

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/232550967>

Adaptation et validation en langue Française d'une échelle de prise de décision. / Adaptation and validation of a decision making scale in French.

Article in *Canadian Journal of Behavioural Science* · July 2011

DOI: 10.1037/a0021031

CITATIONS

8

READS

817

2 authors, including:



Nathalie Bailly

University of Tours

57 PUBLICATIONS 589 CITATIONS

SEE PROFILE

Adaptation et validation en langue française d'une échelle de prise de décision

Nathalie Bailly
Université François Rabelais

Marie-Lise Ilharragorry-Devaux
Institut Thérapeutique Éducatif Pédagogique et Professionnel

Notre étude porte sur l'adaptation et la validation en langue française du Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ) de Mann et al. (1997). Ce questionnaire est basé sur le modèle du conflit décisionnel défini à l'origine par Janis et Mann (1977) et permet de définir 4 styles décisionnels : la vigilance, le transfert de responsabilité, la procrastination et l'hypervigilance. 454 participants ont participé à notre étude. Les résultats des analyses factorielles (confirmatoire et exploratoire) confirment la structure en quatre dimensions établie par les auteurs. Quant à la cohérence interne des quatre styles décisionnels elle est satisfaisante. Même si les scores moyens obtenus sur chaque style sont inférieurs à ceux des études précédentes, les résultats psychométriques obtenus justifient l'utilisation du MDMQ auprès d'une population francophone.

Mots-clés : modèle du conflit décisionnel, prise de décision, styles décisionnels

Dans la vie quotidienne, nous sommes perpétuellement confrontés à des choix. Qu'il s'agisse de décider de ses vacances, de son avenir professionnel, de son avenir sentimental, . . . , la prise de décision est une des activités mentales les plus répandues. L'acte de prise de décision est avant tout un processus adaptatif : il nécessite une perception de maîtrise de l'environnement et une évaluation des conséquences éventuelles des comportements décisionnels. Faire un choix implique la prise en compte à la fois des ressources propres de chaque individu et du contexte environnemental auquel il est soumis. Qui plus est, la prise de décision est fortement valorisée dans nos sociétés occidentales : est performant et « fonctionnel » celui qui sait prendre la bonne décision. Faire le bon choix aura, qui plus est, des effets positifs sur le bien-être des individus tandis qu'une non-satisfaction du choix effectué va engendrer du stress chez les individus (Zhang & Fitzsimons, 1999).

De nombreux modèles théoriques se sont développés afin de mieux cerner les fondements de la prise de décision. Issus des théories probabilistes, les modèles normatifs (Kahneman & Tversky, 1977; Von Neumann & Morgenstern, 1944) exposent comment les décisions devraient être prises en mettant l'accent sur l'utilisation de procédures rationnelles. Elles proposent de modéliser la prise de décision sous la forme de processus de décision formalisé (Gigerenzer, 1997). Mais, l'acte de prise de décision ne se fait pas toujours de façon rationnelle et bien souvent nous privilégions des stratégies informelles ou heuristiques pour prendre des décisions (Lipshitz, 1994). En effet, la rationalité requiert une connaissance complète et une totale anticipation des conséquences des choix possibles et dans la pratique, force est de constater que les con-

naissances sur les conséquences de nos actes sont toujours fragmentaires, surtout dans le risque ou l'incertitude. Compte tenu des limites de temps, des informations contextuelles disponibles, de notre motivation, de nos habitudes, les émotions seraient également efficaces et régulièrement utilisées dans la prise de décision, tout spécialement lors de la résolution de conflit (Etzioni, 1992). Les modèles décisionnels descriptifs quant à eux décrivent les comportements décisionnels en situation réelle. Ils visent à expliquer comment différents facteurs influencent la prise de décision et étudient la façon dont les individus traitent l'information en vue d'une prise de décision. Ainsi, si les théories normatives mettent en avant « ce que les individus devraient faire » (en théorie), les théories descriptives vont s'intéresser à « ce que les individus font réellement » (ou « ont fait ») (Dillon, 1998). Au sein de ces modèles descriptifs, les caractéristiques des décideurs permettent de mieux appréhender les processus décisionnels (Luce, James & John, 2001; Thunholm, 2004) et ont mis en évidence différents styles décisionnels (Mann, Burnett, Radford & Ford, 1997; Scott & Bruce, 1995).

Le modèle du conflit décisionnel défini à l'origine par Janis et Mann (1977) met l'accent sur le fait que la prise de décision est le plus souvent conflictuelle (car il faut faire un choix) et qu'elle est, de ce fait, anxiogène. Dès lors, les auteurs s'attachent à comprendre quand, comment et pourquoi un stress psychologique généré par le conflit décisionnel impose des limitations à la rationalité des décisions d'une personne dans sa vie professionnelle et personnelle (Janis & Mann, 1977). Le stress généré par la prise de décision proviendrait d'une part des pertes personnelles, sociales et matérielles occasionnées par l'alternative choisie (quelle que soit l'alternative choisie) et d'autre part, de la perte d'estime de soi si la prise de décision s'avérait fautive. Selon ce modèle, la présence ou l'absence de trois conditions détermine différents styles décisionnels. Ces trois conditions sont 1) la conscience des risques associés aux alternatives préférées; 2) l'espoir de trouver une meilleure alternative; et 3) la croyance du sujet qu'il dispose d'un temps suffisant pour chercher et réfléchir avant que la décision ne soit nécessaire. La réalisation de ces trois conditions constituerait

Nathalie Bailly, Maître de Conférences en Psychologie Sociale, Université François Rabelais; et Marie-Lise Ilharragorry-Devaux, Psychologue du travail, Institut Thérapeutique Éducatif Pédagogique et Professionnel.

Toute correspondance concernant le présent article doit être adressée à Bailly Nathalie, Maître de Conférences en Psychologie Sociale, Université François Rabelais, 3 rue des Tanneurs, 37041 Tours Cedex (France), Laboratoire : EA 2114, Psychologie des Ages de la vie. Courriel : bailly@univ-tours.fr

un style de décision appelé style vigilant, correspondant à un traitement attentionné de l'information (recherche et assimilation des informations pertinentes, recherche et évaluation des alternatives, ...). Ce style de prise de décision est susceptible de mener à une résolution du conflit décisionnel informée et réussie. En revanche, d'autres styles décisionnels seraient considérés comme mal adaptés. C'est le cas des styles nommés défensif et hypervigilant. L'évitement défensif est caractérisé par une croyance pessimiste qu'il y a peu de chance de trouver une bonne solution au dilemme. Ce style inclut le passage de la responsabilité à quelqu'un d'autre (transfert de responsabilité), le fait de remettre à plus tard la décision (procrastination) ou encore la dévalorisation de la signification de l'importance de la décision et de la valeur des alternatives (rationalisation; Burnett, Mann, & Beswick, 1989). Quant à l'hypervigilance, elle consiste au fait de prendre une décision mal conçue, précipitée, comme dans un état de panique, sans avoir considéré l'ensemble des alternatives.

Dans l'optique d'opérationnaliser les styles décrits dans le modèle du conflit décisionnel, Mann (1982) élabore le *Flinders Decision Making Questionnaire* (FDMQ). Cet instrument comprend 31 items répartis de la façon suivante : échelle de vigilance (6 items), une échelle d'hypervigilance (5 items) et une échelle d'évitement défensif (5 items) ainsi que trois autres échelles : la procrastination (5 items), le transfert de responsabilité (5 items) et la rationalisation (5 items). L'échelle de Mann et de ses collaborateurs a été utilisée dans divers domaines dont celui de la psychiatrie. Il a ainsi été montré que des populations manifestant des troubles psychiatriques sont de « pauvres » décideurs et utilisent principalement la stratégie d'hypervigilance et/ou d'évitement (Radford, Mann, & Kalucy, 1986). Quant à la procrastination, il a été montré que les personnes qui ont des scores importants à l'échelle de procrastination sont celles qui ont une tendance à la rumination passée et future plutôt qu'à l'élaboration de plans d'action actuels (Kuhl, 1985). Dans un autre domaine : celui des performances scolaires, des études indiquent que le style « vigilant » est lié aux performances scolaires tandis que l'hypervigilance et/ou l'évitement défensif est lié à de faibles performances scolaires (Ball, Mann & Stamm, 1994; Beswick, Rothblum & Mann, 1988; Burnett et al., 1989). Parallèlement, il existerait également un lien entre vigilance et satisfaction scolaire des étudiants (Fletcher & Wearing, 1992). Enfin, une variable importante quant à l'identité de chacun : l'estime de soi a également été appréhendée dans ses liens avec les styles de prises de décision. Même si Burnett (1991) montre une relation faible entre l'estime de soi et les différents styles de prises de décisions, d'autres auteurs mettent en avant un lien significatif entre estime de soi et vigilance tandis que les personnes ayant une faible estime d'elles-mêmes sont celles qui ont un style « procrastination » (Beswick et al., 1988; Fee & Tangney, 2001; Ferrari, 1991, 1994).

Quelques années plus tard, Mann et ses collaborateurs (1997) ont soumis le FDMQ à des analyses structurales de types confirmatoire et factorielle afin de réduire le nombre d'items du FMDQ. Sur une population étudiante de 2051 personnes, quatre principaux modèles furent testés : 1) un modèle à 2 facteurs (vigilance et autres items); 2) un modèle à 3 facteurs (vigilance, hypervigilance, et les autres items); et finalement, 3) un modèle à 6 facteurs (vigilance, hypervigilance, transfert de responsabilité, évitement défensif, procrastination et rationalisation). Quand tous les modèles furent testés, les indices d'ajustement les plus performants

furent ceux du troisième modèle. Des calculs plus précis ont permis de réduire l'échelle à 5 facteurs. Premièrement, ils éliminèrent les items dont les corrélations multiples étaient $< ,25$. Deuxièmement, compte tenu de la forte corrélation entre les styles « transfert de responsabilité » et « évitement défensif », les items furent regroupés en un seul facteur appelé « transfert de responsabilité ». La version définitive du questionnaire appelé *Melbourne Decision Making Questionnaire* (MDMQ) comprend 22 items répartis en quatre styles décisionnels: (1) la vigilance, (2) le transfert de responsabilité, (3) la procrastination et (4) l'hypervigilance. La cohérence interne de ces échelles est satisfaisante (Alpha de Cronbach = ,80 pour la « vigilance », ,74 pour « l'hypervigilance », ,81 pour la « procrastination » et ,87 pour le « transfert de responsabilité »). Le MDMQ a été traduit et utilisé sur différentes cultures montrant par ailleurs des différences entre des pays occidentaux (États Unis, Australie, Nouvelle Zélande) et des pays orientaux (Japon, Chine, Taiwan). Ainsi, si le style « vigilant » est toujours le style le plus utilisé par les individus et varie peu d'une culture à l'autre, les autres stratégies semblent plus importantes dans les cultures de type oriental (Brew, Hesketh, & Taylor, 2001; Mann et al., 1998).

La validité et l'intérêt de ce modèle initialement proposé par Janis et Mann a fortement contribué au développement de recherches et de théories sur le stress (Lazarus & Folkman, 1984; Kenin, 1987) et le conflit (Weitzman & Weitzman, 2000). Il a également permis de mieux comprendre certaines situations de prise de décision complexe (O'Hare, 1992) tant d'un point de vue organisationnel que d'un point de vue individuel (Philips & Reddie, 2007). Il nous semble donc important de posséder un outil francophone fiable capable d'appréhender les différents styles décisionnels. À notre connaissance, il n'existe aucune mesure française de l'échelle de Mann et al. (1997) alors que cette échelle a déjà été traduite et validée auprès de différents pays et dans différentes langues (États-Unis, Australie, Chine, Espagne, Japon, Nouvelle Zélande, Turquie; Barbero, Vila, Macià, Perez & Navas, 1993; Brew et al., 2001; De herredia, Arocena, & Gárate, 2004; Mann et al., 1998; Radford, Mann, Ohta & Nakane, 1991; Deniz, 2004).

L'objectif de notre étude est donc ici de traduire et de valider en langue française le *Melbourne Decision Making Questionnaire* de Mann et al. (1997). Notre étude devrait permettre de vérifier certaines propriétés psychométriques de l'échelle de prise de décision.

Méthodologie

Participants

L'échantillon qui a servi à valider le DMQ est composé de 454 individus français dont l'âge s'échelonne entre 18 et 94 ans (moyenne d'âge = 53 ans; écart-type = 23). Les participants sont très majoritairement féminins : 78 % de femmes ($n = 354$; moyenne d'âge = 53,23 ans, écart-type = 23) contre 22 % d'hommes ($n = 100$; moyenne d'âge = 52,75, écart-type = 23,74). Concernant la situation matrimoniale des participants, il apparaît que les plus jeunes et les adultes vivent majoritairement en couple (53,5 % et 78,5 %) tandis que chez les plus âgés (plus de 60 ans) les personnes se partagent entre vie maritale (52,2 %) et veuvage (45,2 %). Le nombre moyen d'année d'étude est de 9,64 ans (écart-type = 3), ce qui est relativement élevé. A noter également

que l'âge est corrélé avec le niveau d'étude : les plus jeunes ont un nombre moyen d'année d'étude supérieur aux plus âgés ($r = -.57$; $p < .0001$).

Collecte de données

Les passations se sont déroulées sur deux années dans le cadre d'un travail de doctorat intitulé « Contexte et prises de décision : rôle de l'âge et de la personnalité ». Pour les besoins de l'étude, des populations avec des âges différents ont été recrutées. Trois groupes d'âges ont ensuite été constitués : les jeunes, les adultes et les adultes âgés. Le groupe jeune correspond à des étudiants ayant moins de 25 ans. Le groupe adulte correspond à des personnes ayant une activité salariée et le groupe des adultes âgés correspond à des personnes de plus de 60 ans étant à la retraite. Les participants ont été recrutés par l'expérimentatrice dans la région Centre de la France sur la base du volontariat après avoir expliqué les objectifs de la recherche. Le recrutement des plus jeunes s'est fait au sein de l'Université de Tours, celui des adultes par l'intermédiaire d'un club de sports et celui des âgés dans diverses associations pour séniors et dans le cadre de l'université du 3^e âge. La passation s'est déroulée en présence de l'expérimentateur dans un local de l'université pour les sujets jeunes et adultes, et à leur domicile pour les sujets âgés.

Instrument

Le *Melbourne Decision Making Questionnaire* de Mann et al. (1997). Ce questionnaire se compose de vingt deux items se divisant en 4 styles de prise de décision : la vigilance (6 items), le transfert de responsabilité (6 items), la procrastination (5 items) et l'hypervigilance (5 items). Aucun item n'est inversé. En ce qui concerne les modalités de réponses, nous avons choisi le même format de réponse que celui choisi par Mann et al. (1997, 1998). Pour chaque item, le sujet doit se situer sur une échelle en 3 points : « Vrai pour moi » (score 2), « Parfois vrai pour moi » (score 1) et « Pas vrai pour moi » (score 0).

Adaptation en langue française du MDMQ

Pour traduire et valider cette échelle, plusieurs étapes ont été nécessaires (Vallières et Vallerand, 1990). Dans un premier temps, l'utilisation de la méthode de la traduction inversée a été retenue. Une personne bilingue a traduit en français les 22 items du DMQ. Cette traduction a ensuite été proposée à une deuxième personne bilingue à laquelle il était demandé de le traduire en langue anglaise. Les deux personnes bilingues sont des traducteurs professionnels. Lors de la seconde étape, un comité constitué de trois enseignants-chercheurs et d'une étudiante en psychologie sociale a analysé dans quelle mesure le deuxième traducteur a réussi à reproduire fidèlement la version originale. De plus, le comité a été particulièrement vigilant en ce qui concerne la simplicité du vocabulaire et les tournures de phrases. Quelques révisions ont ensuite été adoptées pour que les affirmations proposées dans les items de l'échelle de prise de décision transmettent bien les nuances de signification. Lorsqu'il y avait divergence entre les deux traductions, un consensus a été trouvé. Dans une troisième étape, afin de s'assurer de la clarté des items, le questionnaire a été soumis à 13 étudiants et dix personnes âgées (entrevue face à face)

afin de s'assurer de la clarté des items. La clarté des items était évaluée à l'aide d'une échelle allant de 1 (« pas du tout clair ») à 7 (« tout à fait clair »). Les 22 items ont tous bénéficié d'une clarté moyenne supérieure à 5. La version française de cette échelle est présentée dans le Tableau 2.

Résultats

Analyses factorielles confirmatoires—Les 22 items retenus de l'échelle ont été soumis à des analyses factorielles confirmatoires en utilisant la méthode du maximum de vraisemblance (Statistica – Version 7.1.). Les modèles testés sont ceux de Mann et al. (1997) :

1) Modèle à 2 facteurs

La vigilance comme premier facteur et les autres styles réunis sur le second facteur. Il s'agit dans ce modèle de tester l'idée selon laquelle la vigilance est la façon la plus adaptée de prendre des décisions tandis que les autres sont dites « mal adaptées » (Mann et al., 1989; Janis & Mann, 1977).

2) Modèle à 3 facteurs

La vigilance, l'hypervigilance et les autres styles décisionnels. La justification de ce modèle repose sur l'existence de deux façons distinctes de prendre des décisions : la vigilance d'une part et l'hypervigilance d'autre part, tandis que le transfert de responsabilité et la procrastination constitueraient un construit distinct de « non prise de décision » (Burnett et al., 1989).

3) Modèle à 4 facteurs

La vigilance, l'hypervigilance, la procrastination et le transfert de responsabilité. Ce dernier modèle correspond à la structure éprouvée et retenue par les auteurs de l'échelle initiale selon laquelle il existe quatre styles distincts pour faire face au conflit (Mann et al., 1997).

Plusieurs indices ont été retenus pour estimer l'adéquation des modèles proposés: le GFI, l'AGFI, le RMSEA et le rapport du chi-carré sur le nombre de degrés de liberté correspondant (χ^2/dl). Un modèle présente un bon ajustement si le GFI et le AGFI est supérieur à ,9 (Tabachnik & Fidell, 2001) et si le RMSEA est compris entre ,05 et ,08 (Hu & Bentler, 1999). Par ailleurs, une valeur χ^2/dl plus petite que 5 signifie habituellement que les données s'ajustent bien au modèle théorique proposé (Jöreskog & Sörbom, 1993). Les indices retenus sont identiques à ceux de Mann et al. (1997) excepté pour l'indice RMSR qui n'est pas accessible sous Statistica.

Les résultats des différents modèles testés indiquent que le meilleur modèle est le modèle à 4 facteurs distincts (Tableau 1). En effet, les indices « RMSEA, GFI et le χ^2/dl » de ce modèle sont acceptables, seul l'indice AGFI étant légèrement en deçà des critères retenus par Tabachnik and Fidell (2001). Ainsi, nous retrouvons la structure à 4 facteurs mise en évidence par Mann et al. (1997): vigilance, hypervigilance, procrastination et transfert de responsabilité. Si l'on regarde les indices obtenus lors de précédentes études, les indices GFI et AGFI sont quasiment identiques aux nôtres avec cependant des variations selon les pays concernés (Australie, États-Unis, Nouvelle Zélande, Japon, Chine et Taiwan).

Tableau 1
Indices d'ajustement obtenus pour chacun des modèles théoriques éprouvés

	RMSEA	GFI	AGFI	χ^2/dl
Modèle à 2 facteurs	.08	.85	.82	3.76
Modèle à 3 facteurs	.07	.87	.85	3.22
Modèle à 4 facteurs	.06	.90	.87	2.82

Nota. RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation - GFI: Goodness of Fit index - AGFI: Adjusted Goodness of Fit index - χ^2/dl : ratio of the χ^2 value and the degrees of freedom.

En effet, l'étude de Mann et al. (1997) montre que c'est aux États-Unis, que le modèle à 4 facteurs est le plus performant (GFI = ,89, AGFI = ,86, RMSR = ,05 et χ^2/dl = 3,63) tandis qu'il est le plus faible en Nouvelle Zélande (GFI = ,78, AGFI = ,72; RMSR = ,09 et χ^2/dl = 5,51). Quant à la plus récente validation espagnole du MDMQ (De Heredia et al., 2004), elle montre des indices qui sont en deçà des résultats de notre étude (GFI = ,85, AGFI = ,81, RMSR = ,08-609 étudiants espagnols).

Afin d'approfondir les résultats des analyses confirmatoires, nous avons procédé à une analyse factorielle afin de déterminer si nos données reproduisent bien le modèle théorique à 4 facteurs.

Analyse factorielle exploratoire

Dans un premier temps, nous avons effectué une analyse factorielle avec rotation orthogonale Varimax distinctement pour les

hommes et les femmes puis en fonction de l'âge (4 groupes d'âge ont été constitués selon les quartiles). Les résultats étant similaires, le Tableau 2 synthétise les informations obtenues sur l'ensemble de nos participants ($n = 454$). L'analyse révèle une structure en 4 facteurs (tous les facteurs ayant une valeur propre >1). Afin d'envisager la pertinence des items pour chaque facteur, les items ayant une saturation supérieure à ,40 ont été sélectionnés. Le facteur 1 (valeur propre = 5,61, 26 % de la variance) correspond aux items « transfert de responsabilité ». Tous les items correspondant au style « vigilant » sont saturés sur le facteur 2 (valeur propre = 2,43, 10 % de la variance). Le facteur 3 (valeur propre = 1,44, 7 % de la variance) correspond aux items de l'hypervigilance » et le facteur 4 (valeur propre = 1,19; 7 % de la variance) correspondant aux items de la procrastination. L'ensemble de ces facteurs expliquent 48 % de la variance totale.

Les résultats de l'analyse factorielle sont conformes à la structure factorielle à 4 facteurs mise en évidence par les auteurs de l'échelle. Néanmoins, l'item 5 : « *Je me décourage facilement lorsqu'il s'agit de trouver une solution* » ne sature pas uniquement sur le facteur attendu (hypervigilance) mais également sur un second facteur (transfert de responsabilité). Nous avons choisi de garder cet item sur le facteur hypervigilance compte tenu de sa saturation plus élevée sur ce dernier. De plus, sa signification va davantage dans le sens de l'émotion ressentie face à la prise de décision (se décourager facilement) que du passage de la responsabilité à quelqu'un d'autre.

Les analyses (factorielle confirmatoire et factorielle exploratoire) ayant montré une structure à quatre facteurs, des scores par

Tableau 2
Analyse factorielle de l'échelle de prise de décision ($n = 454$)

Items	Facteurs			
	1	2	3	4
1 — Quand je dois prendre une décision, je fais en sorte de rassembler beaucoup d'informations (V)		0,68		
9 — Je prends beaucoup de soin avant de choisir (V)		0,62		
13 — Je réfléchis mûrement pour pouvoir prendre une décision dans les meilleures conditions (V)		0,74		
16 — J'envisage le côté négatif de chaque alternative (V)		0,58		
18 — J'aime envisager l'ensemble des choix possibles (V)		0,46		
21 — J'essaie d'être au clair avec mes objectifs avant de choisir (V)		0,60		
2 — Après avoir pris une décision, je passe beaucoup de temps à me convaincre qu'elle est correcte (H)			0,79	
5 — Je me décourage facilement lorsqu'il s'agit de trouver une solution (H)	0,41		0,47	
11 — Je ne peux pas réfléchir correctement si je dois prendre une décision à la hâte (H)			0,39	
17 — La possibilité que je puisse me tromper me fait souvent changer d'avis (H)			0,56	
22 — J'ai l'impression d'être sous une énorme pression lorsque je dois prendre une décision (H)			0,55	
3 — Je remets à plus tard les décisions à prendre (P)				0,73
6 — Même après avoir pris ma décision, je tarde avant d'agir (P)				0,56
10 — Je retarde le moment de prendre ma décision jusqu'à ce qu'il soit trop tard (P)				0,63
19 — Quand je dois prendre une décision, j'attends un long moment avant de commencer à y penser (P)				0,41
14 — Je perds beaucoup de temps dans les questions sans intérêt avant de parvenir à la décision finale (P)				0,58
4 — Je ne prends pas de décision à moins de devoir absolument le faire (T)	0,60			
7 — Je préfère laisser les décisions aux autres (T)	0,70			
8 — J'évite de prendre des décisions (T)	0,38			
12 — Je préfère que les personnes les mieux informées décident pour moi (T)	0,73			
15 — Je n'aime pas assumer la responsabilité des prises de décision (T)	0,61			
20 — Si une décision peut être prise à la fois par moi et par une autre personne, je laisse l'autre personne la prendre (T)	0,77			
Pourcentage de variance	26 %	10 %	7 %	7 %
Cohérence interne (Alpha de Cronbach)	.77	.83	.74	.77

Nota. (V): Vigilance - (H): Hypervigilance - (P): Procrastination - (T): Transfert de responsabilité.

styles décisionnels ont été calculés. C'est le style vigilant qui obtient la plus forte moyenne (moyenne = 8,52, écart-type = 3,63), indiquant qu'il s'agit du style le plus évoqué par nos participants. Viennent ensuite les styles dits « mal adaptés » : l'hypervigilance (moyenne = 4,51, écart-type = 2,76), le transfert de responsabilité (moyenne = 3,4, écart-type = 3,08) et en dernier la procrastination (moyenne = 3,10, écart-type = 2,62). Si ces résultats sont conformes aux autres où le MDMQ est utilisé (De Heredia et al., 2004; Mann et al., 1998), les moyennes obtenues sur chaque style décisionnel sont quant elles différentes en ce qui concerne notre échantillon. Globalement, nous remarquons que nos participants ont des scores moyens plus faibles sur les styles vigilant, transfert de responsabilité et procrastination. Seul le style hypervigilant obtient une moyenne proche des travaux précédents de validation.

Cohérence interne

Les coefficients alpha standardisés sont satisfaisants (Tableau 2). Ils sont de ,83 pour la vigilance, ,77 pour le transfert de responsabilité, ,77 pour la procrastination et ,74 pour l'hypervigilance. Pour rappel, dans l'étude de Mann et al. (1997), ils étaient respectivement de ,83, ,87, ,81 et ,74.

Corrélations entre les différents styles décisionnels de l'échelle de prise de décision

La matrice de corrélations entre les différentes sous échelles indique que les styles de décision « non adaptés » (procrastination, transfert de responsabilité et hypervigilance) sont corrélés entre eux. Les personnes qui utilisent la procrastination sont également celles qui utilisent le transfert de responsabilité et l'hypervigilance (respectivement $r = ,66; p < ,001$, $r = ,39; p < ,001$) et, celles qui utilisent le transfert de responsabilité sont celles qui utilisent l'hypervigilance ($r = ,46; p < ,01$). Quant à la vigilance elle est corrélée négativement avec le transfert de responsabilité et la procrastination (respectivement $r = -,16; p < ,001$, $r = -,26; p < ,001$). En revanche, la vigilance n'est pas corrélée avec le style hypervigilant ($r = -,07$, NS).

Effet du sexe et de l'âge sur les styles décisionnels

On observe un effet du genre sur le style hypervigilant : les femmes ont des scores plus importants que les hommes (M femmes : 4.69 (2.77), M hommes : 4.03 (2.67); $t = 2.3$; $p = .02$), les autres styles sont utilisés de façon identique chez les hommes et les femmes. Quant à l'âge, il est en lien avec la procrastination : la procrastination serait plus importante avec l'âge ($r = ,10$, $p = ,02$).

Discussion

L'objectif de notre étude était d'adapter et de valider en langue française le *Melbourne Decision Making Questionnaire* de Mann et al. (1997). Tout particulièrement, et conformément aux travaux de Mann, il s'agissait d'éprouver la structure factorielle du MDMQ.

Les résultats obtenus dans l'analyse factorielle confirmatoire sont conformes à ceux attendus. Dans notre échantillon le meilleur modèle est celui en quatre facteurs (Vigilance, Hypervigilance,

Transfert de responsabilité et Procrastination) comparativement aux modèles à deux facteurs et trois facteurs. Les indices d'ajustement sont corrects et quasiment identiques à ceux obtenus lors de l'étude de Mann et al. (1997). Quant à l'analyse factorielle exploratoire, elle met également en évidence une structure en quatre facteurs. Seul un item (« *Je me décourage facilement lorsqu'il s'agit de trouver une solution* ») ne sature pas uniquement sur le facteur attendu (hypervigilance) mais également sur un second facteur (transfert de responsabilité). En accord avec la théorie du conflit décisionnel de Janis et Mann (1977) dont est issu le *Melbourne Decision-Making Questionnaire*, il existerait donc différentes façons de gérer le stress occasionné par la prise de décision. Un individu peut rechercher les informations pertinentes afin de résoudre le problème (vigilance), prendre une décision précipitée sans considérer les différentes alternatives (hypervigilance), éviter le conflit occasionné par la prise de décision en remettant à plus tard la prise de décision (procrastination) ou reporter la prise de décision sur autrui (transfert de responsabilité). À l'origine, les styles procrastination et transfert de responsabilité avaient été regroupés sous un facteur commun appelé alors « évitement défensif » dans la mesure où ces deux styles avaient la particularité (contrairement à la vigilance et à l'hypervigilance) d'être des styles non décisionnels (Mann, 1982). En effet, si le style hypervigilant est un style mal adapté, il n'en reste pas moins un style où l'on prend une décision rapidement, de façon précipitée mais où une décision est prise. Dans une étude menée par Creyer et Kozup (2003), une analyse factorielle exploratoire faite sur les 22 items de la MDMQ met d'ailleurs en évidence une structure factorielle en 3 facteurs : vigilance, hypervigilance et évitement défensif (regroupant les items relatifs à la procrastination et au transfert de responsabilité). Néanmoins, dans notre étude comme dans la version révisée de Mann et al. (1997) et dans la plus récente validation de l'échelle en Espagne (De Heredia et al., 2004), nos résultats montrent l'existence de deux styles distincts. Les indices d'ajustement de l'analyse factorielle confirmatoire indiquent une supériorité du modèle à quatre facteurs comparativement au modèle à trois facteurs (vigilance, hypervigilance et évitement défensif regroupant les items transfert de responsabilité et procrastination). À noter qu'aujourd'hui, l'échelle de procrastination est utilisée dans certaines études sur la procrastination de façon indépendante (Ferrari, 1995; Sirois, 2007).

Enfin, les indices de cohérence interne des quatre facteurs mis en évidence paraissent satisfaisants, allant de ,74 à ,83. Ainsi l'échelle de décision dans sa traduction française montre de bonnes propriétés psychométriques justifiant son utilisation sous cette forme sur une population francophone.

Les corrélations obtenues entre les différents styles décisionnels sont cohérentes avec la théorie du conflit décisionnel (Janis & Mann, 1977) et les données de Mann et al. (1997), mais également avec des travaux plus récents utilisant le MDMQ (Boukenhooghe, Vanderheyden, Mestdagh, & Van Laethem, 2007; Phillips & Reddie, 2007). Les corrélations obtenues entre les styles dits « mal adaptés » indiquent que les personnes utilisant ces types de prise de décision le font le plus souvent de façon combinée ou séquentielle. Quant aux résultats concernant les corrélations du style vigilant avec les autres styles décisionnels, nos résultats indiquent que les personnes qui sont dans le style vigilant sont moins enclines à utiliser la procrastination et/ou le transfert de responsabilité. Tout comme l'étude de Mann et al. (1997), ces corréla-

tions sont plus faibles que celles existantes entre les styles « non adaptés ». On peut penser que selon les contraintes situationnelles, les caractéristiques de la tâche, les limites de temps, . . . , le choix peut se faire sur un style plutôt qu'un autre. Ces corrélations nous indiquent que les styles décisionnels ne sont pas exclusifs mais représentent différentes alternatives pour faire face à une décision.

Si de façon générale, nos résultats sont proches de l'étude originale de Mann et al. (1997), les moyennes obtenues sur notre échantillon sont en revanche différentes de celles classiquement obtenues dans l'utilisation de cette échelle. En effet, même si le style vigilant est toujours le style le plus fréquemment utilisé, il n'en reste pas moins que les moyennes établies dans notre étude sont en deçà des moyennes obtenues dans les deux autres études de validation (Mann et al., 1998; De Heredia et al., 2004), exception faite pour le style hypervigilant qui obtient des scores identiques. Ces résultats sont pour le moins surprenants et complexes à expliciter. Certes, des variations culturelles ont été démontrées quant aux styles décisionnels (Mann et al., 1998) mais celles-ci n'affectent pas le style vigilant. En revanche, il a été montré que le transfert de responsabilité est un style plus utilisé (car valorisé) dans les pays asiatiques, le poids accordé au groupe dans ces cultures étant plus important que dans des cultures occidentales, plus individualistes. Mais nos résultats concernant les styles vigilant, transfert de responsabilité et procrastination sont tous faibles. Même l'étude réalisée sur un pays proche du nôtre—l'Espagne—montre des moyennes bien supérieures aux nôtres (De Heredia et al., 2004). Dès lors, une explication quant aux caractéristiques de notre échantillon est peut être plus pertinente. Notre échantillon n'est pas, contrairement aux précédentes études de validation, un échantillon exclusivement étudiant. Avec une moyenne d'âge de 53 ans en écart-type de 23, notre population est très hétérogène sur cette dimension et l'on y trouve certes des étudiants, mais également et surtout des salariés et des retraités. Pour la plupart, nos participants connaissent ou ont connu le monde du travail et ses impératifs (pression temporelle, pression institutionnelle, . . .), on peut également supposer qu'ils connaissent une vie familiale où là encore, des décisions quotidiennes sont à prendre. L'éventail des contextes décisionnels est peut être plus important chez ce type de population (que sur une population exclusivement estudiantine) et les scores obtenus proviennent peut être de la difficulté à se projeter dans un type de prise de décision. Il ne s'agit là que d'une hypothèse explicative et seules des études additionnelles permettraient de mieux comprendre nos résultats.

Nos derniers résultats concernent les liens entre les styles décisionnels et les variables sexe et âge. En ce qui concerne l'effet du genre, nous avons montré que les femmes utilisent davantage le style hypervigilant que les hommes. Ces résultats corroborent certaines études (Mann et al., 1998; Bouckenhooghe et al., 2007). L'hypothèse selon laquelle les femmes sont plus conscientes des conséquences de leurs prises de décisions et que le ressenti émotionnel dans le processus de décision est très important pour elles, ferait qu'elles ressentent plus intensément le conflit décisionnel (Sanz de Acedo Lizárraga, Sanz de Acedo Baquedano & Cardelle-Elawa, M., 2007) et utiliseraient davantage le style hypervigilant. En ce qui concerne l'âge, nous avons montré que les plus âgés utiliseraient plus le style procrastination que les plus jeunes. Même si l'avancée en âge tend à rendre les individus plus apaisés quant à leur jugement décisionnel (Spaniol & Bayen, 2005), les processus décisionnels semblent être plus lents compte tenu d'une moins

grande efficacité de leur mémoire de travail (Craik & Salthouse, 1992) et ceci expliquerait les scores plus forts de procrastination chez les plus âgés.

Même si les premiers résultats de cette étude sont encourageants, un travail de validation additionnel reste indispensable. En particulier, les validités convergente et discriminante nous permettraient de cerner de façon plus précise la validité de construit de l'outil. Il nous semble également important de vérifier à nouveau la validité de construit en effectuant comme le préconisent Gerbing et Anderson (1996) une validation exploratoire et une validation confirmatoire sur deux échantillons distincts.

Les faibles scores de nos participants sur les différentes dimensions de l'outil restent encore à expliquer et une population plus homogène (étudiante, salariée ou autres) nous aurait certainement permis d'avancer des hypothèses explicatives plus précises. De futures études gagneraient à prendre en compte le contexte et le contenu des décisions. En effet, les contraintes situationnelles, les caractéristiques de la tâche, les différences individuelles génèrent certainement des conflits décisionnels différents.

Quoiqu'il en soit les résultats de cette première étude française sont prometteurs et ont permis de mettre en évidence les propriétés psychométriques de la version française du *Melbourne Decision Making Questionnaire* dont les applications sont multiples aussi bien dans les domaines de l'éducation (pour l'aide à l'orientation des lycéens par exemple), du management (gestion de la prise de décision au sein d'une équipe de travail ou recrutement du personnel) que de la santé (lien entre campagne de prévention et prise de décision).

Abstract

The purpose of the present study was to evaluate the psychometric properties of the Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ) in a French population. This questionnaire is based on the decisional conflict model proposed by Janis and Mann (1977). Four major decisional styles were identified by authors: vigilance, buck-passing, procrastination, and hypervigilance. Four hundred fifty-four participants took part in the study. Results of factor analysis and confirmatory factor analysis indicated that the MDMQ can be conceptualized on a four-factor model according to Mann et al. (1998). The reliability of the MDQM appeared to be satisfactory with good internal consistency. Even if mean scores obtained on each decisional style are lower than preceding studies, results of this study justify utilisation of MDQM with the French population.

Keywords: decisional conflict model, decision-making, decisional style

Références

- Ball, C., Mann, L., & Stamm, C. (1994). Decision making abilities of intellectually gifted and non-gifted children. *Australian Journal of Psychology, 46*, 13–22.
- Barbero, I., Vila, E., Macia, A., Perez-Llantada, C., & Navas, M. (1993). Adaptacion Española del Cuestionario DMQII de Leon Mann. *Revista de Psicología General y Aplicada, 46*, 333–338.
- Beswick, G., Rothblum, E. D., & Mann, L. (1988). Psychological antecedents of student procrastination. *Australian Psychologist, 23*, 207–217.

- Bouckennooghe, D., Vanderheyden, K., Van Laethem, S., & Mestdagh, S. (2007). Cognitive motivation correlates of coping style in decisional conflict. *Journal of Psychology - Interdisciplinary and Applied*, *141*, 605–625.
- Brew, F. P., Hesketh, B., & Taylor, A. (2001). Individualist-collectivist differences in adolescent decision making and decision styles with Chinese and Anglos. *International Journal of Intercultural Relations*, *25*, 1–19.
- Burnett, P. C. (1991). Decision making style and self-concept. *Australian Psychologist*, *26*, 55–58.
- Burnett, P. C., Mann, L., & Beswick, G. (1989). Validation of the Flinders Decision Making Questionnaire in course decision making in students. *Australian Psychologist*, *24*, 285–292.
- Craik, F., & Salthouse, T. (1992). *Handbook of aging and cognition*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Creyer, H., & Kozup, J. (2003). An examination of the relationships between coping styles; task related affect, and the desire for decision assistance. *Organisational Behavior and Human Decision Processes*, *90*, 37–49.
- De Heredia, R., Arocena, F., & Gárate, J. (2004). Decision-making patterns, conflict styles, and self-esteem. *Psicothema*, *16*, 110–116.
- Deniz, M. (2004). Investigation of the relation between decision-making self-esteem, decision making styles and problem solving skills of university students. *Eurasian Journal of Educational Research*, *4*, 23–35.
- Dillon, S. M. (1998). *Descriptive decision making: Comparing theory with practice*. Unpublished manuscript.
- Etzioni, A. (1992). Normative-affective factors: Toward a new decision-making model. Dans M. Zey (éds.), *Decision making: Alternatives to rational choice models* (pp. 89–111), Newbury Park, CA : Sage Publications.
- Fee, R. L., & Tangney, J. P. (2001). Procrastination: A means of avoiding shame or guilt? *Journal of Social Behaviour and Personality*, *15*, 167–184.
- Ferrari, J. R. (1991). Compulsive procrastination: Some self-reported characteristics. *Psychological Reports*, *68*, 455–458.
- Ferrari, J. R. (1994). Dysfunctional procrastination and its relationship with self-esteem, interpersonal dependency, and self-defeating behaviours. *Personality & Individual Differences*, *17*, 673–679.
- Fletcher, H. J., & Wearing, A. J. (1992). *Deciding to return to study: A field assessment of the Decision Making Questionnaire*. Unpublished manuscript, University of Melbourne.
- Gerbing, D., & Hamilton, J. (1996). Viability of exploratory factor analysis as a precursor to confirmatory factor analysis. *Structural Equation Modelling*, *3*, 62–72.
- Gigerenzer, G. (1997). Bounded rationality: Models of fast and frugal inference. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, *133*, 201–218.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Fit indices in covariance structure modelling : Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, *3*, 424–453.
- Janis, I. L., & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York : Free Press.
- Jöreskog, K. G., & Sörbom, D. (1993). *LISREL 8: User's reference guide*. Chicago: Scientific Software.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1977). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, *47*, 263–291.
- Kenin, G. (1987). Decision making under stress: Scanning of alternatives under controllable and uncontrollable threats. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 639–644.
- Kuhl, J. (1985). Volitional mediators of cognition-behavior consistency: Self-regulatory processes and action versus state orientation. Dans J. Kuhl & J. Beckmann (éds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 101–128). New York : Springer-Verlag.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. New York : Springer.
- Lipshitz, R. (1994). Decision making in three modes. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, *24*, 47–65.
- Luce, M. F., James, R. B., & John, W. P. (2001). Emotional decisions: Tradeoff difficulty and coping in consumer choice. Dans R. J. Deborah (éds.), *Monographs of the journal of consumer research* (Vol 1). Chicago: The University of Chicago Press.
- Mann, L. (1982). *Decision making questionnaire I and II*. Unpublished questionnaires. The Flinders University of South Australia.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M., & Ford, S. (1997). The Melbourne Decision Making Questionnaire. An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*, *10*, 1–19.
- Mann, L., Radford, M., Burnett, P., Ford, S., Bond, M., Leung, K., . . . Yang, K. S. (1998). Cross cultural differences en self reported decision making style and confidence. *International Journal of Psychology*, *33*, 325–335.
- O'Hare, D. (1992). The “artful” decision maker: A framework model for aeronautical decision making. *The International Journal of Aviation Psychology*, *2*, 175–191.
- Phillips, J. G., & Reddie, L. (2007). Decisional style and self-reported email use in the workplace. *Computers in Human Behavior*, *23*, 2414–2428.
- Radford, M., Mann, L., & Kalucy, R. (1986). Psychiatric disturbance and decision making. *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, *20*, 210–217.
- Radford, M., Mann, L., Ohta, Y., & Nakane, Y. (1991). Differences between Australian and Japanese students in reported use of decision processes. *International Journal of Psychology*, *26*, 35–52.
- Sanz de Acedo Lizárraga, M., Sanz de Acedo Baquedano, M., & Cardelle-Elawa, M. (2007). Factors that affect decision making: gender and age differences. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, *7*, 381–391.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision making style : the development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, *55*, 818–831.
- Sirois, F. (2007). “I’ll look after my health, later”: a replication and extension of the procrastination-health model with community-dwelling adults. *Personality and Individual Differences*, *43*, 15–26.
- Spaniol, J., & Bayen, U. (2005). Aging and conditional probability judgments: A global matching approach. *Psychology and Aging*, *20*, 165–81.
- Tabachnik, B. G., & Fidell, L. S. (2001). *Using multivariate statistics* (4th ed.). Needham Heights, MA : Allyn & Bacon.
- Thunholm, P. (2004). Decision-making style: Habit, style or both ? *Personality and Individual Differences*, *36*, 931–944.
- Vallières, E. F., & Vallerand, R. J. (1990). Traduction et validation Canadienne-Française de l'échelle d'estime de soi de Rosenberg. *International Journal of Psychology*, *25*, 305–316.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of game and economic behavior*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Weitzman, E., & Weitzman, P. (2000). Problem solving and decision making in conflict resolution. Dans Morton Deutsch and Peter T. Coleman (éds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (pp. 185–209). San Francisco : Jossey-Bass Publishers.
- Zhang, S., & Fitzsimons, G. V. (1999). Choice-process satisfaction: The influence of attribute alignability and option limitation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *77*, 192–214.

Reçu le 9 août 2009

Révisé le 14 avril 2010

Accepté le 23 avril 2010 ■