

# Comparaison sociale : différenciation et comparaison virtuelle

Soumis par Stephane Desbrosses

Comparaison sociale : différenciation et comparaison virtuelle

1. Lemaine (1966) et la "différenciation sociale" A la différence de Festinger, Lemaine se centre sur les situations mettant en jeu des différences dans les aptitudes des sujets c'est-à-dire sur les situations où il y a compétition.

Pour Lemaine, dans les sociétés, la référence à autrui conduit parfois l'individu à se comparer à des individus différents. Lorsque cette différence fait peser une menace sur l'identité de l'individu, ou du groupe considéré, la restauration de l'identité, se fera à travers la recherche d'une différence encore plus importante, c'est-à-dire à travers l'accentuation d'une hétérogénéité.

Plus précisément plusieurs cas de figure peuvent se présenter

1/ Lorsque la distance entre les agents sociaux auquel l'individu se compare est faible, et si les dimensions sur lesquelles s'engage la compétition sont d'une importance capitale, alors l'individu devrait être conduit à essayer de surpasser les autres comme le prédit Festinger.

2/ lorsque la distance entre les agents sociaux auquel l'individu se compare est très grande, il y a trois cas de figure possibles :

a) l'agent inférieurisé peut abandonner la partie, c'est-à-dire capituler et accepter l'inégalité de capacités en trouvant une série de justifications-, b) l'agent inférieurisé peut essayer d'apporter une série d'innovations en essayant de se positionner sur une autre dimension où il excelle, c'est-à-dire à un autre niveau difficilement comparable avec les dimensions considérées antérieurement, c) l'agent inférieurisé peut adopter la solution N°2 en la poussant à l'extrême, c'est-à-dire qu'après avoir créé cette nouvelle dimension, il cherchera à la faire reconnaître et accepter socialement de façon à ce qu'elle puisse se substituer aux dimensions considérées antérieurement et donc lui donner un avantage considérable.

Ces hypothèses sont mises à l'épreuve dans des expérimentations dans lesquelles l'auteur crée des situations de compétitions entre groupes ou entre individus. Nous allons retracer une expérimentation réalisée en 1966.

Lemaine (1966 : Le choix des critères ? Ceux qui nous arrangent !) réalise une expérimentation mettant en compétition deux groupes d'enfants (deux groupes de 5 enfants ayant entre 11 et 13 ans). L'expérimentation se déroule dans le cadre d'un camp de vacances (donc sur plusieurs jours). L'auteur va créer une différence entre ces deux groupes de façon à ce que l'un d'eux soit inférieurisé.

Conformément aux hypothèses, on note que le groupe inférieurisé tente bien d'introduire de nouvelles dimensions pour lesquelles il témoigne d'une supériorité (ici le jardin). Ce groupe tente donc d'introduire de nouveaux critères de jugements ce qui rend la comparaison plus difficile et ce qui permet de surmonter l'infériorité initiale.

Une autre recherche, réalisée par Matalon (1972 : Comparaison sociale : l'agent inférieurisé) va également dans ce sens. Elle porte sur des situations de compétition entre les individus.

On voit là aussi, que les résultats vont dans le sens de l'hypothèse. Lorsque les sujets se sentent en état d'infériorité, ils déplacent les dimensions de l'évaluation sur une autre dimension où ils sont avantagés.

Lemaine, G., (1966), Inégalité, comparaison et incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale, Bulletin de Psychologie, 20, 1-9.

2. Comparaisons virtuelles Les travaux évoqués ici soulignent l'importance du processus de comparaison sociale lorsque le sujet est engagé dans une relation avec autrui. Mais ce processus ne dépend pas nécessairement de l'existence d'une cible réelle. Le sujet humain dispose de la capacité à imaginer une cible de comparaison hypothétique en la construisant mentalement. En l'absence de possibilités comparatives (cibles ou dimensions) immédiatement disponibles, le sujet construit mentalement une cible ou récupère en mémoire une cible préexistante (par exemple un prototype).

Cette forme de comparaison s'avère assez communément utilisée. L'effet de faux consensus en est une illustration parmi les plus fameuses. Ce dernier, exprimé dans la tendance des individus à concevoir leurs propres habitudes, valeurs et comportements comme relativement communs et partagés, conduit, par exemple, les buveurs, plus que les non-buveurs, à penser que dans leur très grande majorité les gens sont des consommateurs impénitents de boissons alcoolisées. Manifeste pour les opinions et les comportements, l'effet de faux consensus disparaît pour les aptitudes, mais présente une forte sensibilité aux valeurs.

3. En conclusion...Le phénomène de comparaison sociale est un phénomène complexe par lequel l'individu est conduit à comparer ses opinions et aptitudes à autrui, ce qui selon les auteurs entraînait inévitablement un phénomène d'uniformisation. Par la suite, des recherches expérimentales ont permis de montrer que l'uniformisation n'était qu'une

conséquence particulière de la comparaison sociale, la conséquence inverse existe également, il s'agit de la différenciation sociale.

La comparaison sociale représente donc un processus quasi-omniprésent dont la connaissance permet de mieux interpréter les comportements et les pensées des sujets en société. C'est un processus complexe dont la spécificité est bien de permettre aux individus de faire face aux nombreuses situations de la vie sociale en présence des autres, de maintenir généralement une bonne estime de soi, et en tout les cas, de l'évaluer. Source : Cours de Psychologie Sociale - Dijon