48%	0,7
Agréabilité	0,118*	-0,009	0,110	103%	0,7
Conscienciosité	-0,185***	-0,003	-0,189**	99%**	0,7
Stabilité émotionnelle	-0,146***	0,011	-0,135*	106%*	0,7
Ouverture à l'expérience	0,398***	0,100*	0,498***	80%***	0,7
Modèle 5 **– Traditionalisme moral (2016)**					
Extraversion	-0,016	-0,045	-0,061	26%	-0,5
Agréabilité	0,047	0,060	0,107	42%	-0,5
Conscienciosité	-0,177***	-0,011	-0,188**	93%**	-0,5
Stabilité émotionnelle	-0,067*	-0,068	-0,135*	49%*	-0,5
Ouverture à l'expérience	0,301***	0,197***	0,498***	61%***	-0,5
Modèle 6 **– Égalitarisme (2016)**					
Extraversion	-0,012	-0,047	-0,059	21%	0,45
Agréabilité	0,130***	-0,023	0,107	116%	0,45
Conscienciosité	-0,023	-0,165*	-0,188*	12%	0,45
Stabilité émotionnelle	-0,063*	-0,066	-0,129*	48%*	0,45
Ouverture à l'expérience	0,203***	0,296***	0,500***	40%***	0,45
N: 1 772; Simulations (*bootstraps*): 1000					

***p< 0,001; ** p< 0,01; * p < 0,05; † p < 0,1

De manière générale ces résultats démontrent que toutes les relations directes initialement significatives de l'identification partisane sont médiées par toutes les valeurs (à l'exception des mécanismes suivants : Agréabilité → Traditionalisme moral →

Identification partisane; Conscienciosité → Égalitarisme → Identification partisane. De plus, la décomposition de l'effet total permet d'observer que la vaste majorité des relations sont médiées (77%), mais aussi que ces relations sont fortement indirectes (proportion médiée moyenne de 75%). En somme, l'association entre les traits de personnalité et l'identification partisane est fortement médiée par les valeurs, confirmant que celles-ci jouent un rôle de variable médiatrice.

Enfin, les résultats du choix électoral sont présentés dans le Tableau 3.7. L'idéologie médie l'association de l'agréabilité (82% en moyenne), de la conscienciosité (86,5%), de la stabilité émotionnelle (80%) et de l'ouverture (76,5%). De son côté, le traditionalisme moral médie la relation entre le choix électoral et la conscienciosité (91,5% en moyenne), la stabilité émotionnelle (52%) et l'ouverture (67,5%). Enfin, l'égalitarisme médie la relation de l'agréabilité (92% en moyenne), de la stabilité émotionnelle (40,5%) et de l'ouverture (48%).

Les résultats du choix électoral suivent ceux de l'identification partisane. Ceci peut être expliqué par le fait que la partisanerie et le vote sont deux variables fortement corrélées (0,82). La décomposition de l'effet total permet d'observer que la majorité des relations sont médiées (70%), mais aussi que ces relations sont fortement indirectes (proportion médiée moyenne de 71%). Ces résultats démontrent, à nouveau, que la majorité des relations entre les traits du Big Five et le monde politique sont médiées par les valeurs.

Tableau 3.7 Effets de médiation sur le choix électoral

	Effet indirect (ACME)	Effet direct (ADE)	Effet total	Proportion médiée	Rho où ACME = 0
Modèle 1 **- Idéologie (2012)**					
Extraversion	-0,010	-0,084**	-0,094*	11%	0,55
Agréabilité	0,115***	0,008	0,123**	93%**	0,55
Conscienciosité	-0,156***	-0,095*	-0,250***	62%***	0,55
Stabilité émotionnelle	-0,099***	-0,018	-0,116**	84%**	0,55
Ouverture à l'expérience	0,234***	0,146**	0,380***	61%***	0,55
Modèle 2 **– Traditionalisme moral (2012)**					
Extraversion	-0,030	-0,063†	-0,092*	32%	-0,5
Agréabilité	0,034	0,089*	0,122*	27%	-0,5
Conscienciosité	-0,170***	-0,082†	-0,252***	67%***	-0,5
Stabilité émotionnelle	-0,073***	-0,042	-0,115*	65%*	-0,5
Ouverture à l'expérience	0,220***	0,158***	0,378***	58%***	-0,5
Modèle 3 **– Égalitarisme (2012)**					
Extraversion	-0,030†	-0,062†	-0,092*	33%†	0,4
Agréabilité	0,127***	-0,003	0,124*	101%*	0,4
Conscienciosité	-0,054**	-0,193***	-0,248***	22%**	0,4
Stabilité émotionnelle	-0,053**	-0,061	-0,114**	46%*	0,4
Ouverture à l'expérience	0,177***	0,199***	0,376***	47%***	0,4
N: 2 966					
Modèle 4 **– Idéologie (2016)**					
Extraversion	-0,032	-0,028	-0,060	52%	0,65
Agréabilité	0,120**	0,048	0,168**	71%*	0,65
Conscienciosité	-0,184***	0,017	-0,167*	111%*	0,65
Stabilité émotionnelle	-0,147***	-0,047	-0,194***	76%***	0,65
Ouverture à l'expérience	0,396***	0,037	0,433***	92%***	0,65
Modèle 5 **– Traditionalisme moral (2016)**					
Extraversion	-0,019	-0,044	-0,063	30%	-0,5
Agréabilité	0,053	0,114*	0,167**	31%	-0,5
Conscienciosité	-0,194***	0,026	-0,169**	116%**	-0,5
Stabilité émotionnelle	-0,073*	-0,114*	-0,187***	39%*	-0,5
Ouverture à l'expérience	0,331***	0,099†	0,430***	77%***	-0,5
Modèle 6 **– Égalitarisme (2016)**					
Extraversion	-0,012	-0,049	-0,062	19%	0,45
Agréabilité	0,136***	0,028	0,164**	83%**	0,45
Conscienciosité	-0,027	-0,142*	-0,169**	16%	0,45
Stabilité émotionnelle	-0,067*	-0,124*	-0,191***	35%*	0,45
Ouverture à l'expérience	0,213***	0,217***	0,430***	49%***	0,45
N: 1 772; Simulations (*bootstraps*): 1000				***p< 0,001; ** p< 0,01; * p < 0,05; † p < 0,1	

* * *

De manière générale, les résultats indirects indiquent que les associations entre les traits de personnalité et les variables dépendantes sont majoritairement médiées par les

valeurs fondamentales politiques. Effectivement, comme le propose la théorie du FFM, la relation entre les traits de personnalité et la politique passerait indirectement par des caractéristiques d'adaptation telles que les valeurs. Le prochain chapitre traitera des implications théoriques de ces résultats ainsi que de leur portée au sein de la recherche en science politique.

Chapitre 4. Discussion

J'ai commencé ce mémoire en posant une question simple : comment les traits de personnalité influencent-ils les individus dans la formation de leur identité, intérêt, opinions et vote? Mon hypothèse théorique est que l'effet de la personnalité est principalement indirect. Malgré le fait que celle-ci soit intuitive, peu d'études ont tenté d'identifier des mécanismes par lesquels l'impact de la personnalité est médié. Dans ce mémoire, j'ai présenté trois mécanismes potentiels pouvant expliquer comment la personnalité influence les attitudes et comportements politiques. Me basant sur la théorie du Five Factor Model, j'avance que trois valeurs, soit l'idéologie, l'égalitarisme et le traditionalisme moral, médient l'impact des traits. De plus, j'avance que l'effet de la personnalité est *majoritairement* indirect. La prochaine section résume les résultats et leurs implications théoriques. Ensuite, je discute de la structure théorique émanant des modèles, des limites de ce mémoire et des prochaines étapes dans ce programme de recherche.

4.1. Résumé et implications théoriques

La théorie du FFM avance que les traits de personnalité sont des tendances de base qui sont formées par la génétique et l'environnement des individus (McCrae et Costa, 2008). Ceux-ci influenceraient une variété de comportements, d'attitudes et d'identités politiques (ex. Caprara et Vecchione, 2017; Gerber et al., 2011a; Mondak, 2010; Mondak et Halperin, 2008). Les résultats, résumés au Tableau 4.1, illustrent les relations directes et indirectes entre les traits et l'intérêt pour la politique, les attitudes environnementales, l'identification partisane et le choix électoral.

Tableau 4.1 Récapitulatif des résultats								
	Intérêt pour la politique		**Attitudes Environnementales**		**Identification partisane**		**Choix électoral**	
	Direct	*Indirect*	*Direct*	*Indirect*	*Direct*	*Indirect*	*Direct*	*Indirect*
Extraversion	+	NS	–	NS	NS	NS	NS	NS
Agréabilité	NS	É	+	I/É	+	I/É	+	I/É
Conscienciosité	NS	T	NS	I/T	–	I/T	–	I/T
Stabilité émotionnelle	NS	T/É	–	I/T/É	–	I/T/É	–	I/T/É
Ouverture à l'expérience	+	T/É	+	I/T/É	+	I/T/É	+	I/T/É

I = Idéologie
T = Traditionalisme
É = Égalitarisme

NS = Non significatif
+ / – = Direction de l'effet (quand l'association est constante pour les deux années)

4.1.1 Intérêt pour la politique

Les résultats démontrent que l'extraversion et l'ouverture à l'expérience augmentent la probabilité d'être intéressé à la politique. Les résultats sont cohérents avec la littérature au niveau de ces associations positives (extraversion et ouverture). Cependant, aucune relation négative avec l'intérêt n'est descellée, contrairement à certaines études avançant que la stabilité émotionnelle et la conscienciosité diminuent l'intérêt pour la politique (Furnham et Cheng 2019; Gerber et al. 2011a ; Mondak 2010; Prior 2019).

Les analyses montrent qu'un individu ouvert et/ou extraverti sera plus propice à être intéressé à la politique. Ces résultats sont en ligne avec la théorie du FFM puisque les intérêts sont des caractéristiques d'adaptation sur lesquelles les tendances de base ont un effet direct. Cependant, la théorie affirme aussi que la relation peut être indirecte. Les résultats démontrent que seulement l'association de l'ouverture est médiée. En ce sens, le traditionalisme moral médirait 17% de cette association et l'égalitarisme 13%. Ainsi, une partie de la variation de l'intérêt d'un individu pour la politique liée à l'ouverture passera par ces deux valeurs politiques. De son côté, l'association de l'extraversion n'est pas médiée par les valeurs politiques fondamentales ; l'effet de ce trait est donc seulement direct.

L'égalitarisme médie aussi l'association de l'agréabilité et de la stabilité émotionnelle, tandis que le traditionalisme moral est identifié comme variable médiatrice de la stabilité émotionnelle et de la conscienciosité. L'analyse démontre que ces trois traits ont un impact qui est seulement indirect. Il paraît donc primordial de prendre en considération les effets indirects dans l'analyse de l'influence de la personnalité sur

l'intérêt pour la politique puisqu'une analyse traditionnelle n'est pas en mesure de capter le véritable effet des traits sur cette variable. Cependant, les statistiques *rho* sont relativement basses (0,05 en 2012 et 0,1 en 2016) en comparaison à la littérature (ex. Curtis et Nielsen 2018)[41]. Les résultats ne sont donc pas particulièrement robustes, ce qui indique que le mécanisme de médiation, même s'il est présent et significatif, est faible (surtout en 2012). Enfin, l'idéologie n'a pas été identifiée comme variable médiatrice par les modèles.

Sommairement, les analyses démontrent que l'association de la personnalité sur l'intérêt pour la politique peut prendre trois formes. Premièrement, l'impact peut être seulement direct (extraversion). Deuxièmement, l'association peut être uniquement indirecte (stabilité émotionnelle, agréabilité et conscienciosité). Finalement, elle peut être directe et indirecte (ouverture). Ainsi, l'analyse démontre que les traits de personnalité affectent l'intérêt pour la politique à plusieurs niveaux, comme le soutient la théorie du FFM.

4.1.2 Attitudes environnementales

L'agréabilité et l'ouverture augmentent la tendance à avoir des attitudes pro-environnementales, tandis que l'extraversion et la stabilité émotionnelle réduisent les probabilités d'avoir de telles attitudes. Ces résultats sont en ligne avec la littérature avancant que l'ouverture et l'agréabilité ont un effet positif et la stabilité émotionnelle une relation négative (Gerber et al. 2009b; Hirsh et Dolderman 2007; Pavalache-Ilie et Cazan

[41] Le *rho* permet de calculer la robustesse de la prémisse de SI. Elle donne un degré de confiance aux résultats en montrant à quelle valeur (rho) la prémisse serait violée (et non significative). L'objectif est d'avoir un *rho* le plus élevé possible (cette valeur n'est pas interprétable directement).

2018). De manière générale, ces quatre traits affectent les attitudes des individus sur l'environnement.

Les résultats des analyses de médiation démontrent que la majorité des relations sont indirectes comme le propose la théorie du FFM. Trois des quatre relations directes sont médiées par une des valeurs. Plus précisément, l'idéologie (65,1% en moyenne) et l'égalitarisme (50% en moyenne) médient les relations de l'agréabilité, de la stabilité émotionnelle et de l'ouverture. Le traditionalisme médie (48,8% en moyenne) les relations de la stabilité émotionnelle, de la conscienciosité et de l'ouverture. Ainsi, suivant la théorie du FFM, les résultats démontrent que les associations entre les attitudes pro-environnementales et l'agréabilité, l'ouverture ainsi que la stabilité émotionnelle sont médiées par les valeurs politiques. Cependant, l'association de l'extraversion n'est pas médiée. Par ailleurs, les résultats démontrent que la conscienciosité influence seulement indirectement les attitudes environnementales par le traditionalisme moral. De manière générale, les modèles sont forts puisque les *rho* sont tous supérieurs à 0,35.

Les analyses indiquent dans un premier temps que les traits de personnalité ont une valeur prédictive intéressante des attitudes environnementales (effet marginal moyen de 12 points de pourcentage). Cette association est comparable aux autres dispositions individuelles classiques en science politique telles que l'âge, l'éducation et le genre. L'ouverture à l'expérience semble être un trait de personnalité particulièrement important dans la formation des attitudes environnementales. De plus, les analyses de médiation démontrent que trois relations directes significatives sur quatre sont médiées. Effectivement, les associations de l'ouverture, de la stabilité émotionnelle et de l'agréabilité sont médiées par au moins deux des trois médiateurs. Dans son ensemble, les

modèles démontrent que 45,2% des relations sont médiées. L'idéologie s'est avérée être la variable médiatrice la plus importante. Ainsi, l'influence des traits sur les attitudes environnementales passerait par le prisme des valeurs fondamentales politiques. Plus précisément, les traits peuvent influencer de trois manières la variable dépendante : seulement directement (extraversion), uniquement indirectement (conscienciosité), et à la fois directement et indirectement (ouverture, agréabilité et stabilité émotionnelle). Dans ce dernier cas, les analyses permettent de constater que l'effet indirect est marginalement plus important. Autrement dit, l'impact de ces traits est principalement indirect.

4.1.3 Identification partisane

Les modèles démontrent que l'agréabilité et l'ouverture à l'expérience encouragent les individus à s'identifier au Parti démocrate, tandis que la conscienciosité et la stabilité émotionnelle amènent les individus à s'attacher au Parti républicain[42]. Les résultats pour l'ouverture à l'expérience et la conscienciosité sont cohérents avec les recherches antérieures (ex. Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Krieger et al. 2019; Johnston et al. 2017; Mondak 2010; Rentfrow et al. 2009). Ces résultats sont concordant avec la littérature suggérant que la stabilité émotionnelle pousse vers la droite (Gerber et al. 2009b, 2012b; Mondak et Halperin 2008)[43]. En ce qui a trait à l'agréabilité, certaines études portant notamment sur les États-Unis ne trouvaient pas de relation (Krieger 2019; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008;). Cependant, les analyses montrent un lien entre

[42] Comme dans la section résultat, seulement les résultats pour l'identification partisane en trois points sont rapportés (les résultats de cette variable sont disponibles dans l'annexe).
[43] La majorité des études démontrant que la stabilité émotionnelle aiguillonne vers la gauche ne porte pas sur les États-Unis (ex. Aidt 2018; Bakker et al. 2015; Krieger et al. 2019; Schoen& Schumann 2007).

l'agréabilité et l'identification démocrate (Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008; Schoen et Schumann 2007). Finalement, aucune relation entre l'extraversion et l'identification partisane n'est identifiée (Cooper et al. 2013; Gerber et al. 2009b, 2012b; Mondak 2010; Mondak et Halperin 2008). L'effet marginal moyen de tous les traits dont l'association est significative s'élève à 19,1 points de pourcentage. Dès lors, les traits de personnalité ont une association non négligeable avec l'identification partisane.

Les analyses de médiation indiquent que la majorité de ces associations sont médiées par au moins un des médiateurs. L'idéologie médie les associations de l'agréabilité, de la conscienciosité, de la stabilité émotionnelle et de l'ouverture à l'expérience (89,4% en moyenne). Le traditionalisme moral médie les relations de la conscienciosité, de la stabilité émotionnelle et de l'ouverture à l'expérience (66,7% en moyenne). Enfin, l'égalitarisme est identifié comme variable médiatrice pour l'agréabilité, la stabilité émotionnelle et l'ouverture à l'expérience (64,5% en moyenne). Peu d'études se sont penchées sur les effets indirects des traits sur l'identification partisane (Gerber et al. 2012b; Schoen & Schumann 2007). Par ailleurs, seulement Gerber et collègues (2012b) ont examiné le cas américain, révélant que l'idéologie médiait les relations de l'extraversion, de la conscienciosité, de la stabilité émotionnelle et de l'ouverture. Non seulement ces résultats sont confirmés, mais les analyses suggèrent que le traditionalisme moral et l'égalitarisme servent également de variables médiatrices. De plus, les *rho* des modèles sont particulièrement forts (supérieurs à 0,4; maximum de 0,7), ce qui amplifie la confiance envers l'association entre les traits et l'affiliation partisane est médiée par les valeurs politiques.

Les analyses démontrent que l'association entre les traits et l'identification partisane est d'abord directe : la personnalité a un effet non négligeable sur l'affiliation partisane. Cependant, l'association est aussi fortement médiée par les valeurs politiques fondamentales. L'identification partisane, comme *'self-concepts'*, aiderait les individus à se comprendre, mais aussi à comprendre leur environnement. Les analyses démontrent que les traits orientent les individus vers la gauche (agréabilité et ouverture) ou la droite (conscienciosité et stabilité émotionnelle)[44]. Ainsi, les traits de personnalité influenceraient directement le cadre perceptuel qu'est l'affiliation partisane. Or, les modèles de médiation ont montré que l'impact des traits est principalement indirect. Donc, les traits influenceraient directement l'identification, mais leurs effets se concentreraient via l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme.

4.1.4 Choix électoral

Les analyses démontrent que l'ouverture à l'expérience et l'agréabilité accentuent la tendance à voter pour le Parti démocrate, tandis que la stabilité émotionnelle et la conscienciosité sont associées à un vote pour le Parti républicain. En moyenne, les traits ont un effet marginal de 19,8 points de pourcentage. Les résultats pour l'ouverture, l'agréabilité et la conscienciosité sont cohérents avec la littérature (ex. Barbaranelli et al. 2007; Caprara et al. 2009; Vecchione et al. 2011b). Cela étant, je trouve que la stabilité émotionnelle accroît la propension à voter pour le Parti républicain, donc la droite, et que l'extraversion n'est pas liée au choix électoral. Les études antérieures ne trouvent

[44] Comme l'avance l'école du Michigan, l'identification partisane est une identification sociale et un cadre par lequel les citoyens peuvent comprendre la politique (Campbell et al. 1980).

habituellement pas de relation pour la stabilité émotionnelle et elles témoignent d'une relation pour l'extraversion.

Les analyses de médiation démontrent que l'idéologie médie les relations de l'ouverture à l'expérience, de l'agréabilité, de la stabilité émotionnelle et de la conscienciosité (81,3% en moyenne). Le traditionalisme moral médie les associations de l'ouverture à l'expérience, de la conscienciosité et de la stabilité émotionnelle (70,3% en moyenne). L'égalitarisme est identifié comme variable médiatrice de l'agréabilité, de la stabilité émotionnelle et de l'ouverture à l'expérience (60,2% en moyenne). Peu d'études ont étudié les effets indirects des traits sur le choix électoral (Avery et al. 2015; Jost et al. 2009b; Schoen et Schumann 2007; Wang 2016). Les analyses s'avèrent robustes puisque le *rho* minimum pour les modèles est de 0,4.

Les modèles dévoilent que les traits de personnalité ont une association directe avec le choix électoral. Les traits, théoriquement, influenceraient la tendance à voter pour un candidat puisque ceux-ci offriraient une vision compatible avec celle de l'électeur dans sa compréhension de la société. De manière similaire, les valeurs peuvent amener les citoyens à voter d'une façon particulière, car elles peuvent être utilisées comme des raccourcis cognitifs ou comme base motivationnelle (Parks-Leduc et al. 2015; Roccas et al. 2014; Sniderman, et al. 1991). Cette piste peut expliquer pourquoi la vaste majorité de la relation entre les traits et le choix électoral est médiée par les valeurs identifiées.

4.1.5 Structure spécifique

Les analyses de médiation ont révélé des connexions cohérentes et stables entre les

traits de personnalité et certaines valeurs. Premièrement, tel qu'illustré par la Figure 4.1, l'idéologie agit comme variable médiatrice pour l'ouverture à l'expérience, la stabilité émotionnelle, l'agréabilité et la conscienciosité sur trois variables dépendantes. Autrement dit, l'effet de ces quatre traits sur les attitudes environnementales, l'identification partisane et le vote passe, lorsqu'il est indirect, systématiquement par l'idéologie. Par exemple, le modèle prédit qu'une personne ouverte à de fortes chances de posséder une idéologie de gauche l'amène à s'identifier au Parti démocrate.

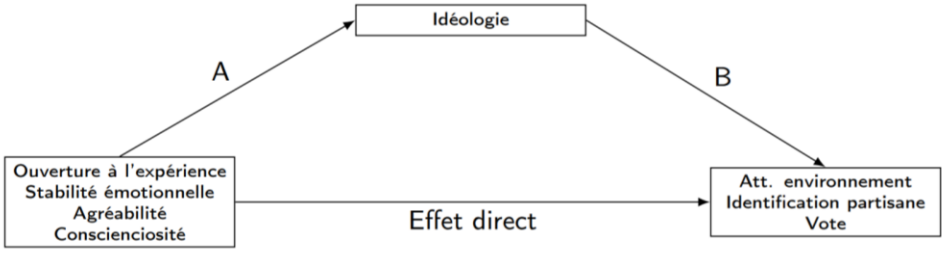

Figure 4.1 Associations médiées par l'idéologie

Deuxièmement, le traditionalisme moral médie l'influence de l'ouverture, de la stabilité émotionnelle et de la conscienciosité sur quatre variables dépendantes: l'intérêt pour la politique, les attitudes pro-environnementales, l'attachement partisan et le choix électoral (voir la Figure 4.2). Les personnes avec un haut niveau d'ouverture seront souvent moins traditionalistes, alors que la conscienciosité et la stabilité émotionnelle seront associées davantage au traditionalisme.

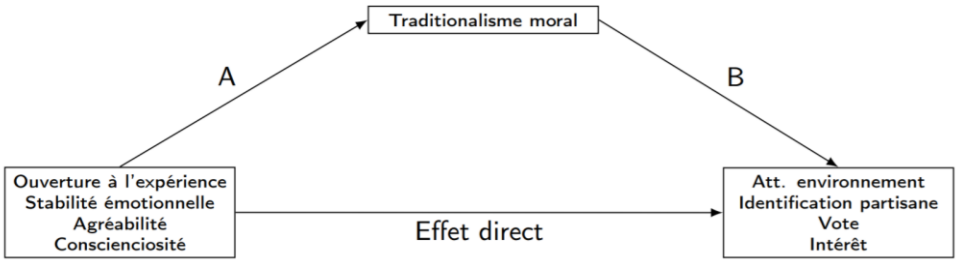

Figure 4.2 Associations médiées par le traditionalisme moral

Troisièmement, l'égalitarisme médie systématiquement l'impact de l'ouverture, de la stabilité émotionnelle et de l'agréabilité sur chacune des variables dépendantes (voir la Figure 4.3). D'un côté, les individus avec un haut résultat pour l'ouverture et l'agréabilité ont davantage tendance à être en accord avec les valeurs égalitaires, ce qui les amène à appuyer les politiques environnementales, à s'identifier au Parti démocrate et à voter pour ce parti, ainsi qu'à s'intéresser à la politique. De l'autre, une personne avec davantage de stabilité émotionnelle sera moins favorable à l'égalitarisme et possèdera de plus fortes probabilités d'appuyer le Parti républicain, de s'opposer aux politiques environnementales et de laisser de côté la politique.

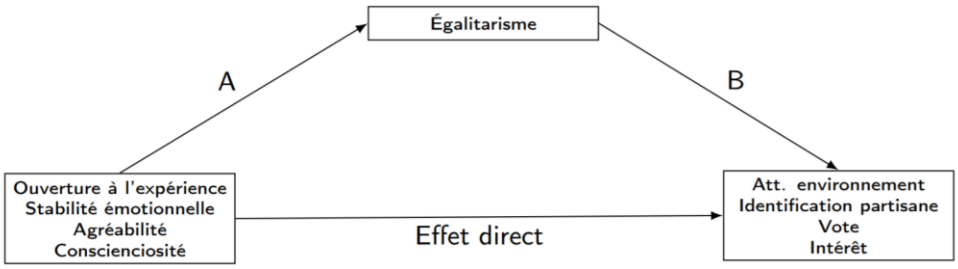

Figure 4.3 Associations médiées par l'égalitarisme

Finalement, une structure spécifique ressort des analyses. Cette structure semble être stable et cohérente pour toutes les variables dépendantes. Ainsi, les traits de

personnalité influencent certaines caractéristiques d'adaptation et que leurs effets sur les attitudes et comportements politiques sont transmis par ces valeurs. Les traits offrent donc des tendances générales qui encouragent les personnes à considérer, ou non, certaines valeurs comme étant centrales. Celles-ci influencent la manière dont ces individus comprennent et agissent dans l'environnement politique. Les analyses démontrent que les traits ont des effets surtout indirects. Toutefois, ce n'est pas systématique. Par exemple, l'influence de l'extraversion n'est pas médiée. De même, l'impact de la conscienciosité passe par l'idéologie et le traditionalisme moral, tandis que l'effet de l'agréabilité est transmis par l'idéologie et l'égalitarisme. Pour résumer, l'effet des traits passe par les caractéristiques d'adaptation (valeurs). Les analyses identifient trois valeurs par lesquelles l'impact de la personnalité est véhiculé.

4.1.6 Structure générale

Théoriquement, les citoyens se construisent un environnement politique cohérent avec leurs tendances psychologiques (dont les traits de personnalité; McCrae et Costa 2008b). Les individus évoluent donc à l'intérieur d'un environnement physique où des événements et stimulus influencent leurs actions et leurs pensées, mais aussi à l'intérieur d'un environnement psychologique, structuré notamment par la personnalité où les attitudes, les intérêts, les motivations et les *self-concepts* amènent les personnes à agir d'une manière plutôt que d'une autre. L'étude porte sur ce second type d'environnement : elle tente de comprendre comment les structures psychologiques s'organisent dans leur impact sur les identités, les pensées et les comportements politiques.

Sommairement, les résultats démontrent que les relations entre les traits et les variables politiques classiques sont médiées par au moins une des variables médiatrices, soit l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme. Plus spécifiquement, 15% de l'influence sur l'intérêt est médiée (par le traditionalisme moral et l'égalitarisme), alors que c'est 56,6% pour les attitudes environnementales (par l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme), 73,5% pour l'identification partisane (par l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme), et 70,6% pour le choix électoral (par l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme). Ainsi, les résultats démontrent que la majorité de l'impact des traits sur ces attitudes et comportements politiques, à l'exception de l'intérêt, est médié par les valeurs fondamentales.

Les analyses rendent aussi saillantes certaines relations intéressantes entre les traits et les médiateurs qui permettent de mieux comprendre le mécanisme par lequel les traits affectent les variables politiques. Les médiateurs ne modifient pas le sens de la relation entre les traits et les variables dépendantes. En ce sens, les valeurs politiques servent de prisme par lequel les effets des traits sont véhiculés vers les identités et actions politiques. Par exemple, l'impact de l'ouverture passe par un accord avec les valeurs égalitaires et les idées de gauche, ainsi que par un désaccord avec les valeurs traditionnelles résultant en un vote pour le Parti démocrate. En ce sens, les résultats indirects illustrent plusieurs relations systématiques entre les traits et les variables médiatrices. Ces relations stables (entre les années et les modèles) permettent de mieux comprendre la structure du mécanisme opérant entre les traits, les valeurs fondamentales et l'environnement politique des individus. De plus, certaines dyades de traits-valeurs sont compatibles (ex : ouverture-égalitarisme, stabilité émotionnelle-traditionalisme moral), tandis que d'autres ne le sont pas (ex :

extraversion-idéologie, agréabilité-traditionalisme)[45]. Or, le fait que ces dyades soient stables à travers les modèles illustre qu'un même mécanisme, qu'une même structure, semble se répéter pour toutes les variables politiques à l'étude. Ainsi, les traits donnent une tendance directe vers, par exemple, un parti politique, mais aussi indirecte en identifiant certaines valeurs influençant les actions politiques subséquentes.

Par ailleurs, certains éléments intéressants sont à noter en ce qui a trait aux différents mécanismes des variables dépendantes D'abord, les variables médiatrices sont identifiées pour toutes les variables dépendantes (à l'exception de l'idéologie pour l'intérêt envers la politique). De plus, les résultats directs et indirects de l'identification partisane et du choix électoral sont très similaires. Enfin, les effets indirects concernant l'intérêt pour la politique sont près de quatre fois moins importants[46]. Un élément pouvant expliquer ce résultat est que l'intérêt pour la politique, comme caractéristique d'adaptation, est un facteur psychologique stable qui repose sur une base principalement cognitive et affective (Hidi et Renninger 2006; Prior 2019; Renninger et Hidi 2011). Or, la causalité entre l'intérêt pour la politique et les traits de personnalité est difficile à démontrer puisque les expériences personnelles et d'autres facteurs psychologiques, comme la curiosité, influencent grandement l'intérêt. Ainsi, même si les traits sont associés à l'intérêt, il est difficile d'affirmer qu'ils sont fortement liés directement (Prior 2019). Autrement dit, les

[45] Une relation peut aussi être *négative* en ce sens où c'est le fait de ne pas croire en certaines valeurs qui touche les pensées et les actions. Par exemple, l'ouverture est médiée par le traditionalisme moral, mais de manière *négative,* car les gens hauts en ouverture ont des croyances opposées aux valeurs traditionnelles. Autrement dit, lorsqu'il n'y a pas de relation, comme pour l'agréabilité et le traditionalisme, cela signifie qu'aucune variation dans ce trait ne passe par ce médiateur.

[46] La moyenne d'association médiée pour l'intérêt est de 15%, tandis que celle des trois autres variables est de 66,2%

traits et les valeurs influencent l'intérêt, mais ne sont pas les variables explicatives les plus importantes.

4.2. Conclusion

De manière générale, les résultats illustrent que la structure générale émanant de la théorie du FFM (Figure 1, Chapitre 2) semble s'appliquer en science politique. D'un côté, les traits de personnalité affectent directement l'intérêt pour la politique, les attitudes environnementales, l'identification partisane et le choix électoral. En d'autres mots, les tendances de base sont liées à des caractéristiques d'adaptation, des *self-concepts* et des comportements politiques. Ces relations sont robustes puisqu'elles sont détectées à l'intérieur de deux échantillons distincts (2012 et 2016) tirés de deux campagnes électorales drastiquement différentes. De plus, une analyse de validation croisée a aussi démontré que les résultats étaient forts. De l'autre côté, les traits de personnalité affectent les variables politiques indirectement, via trois médiateurs, soit l'idéologie, le traditionalisme moral et l'égalitarisme. Ainsi, ces valeurs, qui ont rarement été testées en tant que variables médiatrices malgré leur centralité dans la formation des opinions, des identités et des comportements, agissent comme un prisme par lequel l'effet des traits de personnalité est véhiculé. Par ailleurs, les analyses permettent d'observer que la majorité des relations sont médiées (> 50%), et qu'il est possible repérer des mécanismes s'apparentant à une même structure pour tous les modèles. Les traits peuvent influencer indirectement les variables politiques par un effet positif (par une congruence entre les tendances d'un trait et d'une valeur), négatif (par une incongruence entre les tendances

d'un trait et d'une valeur), ou ne pas les affecter (l'impact du trait ne passe pas par la valeur).

Une structure générale semble donc émaner des analyses confirmant en partie le modèle proposé par le FFM : les traits de personnalité influencent directement des caractéristiques d'adaptation conscientes et des comportements par les tendances générales et stables qu'ils offrent. Simultanément, les traits affectent des caractéristiques d'adaptation moins conscientes, telles que l'idéologie et les valeurs politiques fondamentales. Ces dernières, influençant aussi les caractéristiques d'adaptation conscientes et les comportements, transposent donc aussi les tendances de base des traits sur ces actions, pensées et identités politiques. Ainsi, l'effet des traits est aussi indirect.

4.2.1 Limites

Ceci dit, cette étude ne répond pas, évidemment, à tous les manquements dans la littérature. Premièrement, il serait intéressant de produire une analyse qui explore plusieurs pays, car les effets pourraient varier d'un pays à l'autre, même si les études tendent à montrer que la structure des traits proposée par le Big Five peut être retrouvée dans plusieurs cultures (Schmitt et al. 2007; McCrae et Terracciano et al. 2005, 2005b).

Deuxièmement, cette recherche met l'accent sur une portion spécifique de la structure proposée par le FFM, soit comment et par quels mécanismes les caractéristiques de base influencent les caractéristiques d'adaptation politiques. Ainsi, les analyses ne sont pas en mesure de capter comment d'autres éléments de la structure théorique, comme l'environnement non partagé et les gènes influencent aussi les variables politiques. Par

exemple, il est fort plausible que l'environnement d'une campagne électorale puisse déclencher certaines réactions chez les individus qui pourraient différer selon l'importance de certains traits. Cependant, à ma connaissance, aucune étude ne répond à une telle problématique[47].

Troisièmement, les mesures utilisées ne sont pas parfaites. Le TIPI, employé pour mesurer les traits du Big Five, malgré le fait qu'il soit validé, ne permet pas de mesurer les facettes associées aux traits. En ce sens, certaines facettes peuvent être plus fortes que d'autres pour guider les individus. Cependant, seulement les longues batteries (comme le NEO-PI-R) permettent de mesurer celles-ci. L'analyse peut donc manquer de nuance dans les résultats.

Enfin, la nature observationnelle des données m'oblige à être prudents en ce qui concerne la causalité. Effectivement, d'autres variables, comme l'environnement, sont des variables omises par cette analyse. Ainsi, il est probable que d'autres variables, qui ne sont pas comprises dans les modèles statistiques, influencent les traits, les valeurs et/ou les variables politiques. Malgré tout, les résultats présentés illustrent une association forte entre les traits et les variables politiques. De plus, cette analyse ne permet pas de démystifier quels mécanismes sont à l'œuvre quand certains traits influencent les individus. Même si la théorie propose que plusieurs bénéfices (cognitifs, expressifs, affectifs et instrumentaux) puissent amener les traits à influencer les pensées et les comportements humains, cette recherche ne permet pas de mesurer et de tester directement quels mécanismes font de la personnalité une variable importante. De plus, la relation entre les

[47] Par ailleurs, une récente revue de la littérature publiée dans la revue *Neuroscience & Biobehavioral Reviews* conclut que le programme de recherche entourant l'étude des effets de la génétique et de l'environnement est incohérent et peu robuste (Picardi et al., *en presse*).

médiateurs m'amène aussi à être prudent puisque les valeurs politiques fondamentales peuvent aussi influencer l'idéologie.

4.2.2 Futures recherches

Cette étude permet de mieux comprendre comment les traits de personnalité influencent les attitudes, les identités et les comportements politiques. Comme je l'ai noté précédemment, l'analyse effectuée est limitée à plusieurs niveaux. Dès lors, plusieurs recherches pourraient être complétée pour mieux comprendre comment, mais surtout quand et pourquoi, les traits de personnalité influencent les citoyens dans leur interaction avec l'environnement politique. De nouvelles études pourraient notamment se pencher sur les mécanismes qui déclenchent, ou non, l'impact des traits sur différentes variables politiques. Par exemple, est-ce que certains traits sont associés à des réactions émotionnelles ou physiologiques qui, à leur tour, influencent les attitudes et les comportements politiques des individus. Plus généralement, il serait intéressant que des études se penchent sur les mécanismes qui amènent les différences individuelles à avoir un effet sur les citoyens.

De plus, il serait pertinent que des études se consacrent au modèle du FFM de manière plus générale. Une vision plus compréhensive de la théorie pourrait, selon moi, améliorer sensiblement la qualité des travaux effectués en science politique qui, trop souvent, ne tentent pas de modéliser une intuition théorique, mais plutôt de tester des associations. Ainsi, j'encourage fortement les futures recherches sur le sujet à tenter de construire une littérature cohérente permettant d'expliquer comment, pourquoi et quand la

personnalité influence les citoyens dans leurs identités, opinions et comportements politiques.

* * *

Dans l'ensemble, ce mémoire a deux objectifs principaux. Dans un premier temps, il atteste de l'importance des traits de personnalité en science politique. L'étude de ces dispositions individuelles est relativement nouvelle (principalement depuis Mondak et Halperin 2008; Mondak 2010) et elle mérite une attention particulière. Cette étude démontre que les effets de la personnalité peuvent être comparables aux effets d'autres dispositions individuelles traditionnelles en science politique comme l'âge, l'éducation ou le genre. Cela étant dit, les études portant sur le sujet se concentrent peu sur la théorie de la personnalité émanant d'autres disciplines telle que la psychologie. Ainsi, dans un deuxième temps, cette recherche tente d'identifier des mécanismes expliquant *comment* les traits de personnalité peuvent influencer les citoyens. Sommairement, mes résultats sont conformes à la théorie du FFM; les valeurs politiques peuvent être identifiées comme variables médiatrices dans l'association entre les traits de personnalité et les variables d'opinion, d'identité et de comportement politiques.

Annexe

Tableau A1 (partie 1). Corrélations inter-items (2012)														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Extraversion	-												
2	Agréabilité	0,03	-											
3	Conscienciosité	0,097	0,21	-										
4	Stabilité émotionnelle	0,099	0,347	0,31	-									
5	Ouverture à l'expérience	0,305	0,168	0,237	0,238	-								
6	Intérêt	0,085	0,042	0,089	0,142	0,154	-							
7	Attitudes environnementales	0	0,082	0,03	0,021	0,189	-0,067	-						
8	Identification partisane (7 pts)	-0,003	0,034	-0,074	-0,013	0,139	-0,034	0,516	-					
9	Identification partisane (3 pts)	-0,013	0,041	-0,078	-0,007	0,138	-0,048	0,537	0,937	-				
10	Choix électoral	-0,015	0,025	-0,091	-0,001	0,16	-0,04	0,551	0,793	0,822	-			
11	Idéologie	0,025	0,047	-0,079	-0,027	0,177	-0,03	0,547	0,666	0,653	0,63	-		
12	Traditionalisme	-0,004	0,032	0,112	0,043	-0,18	0,005	-0,458	-0,484	-0,5	-0,541	-0,582	-	
13	Égalitarisme	0,01	0,119	-0,023	0,031	0,189	0,052	0,468	0,498	0,5	0,51	0,468	-0,389	-

Tableau A1 (partie 2). Corrélations inter-items (2016)														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Extraversion	-												
2	Agréabilité	-0,018	-											
3	Conscienciosité	0,123	0,237	-										
4	Stabilité émotionnelle	0,063	0,346	0,343	-									
5	Ouverture à l'expérience	0,265	0,174	0,16	0,139	-								
6	Intérêt	0,07	0,021	0,046	0,072	0,064	-							
7	Attitudes environnementales	-0,006	0,033	-0,17	-0,057	0,237	-0,048	-						
8	Identification partisane (7 pts)	0,013	0,027	-0,048	-0,059	0,225	0,026	0,573	-					
9	Identification partisane (3 pts)	0,009	0,028	-0,049	-0,047	0,236	0,02	0,587	0,939	-				
10	Choix électoral	0,002	0,03	-0,042	-0,057	0,22	0,02	0,608	0,798	0,826	-			
11	Idéologie	0,018	0,025	-0,073	-0,084	0,27	0,02	0,63	0,745	0,743	0,734	-		
12	Traditionalisme	-0,02	0,029	0,11	0,085	-0,291	-0,021	-0,557	-0,568	-0,577	-0,612	-0,684	-	
13	Égalitarisme	0,026	0,103	0,017	-0,012	0,242	0,056	0,535	0,539	0,553	0,565	0,588	-0,524	-

Tableau A2. Effet direct des traits de personnalité sur le choix électoral (OLS)

	Choix électoral 2012 OLS (1)	Choix électoral 2016 OLS (2)
Extraversion	-0,094**	-0,061
	(0,038)	(0,045)
Agréabilité	0,124**	0,166**
	(0,049)	(0,065)
Conscienciosité	-0,250***	-0,168**
	(0,049)	(0,065)
Stabilité émotionnelle	-0,115***	-0,190***
	(0,044)	(0,057)
Ouverture à l'expérience	0,379***	0,432***
	(0,047)	(0,062)
Âge	-0,001	-0,001
	(0,001)	(0,001)
Éducation	0,109***	0,470***
	(0,031)	(0,080)
Genre (1 = Femme)	0,061***	0,101***
	(0,017)	(0,022)
Religiosité (1 = Important)	-0,266***	-0,292***
	(0,018)	(0,023)
Revenu	-0,119***	0,023
	(0,030)	(0,040)
Origine des parents	0,048*	0,075**
	(0,028)	(0,036)
Ethnie : Afro-américain	0,541***	0,487***
	(0,023)	(0,042)
Ethnie : Hispanique	0,257***	0,225***
	(0,028)	(0,045)
Constant	0,621***	0,167*
	(0,057)	(0,086)
Observations	2,966	1,772
R^2	0,251	0,236
R^2 ajusté	0,248	0,230
Note:	p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01	

Tableau A3. Cross-validation des modèles directs (Tableaux 3.1 et 3.2)

	Échantillon complet	**Validation croisée**
Modèles	R^2	R^2 *moyen*
Tableau 3,1		
1 – Intérêt – 2012	0,116	0,109
2 – Intérêt – 2016	0,121	0,114
3 – Att, Enviro – 2012	0,126	0,120
4 – Att, Enviro – 2016	0,205	0,195
Tableau 3,2		
1 – PID 7 pts – 2012	0,227	0,224
2 – PID 7 pts – 2016	0,215	0,205
3 – PID 3 pts – 2012	0,219	0,215
4 – PID 3 pts – 2016	0,214	0,207
5 – Choix élect, – 2012	0,251	0,246
5 – Choix élect, – 2016	0,236	0,227

Méthode : *K-folds cross-validation* avec 10 *folds*

Tableau A4. Effets de médiation sur l'identification partisane (échelle en sept points)					
	ACME	**Effet direct**	**Effet total**	**Prop, mediée**	**Rho at which ACME = 0**
***Modèle 1* - Idéologie (2012)**					
Extraversion	-0,0103	-0,0381†	-0,0483†	23%	0,65
Agréabilité	0,09753***	-0,00358	0,09396**	103%**	0,65
Conscienciosité	-0,13284***	-0,00799	-0,14083***	95%***	0,65
Stabilité émotionnelle	-0,0825***	-0,0317	-0,1142***	72%***	0,65
Ouverture aux expérience	0,197752***	0,054440*	0,252192***	78%***	0,65
***Modèle 2* – Traditionalisme moral (2012)**					
Extraversion	-0,0210	-0,0286	-0,0496†	40%	-0,45
Agréabilité	0,02458	0,07009*	0,09467*	25%	-0,45
Conscienciosité	-0,1188***	-0,0209	-0,1397***	85%***	-0,45
Stabilité émotionnelle	-0,0504***	-0,0652*	-0,1156***	43%***	-0,45
Ouverture aux expérience	0,1535***	0,0964**	0,2498***	61%***	-0,45
***Modèle 3* – Égalitarisme (2012)**					
Extraversion	-0,0227†	-0,0248	-0,0476	43%	0,4
Agréabilité	0,09440***	0,00197	0,09637*	97%*	0,4
Conscienciosité	-0,0401*	-0,1015**	-0,1416***	28%*	0,4
Stabilité émotionnelle	-0,0397**	-0,0753*	-0,1151***	35%**	0,4
Ouverture aux expérience	0,1306***	0,1214***	0,2520***	52%***	0,4
N: 2 966					
***Modèle 4* – Idéologie (2016)**					
Extraversion	-0,0240	-0,0115	-0,0356	58%	0,7
Agréabilité	0,0978**	-0,0090	0,0888†	106%†	0,7
Conscienciosité	-0,1468***	0,0122	-0,1346**	110%**	0,7
Stabilité émotionnelle	-0,1156***	-0,0180	-0,1336**	86%**	0,7
Ouverture aux expérience	0,3174***	0,0583†	0,3757***	85%***	0,7
***Modèle 5* – Traditionalisme moral (2016)**					
Extraversion	-0,0143	-0,0231	-0,0374	34%	-0,45
Agréabilité	0,03877	0,05129	0,09006†	42%	-0,45
Conscienciosité	-0,14020***	0,00643	-0,13377*	104%*	-0,45
Stabilité émotionnelle	-0,0528*	-0,0814*	-0,1341**	40%*	-0,45
Ouverture aux expérience	0,238***	0,139***	0,378***	63%***	-0,45
***Modèle 6* – Égalitarisme (2016)**					
Extraversion	-0,0102	-0,0274	-0,0376	25%	0,45
Agréabilité	0,1007***	-0,0116	0,0891†	109%†	0,45
Conscienciosité	-0,0206	-0,1171**	-0,1377**	15%	0,45
Stabilité émotionnelle	-0,0504**	-0,0863*	-0,1367**	37%**	0,45
Ouverture aux expérience	0,156***	0,221***	0,377***	41%***	0,45
Simulations (*bootstraps*): 1,000				***p< 0,001; ** p< 0,01; * p < 0,05; † p < 0,1	
N: 1 772					

Références

Abe, Jo Ann A., 2018. “Personality and political preferences: The 2016 U.S. Presidential Election”, *Journal of Research in Personality*, 77: 70-82.

Ackermann, Kathrin et Maya Ackermann. 2015. “The Big Five in Context: Personality, Diversity and Attitudes toward Equal Opportunities for Immigrants in Switzerland”, *Swiss Political Science Review*, 21 (3): 396-418.

Ackermann, Kathrin, Maya Ackermann et Markus Freitag. 2017. “Opting for an open society? Personality traits and attitudes toward the openness of Switzerland”, *Comparative European Politics*, 16 (3): 413–433.

Ackermann, Kathrin. 2019. “Predisposed to Volunteer? Personality Traits and Different Forms of Volunteering”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*: 1–24.

Ackermann, Maya, Kathrin Ackermann & Markus Freitag. 2019. “The personality of stealth democrats: how traits shape attitudes towards expert-based governments”, *West European Politics*, 42(3): 573-592.

Aidt, Toke et Christopher Rauh. 2018. ‘’ The Big Five personality traits and partisanship in England’’, *Electoral Studies*, 54: 1-21.

Allport, G. W. 1937. *Personality: a psychological interpretation*. Oxford: Holt.

Aluja, Anton & Luis F. García. 2004. “Relationships Between Big Five Personality Factors and Values”, *Social Behavior and Personality*, 32(7): 619-626.

Angrist Joshua D. et Jörn-Steffen Pischeke. 2008. *Mostly Harmless Econometrics*, New York : Oxford University Press.

Anusic, I., Schimmack, U., Pinkus, R. T., & Lockwood, P. 2009. “The nature and structure of correlations among Big Five ratings: The Halo-Alpha-Beta model”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 97: 1142–1156.

Arel-Bundock, Vincent. 2019. *Analyse causale et méthodes quantitatives*, non publié.

Ashton, M. C., & Lee, K. 2009. “The HEXACO-60: A short measure of the major dimensions of personality”, *Journal of Personality Assessment*, 9: 340–345.

Ashton, Michael C. et Kibeom Lee. 2007. “Empirical, Theoretical, and Practical Advantages of the HEXACO Model of Personality Structure”, *Personality and Social Psychology Review*, 11 (2): 150-166.

Avery, James M., David Lester et Bijou Yang. 2015. “State-level personality and presidential vote share in the 2008 and 2012 presidential elections”, *The Social Science Journal*, 52: 112–122.

Bakker, Bert N. 2017. “Personality Traits, Income, and Economic Ideology”, *Political Psychology*, 38 (6): 1025-1041.

Bakker, Bert N. et Claes H. de Vrees. 2016. “Personality and European Union attitudes: Relationships across European Union attitude dimensions”, *European Union Politics*, 17(1): 25-45.

Bakker, Bert N., David Nicolas Hopmann and Mikael Persson. 2015. “Personality traits and party identification over time”, *European Journal of Political Research,* 54: 197-215.

Barbaranelli, Claudio, Gian Vittorio Caprara, Michele Vecchione et Chris R. Fraley. 2007. “Voters’ personality traits in presidential elections”, *Personality and Individual Differences*, 42: 1199-1208.

Baron, Reuben M et David A. Kenny. 1986. ‘’ The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations’’, *Journal of Personality and Social Psychology,* 51 (6): 1173-1182.

Barrick, Murray R., & Michael K. Mount. 1991. “The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis”, *Personnel Psychology,* 44: 1-26.

Ben-Ner A, Kramera A, Levy O. 2008. “Economic and hypothetical dictator game experiments: incentive effects at the individual level”, *Journal of Socio-Economic*, 37: 1775–1784.

Bittner, Amanda et David A.M. Peterson. 2018. “Introduction: Personality, party leaders, and election campaigns”, *Electoral Studies*, 54: 237-239.

Blais, André et Rafael Hortala-Vallve. 2020. “Conformity and Individuals’ Response to Information About Aggregate Turnout”, *Political Behavior*.

Blais, André et Simon Labbé St-Vincent. 2011. ‘’Personality traits, political attitudes and the propensity to vote’’, *European Journal of Political Research*, 50: 395–417.

Bleidorn, Wiebke, Theo A. Klimstra, Jaap J. A. Denissen, Peter J. Rentfrow, Jeff Potter, & Samuel D. Gosling. 2013. “Personality Maturation Around the World: A Cross-Cultural Examination of Social Investment Theory”, *Psychological Science,* 24 (12): 2530-2540.

Block, Jack et Jeanne H. Block. 2006. “Nursery school personality and political orientation two decades later”, *Journal of Research in Personality,* 40 (5): 734-749.

Block, Jack. 1995. “A Contrarian View of the Five-Factor Approach to Personality Description”, *Psychological Bulletin,* 117 (2): 187-215.

Block, Jack. 2010. “The Five-Factor Framing of Personality and Beyond: Some Ruminations”, *Psychological Inquiry*, 21 (1): 2-25.

Bloeser, Andrew J., Damarys Canache, Dona-Gene Mitchell, Jeffery J. Mondak, Emily Rowan Poore. 2015. “The Temporal Consistency of Personality Effects: Evidence from the British Household Panel Survey”, *Political Psychology*, 36 (3): 331-340.

Boston, Joshua, Jonathan Homola, Betsy Sinclair, Michelle Torres et Patrick D. Tucker. 2018. “The Dynamic Relationship Between Personality Stability and Political Attitudes”, *Public Opinion Quarterly*, 82 (Special Issue 2018): 843-865.

Bouchard, Thomas J., Jr. & John C. Loehlin. 2001. “Genes, Evolution, and Personality”, *Behavior Genetics*, 31 (3): 243-273.

Bouchard, Thomas J., Jr. 2004. “Genetic Influence on Human Psychological Traits”, *Current Directions in Psychological Science*, 13 (4): 148-151.

Brandstätter, Hermann et Karl-Dieter Opp. 2014. “Personality Traits (“Big Five”) and the Propensity to Political Protest: Alternative Models”, *Political Psychology*, 35 (4): 515-537.

Brick, Cameron et Gary J. Lewis. 2011. “Unearthing the “Green” Personality: Core Traits Predict Environmentally Friendly Behavior”, *Environment and Behavior*, 48 (5): 635-658.

Briley, Daniel A. & Elliot M. Tucker-Drob. 2014. “Genetic and Environmental Continuity in Personality Development: A Meta-Analysis”, *Psychological Bulletin*, 140 (5): 1303–1331.

Campbell, Angus, Philip Converse, Warren Miller, et Donald Stokes. 1980. *The American voter. Unabridged edition*. Chicago: University of Chicago Press.

Campbell, Jennifer D., Paul D. Trapnell, Steven J. Heine, liana M. Katz, Loraine F. Lavallee, & Darrin R. Lehman. 1996. “Self-Concept Clarity: Measurement, Personality Correlates, and Cultural Boundaries”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 70 (1): 141-156.

Canli, Turhan. 2008. “Toward a “Molecular Psychology” of Personality”, *Handbook of Personality: Theory and Research*, Oliver P. John, Richard W. Robins, & Lawrence A. Pervin (dir.), New York: Guilford Press, pp.311-327.

Caprara Gian V. & Michele Vecchione. 2013. “Personality approaches to political behavior”, dans *The Oxford Handbook of Political Psychology*, Leonie Huddy, David O. Sears et Jack S. Levy (dir.), New York: Oxford University Press.

Caprara, G. V., Barbaranelli, C., & Zimbardo, P. G. 1999. ‘’Personality profiles and political parties’’, *Political Psychology*, 20: 175–197.

Caprara, Gian Vittorio et Michele Vecchione. 2018. “On the Left and Right Ideological Divide: Historical Accounts and Contemporary Perspectives”, *Advances in Political Psychology*, 39 (1): 49-83.

Caprara, Gian Vittorio et Philip G. Zimbardo. 2004. “Personalizing Politics: A Congruency Model of Political Preference”, *American Psychologist*, 59 (7): 581-594.

Caprara, Gian Vittorio, Claudia Barbaranelli, Laura Borcogni et Marco Perucini. 1993. “The “Big Five Questionnaire”: A New Questionnaire to Assess the Five Factor Model”, *Personality and Individual* Differences, 15 (3): 281-288.

Caprara, Gian Vittorio, Claudio Barbaranelli and Philip G. Zimbardo. 2002. “When Parsimony Subdues Distinctiveness: Simplified Public Perceptions of Politicians' Personality”, *Political Psychology,* 23 (1): 77-95.

Caprara, Gian Vittorio, Claudio Barbaranelli et Philip G. Zimbardo. 1999. “Personality Profiles and Political Parties”, *Political Psychology,* 20 (1): 175-197.

Caprara, Gian Vittorio, Shalom Schwartz, Cristina Capanna, Michele Vecchione et Claudio Barbaranelli. 2006. “Personality and Politics: Values, Traits, and Political Choice”, *Political Psychology,* 27 (1): 1-28.

Caprara, Gian Vittrio et Michele Vecchione. 2013. ‘’Personality Approaches to Political Behavior’’, dans *The Oxford Handbook of Political Psychology,* Leonie Huddy, David O. Sears et Jack S. Levy (dir.), New York: Oxford University Press, pp.23-58.

Caprara, Gianvittorio et Michele Vecchione. 2009. “Personality and Politics”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology,* Philip J. Corr et Gerald Matthews (dir.), Cambridge: Cambridge University Press, pp.589-608.

Caprara, Gianvittorio et Michele Vecchione. 2017. *Personalizing Politics and Realizing Democracy,* New York: Oxford University Press.

Caprara, Gianvittorio, Michele Vecchione et Shalom H. Schwart. 2009. “Mediational role of values in linking personality traits to political orientation”, *Asian Journal of Social Psychology*, 12: 82-94.

Caprara, Gianvittorio, Michele Vecchione, et Claudio Barbaranelli. 2011. “The political side of personality”, *The Psychology of Politicians*, 171: 171-202.

Carmines, E. G., et D’Amico, N. J. 2015. ‘’The new look in political ideology research’’, *Annual Review of Political Science*, 18: 205–216.

Carney, Dana R., John T. Jost, Samuel D. Gosling et Jeff Potter. 2008. “The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind”, *Political Psychology*, 29 (6): 807-840.

Caspi, Avshalom, Brent W. Roberts & Rebecca L. Shiner. 2005. “Personality Development: Stability and Change”, *Annual Review of Psychology,* 56: 453-484.

Cattell, R. B. 1933. “Temperament Tests.” *British Journal of Psychology,* 23: 308–29.

Cattell, R. B. 1943. “The Description of Personality: Basic Traits Resolved into Clusters.” *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 38: 476–507.

Cattell, R. B. 1947. “Confirmation and Clarification of the Primary Personality Factors.” *Psychometrika,* 12: 197–220.

Chan, K.-Y., Uy, M. A., Chernyshenko, O. S., Ho, M.-H. R., & Sam, Y.-L. 2015. “Personality and entrepreneurial, professional and leadership motivations”, *Personality and individual differences*, 77: 161–166.

Chiorri, C., Bracco, F., Piccinno, T., Modafferi, C., and Battini, V. 2015. “Psychometric properties of a revised version of the Ten Item Personality Inventory”, *European Journal of Psychology Assessment,* 31: 109–119.

Choma, Becky L. et Yaniv Hanoch. 2017. “Cognitive ability and authoritarianism: Understanding support for Trump and Clinton”, *Personality and Individual Differences*, 106: 287-291.

Ciuk, David J., Robert N. Lupton et Judd R. Thornton. 2018. ‘’ Values Voters: The Conditional Effect of Income on the Relationship Between Core Values and Political Attitudes and Behavior’’, *Political Psychology*, 39 (4): 869-888.

Cloninge, Susan. 2009. “Conceptual issues in personality theory”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology,* Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

Cobb-Clark, Deborah A. & Stefanie Schurer. 2012. “The stability of big-five personality traits”, *Economics Letters,* 115: 11–15.

Çolakoğlu, Nurdan et İzlem Gözükara. 2016. “A comparison study on personality traits based on the attitudes of university students toward entrepreneurship”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229: 133-140.

Cooper, Christopher A., Lauren Golden et Alan Socha. 2013. “The big five personality factors and mass politics”, *Journal of Applied Social Psychology*, 43: 68-82.

Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. 1992. *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources.

Costa, Paul T. et Robert R. McCrae. 1992. ‘’The Five-Factor Model of Personality and its Relevance to Personality Disorders’’, *Journal of Personality Disorders*, 6 (4): 343-359.

Costa, Paul T., Jr. & Robert R. McCrae. 1995. “Domains and Facets: Hierarchical Personality Assessment Using the Revised NEO Personality Inventory”, *Journal of Personality Assessment*, 64 (1): 21-50.

Costa, Paul T., Robert R. McCrae & Corinna E. Löckenhoff. 2019. “Personality Across the Life Span”, *Annual Review of Psychology*, 70: 423–448.

Costa, Paul. T., Jr., & McCrae, Robert. R. 2008. “The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R)”. dans *The SAGE handbook of personality theory and assessment, Vol. 2. Personality measurement and testing*, G. J. Boyle, G. Matthews, & D. H. Saklofske (dir.), Thousand Oaks: Sage Publications: 179-198.

Credé, Marcus, Peter Harms, Sarah Niehorster & Andrea Gaye-Valentine. 2012. “An Evaluation of the Consequences of Using Short Measures of the Big Five Personality Traits”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 102 (4): 874–888.

Curtis, K. Amber et Julie Hassing Nielsen. 2018. “Predispositions Matter…But How? Ideology as a Mediator of Personality’s Effects on EU Support in Five Countries”, *Political Psychology*, 39 (6): 1251-1270.

Curtis, K. Amber. 2016. “Personality’s effect on European identification”, *European Union Politics*, 17 (3): 429–456.

Dawes, Christopher, David Cesarini, James H. Fowler, Magnus Johannesson, Patrik K. E. Magnusson et Sven Oskarsson. 2014. “The Relationship between Genes, Psychological Traits, and Political Participation”, *American Journal of Political Science*, 58 (4): 888-903.

De Raad, Boele. 2009. “Structural models of personality”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

Deary, Ian J.. 2009. “The trait approach to personality”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

Delvecchio, G., M. Bellani, A. C. Altamura and P. Brambilla. 2016. “The association between the serotonin and dopamine neurotransmitters and personality traits”, *Epidemiology and Psychiatric Sciences*, 25: 109–112.

Denny, Kevin et Orla Doyle. 2008. “Political Interest, Cognitive Ability and Personality: Determinants of Voter Turnout in Britain”, *British Journal of Political Science*, 38: 291-310.

DeYoung, C. G. 2006. “Higher-order factors of the Big Five in a multi-informant sample”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91: 1138–1151.

DeYoung, C. G. 2015. “Cybernetic big five theory”, *Journal of Research in Personality*, 56: 33–58.

DeYoung, Colin G. & Jeremy R. Gray. 2009. “Personality neuroscience: explaining individual differences in affect, behaviour and cognition”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

DeYoung, Colin G., Jacob B. Hirsh, Matthew S. Shane, Xenophon Papademetris, Nallakkandi Rajeevan, & Jeremy R. Gray. 2010. “Testing Predictions From Personality Neuroscience: Brain Structure and the Big Five”, *Psychological Science*, 21(6): 820 –828.

Digman, John M. 1997. “Higher-Order Factors of the Big Five”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 73 (6): 1246-1256.

Dinesen, Peter Thisted, Robert Klemmensen et Asbjørn Sonne Nørgaard. 2016. “Attitudes Toward Immigration: The Role of Personal Predispositions”, *Political Psychology*, 37 (1): 55-72.

Dirilen-Gümüs, Susan E. Cross et Ali Dönmez. 2012. “Who Voted for Whom? Comparing Supporters of Obama and McCain on Value Types and Personality Traits”, Journal of Applied Social Psychology, 42 (12): 2879–2900.

Dobewall, H., Aavik, T., Konstabel, K., Schwartz, S. H., & Realo, A. 2014. “A comparison of self-other agreement in personal values versus the Big Five personality traits”, *Journal of Research in Personality,* 50: 1-10.

Duckitt, John et Chris G. Sibley. 2007. “Right Wing Authoritarianism, Social Dominance Orientation and The Dimensions of Generalized Prejudice”, *European Journal of Personality,* 21: 113-130.

Duckitt, John et Chris G. Sibley. 2009. “A Dual Process Motivational Model of Ideological Attitudes and System Justification”, dans *Social and Psychological Bases of Ideology and System Justification,* John T. Jost, Aaron C. Kay et Hulda Thorisdottir (dir.), New York: Oxford University Press.

Ebstein, Richard P. 2006. “The molecular genetic architecture of human personality: beyond self-report questionnaires”, *Molecular Psychiatry,* 11: 427–445.

Ehrhart, Mark G., Karen Holcombe Ehrhart, Scott C. Roesch, Beth G. Chung-Herrera, Kristy Nadler & Kelsey Bradshaw. 2009. “Testing the latent factor structure and construct validity of the Ten-Item Personality Inventory”, *Personality and Individual Differences,* 47: 900–905.

Evans, Geoffrey et Anja Neundorf. 2018. ‘’Core Political Values and the Long-Term Shaping of Partisanship’’, *British Journal of Political Science,* 1-19.

Eysenck, H. J. 1971. “Relation between Intelligence and Personality”, *Perceptual and Motor skills,* 32: 637-638.

Eysenck, Hans J. 1997. “Personality and Experimental Psychology: The Unification of Psychology and the Possibility of a Paradigm”, *Journal of Personality and Social Psychology,* 73 (6): 1224-1237.

Fatke, Matthias. 2017. “Personality Traits and Political Ideology: A First Global Assessment”, *Political Psychology,* 38 (5): 881-899.

Federico, Christopher M. et Rafael Aguilera. 2019. “The Distinct Pattern of Relationships Between the Big Five and Racial Resentment Among White Americans”, *Social Psychological and Personality Science,* 10(2): 274-284.

Feldman, S. 1988. ‘’Structure and consistency in public opinion: The role of core beliefs and values’’, *American Journal of Political Science,* 32: 416–440.

Feldman, Stanley. 2013. ‘’Political Ideology, dans *The Oxford Handbook of Political Psychology,* Leonie Huddy, David O. Sears et Jack S. Levy (dir.), New York: Oxford University Press, pp. 591-626.

Fetvadjiev, Velichko H. & Jia He. 2018. “The Longitudinal Links of Personality Traits, Values, and Well-Being and Self-Esteem: A Five-Wave Study of a Nationally

Representative Sample", *Journal of Personality and Social Psychology*, Advance online publication.

Fischer, Ronald & Diana Boer. 2015. "Motivational Basis of Personality Traits:A Meta-Analysis of Value-Personality Correlations", *Journal of Personality*, 83 (5): 491-510.

Fleeson, William & Eranda Jayawickrem. 2018. "Perspectives on the Person: Rapid Growth and Opportunities for Integration", dans *The Oxford Handbook of Personality and Social Psychology (2 ed.)*, Kay Deaux & Mark Snyder (dir.), New York: Oxford University Press.

Fortunato, David, Matthew V. Hibbing et Jeffery J. Mondak. 2018. "The Trump Draw: Voter Personality and Support for Donald Trump in the 2016 Republican Nomination Campaign", *American Politics Research*, 46 (5): 785-810.

Foucault, Martial et Pavlos Vasilopoulos. 2019. ''Les électeurs votent aussi selon leur personnalité'', dans *Histoire d'une révolution électorale (2015-2018)*, Bruno Cautrès et Anne Muxel (dir.), Paris : Classiques Garnier, 75-85.

Fowler, James H. 2006. "Altruism and Turnout", *The Journal of Politics*, 68 (3): 674-683.

Fowler, James H. et Cindy D. Kam. 2006. "Patience as a Political Virtue: Delayed Gratification and Turnout", *Polit Behav*, 28: 113-128.

Fowler, James H. et Cindy D. Kam. 2007. "Beyond the Self: Social Identity, Altruism, and Political Participation, The Journal of Politics, 69 (3): 813-827.

Franic, Sanja, Denny Borsboom, Conor V. Dolan & Dorret I. Boomsma. 2014. "The Big Five Personality Traits: Psychological Entities or Statistical Constructs?", *Behav Genet*, 44: 591-604.

Fromm, E. 1941. *Escape from freedom*, New York: Rinehart.

Furnham, Adrian et Helen Cheng. 2019. "Personality Traits and SocioDemographic Variables as Predictors of Political Interest and Voting Behavior in a British Cohort", *Journal of Individual Differences*, 40 (2): 118-125.

Furnham, Adrian. 2008. "Relationship among four Big Five measures of different length", *Psychological Reports*, 102: 312–316.

Gallego Aina, et Sergi Pardos-Prado. 2014. "The Big Five Personality Traits and Attitudes towards Immigrants", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 40 (1): 79-99.

Gallego, Aina et Daniel Oberski. 2012. "Personality and Political Participation: The Mediation Hypothesis", *Polit Behav*, 34: 425-451.

Gerber, A. S., Huber, G. A., Doherty, D., Doherty, D., et Dowling, C. M. 2011a. ''The Big Five Personality Traits in the Political Area'', *The Annual Review of Political Science*, 14: 265-287.

Gerber, A. S., Huber, G. A., Doherty, D., Dowling, C. M., & Shang, E. H. 2010. ‘’Personality and political attitudes: Relationships across issue domains and political contexts’’, *American Political Science Review*, 104: 111–133.

Gerber, Alan S. et Gregory A. Huber. 2010. “Partisanship, Political Control, and Economic Assessments”, *American Journal of Political Science*, 54 (1): 153-173.

Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty et Conor M. Dowling. 2012b. “Personality and the Strength and Direction of Partisan Identification”, *Political Behavior*, 34 (4): 653-688.

Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty et Conor M. Dowling. 2011b. “Personality Traits and the Consumption of Political Information”, *American Politics Research*, 39(1): 32-84.

Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty et Conor M. Dowling. 2012a. “Disagreement and the Avoidance of Political Discussion: Aggregate Relationships and Differences across Personality Traits”, *American Journal of Political Science*, 56 (4): 849-874.

Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty, and Conor M. Dowling. 2011a. “The Big Five Personality Traits in the Political Arena”, Annual Review of Political Science, 14: 265-287.

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, Conor M. Dowling, Connor Raso et Shang E. Ha. 2011c. “Personality Traits and Participation in Political Processes”, *The Journal of Politics*, 73 (3): 692-706.

Gerber, Alan S., Gregory A. Huber, David Doherty, Conor M. Dowling et Costas Panagopoulos. 2013. “Big Five Personality Traits and Responses to Persuasive Appeals: Results from Voter Turnout Experiments”, *Political Behavior*, 35 (4): 687-728.

Gerber, Alan, Gregory Huber, Connor Raso et Shang E. Ha. 2009b. “Personality and Political Behavior”, *SSRN*, Disponible au : https://ssrn.com/abstract=1412829.

Gerber, Alan, Gregory Huber, Shang E. Ha, Conor Dowling, and David Doherty. 2009a. “Personality Traits and the Dimensions of Political Ideology”, *SSRN*, Disponible au: https://ssrn.com/abstract=1412863.

Goldberg, Lewis R. 1990. “An Alternative "Description of Personality": The Big-Five Factor Structure”, *Journal of Personality and Social* Psychology, 59 (6): 1216-1229.

Goldberg, Lewis R. 1992. “The Development of Markers for the Big-Five Factor Structure”, *Psychological Assessment*, 4 (1): 26-42.

Goldberg, Lewis R. 1993. “The Structure of Phenotypic Personality Traits”, *American Psychologist*, 48 (1): 26-34.

Goren, P. 2005. ‘’Party identification and core political values’’, *American Journal of Political Science*, 49: 881–896.

Goren, P., Federico, C. M., & Kittilson, M. C. 2009. ‘’Source cues, partisan identities, and political value expression’’, *American Journal of Political Science*, 53 (4): 805–820.

Gosling, Samuel D., Peter J. Rentfrow, & William B. Swann Jr. 2003. “A very brief measure of the Big-Five personality domains”, *Journal of Research in Personality*, 37: 504–528.

Green, J. A., O’Connor, D. B., Gartland, N., & Roberts, B. W. 2016. “The Chernyshenko Conscientiousness Scales: A new facet measure of conscientiousness”, *Assessment*, 23(3): 374–385.

Greene, S. 1999. ‘’Understanding party identification: A social identity approach’’. *Political Psychology*, 20: 393–403.

Greene, S. 2000. The psychological sources of partisan-leaning independence, *American Politics Research*, 28: 511–537.

Ha, Shang E., Seokho Kim et Se Hee Jo. 2013. “Personality Traits and Political Participation: Evidence from South Korea”, *Political Psychology*, 34 (4): 511-532.

Heller, Daniel, D. Lance Ferris, Douglas Brown & David Watson. 2009. “The Influence of Work Personality on Job Satisfaction: Incremental Validity and Mediation Effects”, *Journal of Personality*, 77 (4): 1051-1084.

Herzberg, Philipp Yorck & Elmar Brähler. 2006. “Assessing the Big-Five Personality Domains via Short Forms: A Cautionary Note and a Proposal”, *European Journal of Psychological Assessment*, 22(3): 139–148.

Hibbing, Matthew V., Melinda Ritchie et Mary R. Anderson. 2011. “Personality and Political Discussion”, *Polit Behav*, 33: 601-624.

Hidi, Suzanne et K. Ann Renninger. 2006. « The Four-Phase Model of Interest Development”, *Educational Psychologist*, 41 (2): 111-127.

Hilbig, Benjamin E., Ingo Zettler, Morten Moshagen et Timo Heydasch. 2012. “Tracing the Path from Personality—via Cooperativeness—to Conservation”, *European Journal of Personality*, 27: 319-327.

Hirsh, Jacob B. et Dan Dolderman. 2007. “Personality predictors of Consumerism and Environmentalism: A preliminary study”, *Personality and Individual Differences*, 43: 1583-1593.

Ho, Arnold K., Jim Sidanius, Felicia Pratto, Shana Levin, Lotte Thomsen, Nour Kteily, et Jennifer Sheehy-Skeffington. 2012. “Social Dominance Orientation: Revisiting the

Structure and Function of a Variable Predicting Social and Political Attitudes", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(5): 583-606.

Hofmans, Joeri, Peter Kuppens & Jüri Allik. 2008. "Is short in length short in content? An examination of the domain representation of the Ten Item Personality Inventory scales in Dutch language", *Personality and Individual Differences*, 45: 750–755.

Hogg, Michael. 2008. "Personality, Individuality, and Social Identity", dans *Personality and Social Behavior*, Frederick Rhodewalt (dir.), New York: Psychology Press, pp.177-196.

Imai, Kosuke, Luke Keele et Dustin Tingley. 2010. '' A General Approach to Causal Mediation Analysis'', *Psychological Methods*, Vol. 15 (4): 309-334.

Imai, Kosuke, Luke Keele, Dustin Tingley et Teppei Yamamoto. 2011. '' Unpacking the Black Box of Causality: Learning about Causal Mechanisms from Experimental and Observational Studies'', *American Political Science Review*, 105 (4) : 765-789.

Jacoby, William G. 2014. "Is There a Culture War? Conflicting Value Structures in American Public Opinion", *American Political Science Review*, 108 (4): 754-771.

Jang, Kerry L., W. John Livesley & Philip A. Vemon. 1996. "Heritability of the Big Five Personality Dimensions and Their Facets: A Twin Study", *Journal of Personality*, 64 (3): 577-591.

Jensen-Campbell, Lauri A., Jennifer M. Knack & Madeline Rex-Lear. 2009. "Personality and social relations", dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

John, Oliver P. & Sanjay Srivastava. 1999. "The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives", *Handbook of personality: Theory and research*, Oliver P. John, Richard W. Robins, & Lawrence A. Pervin (dir.), New York: Guilford Press, pp.102-138.

John, Oliver P., Laura P. Naumann & Christopher J. Soto. 2008. "Paradigm Shift to the Integrative Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues", *Handbook of Personality: Theory and Research*, Oliver P. John, Richard W. Robins, & Lawrence A. Pervin (dir.), New York: Guilford Press, pp.114-158.

Johnston, Christopher D., Howard G. Lavine et Vhristopher M. Frederico. 2017. *Open versus closed. Personality, Identity, and the Politics of Redistribution*, New York: Cambridge University Press.

Jost, John T., Christopher M. Federico et Jaime L. Napier. 2009a. "Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities", *Annual Review of Psychology*, 60: 307-337.

Jost, John T., Jack Glaser, Arie W. Kruglanski, Frank J. Sulloway. 2003. "Political Conservatism as Motivated Social Cognition", *Psychological Bulletin*, 129 (3): 339-375.

Jost, John T., Tessa V. West et Samuel D. Gosling. 2009b. “Personality and Ideology as Determinants of Candidate Preferences and “Obama Conversion” in The 2008 U.S. Presidential Election”, *Du Bois Review: Social Science Research on Race*, 6 (1): 103-124.

Kandler, Christian, Julia Zimmermann & Dan P. McAdams. 2014. “Core and Surface Characteristics for the Description and Theory of Personality Differences and Development”, *European Journal of Personality*, 28: 231–243.

Kandler, Christian, Wiebke Bleidorn, Rainer Riemann, Frank M. Spinath, Wolfgang Thiel & Alois Angleitner. 2010. “Sources of Cumulative Continuity in Personality: A Longitudinal Multiple-Rater Twin Study”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 98 (6): 995–1008.

Katz, Daniel. 1960. “The functional Approach to the Study of Attitudes”, *Public Opinion Quaterly*, 24 (2): 163-204.

Keele, L., et Wolak, J. 2006. ‘’Value conflict and volatility in party identification’’, *British Journal of Political Science*, 36 (4): 671–690.

Knafo, A., & Spinath, F. M. 2011. “Genetic and environmental influences on girls' and boys' gender-typed and gender-neutral values”, *Developmental Psychology*: 47(3): 726-731.

Krieger, Florian, Nicolas Becker, Samuel Greiff et Frank M. Spinath. 2019. “Big-Five personality and political orientation: Results from four panel studies with representative German samples”, *Journal of Research in Personality*, 80: 78-83.

Krueger, Robert F. & Wendy Johnson. 2008. “Behavioral Genetics and Personality A New Look at the Integration of Nature and Nurture”, *Handbook of Personality: Theory and Research*, Oliver P. John, Richard W. Robins, & Lawrence A. Pervin (dir.), New York: Guilford Press, pp.287-310.

Lasswell, Harold D. 1948. *Power and Personality*, New York: Norton.

Lee, Kibeom & Michael C. Ashton. 2004. “Psychometric Properties of the HEXACO Personality Inventory”, *Multivariate Behavioral Research*, 39(2): 329-358.

Lee, Kibeom, Michael C. Ashton, Babatunde Ogunfowora, Joshua S. Bourdage, Kang-Hyun Shin. 2010. “The personality bases of socio-political attitudes: The role of Honesty–Humility and Openness to Experience”, *Journal of Research in Personality*, 44: 115-119.

Lee, Kibeom, Michael C. Ashton, Yannick Griep e Michael Edmonds. 2018. “Personality, Religion, and Politics: An Investigation in 33 Countries”, *European Journal of Personality*, 32: 100-115.

Lindell, Marina et Kim Strandberg. 2018. “A Participatory Personality? Examining the Influence of Personality Traits on Political Participation”, *Scandinavian Political Studies*, 41 (3): 239-262.

Lombardo, Giovanni Pietro & Renato Foschi. 2002. “The European Origins of Personality Psychology”, *European Psychologist*, 7 (2): 134-145.

Lupton, Robert N., Steven M. Smallpage et Adam M. Enders. 2017. “Values and Political Predispositions in the Age of Polarization: Examining the Relationship between Partisanship and Ideology in the United States, 1988–2012”, *British Journal of Political Science*, 20p.

Lyons, Jeffrey, Anand E. Sokhey, Scott D. McClurg, Drew Seib. 2016. “Personality, Interpersonal Disagreement, and Electoral Information”, *The Journal of Politics*, 78 (3): 806-821.

Mackinnon, David P. 2008. *Introduction to Statistical Mediation Analysis*, New York: Routledge.

Markowitz, Ezra M., Lewis R. Goldberg, Michael C. Ashton et Kibeom Lee. 2012. “Profiling the ‘Pro-environmental Individual’: A Personality Perspective”, *Journal of Personality*, 80 (1): 81-111.

Mattila, Mikko, Hanna Wass, Peter Söderlund, Sami Fredriksson, Päivi Fadjukoff et Katja Kokko. 2011. “Personality and Turnout: Results from the Finnish Longitudinal Studies”, *Scandinavian Political Studies*, 34 (4): 287-306.

McAdams KK et Donnellan MB. 2009. “Facets of personality and drinking in first-year college students”, *Personality and Individual Differences*, 46: 207–212.

McAdams, Dan P. & Bradley D. Olson. 2010. “Personality Development: Continuity and Change Over the Life Course”, *Annual Review of Psychology*, 61: 517–542.

McAdams, Dan P., et Jennifer L. Pals. 2006. "A New Big Five: Fundamental Principles for an Integrative Science of Personality." *American Psychologist*, 61: 204-217.

McCann, J. A. 1997. ‘’Electoral choices and core value change: The 1992 presidential campaign’’, *American Journal of Political Science*, 41: 564–583.

McCrae, Robert R & Oliver P. John. 1992. “An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications”, *Journal of Personality*, 60 (2): 175-215.

McCrae, Robert R, Antonio Terracciano & 78 Members of the Personality Profiles of Cultures Project. 2005. “Universal Features of Personality Traits From the Observer’s Perspective: Data From 50 Cultures”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 88 (3): 547–561.

McCrae, Robert R, Antonio Terracciano & 78 Members of the Personality Profiles of Cultures Project. 2005b. “Personality Profiles of Cultures: Aggregate Personality Traits”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (3): 407–425.

McCrae, Robert R. & Paul T. Costa Jr. 1985b. “Comparison of EPI and Psychoticism Scales with Measures of the Five-Factor Model of Personality”, Personality and Individual Difference, 6 (5): 587-597.

McCrae, Robert R. & Paul T. Costa Jr. 2008. “Empirical and Theoretical Status of the Five-Factor Model of Personality Traits”, dans *The Sage Handbook of Personality Theory and Assessment*, Gregory J. Boyle, Gerald Matthews et Donald H Saklofske (dir.), 273-294.

McCrae, Robert R. & Paul T. Costa, Jr. 1985. “Updating Norman's "Adequate Taxonomy": Intelligence and Personality Dimensions in Natural Language and in Questionnaires”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (3): 710-721.

McCrae, Robert R. & Paul T. Costa, Jr. 1997. “Personality Trait Structure as a Human Universal”, *American Psychologist*, 52 (5): 509-516.

Mccrae, Robert R. & Paul T. Costa, Jr. 2008b. “The Five- Factor Theory of Personality”, *Handbook of Personality: Theory and Research*, Oliver P. John, Richard W. Robins, & Lawrence A. Pervin (dir.), New York: Guilford Press, pp.159-181.

McCrae, Robert R. 2015. “A More Nuanced View of Reliability: Specificity in the Trait Hierarchy”, *Personality and Social Psychology Review*, 19 (2): 97-112.

McCrae, Robert R., Matthew Scally, and Antonio Terracciano Gonçalo R. Abecasis & Paul T. Costa, Jr. 2011. “An Alternative to the Search for Single Polymorphisms: Toward Molecular Personality Scales for the Five-Factor Model”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 99 (6): 1014–1024.

McCrae, Robert. 2009. “The Five-Factor Model of personality traits: consensus and controversy”, dans *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, Philip J. Corr & Gerald Matthews (dir.), New York: Cambridge University Press.

McCrae, Robert. R., & Costa, Paul. T., Jr. 1987. “Validation of the five- factor model of personality across instruments and observers”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52: 81-90.

McCrae, Robert. R., & Costa, Paul. T., Jr. 2010. *NEO Inventories professional manual*, Odessa: Psychological Assessment Resources.

Melchers, Martin C., Mei Li, Brian W. Haas, Martin Reuter, Lena Bischoff and Christian Montag. 2016. “Similar Personality Patterns Are Associated with Empathy in Four Different Countries”, *Frontiers in Psychology*, 7 (290).

Milfont, Taciano L., John Duckitt et Claire Wagner. 2010. “A Cross-Cultural Test of the Value–Attitude–Behavior Hierarchy”, *Journal of Applied Social Psychology*, 40 (11): 2791-2813.

Mondak, Jeffery J., Matthew V. Hibbing, Damarys Canache, Mitchell A. Seligson et Mary R. Anderson. 2010b. “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, Jefferey.J. et Karen D. Halperin. 2008. ‘’A Framework for the Study of Personality and Political Behavior’’, *British Journal of Political Science*, 38 :335-362.

Mondak, Jeffery J. 2010. *Personality and the Foundations of Political Behavior*, New York: Cambridge University Press.

Mondak, Jeffery J. et 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., Damarys Canache, Mitchell A. Seligson And Matthew V. Hibbing. 2010a. "The Participatory Personality: Evidence from Latin America", *British Journal of Political Science*, 41: 211-221.

Moritz Heene, Stella Bollmann, & Markus Bühner. 2014. "Much ado About Nothing, or Much to do About Something? Effects of Scale Shortening on Criterion Validity and Mean Differences", *Journal of Individual Differences*, 35 (4): 245–249.

Mõttus, René, Christian Kandler, Wiebke Bleidorn, Rainer Riemann & Robert R. McCrae. 2017. "Personality Traits Below Facets: The Consensual Validity, Longitudinal Stability, Heritability, and Utility of Personality Nuances", *Journal of Personality and Social Psychology*, 112 (3): 474-490.

Muck, Peter M., Benedikt Hell & Samuel D. Gosling. 2007. "Construct Validation of a Short Five-Factor Model Instrument: A Self-Peer Study on the German Adaptation of the Ten-Item Personality Inventory (TIPI-G)", *European Journal of Psychological Assessment*, 23(3):166–175.

Murray, H. A. 1938. *Explorations in personality: a clinical and experimental study of fifty men of college age*, Oxford: Oxford University Press.

Myszkowski, Nils, Martin Storme & Jean-Louis Tavani. 2019. "Are reflective models appropriate for very short scales? Proofs of concept of formative models using the Ten-Item Personality Inventory", *Journal of Personality*, 87: 363–372.

Norman, W. T. 1963. "Toward an Adequate Taxonomy of Personality Attributes: Replicated Factor Structure in Peer Nomination Personality Ratings." *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66: 574–83.

Nunes, Andreia, Teresa Limpo, César F. Lima & São Luís Castro. 2018. "Short Scales for the Assessment of Personality Traits: Development and Validation of the Portuguese Ten-Item Personality Inventory (TIPI)", *Frontiers in Psychology*, 9 (461).

Obschonka, Martin, Michael Stuetzer, Peter J. Rentfrow, Neil Lee, Jeff Potter et Samuel D. Gosling. 2018. "Fear, Populism, and the Geopolitical Landscape: The "Sleeper Effect" of Neurotic Personality Traits on Regional Voting Behavior in the 2016 Brexit and Trump Elections", *Social Psychological and Personality Science*, 9 (3): 285-298.

Olver, James M. & Todd A. Mooradian. 2003. "Personality traits and personal values: a conceptual and empirical integration", *Personality and Individual Differences*, 35: 109–125.

Oshio, Atsushi, Shingo Abe Baika, Pino Cutrone & Samuel D. Gosling. 2014. “Further validity of the Japanese version of the Ten Item Personality Inventory (TIPI-J): Cross-language evidence for content validity”, *Journal of Individual Differences*, 35: 236-244.

Ozer, Daniel J. & Verónica Benet-Martínez. 2006. “Personality and the Prediction of Consequential Outcomes”, *Annual Review of Psychology*, 57: 401–421.

Parks, Laura & Russell P. Guay. 2009. “Personality, values, and motivation”, *Personality and Individual Differences*, 47: 675–684.

Parks-Leduc, Laura, Gilad Feldman, & Anat Bardi. 2015. “Personality Traits and Personal Values: A Meta-Analysis”, *Personality and Social Psychology Review*, 19 (1): 3 – 29.

Pavalache-Ilie, Mariela et Ana-Maria Cazan. 2018. “Personality correlates of pro-environmental attitudes”, *International Journal of Environmental Health Research*, 28 (1): 71-78.

Pedersen, Helene Helboe et Gideon Rahat. 2019. “Introduction: Political personalization and personalized politics within and beyond the behavioural arena”, *Party Politics*: 1-9.

Perry, Ryan et Chris G. Sibley. 2012. “Big-Five personality prospectively predicts Social Dominance Orientation and Right-Wing Authoritarianism”, *Personality and Individual Differences*, 52: 3-8.

Pervin, L. A. 1996. *The Science of Personality*, New York: Wiley.

Pieters, Rik. 2017. ‘’Meaningful Mediation Analysis: Plausible Causal Inference and Informative Communication’’, *Journal of Consumer Research*, 44: 692-716.

Picardi, Angelo, Eugenia Giuliani, Antonella Gigantesco. *En presse*. “Genes and environment in attachment”, *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*.

Pöge, Andreas. (in press). “Stability and Change of Values During the Formative Years: Latent State-Trait Analyses of Adolescents in a Seven-Wave Panel Study”, *Journal of personality*.

Pratto, Felicia, James Sidanius, Lisa M. Stallworth, and Bertram F. Malle. 1994. “Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (4): 741-763.

Pratto, Felicia, Jim Sidanius et Shana Levin. 2006. “Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward”, *European Review of Social Psychology*, 17: 271-320.

Prior Markus. 2019. *Hooked. How politics captures people’s interest*, New York: Cambridge University Press.

Pruysers, Scott, Julie Blais et Phillip G. Chen. 2019. “Who makes a good citizen? The role of personality”, *Personality and Individual Differences*, 146: 99-104.

Ramey, Adam J., Jonathan D. Klingler et Gary E. Hollibaugh Jr. 2017. *More than a feeling. Personality, Polarization and the Transformation of the US Congress*, Chicago: Chicago University Press.

Rammstedt, Beatrice & Oliver P. John. 2007. "Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German", *Journal of Research in Personality*, 41: 203–212.

Rasmussen, Stig Hebbelstrup Rye. 2016. "Education or Personality Traits and Intelligence as Determinants of Political Knowledge?", *Political Studies*, 64 (4): 1036-1054.

Renninger, K. Ann et Suzanne Hidi. 2011. "Revisiting the Conceptualization, Measurement, and Generation of Interest", *Educational Psychologist*, 46 (3): 168-184.

Rentfrow, P. J., Jost, J. T., Gosling, S. D., & Potter, J. 2009. ''Statewide differences in personality predict voting patterns in 1996–2004 U.S. presidential elections '', dans *Social and psychological bases of ideology and system justification*, J. T. Jost, A. C. Kay, & H. Thorisdottir (dir.), New York: Oxford University Press.

Rhodewalt, Frederick & Benjamin Peterson. 2008. "The Self and Social Behavior The Fragile Self and Interpersonal Self-Regulation", dans *Personality and Social Behavior*, Frederick Rhodewalt (dir.), New York: Psychology Press, pp.49-78.

Roberts, B. W., & Nickel, L. B. 2017. "A critical evaluation of the Neo-Socioanalytic Model of personality", dans *Personality development across the lifespan*, Jule Specht (Dir.), London: Academic Press, pp. 157–177.

Roberts, B. W., & Wood, D. 2006. "Personality development in the context of the NeoSocioanalytic Model of personality", *Handbook of personality development*, Daniel Mroczek & Todd Little (Dir.), Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

Roberts, Brent W. & Wendy F. DelVecchio. 2000. "The Rank-Order Consistency of Personality Traits From Childhood to Old Age: A Quantitative Review of Longitudinal Studies", Psychological Bulletin, 126 (1): 3-25.

Roccas, Sonia, Lilach Sagiv, Shalom H. Schwartz & Ariel Knafo. 2002. "The Big Five Personality Factors and Personal Values", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28 (6): 789-801.

Roccas, Sonia, Lilach Sagiv, Shani Oppenheim, Andrey Elster & Avigail Gal. 2014. "Integrating Content and Structure Aspects of the Self: Traits, Values, and Self-Improvement", Journal of Personality 82 (2): 144-157.

Rokeach, Milton. 1973. *The Nature of Human Values*, New York: The Free Press, Colin Macmillan.

Romero, Estrella, Paula Villar, J. Antonio Gómez-Fraguela & Laura López-Romero. 2012. "Measuring personality traits with ultra-short scales: A study of the Ten Item Personality Inventory (TIPI) in a Spanish sample", *Personality and Individual Differences*, 53: 289-293.

Rudolph, T.J. & Popp, E. 2007. ‘’An information processing theory of ambivalence’’, *Political Psychology*, 28(5): 563–585.

Saucier, G., & Goldberg, L. R. 1996. “Evidence for the Big Five in analyses of familiar English personality adjectives”, *European Journal of Personality*, 10: 61-77.

Saucier, Gerard, Amber Gayle Thalmayer, Doris L. Payne, Robert Carlson, Lamine Sanogo, Leonard Ole-Kotikash, A. Timothy Church, Marcia S. Katigbak, Oya Somer, Piotr Szarota, Zsofia Szirmák, & Xinyue Zhou. 2014. “A Basic Bivariate Structure of Personality Attributes Evident Across Nine Languages”, *Journal of Personality*, 82 (1): 1-14.

Schermer, Julie Aitken, N. T. Feather, Gu Zhu et Nicholas G. Martin. 2008. “Phenotypic, Genetic, and Environmental Properties of the Portrait Values Questionnaire”, *Twin Research and Human Genetics*, 11(5): 531-537.

Schermer, Julie Aitken, Philip A. Vernon, Gregory R. Maio & Kerry L. Jang. 2011. “A Behavior Genetic Study of the Connection Between Social Values and Personality”, *Twin Research and Human Genetics*, 14 (3): 233–239.

Schmitt, David P., Jüri Allik, Robert R. McCrae, Veronica Benet-Martinez et al. 2007. “The Geographic Distribution of Big Five Personality Traits: Patternes and Profiles of Human Self-Description Across 56 Nations”, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38 (2): 173-212.

Schoen, H., & Schumann, S. 2007. ‘’Personality traits, partisan attitudes, and voting behavior. Evidence from Germany’’, *Political Psychology*, 28: 471–498.

Schoen, Harald et Markus Steinbrecher. 2013. ‘’ Beyond Total Effects: Exploring the Interplay of Personality and Attitudes in Affecting Turnout in the 2009 German Federal Election’’, *Political Psychology*, 34 (4): 533-552.

Schwartz, Shalom H. 1994. “Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values?”, *Journal of Social Issues*, 50 (4): 19-45.

Sibley, Chris G. et John Duckitt. 2008. “Personality and Prejudice: A Meta-Analysis and Theoretical Review”, *Personality and Social Psychology*, 12 (3): 248-279.

Sniderman, Paul M., Richard A. Brody et Philip E. Tetlock. 1991. *Reasoning and Choice*, New York: Cambridge University Press.

Soto, Christopher J. 2019. “How Replicable Are Links Between Personality Traits and Consequential Life Outcomes? The Life Outcomes of Personality Replication Project”, *Psychological Science*, 30(5): 711-727.

Specht, Jule, Boris Egloff & Stefan C. Schmukle. 2011. “Stability and Change of Personality Across the Life Course: The Impact of Age and Major Life Events on Mean-Level and Rank-Order Stability of the Big Five”, Journal of Personality and Social Psychology, 101 (4): 862–882.

Stagner, R. 1937. *Psychology of personality*. New York: McGraw-Hill.

Stern, William. 1935. “On the nature and structure of character”, *Character and Personality*, 3: 270-289.

Stewart Wilson, Marc et Chris G. Sibley. 2013. “Social Dominance Orientation and Right-Wing Authoritarianism: Additive and Interactive Effects on Political Conservatism”, *Political Psychology*, 34 (2): 277-284.

Storme, Martin., Tavani, Jean-Louis & Myszkowski, Nils. 2016. “Psychometric properties of the French ten-item personality inventory (TIPI)”, *Journal of Individual Differences*, 37 (2): 81-87.

Tajfel, H. 1978. *Differentiation between social groups: Studies in intergroup relations*, London: Academic Press.

Thalmayer, Amber Gayle, Gerard Saucier & Annemarie Eigenhuis. 2011. “Comparative Validity of Brief to Medium-Length Big Five and Big Six Personality Questionnaires”, *Psychological Assessment*, 23 (4): 995–1009.

Torres, Michelle et Steven S. Smith. 2018. “Revisiting Bedrock Values: The Stability and Predictive Power of the Society Works Best Index”, *American Politics Research*, 46 (2): 308-335.

Trafimow, David. 2014. “Considering Quantitative and Qualitative Issues Together”, *Qualitative Research in Psychology*, 11 (1): 15-24.

Vecchione, Michele et Gian Vittorio Caprara. 2009. “Personality determinants of political participation: The contribution of traits and self-efficacy beliefs”, *Personality and Individual Differences*, 46: 487-492.

Vecchione, Michele, Harald Schoen, José Luis González Castro, Jan Cieciuch, Vassilis Pavlopoulos, Gian Vittorio Caprara. 2011. “Personality correlates of party preference: The Big Five in five big European countries”, Personality *and Individual Differences*, 51: 737-742.

Vecchione, Michele, José Luis Gonzàlez Castro et Gian Vittorio Caprara. 2011. “Voters and leaders in the mirror of politics: Similarity in personality and voting choice in Italy and Spain”, *International Journal of Psychology*, 46 (4): 259-270.

Verhulst, Brad, Lindon J. Eaves et Peter K. Hatemi. 2012. “Correlation not Causation: The Relationship between Personality Traits and Political Ideologies”, *American Journal of Political Science*, 56 (1): 34-51.

Verhulst, Brad, Peter K. Hatemi et Nicholas G. Martin. 2010. “The nature of the relationship between personality traits and political attitudes”, *Personality and Individual Differences*, 49: 306-316.

Vignoles, Vivian L. 2008. “Identity: Personal AND Social”, dans *The Oxford Handbook of Personality and Social Psychology (2 ed.)*, Kay Deaux & Mark Snyder (dir.), New York: Oxford University Press.

Wang, Ching-Hsing. 2016. “Personality traits, political attitudes and vote choice: Evidence from the United States”, *Electoral Studies*, 44: 26-34.

Weinschenk Aaron C., Christopher T. Dawes, Christian Kandler, Edward Bell et Rainer Riemann. 2019. “New evidence on the link between genes, psychological traits, and political engagement”, *Politics and the Life Sciences,* 38 (1): 1-13.

Weinschenk, Aaron C. 2014. “Personality Traits and the Sense of Civic Duty”, *American Politics Research,* 42 (1): 90-113.

Weinschenk, Aaron C. 2017. “Big Five Personality Traits, Political Participation, and Civic Engagement: Evidence from 24 Countries”, *Social Science Quarterly,* 98 (5): 1406-1421.

Weinschenk, Aaron C. et Christopher T. Dawes. 2017. “The Relationship between Genes, Personality Traits, and Political Interest”, *Political Research Quarterly,* 70 (3): 467-479.

Weinschenk, Aaron C. et Costas Panagopoulos. 2014. “Personality, Negativity, and Political Participation”, *Journal of Social and Political Psychology,* 2 (1): 164-182.

Winter, David G., Oliver P. John, Abigail J. Stewart, Eva C. Klohnen, Lauren E. Duncan. 1998. “Traits and Motives: Toward an Integration of Two Traditions in Personality Research”, *Psychological Review,* 105 (2): 230-250.

Woods, Stephen A. & Sarah E. Hampson. 2005. “Measuring the Big Five with Single Items using a Bipolar Response Scale”, *European Journal of Personality,* 19: 373–390.

Yamagata, Shinji, Atsunobu Suzuki, Juko Ando, Yutaka Ono, Nobuhiko Kijima, Kimio Yoshimura, Fritz Ostendorf, Alois Angleitner, Rainer Riemann, Frank M. Spinath, W. John Livesley & Kerry L. Jang. 2006. “Is the Genetic Structure of Human Personality Universal? A Cross-Cultural Twin Study From North America, Europe, and Asia”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 90 (6): 987–998.

Ziegler, Matthias, Arthur Poropat, & Julija Mell. 2014a. “Does the Length of a Questionnaire Matter? Expected and Unexpected Answers from Generalizability Theory”, *Journal of Individual Differences,* 35 (4): 250–261.

Ziegler, Matthias, Christoph J. Kemper, & Peter Kruyen. 2014b. “Short Scales– Five Misunderstandings and Ways to Overcome Them”, *Journal of Individual Differences,* 35(4): 185–189.