

La personnalité dans le choix vocationnel : approches, contributions et perspectives pour la recherche

Personality in vocational choice: approaches, contributions and perspectives for research

Auteur 1 : Houda EL FERACHI,

Auteur 2 : Mounia CHERKAOUI,

Houda EL FERACHI* (PhD, Student)

Faculty of Economics and Management, Ibn Tofail University, Morocco
Laboratory of Economics and Public Policy, Morocco
elferachi.houda@gmail.com

Mounia CHERKAOUI (PhD, Professor)

Faculty of Economics and Management, Ibn Tofail University, Morocco
Laboratory of Economics and Public Policy, Morocco
cherkaouimounia@yahoo.fr

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : EL FERACHI .H & CHERKAOUI .M (2021) « La personnalité dans le choix vocationnel : approches, contributions et perspectives pour la recherche », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 8 » pp: 095-125.

Date de soumission : Septembre 2021

Date de publication : Octobre 2021

DOI : 10.5281/zenodo.5648223

Copyright © 2021 – ASJ



Résumé

Le choix vocationnel est un sujet de recherche dans plusieurs disciplines et intéresse tant ceux qui travaillent en sciences de l'éducation, que ceux en marketing et en psychologie. Il relève de la motivation individuelle et professionnelle et oriente les décisions quant aux choix de formations et d'institutions. Cette revue de littérature analytique se situe dans l'intersection entre deux disciplines : le comportement du consommateur et la psychologie. Ce travail se donne pour objectif de présenter et analyser les différentes méthodes mobilisées dans la recherche sur l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel, afin de générer les apports de chaque méthode et leurs perspectives globales pour la recherche dans ce domaine. Nous avons sélectionné 28 articles selon quatre critères : la récence, le champ d'étude, la population étudiée, et l'isolation de la personnalité comme variable étudiée, en excluant les travaux qui portent sur l'intérêt et /ou les variables démographiques. A partir des résultats, nous avons observé une littérature fragmentée et athéorique ; des recherches spécifiques et pointues ; et des recherches concentrées dans les pays développés avec une prévalence des méthodes quantitatives. Une discussion des résultats escomptés ainsi que les perspectives et implications de ces derniers pour la recherche sont présentées à la fin.

Mots clés : Choix vocationnel, Personnalité, Processus de décision.

Abstract

Vocational choice is subject to research in several disciplines and is of interest to those working in educational sciences, as well as those in marketing and psychology. It is a matter of individual and professional motivation and guides the decisions regarding the choice of majors and institutions. This analytical review of literature lies at the intersection of two disciplines: consumer behavior and psychology. Our objective is to present and analyze the different methods used to measure the influence of personality on vocational choice, in order to generate the contributions of each method and their overall perspectives for future research in this field. We have selected 28 articles based on four criteria: recency, field of study, the population under study, and the isolation of personality as an independent variable, while excluding work that focuses on interest and / or demographic variables. From the results, we observed a fragmented and atheoretical literature; specific and focused research; and research concentrated in developed countries with a prevalence of quantitative methods. A discussion of the above-stated results as well as their perspectives and implications for future research are presented at the end.

Keywords: Vocational choice, Personality, Decision process.

Introduction

En marketing, la recherche sur la personnalité s'intéresse principalement l'étude de l'impact de cette dernière sur le comportement du consommateur et son processus de décision. Plusieurs chercheurs ont prouvé que la personnalité joue un rôle déterminant dans les choix de consommation (Blackwell, Miniard & Engel, 2007 ; Schiffman & Kanuk, 2010). D'ailleurs, même si les théories étalées dans la littérature définissent la personnalité de manières différentes, elles convergent toutes dans la même direction. Elles cherchent à évaluer l'impact de la personnalité sur le comportement de l'individu et de l'interaction de ce dernier avec son environnement.

Pour Freud, tout ce qui concerne la personnalité est « déterminé », ou provient d'un élément psychologique (Allen, 2016). Freud a basé toutes ses études sur le « déterminisme psychologique ». Il s'agit du fait qu'aucun comportement des individus n'est un accident ou un hasard. Tout pour lui est prémédité selon ses déterminants psychologiques (Allen, 2016). Il note qu'« *il est facile de résumer la constellation totale des caractéristiques de la personnalité en utilisant des termes flous tels que terrifiant et terrible* » (Shultz et Shultz, 2009 ; p. 3). Toutefois, l'état de l'art démontre que la personnalité est un concept beaucoup plus complexe dont la structure change selon les approches et les théories. Ceci dit, la recherche sur la personnalité gagne en importance et fait face à plusieurs contraintes. Ainsi, cette recherche se focalise sur l'étude du comportement et a pour but de synthétiser et analyser les méthodes mobilisées dans la recherche sur l'influence de personnalité dans le choix vocationnel, ses principaux modèles les plus mobilisés, et ses perspectives et implications pour la recherche.

Notre revue analytique se situe dans l'intersection entre deux disciplines : le comportement du consommateur et la psychologie. Nous positionnons notre recherche dans un paradigme épistémologique interprétatif, comme nous mobilisons les méthodes qualitatives comparatives pour analyser les articles. En effet, afin de revoir la littérature sur l'influence de la personnalité dans le choix vocationnel et de discuter les résultats de cette analyse, nous avons besoin de passer par le processus du choix vocationnel en premier, et comprendre ses déterminants. Ceci nous permet de développer une meilleure compréhension du choix vocationnel dans sa globalité et nous permet d'isoler le rôle de la personnalité par la suite. Ensuite, nous présentons une synthèse de 28 recherches qui portent sur ce sujet, afin d'observer et d'analyser les différentes méthodes utilisées pour évaluer l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel.

Cet article est structuré en cinq parties. Dans la première partie théorique, nous allons rappeler le processus de décision du consommateur, présenter les particularités du processus de décision liées au choix vocationnel, et situer la personnalité dans ce processus en développant ses principales approches. Ensuite nous allons présenter la méthodologie mobilisée pour recueillir et analyser les travaux réalisés dans ce domaine, et nous exposerons les résultats de ce travail dans la troisième partie. La quatrième et la cinquième parties sont dédiées à la discussion des résultats et aux implications pour la recherche. Une conclusion générale est présentée à la fin pour synthétiser le travail et présenter les perspectives de cette recherche.

1. Revue de littérature

Prasad & Jha (2014) attestent qu'il existe un processus de décision semblable par lequel tous les consommateurs passent afin de développer une attitude conative envers une offre, qu'ils définissent comme étant « *le processus de choix entre deux ou plusieurs alternatives* » (p. 335). D'après Kotler (1997), Schiffman & Kanuk (1997), et Solomon (1996), il y a trois niveaux par lesquels le consommateur passe afin de prendre la décision d'achat : avant achat (*pre-purchase*), consommation du service (*service-encounter*) et post achat (*post purchase*). Alors que tous ces niveaux sont très importants, il existe des situations dans lesquelles un niveau peut avoir plus d'importance que les autres. Ces variations dépendent du niveau d'implication du consommateur. Dans le marketing des services, le deuxième niveau est le plus sensible car la production et la consommation d'un service se font simultanément, comme il a été expliqué par le modèle de « Servuction » développé par Eiglier & Langeard en 1987. Cela dit, le marketing des services comprend deux processus : un processus de préparation, invisible aux consommateurs ; et un processus de livraison considéré comme « le moment de vérité » (Gronroos, 1978). Ainsi, afin de prendre sa décision d'achat, le consommateur passe par un nombre d'étapes, menant l'une après l'autre au choix qui correspond le mieux à ses besoins et ses attentes. Ce processus est défini par Prasad & Jha (2014) comme étant « *le processus de collecte et de traitement des informations, de leur évaluation et de sélection de la meilleure option possible afin de résoudre un problème ou de faire un choix d'achat* » (p. 335). Il est composé de cinq étapes : la reconnaissance d'un besoin ; la recherche d'informations ; l'évaluation des solutions ; l'achat ; et la décision après achat (Engel, Kollat & Blackwell, 1968).

1.1. Le processus de décision spécifique au choix vocationnel

En ce qui est des types de décision quant au choix vocationnel, Gordon (1998) a identifié huit types de décision de carrière. Le premier type est celui des étudiants très décidés (*very decided*) qui ont confiance en leur capacité décisionnelle et affichent un contrôle de soi élevé. Ces étudiants ont une personnalité souvent confiante, et ils sont bien informés, avec une vision claire de leur processus de décision (Multon et al., 1995). Le deuxième type est celui des étudiants plutôt décidés (*somewhat decided*), qui affichent un niveau d'anxiété plus élevé que le premier type, et un faible niveau de clarté, de décision et de confiance en soi. Ce type a besoin de plus de soutien et d'orientation pour décider (Goodson, 1981; Larson & Heppner, 1985). Ensuite viennent les étudiants décidés mais instables (*unstable decided*), qui ont une idée très claire sur leur choix de carrière mais moins de visibilité concernant les objectifs ou les valeurs derrière leur choix. En termes de personnalité, ces étudiants sont également anxieux, actifs mais inefficaces (Salomone & Mangicaro, 1991). Ils ont donc besoin de conseil également et d'orientation pour faire le bon choix de carrière (Gordon, 1998). Le quatrième type de décision est celui des étudiants provisoirement indécis (*tentatively undecided*). Malgré qu'ils soient indécis, ils sont les plus proches de la décision parmi les types indécis. Gordon (1998) et Lucas & Epperson (1990) les voient comme des « *décideurs intuitifs qui ne perçoivent aucun obstacle les empêchant d'atteindre leurs objectifs* » (p. 395). Ces étudiants sont des décideurs intuitifs qui ont besoin d'aide dans l'organisation des idées pour la prise de la bonne décision (Gordon, 1998). Les trois derniers types de décisions sont celles des étudiants indécis sur le plan du développement (*developmentally undecided*). Ils sont confiants mais très mal informés. Ensuite viennent les étudiants sérieusement indécis (*seriously undecided*) qui jettent le blâme sur le sort et la vie, qui sont mal informés, et qui sont victimes des pressions sociales ou éducationnelles. En dernier, ceux qui sont chroniquement indécis (*chronically undecided*), qui intriguent largement les chercheurs à comprendre leur détresse et comment les faire remonter à la surface (Gordon, 1998). Plus que des conseils d'orientation, les trois derniers types ont besoin d'accompagnement dans leur processus de décision.

Scott & Bruce (1995) identifient à leur tour cinq dimensions de prise de décision : la décision *rationnelle* caractérisée par l'évaluation cognitive des alternatives ; la décision *intuitive* basée sur l'affectivité ; la décision *dépendante* basée sur l'opinion des autres ; la décision *évitante*, à travers laquelle l'individu tente d'échapper à la décision ; et en dernier, la décision *spontanée* caractérisée par l'impulsivité (cités dans Galotti, et al., 2006, p. 630).

Pourquoi le choix de filière est-il facile pour certains et difficile pour d'autres ? Cette question intrigue les chercheurs de la même manière qu'elle intrigue les institutions et les universités qui cherchent à orienter leurs étudiants et à adopter les meilleurs moyens pour attirer ces derniers. Kotler et Fox (1995) ont évoqué l'accroissement de l'intérêt des établissements d'enseignement pour le marketing afin de devenir plus efficaces. Parsons (1909) a associé le choix vocationnel d'un individu à son analyse de deux ensembles de critères : la compréhension des « aptitudes, capacités, intérêts, ambitions, ressources, limites » et « une connaissance des exigences, des conditions de réussite, des avantages et des inconvénients, de la rémunération, des opportunités et des perspectives dans différents domaines d'activité » (Brown, 2002a, p. 5). Il existe deux écoles de pensées quant au choix vocationnel : l'école psychologique et l'école sociologique. Dans l'école psychologique, la théorie du développement des aspirations professionnelles de Gottfredson (1981) et celle de Lent et al. (1994) de la carrière cognitive sociale sont les plus adoptées pour explorer les choix d'occupations et de vocations. La théorie de Holland (1997) est également utilisée par les conseillers d'orientation.

1.2. Les déterminants du choix vocationnel : Synthèse des principales recherches

Cette partie s'intéresse aux déterminants du choix vocationnel chez les étudiants, en essayant de comprendre comment les étudiants choisissent leurs filières, et voir s'il existe des différences apparentes entre les comportements des étudiants de différentes disciplines. Une quarantaine d'années de recherche sur le sujet à essayer de répondre à ces questions. Elles ont ressorti les déterminants, mais n'ont pas abouti à dresser un modèle de choix vocationnel applicable aux choix de filière particulièrement. Nous avons revu la littérature depuis 1981 jusqu'aux recherches les plus récentes pour cerner exhaustivement les déterminants du comportement des étudiants quant au choix vocationnel. Deux approches terrain se distinguent : une approche orientée contexte, et une approche orientée filière. En effet, certaines recherches étudient le choix vocationnel des étudiants d'une manière exhaustive quant aux filières étudiées, mais très spécifique quant au contexte de l'étude, en se limitant à une université ou à une région du pays. En revanche, d'autres recherches ont été plus larges sur le contexte mais plus spécifiques en termes de filières étudiées.

Dans l'objectif de comprendre comment l'étudiant fait son choix de filière dans le domaine de la mode, Hodges et Karpova (2010) ont dessiné un modèle de recherche exhaustif à travers lequel elles ont regroupé tous les facteurs d'influence pouvant impacter le choix de filière. Cette modélisation rassemble tous les déterminants ayant été décelés par la recherche

sur le choix vocationnel. Ceci offre un cadre conceptuel permettant de cerner les variables qui expliquent le choix vocationnel chez les étudiants, et dessine une base comparative et synthétisante pour mieux comprendre les résultats des études (Straub, 1989). Hodges et Karpova (2010) catégorisent les facteurs d'influence du choix de filière en trois clusters : (a) caractéristiques personnelles, (b) facteurs interpersonnels, et (c) facteurs environnementaux. Sous les caractéristiques personnelles, Hodges et Karpova (2010) incluent les critères objectifs démographiques, et les critères subjectifs psycho-graphiques. De même, sous les facteurs environnementaux, on retrouve les critères de l'établissement et ceux de l'occupation et du marché de travail. Elles ont décelé l'impact des critères démographiques et psycho-graphiques sur le choix vocationnel, comme l'âge et la race qui a été justifié par plusieurs chercheurs (e.g. Maple and Stage, 1992 ; Mau, 2004 ; Simpson, 2001). Ceci a également été appuyé par Keshishian, Brocavich, Boone, et Pal (2010). Turner et Bowen (1999) ainsi que Leppel et al. (2001) ont constaté que le statut socioéconomique et la préparation et l'aptitude scolaire impactent le choix vocationnel. La capacité à réussir dans la filière en question impacte également le processus de décision (Gul et al., 1989, Malgwi et al., 2005, et Maple et Stage, 1991). Coperthwaite et Knight (1995) ont mesuré la capacité parmi les cinquante variables analysées dans leur modèle. Leur étude a démontré l'impact de la capacité sur le choix vocationnel, contrairement à Hansen et Neuman (1999) qui l'ont jugée insignifiante. Paolillo et Estes (1982) et Gul et al. (1989) ont démontré l'impact des valeurs au travail sur le choix vocationnel. Plusieurs auteurs ont appuyé l'impact de l'intérêt comme facteur déterminant du choix vocationnel (eg. Hansen and Neuman (1999), Lapan (1996), Kaynama et Smith (1996) et Coperthwaite et Knight (1995)). En dernier, la personnalité qui a également été confirmée comme facteur psycho-graphique impactant le choix vocationnel.

Quant aux facteurs liés à l'environnement, Turner and Bowen (1999) ont relevé l'importance des programmes d'études et de l'institution, tel que la réputation, la notoriété et la qualité des programmes. L'emplacement institutionnel, le contenu du cours, la vie sociale étaient les plus importants selon une étude faite par Anderson en 2010. Ceci a également été noté par Kirk (1990) et Gabrielsen (1992) parmi plusieurs autres chercheurs. Dans le même sens, certaines études ont rapporté que les opportunités d'emploi et les salaires de départ élevés étaient deux critères principaux motivant le choix vocationnel (Cebula et Lopes, 1982 ; Mauldin et al., 2000 ; Coperthwaite et Knight, 1995 ; Kaynama et Smith, 1996).

Hodges et Karpova (2010) ont créé une troisième rubrique sous laquelle elles ont placé l'influence des paires. Elles les ont nommés facteurs interpersonnels. Ces facteurs ont été approuvés par de nombreux chercheurs qui ont également ressorti l'influence des professeurs sur le choix vocationnel (Paolillo and Estes, 1982 ; Callahan, 1993 ; Mounce and Mauldin, 1998 ; Mauldin et al., 2000; Rask and Bailey, 2002), et celle des parents et des amis (Grant et al., 2000; Leppel et al., 2001; Paolillo and Estes, 1982 ; Kaynama & Smith, 1996 ; Downey, Mcgaughey & Roach, 2011).

Entre les résultats des anciennes recherches sur le choix des filières (Cebula & Lopes, 1981) et celles les plus récentes (Edmonds, 2012), les déterminants restent les mêmes. La différence est plus notable concernant le degré d'impact qu'affiche chaque déterminant dépendamment du contexte de la recherche (université, ou pays). La littérature présente les déterminants sous deux grandes rubriques : la rubrique personnelle qui concerne les facteurs liés à l'individu tels que la personnalité, les critères démographiques, et l'intérêt ; et la rubrique sociale qui concerne les facteurs exogènes tels que l'influence des autres ou les critères de l'établissement. Le tableau n°1 présente quelques travaux de synthèse célèbres au sujet du choix vocationnel. Cette liste n'est pas exhaustive ; seuls les travaux particulièrement exploités dans cette recherche ont été privilégiés.

Tableau 1 : Un recueil de quelques recherches sur les déterminants du choix vocationnel

Auteur(s) & année	Taille (n)	Méthode	Critères de décision	Limites
Cebula & Lopes (1981)	3 ans, 28 disciplines	Analyse de Régression	Écart de gains et différences dans le taux de variation des gains entre les différents domaines	Limité à l'université Jacksonville et l'université Illinois State
Kirk (1990)	204	Sondage	Qualité du programme et opportunités de carrière	Limité au recrutement des étudiants non-traditionnels
Gabrielsen (1992)	92	Sondage	Image, réputation et prestige de la filière	Limité aux auto-moniteurs
St. John (1994)	3,893	Sondage	Le fardeau de la dette / Argent	Promotion 1980 du lycée
Coperthwaite & Knight (1995)	43,614	Analyse discriminante	Près de 50 variables, y compris les cours, les capacités, l'estime de soi, l'importance de l'argent	Trop de variables, conception lourde
Kaynama & Smith (1996)	91	Multi-attributs & AHP	Influence des autres, satisfaction au travail, intérêt, disponibilité du travail et argent	L'influence n'a pas été incluse dans le modèle - bien qu'elle se soit avérée être un critère important
Lapan (1996)	101	Analyse du chemin structurel	Personnalité (introverti vs extraverti) et intérêts professionnels	Limité aux maths/science
Hansen & Newman (1999)	128	Sondage	Intérêt pour le sujet plus important que la compétence	Limité à l'enquête sur les intérêts et les compétences de Campbell

			pour déterminer la majeure au collège	
Strasser, Ozgur, Schroeder (2002)	112	Sondage (Modèle AHP)	Intérêts, rémunération et exigences du poste, compétences interpersonnelles	Les critères supplémentaires possibles à l'étude incluent la personnalité et la capacité des répondants et la rigueur perçue de la discipline.
Shen (2004)	395	Sondage (Modèle SNG)	Valeur fonctionnelle très significative (Campus, sécurité et atmosphère)	Limité aux universités privées du nord de Taiwan
Crampton, Walstrom & Schambach (2006)	89	Questionnaire	Connaissances sur les carrières, les intérêts personnels, les perspectives de salaire à long terme, la probabilité de travailler dans le domaine après l'obtention du diplôme, le salaire de départ et le prestige de la profession	Échantillon limité
Anderson (2010)	3 ans, 30 écoles et collèges	Questionnaire + focus groups	L'emplacement institutionnel (frais de déplacement), le contenu des cours, la vie sociale étaient les plus importants	Limité à l'université Plymouth
Keshishian, Brocovich, Boone, et Pal (2010)	618	Sondage	Origines raciales/ethniques	Limité à une université culturellement diversifiée
Downey, Mcgaughey & Roach (2011)	13 (deux groupes - MIS et non MIS)	Équations structurelles	Influence commune à toutes les majeures (intérêt pour le domaine, disponibilité d'emploi et sécurité d'emploi), et nombreuses différences entre les deux groupes (aptitude, image sociale et personnelle, charge de travail de la majeure et influence de la famille, des amis, des autres étudiants et des professeurs).	Une université : facteurs socio-économiques personnalité, auto-efficacité ou anxiété. Il a regroupé toutes les majeures non-MIS afin de les comparer aux majeures MIS. Il existe clairement des différences entre les majeures non-MIS ;
Edmonds (2012)	60	Sondage	Aucune différence entre les trois sous-types (pratique, interpersonnel et personnel) sur la façon dont ils influencent les élèves	La taille limitée de l'échantillon et les résultats contredisent la littérature

Source : réalisé par nous-mêmes

1.3. La personnalité et le choix vocationnel

La personnalité est un ensemble de traits qui, présents à des degrés différents, distinguent les individus les uns des autres. Nous avons étalé en première partie le processus de décision général et le processus de décision spécifique au choix vocationnel. Nous allons ensuite illustrer la corrélation entre la personnalité et le choix vocationnel. Pour cela, nous

commencerons avec une présentation des deux différentes approches pour mesurer la personnalité. Nous nous baserons sur ces distinctions pour présenter les résultats par la suite.

Malgré l'effort vers l'objectivité et la scientificité des théories de la personnalité, le souci de la subjectivité demeure dominant. En effet, les théories et les modèles peuvent être formels ou personnels. Ils sont dits formels quand ils sont objectifs et testés sur un large échantillon, et ils sont personnels quand ils dérivent des observations subjectives sur un nombre limité de personnes. Dans la psychologie, le souci est d'atteindre un maximum d'objectivité. Ceci n'est pas toujours possible, étant donné le lien entre le théoricien, son vécu, et le développement de sa théorie (Shultz et Shultz, 2009). Toutefois, nombreux sont les modèles ayant tenté d'opérationnaliser les théories de la personnalité à travers l'élaboration d'outils objectifs et statistiquement analysables. Ces outils permettent de cerner les spécificités de la personnalité et d'évaluer son impact sur les comportements des individus, dans différents contextes et champs disciplinaires. Quoique divers et conflictuels, il existe aujourd'hui deux approches de mesure de la personnalité : les mesures selon les types, et les mesures selon les traits.

1.3.1. *La personnalité mesurée selon les types*

Les théories des types distinguent les personnalités des individus sur la base de leur caractère psychologique. Le caractère psychologique représente le comportement habituel des individus dans un contexte précis. A titre d'exemple, une personne est dite nerveuse si elle réagit négativement et d'une manière impulsive aux situations stressantes. Nombreux sont les modèles qui s'inscrivent dans cette école de pensée. Les modèles les plus utilisés dans la recherche en sciences de gestion sont le modèle des types A et B et la typologie jungienne et ses dérivées : Myers Briggs Type Indicator (MBTI), Socionique, Tempéraments psychologiques et le Test de Singer et Loomis.

Meyer Friedman et Ray Rosenman (1959) ont décrit le type A de personnalité comme un comportement immaculé, dirigé par l'hyperactivité, le sens de l'urgence, un tempérament nerveux, et un investissement professionnel élevé. Ce type de personnalité se manifeste chez l'individu à travers un désir de contrôle absolu de son environnement et une intolérance à l'ambiguïté ou l'incertitude. L'individu du type A se remet constamment en question en se fixant des objectifs trop élevés et en mettant en place un système d'auto-critique pointu. Ce comportement engendre des répercussions parfois négatives sur sa relation avec son environnement dues à des attentes irréelles. Le volet émotionnel est plus dominant chez les

individus de ce type, faisant d'eux des êtres plus centrés sur eux-mêmes. En revanche, le type B de personnalité est l'opposé du type A. Les individus de ce type sont moins impulsifs et plus centrés sur les autres. Ils ont un meilleur contrôle sur leurs émotions mais sont plus soumis à la dépression. Alors qu'ils aspirent à réussir, ils ne manifestent aucun stress ou agressivité face à l'incapacité à atteindre leurs objectifs. Ils sont beaucoup plus tolérants que leurs confrères du type A. Les chercheurs distinguent une particularité chez certains individus qu'ils appellent type C, nommé également type AB. Il s'agit là de la personnalité type B qui est centrée sur les autres, mais affichant un meilleur contrôle des émotions.

Développée en 1920 par le psychiatre Carl Gustav Jung, la typologie jungienne est une théorie des types psychologiques qui a tenté de définir et de caractériser le mode de fonctionnement psychologique des individus. Dans son ouvrage *Les types psychologiques* (1921), Carl Gustav Jung explique que chaque individu appréhende le monde d'une manière différente. Cette interaction avec les éléments environnementaux sont fondés par les caractéristiques psychologiques de l'individu. Carl Gustav Jung a distingué seize types psychologiques. La catégorisation dépend de la fonction cognitive dominante, sa manière de charger son énergie qui peut être introvertie ou extravertie, et l'orientation de la fonction cognitive auxiliaire. L'orientation de la fonction introvertie ou extravertie repose principalement sur la manière dont l'individu recharge son énergie. Une personne dite introvertie est une personne qui se ressource d'elle-même et n'a pas besoin des autres pour se recharger. En contrepartie, une personne dite extrovertie dépend de son entourage pour se ressourcer. Des tableaux sont proposés pour évaluer tous les déterminants de la personnalité selon la théorie Jungienne. Cette approche est largement adoptée aujourd'hui dans les recherches sur la personnalité, plus spécifiquement dans les recherches sur l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel. Issue de cette théorie, quatre théories plus adaptées ont été développées. Myers et Briggs (1944) ont complété le modèle de Jung en intégrant la dimension d'organisation pour jauger la capacité d'organisation de la personne et sa prédisposition vis-à-vis des lois. Ainsi, une personne organisée est dite *Judge* et une personne non organisée est dite *Perceiving*. Le modèle de Myers et Briggs, intitulé Myers and Briggs Indicator Test (MBIT), se base sur un questionnaire élaboré sur la base des critères de Jung. Il s'agit d'un test auto-déclaré à travers lequel l'individu auto-évalue sa personnalité en répondant honnêtement à un nombre de questions. Le test MBIT est un outil fondé sur une théorie solide, toutefois, Pittenger (2005) déclare dans sa revue du test que « bien que le MBTI soit un test

populaire, les preuves disponibles de son les propriétés psychométriques recommandent la prudence concernant les comptes optimistes de sa capacité à faire des prédictions empiriquement vérifiables ».

Un second modèle développé dans le but d'opérationnaliser la théorie de Jung et celui de La Socionique. En prenant en considération les travaux de Freud et ceux d'Antoni Kępiński (1990), la Socionique argumente que chacun des seize types psychologiques, préalablement définit par Jung et Myers et Briggs, possède un rôle social précis, perçoit et traite l'information d'une manière précise, et manifeste des comportements précis. Elle reconnaît qu'une partie de la personnalité est inconsciente, comme l'explique Freud, mais se fonde sur l'hypothèse que les relations humaines demeurent prévisibles. Elle présente un modèle de quatorze types de relations différents. En revanche, le modèle des quatre tempéraments psychologiques, développé par David Keirsey a étudié les types de personnalité dans la société américaine et a distingué, à partir des huit fonctions de base de Jung, quatre tempéraments : *les gardiens* (logistiques) dont les besoins de base sont l'adhésion aux groupes et le sens de responsabilité, *les artisans* (tactiques) orientés résultats et imposent leur liberté d'agir, *les idéalistes* (diplomatiques) orientés objectifs et déterminés à les atteindre pour faire évoluer et contribuer, et en dernier, *les rationnels* (stratégiques) dont le besoin fondamental est l'appréhension et la maîtrise des concepts et des compétences.

En dernier, dans la famille Jungienne, le Test de Singer et Loomis (1980) appelé Singer Loomis Inventory Personality (SLIP), qui réfute l'hypothèse bipolaire des caractéristiques de personnalité considérées par Jung. Les deux chercheuses ont développé un test de mesure qui évalue le degré de maturité de chacune des huit fonctions séparément.

1.3.2. *La personnalité mesurée selon les traits*

La théorie des traits développée par Raymond Cattell aperçoit la personnalité comme un regroupement de caractéristiques quantitativement mesurables, appelés traits. Franzoi (2002) définit le *trait* comme étant une « *tendance relativement stable de se comporter d'une manière particulière face à différentes situations* » (Udo-Imeh, Nsobiari, & Essien, 2015). La théorie des traits explique que chaque individu affiche des comportements différents dans des contextes différents dépendamment de l'ensemble de traits développés tout au long de son existence. Ces traits permettent de décrire chaque individu de manière palpable et d'expliquer son comportement (Pervin et John, 2005, p. 197). Le degré de possession de chaque trait diffère également d'un individu à l'autre. Un individu peut ainsi être plus nerveux ou plus calme d'un

autre (McCrae et Costa, 1990). Le trait est ainsi une caractéristique bipolaire, à deux extrêmes, et chaque individu, face à chaque trait, se situe à un niveau quant à la caractéristique, dépendamment de son niveau de possession de cette dernière. Cet assemblage, sur les différents traits qu'il procède, font sa personnalité.

Parmi les modèles qui ont opérationnalisé la théorie des traits, on trouve le modèle des cinq facteurs, largement mobilisée dans la recherche en science de gestion, et plus spécifiquement dans les études sur l'impact de la personnalité sur le choix vocationnel. Ce modèle présente un mode opératoire qui permet d'évaluer la personnalité des individus sur la base de cinq critères qualitatifs. Afin de comprendre le modèle des cinq facteurs et son fonctionnement méthodologique, il est essentiel de faire une revue de son développement depuis le début. Raymond Cattell, l'un des chercheurs les plus influents, fut le premier à avoir tenté de développer une taxonomie de la personnalité, en réduisant la liste des traits de la personnalité préalablement élaborée par Allport (Goldberg, 1990). En effet, Allport et Odbert (1936) avaient catalogué environ 18 000 termes qu'ils ont classifiés en quatre listes alphabétiques : les traits stables, les états passagers, les jugements de valeur et les caractéristiques. Les traits stables regroupaient 4500 termes que Cattell (1943) a plus tard utilisés comme point culminant en ajoutant quelques concepts glanés de la littérature psychologique, pour développer 171 échelles, majoritairement bipolaires. Les analyses empiriques ont démontré les corrélations entre ces échelles, permettant à Cattell de les limiter à 35 clusters bipolaires. Sur la base de ces clusters, des échelles de mesure ont ensuite été employés dans diverses études, dans lesquelles les corrélations entre les variables étaient factorisées en utilisant des procédures de rotation oblique (Cattell, 1945). Cattell a affirmé avoir identifié au moins un douzaine de facteurs obliques. Cependant, les méthodes de rotation orthogonales ont démontré que seuls cinq facteurs sont répliquables. Des structures similaires aux cinq facteurs basés sur d'autres ensembles de variables ont été rapportés par Borgatta (1964), Digman et Inouye (1986), et McCrae et Costa (1985, 1987). Les cinq facteurs retenus sont traditionnellement : (I) Extraversion, (II) Amabilité, (III) Conscience, (IV) Stabilité émotionnelle (vs névrotisme) et (V) Culture.

La personnalité est ainsi un assemblage de caractéristiques, quantitativement mesurables, qui viennent impacter de manière largement significative le processus de prise de décision de l'individu. Malgré la quantification des mesures de certains traits de la personnalité, l'appréciation de la personnalité de manière exhaustive reste difficile. Dans les recherches en

marketing, les techniques qualitatives sont souvent privilégiées pour étudier les caractéristiques individuelles et psychologiques. Les entretiens en profondeur et les groupes de discussions peuvent être utiles dans certains contextes. Dans d'autres, des techniques qualitatives plus approfondies sont préférées, telles que les techniques projectives ou les tests d'interprétation d'image. Toutefois, la quantification offerte par les théories des traits permet l'extrapolation des données et la généralisation pour assurer la fiabilité et la validité dans la recherche.

2. Méthodologie

L'intégration de la personnalité comme facteur explicatif du choix vocationnel inspire les chercheurs depuis les années 80. Certains pour l'objectif épistémique de démontrer le lien entre les deux variables, d'autres pour un objectif plutôt pragmatique, lié à l'amélioration des outils d'orientation des étudiants dans des contextes spécifiques. De même, un large éventail d'outils méthodologiques et de modèles est adopté, créant une divergence entre les chercheurs. Dans l'optique de comprendre le choix vocationnel, certains chercheurs le lient à d'autres construits en parallèle avec la personnalité.

2.1. Critères de sélection des articles et échantillonnage

A travers cette recherche, nous nous focalisons sur l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel de l'étudiant. L'échantillon de recherches analysées se compose de 28 articles. Quatre critères ont retenu notre attention quant au choix des articles à analyser :

- **La récence** : Nous avons considéré les articles publiés au-delà de l'année 2000. Les quelques revues de littérature publiées sur le sujet couvrent uniquement les années 1988 à 1997.
- **Le champ d'étude** : Nous avons préféré les études qui investiguent cette relation personnalité – choix vocationnel de manière interdisciplinaire. Un seuil minimal de deux disciplines différentes est fixé.
- **Les sujets** : nous avons gardé les études qui se sont intéressé aux étudiants et aux choix de leurs filières d'études. Nous avons ainsi écarté toutes les recherches ayant étudié le choix vocationnel en termes de carrière ou d'employabilité chez les employés.
- **L'isolation de la variable indépendante** : Nous excluons toutes les recherches évoquant d'autres construits tels que l'intérêt, l'auto-efficacité, la performance ou la réussite universitaire, la satisfaction, la continuité, etc. Toutefois, nous n'avons procédé à cette exclusion que lorsque ces construits sont mesurés séparément, en adoptant des tests de mesure différents de ceux qui sont adoptés pour mesurer la personnalité. Ces articles

étudient la personnalité de manière conjointe avec d'autres variables et ne nous permettent pas d'isoler l'effet de la personnalité sur le choix vocationnel. En revanche, les critères démographiques et psycho-graphiques n'ont pas été écartés. Ceci est parce que très peu de recherches ont étudié la personnalité de manière isolée.

La revue de littérature a l'objectif d'offrir une meilleure visibilité sur l'avancement réalisé sur ce sujet de recherche, ainsi que les techniques adoptées et leur efficacité. Une revue peut être réalisée à travers une revue narrative, qui décrit les différentes recherches ayant été réalisées dans un laps de temps déterminé, et explique les outils mobilisés et les résultats escomptés. La revue peut également se faire sous forme d'une méta-analyse. Concernant notre sujet, aucune méta-analyse n'a été détectée. Seules quelques revues narratives, et quelques analyses comparatives des résultats effectuées par les chercheurs, en tant que partie fondatrice à leurs recherches. L'aversion quant à la méta-analyse a été réduite à travers la publication de plusieurs ouvrages explicatifs des règles et des techniques appliquées à la méta-analyse (Glass, McGaw, & Smith, 1981; Hedges et Olkin, 1985; Hunter, Schmidt et Jackson, 1982; Rosenthal, 1984, cité dans Shelby et Vaske, 2008). En conséquence, à partir des années 1980, la méta-analyse a été intégrée dans plus de disciplines, notamment dans la psychologie, l'éducation et les sciences médicales. Toutefois, la réalisation des méta-analyses dans les recherches évaluant les dimensions humaines est difficile. Shelby et Vaske (2008) ont relevé cette difficulté et l'ont associé à la disponibilité des résultats et à l'incapacité à réaliser une méta-analyse, mais plutôt une analyse comparative des résultats.

2.2.Méthode de présentation et analyse des résultats

Ainsi, et principalement pour le souci de disponibilité des résultats, une revue narrative des articles sélectionnés est prescrite pour cette recherche. Toutefois, nous ajouterons une analyse comparative, qui se cordière comme une branche de la méta-analyse. Ceci dans le but de d'offrir une vision plénière sur l'avancement réalisé sur le rapport personnalité-choix vocationnel à cette date, et d'assimiler exhaustivement les construits de la recherche à travers l'ouverture sur les différentes appréhensions des chercheurs, et les différents cadres conceptuels adoptés. Nous comparerons les résultats escomptés quant aux liens entre les choix vocationnels et les traits de personnalité. Ainsi, la structure de cette analyse est comme suit :

1. Collecte et synthèse des recherches qui portent sur le choix vocationnel et ses déterminants pour comprendre le processus de décision du choix vocationnel dans sa globalité. Ici la liste est présentée dans la revue de littérature (tableau 1) et n'est pas

exhaustive ; seuls les travaux particulièrement exploités dans cette recherche ont été privilégiés. L'échantillonnage est fait de manière très sélective.

2. Collecte et synthèse des recherches qui étudient l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel. La synthèse résume les points suivants :
 - *Les auteurs* : Noms et années de publication des recherches ;
 - *Le contexte de l'étude* : Le contexte (pays) où la recherche s'est déroulée.
 - *Le cadre conceptuel* : Ici le but est de voir l'approche général suivie pour évaluer le comportement de l'étudiant vis -à - vis du choix vocationnel ;
 - *La méthodologie* : Il s'agit de préciser l'approche et le mode de collecte des données, ainsi que la taille des échantillons concernés par l'étude.
 - *Les variables expliquées de la recherche* : la/les variable(s) dépendante(s) de la recherche ;
 - *Les variables explicatives* : étant donné que les variables indépendantes changent selon l'assise théorique, une collecte des variables indépendantes et une première collecte des variables rivales sont effectuées.
3. Présentation des résultats et discussion : afin de donner un sens aux résultats, il a été impératif de revoir les travaux réalisés sur le choix vocationnel en général avant d'analyser ceux qui ont été faits sur la personnalité précisément. Ceci nous permet de placer la personnalité dans le processus de décision pour déterminer les perspectives de recherche et les améliorations possibles.

3. Résultats

Le sujet du choix vocationnel et son lien avec la personnalité de l'individu a motivé les chercheurs depuis plus de quarante années. Bien que les recherches sur le sujet soient abondantes, les revues de littérature se font plus rares. En effet, une seule revue de littérature, directement liée au sujet, a été décelée. Même cette revue est sélective et ne revoit qu'une partie des articles publiés sur le rôle de la personnalité dans le choix vocationnel, sur une tranche de 5 années (1993 – 1997). A travers cette revue, les auteurs ont dressé une synthèse des travaux de recherches autour du modèle des cinq facteurs. D'autres revues de littérature narratives avaient été publiées avant celle-là. La première couvre les années 1988 à 1990, et la deuxième couvre les années 1991 à 1993. Quoi qu'elles ne soient pas directement liées au choix vocationnel et à la personnalité, elles couvrent en partie, et de manière implicite le sujet en

question. Nous avons ajouté à la liste une dernière revue, plus récente, qui a analysé cent ans de recherches sur les différences individuelles et leurs mesures. Le tableau 2 ci-dessous présente cette poignée de revues dans le domaine du choix vocationnel et/ou de la personnalité. Ensuite, les tableaux 3 et 4 présentent une esquisse des quarante années de recherche empirique sur le lien entre la personnalité et le choix vocationnel.

Tableau 2 : Un recueil des revues de littérature décelées dans le domaine du choix vocationnel et/ou de la personnalité

Étude	Type	Période couverte	Nombre d'études examinées	Nature de la recherche
Scott T. Meier (1991)	Revue narrative	1988-1990	321	Synthèse et revue critique des différentes méthodes d'opérationnalisation et évaluation du lien personnalité - choix vocationnel, et des résultats empiriques des recherches
Nadia A. Fouad (1994)	Revue narrative	1991-1993	325	Analyse sélective et subjective des articles de recherche publiée durant ces trois années, sur le choix vocationnel, la décision et l'évaluation.
David M. Tokar, Ann R. Fischer, et Linda Mezydlo Subich (1998)	Revue narrative	1993-1997	170	Analyse sélective de la littérature sur le rapport personnalité - choix vocationnel. Synthèse autour du modèle des cinq forces
Sackett, Paul R.; Lievens, Filip; Van Iddekinge, Chad H.; et Kuncel, Nathan R (2017)	Revue narrative	1917-2017	-	Revue des différences individuelles et leurs mesures sur cent ans de recherche

Source : réalisé par nous-mêmes

Tableau 3 : Les études sur la personnalité et le choix vocationnel selon les modèles des traits

Auteurs	Contexte de l'étude	Cadre conceptuel	La méthodologie	Variable expliquée	Variabes explicatives et variables contrôlées
Balsamo, Lauriola, Saggino (2012)	Italie	Le modèle des cinq facteur	Questionnaire ; n = 886; NF = 6	Précédence du choix vocationnel	Traits de personnalité ; Genre ; genre lycée
Vedel, A., Thomsen, D. K., & Larsen, L. (2015)	Danemark	Le modèle des cinq facteur	Questionnaire ; n = 1067; NF= 7	Choix vocationnel et performance	Personnalité ; Âge ; Genre
Beauchamp; McKelvie (2006)	Canada	La version Goldberg du modèle des cinq facteurs	Questionnaire ; n = 147; NF = 4	Disciplines professionnelles et non professionnelles/disciplines davantage axées sur les personnes et moins axées sur les personnes	Personnalité ; Sexe, année d'études
Garcia-Sedeño, Navarro, & Menacho (2009)	Espagne	Les 16 facteurs de personnalité de Cattell ; Tendances professionnelles Kuder-C	Questionnaire and interviews ; n = 735; nombre d'occupations = 10	Préférences d'occupations	Traits de personnalité ; préférence de degré
Marrs, Barb, & Ruggiero (2007)	US, Kansas	Questionnaire de l'influence sur le choix + Le modèle des cinq facteur	Questionnaire ; n = 168; NF = NS	Décision de choisir ou pas la filière psychologie	Personnalité, Sexe, année d'études, famille
Khuram, Farhan, and Abdul (2010)	Pakistan	Le modèle des cinq facteur	Questionnaire ; n = 254; NF = NS	Préférences académiques et professionnelles	Facteurs personnels = Personnalité ; genre ;
Kaufman , Pumacchua & Holt (2013)	US	RAISEC et modèle des cinq facteurs	Questionnaire (IPIP; SAC; CRAT); n= 3295; NF = 5	RAISEC Catégorisation des filières	Personnalité, créativité, genre
Kothari & Pingle (2015)	Inde	Des théories telles que le modèle RAISEC de Holland (Hollande,	Questionnaire ; n=200; NF = NS	Décision de choisir ou pas la filière marketing	Personnalité ;

		1959), la théorie de l'ajustement au travail (Dawis & Lofquist, 1984) et les ancres de carrière de Schein (Schein, 1978)			
Lounsbury et al. (2009)	US	La théorie d'Holland du choix professionnel et les cinq grands	Questionnaire ; n = 2599; NF = NS	Choix vocationnel	Personnalité, satisfaction de la vie (pour les majors des affaires) + Âge, sexe et race
Noël, Michaels & Levas (2003)	US	C16 Facteur de personnalité de Cattell (1970, 1989) + Échelle d'auto surveillance révisée de Lennox et Wolfe (1984)	Questionnaire ; n = 177; NF = 3	Décision de choisir ou pas la filière management	Traits de personnalité ; comportement d'auto surveillance + Genre ; âge/maturité ; régions/universités
Pritcharda, Fudgeb, Crawfordc & Jackson (2018)	US	Le modèle des cinq facteur	Questionnaire ; n = 774; NF = 5	Choix de filière et satisfaction	Personnalité + autres influences (autres personnes, perspectives de travail dans les domaines, caractéristiques de la majeure, caractéristiques de l'étudiant)
Wicherts & Vorst (2010)	Hollande, Amsterdam	Cinq facteurs ; Batterie d'aptitudes cognitives d'Amsterdam (Elshout, 1976); "Etude Keuze-InteresseTest" (SKIT-6; Vorst, 2002)	Questionnaire ; n = 445; NF = 6	Décision de choisir ou pas la filière psychologie	Personnalité ; l'intérêt ; capacité cognitive + genre
Ackerman & Beier (2003)	US, Georgia	RAISEC; traits de motivation appétitifs et aversifs par Kanfer & Heggestad; Cattell's 16PF	Questionnaire ; n = 228; NF = 4	Processus de choix de carrière	Capacité cognitive); affectif (personnalité); et conative (motivation et intérêt)
Semordzi, Mensah & Hammond (2019)	Ghana	Échelle de personnalité des cinq facteurs (Lounsbury, Hutchens et Loveland, 2005); Inventaire des choix de carrière (Schein, 1993)	Questionnaire ; n = 226; NF = NS	Choix de carrière	Personnalité ; Genre

Humburg (2012)	Nederland	Inventaire de personnalité à cinq facteurs ; Almlund, Duckworth, L'approche de Heckman et Kautz (2011) pour intégrer les traits de personnalité dans les modèles économiques	Les données d'une grande enquête longitudinale néerlandaise auprès des jeunes 19395 ; n = 2420; NF = 4	Choix de filière	Traits de personnalité ; goût pour les actions en lien avec les filières et les filières professionnelles.
----------------	-----------	--	--	------------------	--

Source : réalisé par nous-mêmes

Légende

NF	NS	n
Nombre de filière	Non spécifié	Taille d'échantillon

Tableau 4 : Les études sur la personnalité et le choix vocationnel selon les modèles des types et autres

Auteurs	Contexte de l'étude	Cadre conceptuel	La méthodologie	Variable expliquée	Variabiles explicatives et variables contrôlées
Reynolds, Adams, Ferguson et Leidig (2016)	US	Test MBTI – Myers et indicateur Briggs Type	Questionnaire ; n = NS; NF = 2	Choix vocationnel	Traits de personnalité
Mbawuni, Nimako (2015)	Ghana	Théorie du comportement planifié	Questionnaire ; n = 1200; NF= 1	Intention de poursuivre une carrière en comptabilité	Prédicteurs liés à l'emploi ; prédicteurs de personnalité
Pike (2006)	US, Mississippi	La théorie de Holland du choix professionnel	Questionnaire ; n= 543; NF = 4	Filières académiques prévus	Personnalité; attentes à l'égard du collège (facteurs psychologiques et sociologiques)
Larson et al. (2010)	US	Questionnaire de personnalité multidimensionnel + RAISEC de Holland (domaines hexagonaux et d'intérêt)	Questionnaire ; n = 368; NF = NS	Sélection des filières	Personnalité; variables démographiques (âge, collège, études majeures, choix de la majeure); l'intérêt; confiance en ses compétences
Adamson, Covic, Kench & Lincoln (2003)	Australie	Trieur de tempérament Keirsey II	Questionnaire ; n=112; NF = 2	Choix de carrière	Personnalité; facteurs démographiques (âge, sexe, domaine d'études et statut d'étudiant (local, international)); l'intérêt; préférence; des informations sur le domaine (motivation et connaissances sur la future carrière; conditions de travail, salaire, etc.)
Worthington & Higgs (2003)	Australie	Échelle de personnalité créative de 30 items de Gough + 36 adjectifs opposés dans la perception de la banque et de la finance	Questionnaire ; n = 340; NF = 7	Choix de la filière finance	Caractéristiques des étudiants (sexe, études secondaires, performances et assiduité), personnalité et perceptions du métier de boulanger et de la finance (intérêt, niveau d'individualité, précision ou rigueur, structure ou orientation des règles.
McPherson & Mensch (2007)	US, Indiana	Myers-Briggs Type Indicateur (MBTI)	Questionnaire ; n = 248; NF = 3	Choix de la filière technologies de l'information	Type de personnalité + niveau scolaire, Sexe, Race

Pringle, DuBose & Yankey (2010)	US	Échelles à trois items de (Robbins & Judge, 2007) ; Échelle d'orientation de l'attitude entrepreneuriale ; Inventaire de l'adaptation et de l'innovation ; échelle de douze éléments, adaptée de Carter, Gartner, Shaver et Gatewood (2003)	Questionnaire ; n = 899; NF = 8	Choix de filière	Caractéristiques de la personnalité (motivation de réussite, conformité, conscience, créativité et extraversion); Stéréotypes professionnels
Buddeberg-Fische, Klaghofer, Abel & Buddeberg (2003)	Suisse	Enquête longitudinale	Questionnaire ; n = 719; NF = NS	La réussite scolaire et la planification de carrière	Personnalité et genre
Worthington & Higgs (2004)	Australie	Modèle probit bi varié (Échelle de personnalité créative de 30 items de Gough + 36 adjectifs opposés dans la perception de l'économie)	Questionnaire ; n = 345; NF = 7	Choix de la filière économie	Caractéristiques des élèves ; personnalité; perception du métier
Khairul & Abd (2004)	Malaisie	Personnalité NEO + Indépendance dépendante du champ La théorie hollandaise du	Questionnaire ; n = 123; NF = 2	Choix de filière	Pertinence ; cohérence du terrain avec la personnalité ; démographie
Ktoridou et al. (2013)	Chypre	La typologie de Holland de la personnalité	Questionnaire ; n=150; NF = 6	Choix de filière	Type de personnalité ; genre ; année d'étude
Cevika, Perkmenb, Alkanc & Shelley (2013)	Turquie	Le modèle de Holland du choix professionnel (RAISEC et Hexagon)	Questionnaire ; n = 99;	Choix de l'enseignement musical	Personnalité ; satisfaction, parcours professionnels

Source : réalisé par nous-mêmes

Légende :

NF	NS	n
Nombre de filière	Non spécifié	Taille d'échantillon

4. Discussion

La revue de littérature sur le lien entre la personnalité et le choix vocationnel nous a permis de cerner le sujet de recherche, les cadres conceptuels sollicités et les modèles les plus convoités. Ainsi, nous avons remarqué que même s'il existe deux approches pour mesurer la personnalité, les perspectives sont très diverses ; la littérature est fragmentée et athéorique ; les études sont spécifiques et mobilisent principalement une méthodologie quantitative ; et en dernier, que les études sont concentrées dans les pays développés.

4.1. Deux genres de théories : plusieurs perspectives

Pour étudier la personnalité, il y a deux genres de théories comme il a été expliqué précédemment. Toutefois, cette revue de littérature offre une diversité de cadres conceptuels sous chacun de ces genres. Sous les théories des types, les modèles les plus convoités sont celui de Myers and Briggs et le modèle des typologies de Holland. Selon Pittinger (2005), « *cette perspective suggère qu'il existe quantitativement et des populations qualitativement différentes de personnes qui expriment une personnalité différente les caractéristiques* » (p. 211). Ainsi, la variance est statistiquement observable, entre les populations étudiées, ou les groupes au sein de ces populations. Cette variance démontre la différence des types de personnalité (Block, 1971 ; Block et Ozer, 1982, cité dans Pittenger, 2005). Quant aux études ayant mobilisé des cadres conceptuels sur la base des théories des traits, le modèle des cinq facteurs reste le plus mobilisé. Ce modèle est rarement adopté seul, il est utilisé pour évaluer la personnalité, en complémentarité avec plusieurs théories pour le choix vocationnel ou l'ajustement au carrières, telles que le modèle RAISEC de Holland (1959), la théorie de l'ajustement au travail (Dawis & Lofquist, 1984), le modèle des ancrs de carrière de Schein (1978), ou le modèle d'inventaire des choix de carrière (Schein, 1993).

4.2. Une littérature fragmentée et athéorique

Bien que les recherches réalisées utilisent en majorité des outils de mesure développés à partir des théories fondamentales, l'application demeure majoritairement pratique. Toutes les recherches liant la personnalité au choix vocationnel ont pour objectif de dresser un guide d'orientation basé sur les traits de personnalité, pour un choix vocationnel réussi, et un épanouissement de l'individu. Ceci corrobore les propos de Meier (1991), qui conclue que « *le choix vocationnel, la prise de décision, l'intervention, et l'évaluation ont été étudiés en utilisant une pléthore de constructions et des échelles souvent athéoriques et superficiellement liées les unes aux autres* ».

4.3. Des recherches pointues et une prédominance des mesures quantitatives

Étant donné le caractère pragmatique des recherches sur la personnalité et le choix vocationnel, elles servent en partie dominante à répondre à des besoins bien spécifiques et pointus. En effet, la majorité des recherches sont appliquées sur une discipline spécifique, ou sont liées à un contexte spécifique. Ainsi, elles servent à répondre aux besoins précis d'orientation dans ces contextes-là, avec une capacité d'extrapolation très limitée. Aussi, nous avons remarqué que la majorité des études analysées dans la revue de littérature adoptent particulièrement la recherche quantitative pour évaluer l'impact de la personnalité sur le choix vocationnel. Malgré l'inclusion, dans plusieurs études, d'autres variables en plus de la personnalité, les évaluations se font majoritairement à travers des sondages et des questionnaires. Le recours aux méthodes qualitatives telles que les entretiens ou les techniques projectives, et aux approches longitudinales est limité. Kothari et Pingle (2015) confirme ce constat et recommande l'utilisation de plus d'études longitudinales afin de jauger au mieux ce lien entre la personnalité et le choix vocationnel.

4.4. La rareté des travaux dans les pays en développement

Tant pour les contextes des études que pour les unités de recherche, et les champs d'application de ces dernières, les recherches sur le choix vocationnel et la personnalité sont concentrées dans les pays développés. Il existe un manque notable d'applicabilité et d'application sur les autres pays. Plus particulièrement, les pays en voie de développement trouveront dans ces outils d'orientation, d'accompagnement universitaire, et d'aide à la réussite professionnelle une opportunité de restructuration et de recadrage du secteur de l'éducation et de l'enseignement. Principalement, les études sont concentrées sur les pays européens et l'Amérique. De même, l'application et la validité des modèles d'évaluation de la personnalité dans les pays autres que les pays développés sont encore à leur phase de croissance, voire de lancement. Cette remarque est également notée par Mbawuni et Nimako (2015), qui étaient les premiers à avoir fait une recherche similaire au Ghana.

5. Implications pour la recherche

5.1. Implications théoriques

La revue de littérature présentée au début de cet article avait pour objectif de comprendre le comportement de l'étudiant vis-à-vis du choix vocationnel, de cerner son processus de décision, et de concevoir la personnalité et ses différentes approches et mesures. A partir de cette revue de littérature, nous remarquons que la personnalité est un phénomène complexe qui peut difficilement être étudié de manière isolée. La majorité des recherches faites sur le choix

vocationnel ont étudié le processus du choix dans sa globalité en plaçant la personnalité comme un des facteurs extrinsèques du comportement du consommateurs. Certains auteurs se sont, en revanche, intéressés à la personnalité de manière plus ciblée, mais ont pris en considération la rivalité qu'elle affiche face à l'intérêt au domaine professionnel. Peu de recherches ont isolé la personnalité pour cerner son impact direct sur le choix vocationnel. Nous remarquons également que dans ces recherches pointues, l'échantillon est souvent limité en termes de nombre de sujets ou de disciplines. En effet, comme la personnalité est de nature complexe, ses recherches engendrent souvent des données difficiles à traiter dû à la dispersion des profils. Ainsi, les études sur la personnalité et le choix vocationnel se trouvent souvent dans l'intersection de deux ou plusieurs disciplines, notamment le comportement du consommateur, les sciences de l'éducation, la psychologie, etc.

Nous avons également noté la rareté des revues de littératures et l'indisponibilité des méta-analyses des recherches portant sur le lien entre la personnalité et le choix vocationnel. Ceci crée un attermoisement très large sur lequel les chercheurs peuvent apporter des contributions. De même, les recherches sont principalement centrées sur les pays développés et très peu de chercheurs se sont intéressés aux pays émergents, chose qui peut aider à contextualiser les cadres conceptuels présents, et contribuer au développement et à l'amélioration des approches méthodologiques ou analytiques.

5.2. Implications méthodologiques

Comme il a été noté dans la discussion des résultats, les méthodes quantitatives sont hautement privilégiées dans la recherche sur l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel. Alors que l'état de l'art nous explique que la personnalité est un phénomène complexe, qui suscite encore des débats de taxonomie suite à ses différentes facettes sous-jacentes et l'absence du cadre paradigmatique, les méthodes adoptées par les chercheurs sont majoritairement quantitatives. Nous relevons ici les apports que les méthodes qualitatives et les études longitudinales peuvent ajouter aux résultats empiriques pour les chercheurs. De même, les résultats de cette analyse nous mènent à croire que la personnalité sera mieux cernée en termes de l'impact qu'elle exerce sur le choix vocationnel, si cette dernière est considérée comme une variable modératrice plutôt qu'une variable indépendante. Étant donné que le choix vocationnel est un processus de décision qui englobe de nombreuses variables lui-même, il est préférable de le considérer dans sa globalité et d'étudier l'effet modérateur de la personnalité sur ce processus. Ainsi, les recherches seront beaucoup moins pointues ou imitées en termes de filières /institutions étudiées, et les autres variables explicatives du choix vocationnel telles que

les variables sociodémographiques et/ou psychographiques ne seront pas négligées. De même, cette approche méthodologique permettra d'isoler l'effet de la personnalité et de comprendre à quel niveau du processus de décision les traits de personnalité ont le plus d'impact.

Conclusion

En conclusion, nous rappelons que le lien entre la personnalité et le choix vocationnel est un sujet de recherche qui se trouve dans l'intersection de deux disciplines : le comportement du consommateur et la psychologie. Il est intéressant tant pour les institutions et les établissements d'éducation pour travailler sur leurs techniques marketing, que pour professionnels en orientation pour accompagner les étudiants, et les managers pour comprendre les motivations individuelles et professionnelles. Ce travail présente et analyse les différentes méthodes mobilisées dans la recherche sur l'influence de la personnalité sur le choix vocationnel. Les résultats relèvent une littérature fragmentée et athéorique ; des recherches spécifiques et pointues ; et des recherches concentrées dans les pays développés avec une prévalence des méthodes quantitatives. Nous avons également noté que malgré que le débat sur les approches de mesure de la personnalité est clos, les perspectives sur les cadres conceptuels et modèles d'évaluation sont dispersées et suscitent encore des débats de taxonomie suite à ses différentes facettes sous-jacentes et l'absence du cadre paradigmatique. En dernier, nous ouvrons le débat sur la possibilité d'étudier la personnalité en tant que variable modératrice de tout le processus de décision, au lieu de la considérer comme une variable indépendante.

BIBLIOGRAPHIE

- Blackwell, R.D, Miniard, P.W., & Engel, J.F. (2007). Consumer behavior (10th ed.). Kundi Haryana, India: Thomas South-Western
- Brown, D. 2002a. Career choice and development, 4th ed, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Brown, D. 2002b. "The role of work values and cultural values in occupational choice, satisfaction and success". In Career choice and development, 4th ed, Edited by: Brown, D. 465–509. San Francisco : Jossey-Bass.
- C. G. Jung, L'Homme à la découverte de son âme, compilation de huit textes publiés entre 1928 et 1934 ; première édition en français : Genève, éditions du Mont-Blanc, dernière édition française : Paris, Albin Michel, 1987
- C. G. Jung, Types psychologiques, édition originale allemande, 1920 ; 5e édition en français, Genève, éditions Georg, 1977
- Callahan, K. 1993. A predictive model for the marketing of home economics. Home Economics Research Journal, 21: 422–439.
- Coperthwaite, C.A. and W.E. Knight. May 1995. Student input, student involvement and college environment factors impacting the choice of academic major. Annual Forum of the Association for Institutional Research.
- Downey, J., McGaughey, R., & Roach, D. (2011). Attitudes and influences toward choosing a business major: The case of information systems. Journal of Information Technology Education, 10, 231-251.
- Eiglier, P.& Langeard, E. (1987). Servuction: Le marketing des Services. Paris, McGraw-Hill.
- Engel, J.F., Kollat, D.T. & Blackwell, R.D. Consumer behavior. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1968.
- Eysenck H. J. (1990). "Type A Behavior and Coronary Heart Disease: The Third Stage". Journal of Social Behavior and Personality. 5: 25–44.
- Fouad, A. N. (1994). Annual Review 1991-1993: Vocational choice, decision-making career development interventions, and assessment. Journal of Vocational Behavior, 45, 125 – 176.
- Gabrielsen, E. 1992. The role of self-monitoring, conformity, and social intelligence in selection of a college major. Annual Conference of the Eastern Psychological Association.
- Galotti, K. M., Ciner, E., Altenbaumer, H. E., Geerts, H. J., Rupp, A., & Woulfe, J. (2006). Decision-making

- Goldberg, L. R. (1990, 6 19). An Alternative "Description of Personality": The Big-Five Factor Structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1216 -1217.
- Goodson, W. D. (1981). Do career development needs exist for all students entering college or just the undecided? *Journal of College Student Personnel*, 22, 413-417.
- Gordon, V. N. (1998). Career Decidedness Types: A Literature Review. *The career development quarterly*, 46, 386 – 403.
- Gottfredson, L. S. 1981. Circumscription and compromise: a developmental theory of occupational aspirations. *Journal of Counseling Psychology*, 28: 545–579.
- Grant, D., Battle, D. and Heggoy, S. 2000. The journey through college of seven gifted females: influences on their career related decisions. *Roeper Review*, 22: 251–260.
- Grönroos, C. (1978). A Service-Orientated Approach to Marketing of Services. *European Journal of Marketing* 12, 588 - 601
- Gul, F. 1989. Factors influencing choice of discipline of study: accountancy, engineering, law and medicine. *Accounting and Finance*, 29: 93–101.
- Hansen, J.C. and J.L. Neuman. 1999. Evidence of concurrent prediction of the campbell interest and skill survey (CISS) for college major selection. *Journal of Career Assessment* 7(3):239-247.
- Hodges, N., & Karpova, E. (2010). Majoring in fashion: A theoretical framework for understanding the decision-making process. *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*, 3(2), 67-76.
- Holland, J. L. 1997. *Making vocational choices: a theory of careers*, Odessa: Psychological Assessment Resources.
- Keshishian F, Brocavich JM, Boone RT, Pal S. Motivating factors influencing college students' choice of academic major. *Am J Pharm Educ*. 2010 Apr 12;74(3):46. doi: 10.5688/aj740346. PMID: 20498739; PMCID: PMC2865412.
- Kirk, J.J.,1990. Selection of graduate major: Implications for student recruitment. *College and University* 66(1):35-40.
- Kothari & Pingle (2015). *Establishing the Relationship between Marketing Specialization and Personality Traits among Management Students*. SAGE Publications. 19(2) 170–183.
- Kotler, P. (1997). *Marketing management: analysis, planning, implementation, and control*. (9th ed.). New Jersey: Prentice Hall
- Kotler, P., & Fox, K. F. A. (1995). *Strategic marketing for educational institutions*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.

- Larson, I. M., & Heppner, P. P. (1985). The relationship of problem-solving appraisal to career decision and indecision. *Journal of Vocational Behavior*, 26, 55-65
- Lent, R. W., Brown, S. D. and Hackett, G. 1994. Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45: 79–122.
- Leppel, K., Williams, M. and Waldauer, C. 2001. The impact of parental occupation and socioeconomic status on choice of college major. *Journal of Family and Economic Issues*, 22: 373–394.
- Leppel, K., Williams, M. and Waldauer, C. 2001. The impact of parental occupation and socioeconomic status on choice of college major. *Journal of Family and Economic Issues*, 22: 373–394.
- Lucas, M. S., & Epperson, D. L. (1990). Types of vocational undecidedness: A replication and refinement, *Journal of Counseling Psychology*, 37, 382-388.
- Malgwi, C., Howe, M. and Burnaby, P. 2005. Influences on students' choice of college major. *Journal of Education for Business*, 80: 275–282.
- Maple, S. and Stage, F. 1991. Influences on the choice of math/science major by gender and ethnicity. *American Educational Research Journal*, 28: 37–60.
- Mau, W.-J. 2004. Cultural dimensions of career decision-making difficulties. *The Career Development Quarterly*, 53: 67–77.
- Mauldin, S., Crain, J. and Mounce, P. 2000. The accounting principles instructor's influence on student's decision to major in accounting. *Journal of Education for Business*, 75: 141–148.
- Mbawuni et Nimako (2015). Modelling Job-related and Personality Predictors of Intention to Pursue Accounting Careers among Undergraduate Students in Ghana. *World Journal of Education*. Vol. 5, No. 1.
- Meier, S. T. (1991). Vocational Behavior, 1988-1990: Vocational choice, decision-making career development interventions, and assessment. *Journal of Vocational Behavior*, 39, 131 – 181.
- Meyer Friedman, « Association Of Specific Overt Behavior Pattern With Blood And Cardiovascular Findings », *Journal of the American Medical Association*, vol. 169, no 12, 21 mars 1959, p. 1286
- Mounce, T. and Mauldin, S. 1998. Faculty perceptions of the factors that influence a student's decision to major in accounting. *Journal of Accounting and Finance Theory*, 6: 49–55.

- Multon, K. D., Heppner, M. J., & Lapan, R. T. (1995). An empirical derivation of career decision subtypes in a high school sample. *Journal of Vocational Behavior*, 47, 76-92.
- Myers, Isabel Briggs; McCaulley Mary H.; Quenk, Naomi L.; Hammer, Allen L. (1998). *MBTI Manual (A guide to the development and use of the Myers Briggs type indicator)* p.131. Consulting Psychologists Press; 3rd ed edition
- Paolillo, J. and Estes, R. 1982. An empirical analysis of career choice factors among accountants, attorneys, engineers, and physicians. *The Accounting Review*, 57: 785–793.
- Parasad, R. K. & Jha, M. K. (2014). Consumer buying decisions models: A descriptive study. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 6, 335-351.
- Pittenger (2005). Cautionary comments regarding the Myers-Briggs Type Indicator. *Consulting Psychology Journal Practice and Research*. pp. 219
- Pittenger (2005). Cautionary comments regarding the Myers-Briggs Type Indicator. *Consulting Psychology Journal Practice and Research*. pp. 211
- Prasad, R. K. & Jha, M. K. (2014). Consumer buying decisions models: A descriptive study. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 6, 335-351.
- Rask, K. and Bailey, E. 2002. Are faculty role models? Evidence from major choice in an undergraduate institution. *Journal of Economic Education*, 33: 99–124.
- Sackett, Paul R.; Lievens, Filip; Van Iddekinge, Chad H.; And Kuncel, Nathan R.. Individual differences and their measurement: A review of 100 years of research. (2017). *Journal of Applied Psychology*. 102, (3), 254-273. Research Collection Lee Kong Chian School Of Business.
- Salomone, P. R., & Mangicaro, L. 1. (1991). Difficult cases in career counseling IV: Floundering and occupational moratorium. *The Career Development Quarterly*, 39, 325-336.
- Schiffman, L.E., Kanuk, L.L (1978) *Consumer Behaviour*. Eaglewood Cliff, N.J: Prentice Hall.
- Schiffman, L.G., & Kanuk, L.L. (2010). *Consumer behavior (10thed.)*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education
- 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.
- Shelby, L. B. et Vaske, J. J. (2008). Understanding Meta-Analysis: A Review of the Methodological Literature. *Leisure Sciences*, 30: 96–110. pp 96, 98.

- Simpson, J. 2001. Segregated by subject: racial differences in the factors influencing academic major between European Americans, Asian Americans, and African, Hispanic, and Native Americans. *The Journal of Higher Education*, 72: 63–100.
- Solomon (1996) *Consumer Behavior*, 3rd ed. Prentice Hall Englewood Cliffs. NJ, 33
- Strasser, S., Ozgur, C., & Schroeder, D. (2002). Selecting a Business College Major: An Analysis of Criteria and Choice Using the Analytical Hierarchy Process. *Mid-American Journal of Business*, 17 (2), 48.
- Straub, D. W. (1989). Validating instruments in MIS research. *MIS Quarterly*, 10(2), 147-169.
- Tokar, M. D. et al (1998). Personality and Vocational Behavior: A Selective Review of the Literature, 1993–1997. *Journal of Vocational Behavior*, 53, 115 – 153.
- Turner, S. and Bowen, W. 1999. Choice of major: the changing (unchanging) gender gap. *Industrial and Labor Relations Review*, 52: 289–313.
- Udo-Imeh, P. T., Nsobiari, F. A., & Essien, E. E. (2015). Personality and consumer behavior: A review. *European Journal of Business and Management*, 3 - 6.