

Comparaison et incomparabilité sociales : 2019, trad. en langue roumaine : « Compararea sociala », in S. Boncu et A. Holman (eds), *Cum gandim in viata de zi cu zi*. Iasi, Polirom, 2019pp. 198-211

Jean-Marie Seca

Son thème initial de recherche sur la pression informelle dans les groupes et sur les communications informelles a conduit Leon Festinger à l'invention complémentaire de la théorie de la *comparaison sociale* et de celle de la *dissonance cognitive*¹ (Festinger, 2017, pp. 11-12). Comme l'énonçait sentencieusement Kurt Lewin, il y a presque soixante-dix ans : « *There is nothing so practical as a good theory* » (Lewin, 1951, p. 169). Une grille de lecture doit donc permettre de mettre en évidence des facteurs déterminants, de prévoir des comportements et d'agir sur les espaces sociaux (Perrenoud, 2009, p. 266). La théorie de la comparaison sociale appartient bien à ce genre, utile, fertile pour expliquer et prévoir des résultats de recherches empiriques et expérimentales, et ceci pour un faisceau large de conduites, d'opinions et d'aptitudes. Festinger la définit comme une théorie « plausible ». Sa caractéristique principale n'est pas, selon nous, purement hypothético-déductive bien qu'elle soit présentée en neuf hypothèses formalisées (Festinger, 1954). Cette théorie est avant tout le fruit de l'expérience du chercheur et de son équipe, de théories nombreuses, en psychologies sociale, en psychanalyse, en sociologie, en anthropologie, de travaux empiriques et expérimentaux antérieurs².

Dans une première partie, on résumera les grandes lignes de la théorie festingerienne de la comparaison sociale. Ensuite, on abordera une approche complémentaire dite de recherche d'incomparabilité sociale. La pression informelle dans les groupes qui est l'objet central de cette théorie implique structurellement des effets parfois paradoxaux, parfois centripète (compétition autour d'une norme commune), parfois centrifuges (posture déviante ou alternative avec éloignement de la norme centrale, référence de la comparaison, variété). Le but plus général des conduites de

¹ Concernant cette dernière théorie, il s'appuyait, au tout début de sa réflexion, sur l'analyse du mode de diffusion d'une rumeur après un tremblement de terre en Inde, en 1935 (Prasad, 1950). L'angoisse post-traumatique était si grande que les gens recherchaient une explication cohérente en prévoyant de futures catastrophes du même type. Ainsi, ces Indiens réduisaient le choc traumatique et la dissonance en décrivant des indices de catastrophe non aperçus auparavant.

² L'observation participante et clinique d'une secte mystique « soucoupiste » croyant aux extraterrestres et à la fin du monde, est aussi une autre source, très célèbre et empirique, de réflexion de Festinger et de ses collaborateurs (Festinger, Riecken et Schachter, 1993).

comparaison ou d'incomparabilité est alors soit la recherche de reconnaissance sociale soit l'éviction des déviants. Enfin, nous développerons une synthèse lexicographique des travaux sur la théorie de la comparaison sociale et une synthèse socio-anthropologique de ce courant d'étude.

1. Commentaires sur la théorie originelle de L. Festinger (1954)

Les recherches sur la pression normative des groupes et la supériorité des normes collectives sur celles individuelles, dans la résolution de tâches ambiguës ou incertaines à évaluer, se sont déroulées, très tôt, en psychologie, à une époque, où aux États-Unis, dominait une idéologie individualiste libérale³. Une autre origine est le *paradigme de la facilitation sociale et de la coaction sociale*. Norman Triplett avait réussi à mettre en évidence, à la fin du XIX^e siècle, l'impact positif de la présence d'autrui dans l'amélioration de la réussite à des tâches simples, comme l'enroulement de fil le plus rapidement possible sur des moulinets de canne à pêche (Triplett, 1898)). De nombreux travaux furent initiés autour des effets de la coaction sociale (Meumann, 1904 ; Travis, 1925, etc.), mettant en relief des impacts parfois négatifs concernant la justesse des réponses à des tâches cognitives en présence d'autrui (F.H. Allport, 1924 : 260-291), parfois positifs. À travers ses variantes, comme l'*effet de l'audience* (présence de spectateurs passifs), la *coaction* (mise en compétition avec un autre individu), le processus de facilitation sociale est assimilé à un *drive* ou à un *cue*⁴, dans une stricte logique behavioriste et à « un phénomène inné, génétiquement programmé (Zajonc, 1967). La facilitation sociale a même été conçue comme le prototype même de l'influence sociale » (Leyens, 1979, p. 32). Elle accroîtrait la motivation à effectuer plus efficacement une tâche, à condition qu'elle soit référée à une norme dominante (réponse admise et claire), pour des tâches simples ou connues. Dans le cas de tâches trop complexes ou peu pratiquées, il y aurait, à l'inverse, un effet d'inhibition générant des erreurs, traduit par l'expression « SFI (social facilitation/inhibition) effect » (Zajonc, 1965). La présence d'autrui durant une activité pourrait aussi conduire à de meilleures performances *si l'individu soumis à un exercice est averti qu'il sera évalué dans ses résultats*. Mais l'effet positif de l'évaluation de la tâche s'inverse si cela génère du trop de stress compétitif (Bergum et Lehr, 1963 ; Cottrell, 1972). Si l'on cumule les travaux

³ Les célèbres expérimentation sur l'effet autocinétique et la recherche de norme par confrontation entre membres d'un groupe de Muzafer Sherif est un de ces exemples (Sherif, 1935).

⁴ *Drive* et *cue* sont des termes employés par les psychologues adeptes du comportementalisme, dans les études sur l'apprentissage, pour décrire des effets de stimulation (*drive*) ou de frein-inhibition (*cue*) d'effets possibles de certaines variables indépendantes ou causes de phénomènes ou conduites.

sur la normalisation (Sherif, *op. cit.*) et ceux sur la coaction sociale au début de la psychologie sociale, l'accent est mis sur le rôle et le fonction de la pression sociale tant sur les performances, les normes que la production d'opinions ou d'aptitudes des individus ou de leur groupe d'appartenance. L'étude de la comparaison sociale prolonge ces recherches sur les effets de la pression et la facilitation sociales. Elle constitue donc une thématique centrale de psychologie sociale au XX^e siècle (voir par exemple : Huguet *et al.*, 1999).

La théorie de la comparaison sociale demeure assez simple. Il s'agit d'un processus, structuré par une tendance individuelle, construite socialement, à l'affiliation au groupe. Ainsi, tout individu tendrait à se comparer avec autrui pour évaluer et définir ses aptitudes ou ses opinions. Elle est basée sur l'hypothèse numéro I de Festinger, décrivant une recherche personnelle d'auto-évaluation : « *Il existe chez tout homme une tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes personnelles* » (Festinger, 1954 : 117). Toute opinion et toute aptitude serait tendanciellement et fonctionnellement ancrée au sein de groupes sociaux (classes, strates, groupes d'âges ou de genre, communautés familiales, etc.). La question qui est tout de suite posée est alors : selon quels critères sont évaluées ces opinions et ces aptitudes ? Sont-ils clairement décrits ou flous ? Le plus souvent, ils sont dépendants de processus assez complexes, flous, indécidables et ambigus, excepté pour certaines aptitudes sportives ou cognitives clairement mesurables (capacités logiques, mathématiques, expertises de haut niveau en musique, technologie et sciences notamment). Le domaine de la reconnaissance artistique implique, fréquemment, un type d'aptitude où le « don » ou « le produit offert à l'employeur » (une performance de comédien, par exemple) sont la conséquence de processus parfois arbitraires et contextualisés de valorisation (voir Menger, 1991). Comment les gens s'y prennent-ils ? Dans l'hypothèse II, « *en l'absence de moyens objectifs non sociaux, on évalue ses opinions et ses aptitudes en les comparant avec celles des autres* » (Festinger, 1954 : 118). Est alors présumée une dépendance de l'individu face à un groupe ou une communauté de référence, voire d'appartenance (Merton et Kitt, 1950). Le plus souvent, l'évaluation des opinions est *instable* dans les situations courantes. Elle l'est aussi, parfois, pour des aptitudes selon les niveaux d'espérance de réussite à des tâches, d'aspiration, de recherche d'étalon de mesure dans des groupes hétérogènes et divers, ou sur des tâches non-mesurables.

Le désir de se comparer à autrui se réduit quand la distance sociale augmente entre soi et autrui (hypothèse III : Festinger, *op. cit.* : 120). Ce point III impulsera les travaux sur la recherche d'*incomparabilité sociale* (Lemaine et collaborateurs : voir bibliographie). On ne se compare pas à un champion olympique d'athlétisme quand on tente un sprint de 100 mètres à 50 ans. On se cherche d'autres concurrents et d'autres critères de comparaison. Festinger devine bien comment se déroulent les comportements face à des « gens dont les performances sont trop éloignées des siennes » (*ibid.*). Ce critère de proximité mentale et sociale pour pouvoir se comparer est aussi applicable aux opinions. Cependant, « *la comparaison des aptitudes et des opinions est sélective et [...] l'un des facteurs essentiels de cette sélection est l'écart subjectif entre l'opinion ou l'aptitude du sujet et celle d'un autre* » (*ibid.* : 121).

La *mise hors-comparaison* est accompagnée de catégorisations négatives des membres d'un *out-group*. Pour les aptitudes, se mettre hors-comparaison implique soit une dévalorisation, soit une survalorisation du groupe plus compétent, accompagnée d'un changement de norme d'évaluation des conduites d'individus, vus comme proches de soi. Il y a donc des situations où un groupe jugé supérieur ou différent devient le référent identificatoire (valorisation). Ce biais de conformisme est constaté dans de nombreuses recherches durant les années 1940 et 1950. Il est associé au *but de s'auto-améliorer*, tant cognitivement que dans ses aptitudes et par un besoin de *maintenir une proximité avec un groupe ou un autrui valorisé*. Cette tendance est confirmée par des expériences de doctorants, citées par l'auteur qu'il serait trop long d'évoquer (Dreyer, 1953 ; Hochbaum, 1953). L'existence de divergences (d'opinion ou d'aptitude) dans un groupe conduit à vouloir les diminuer par une pression sociale normative. Mais la condition essentielle pour que cette conformisation de soi au groupe se déroule est l'existence d'un sentiment de proximité subjective vis-à-vis des membres d'un groupe et d'une désirabilité des normes groupales. C'est sur cet axiome qu'ont été formulées les bases théoriques de l'effet PIP (*primus inter pares*) ou *conformité supérieure de soi*, conduisant à une singularisation de soi (être plus conforme que les autres) par une sur-identification à la culture groupale (Codol, 1979).

« *La comparaison à autrui est tout à fait inhérente à la vie sociale elle-même et il serait aussi stérile pour la pensée ou pour l'action de vouloir la nier que de nier la rotundité de la terre [...]. Le sentiment que nous avons à certains moments, d'une similitude, entre nous-mêmes et les autres, vient de ce que nous reconnaissons une certaine*

communauté de traits chez nous-mêmes et chez autrui. En définitive, processus de comparaison sociale, découverte de similitudes partielles et affirmation d'une différence globale apparaissent comme essentiels à la définition de chacun d'entre nous comme objet particulier » (Codol, 1979 : 449).

Cependant, Festinger précise deux choses : Hypothèse IV : « *Il existe dans le domaine des aptitudes un mouvement unidirectionnel vers le haut qui n'existe pratiquement pas pour les opinions.* » (Festinger, *op. cit.*, 124) ; hypothèse V : « *Des contraintes non sociales rendent difficile ou même impossible de modifier une aptitude. Ces contraintes non sociales n'existent pas pour les opinions* » (ibid. : 125). Ces contraintes non sociales sont par exemple des capacités physiques (courir plus vite), l'expertise (dont on a déjà parlé) ou des aptitudes cognitives supérieures à la moyenne. Il est donc plus facile de diminuer les différences d'opinions dans un groupe. Les différences d'aptitudes ne permettent pas d'atteindre ce *sentiment de pacification sociale* dû à la conformité des opinions. Par exemple, dans le football moderne, l'égalitarisme collectiviste, soutenu institutionnellement par des arbitres laxistes et les clubs valorisant les grands gabarits physiques, conduit à une ambiance violente et comparative, à la tricherie et la déviance tolérée (Boncu : 2000) lors des matches plutôt qu'à la protection des dons techniques et de la créativité dans le jeu. Les conduites de comparaison sociale dans le football, surtout quand elles impliquent les aptitudes inégales, sont motivées par un mouvement continu de pression égalitariste, combiné aux contraintes de la compétition (être le meilleur, devenir champion national ou européen). Cette inégalité des aptitudes ne conduit donc pas à ce que Festinger appelle le « repos social » (« state of social quiescence ») : « *dans le cas des aptitudes [...], la tendance à réduire les divergences se trouve en interaction continue avec le mouvement unidirectionnel vers une amélioration [...]. Il s'ensuit qu'on ne parvient jamais, dans l'évaluation des aptitudes, à un état de repos social. Plusieurs forces entrent en jeu qui s'y opposent : on les voit se manifester dans les conduites de compétition, de protection de sa propre supériorité et enfin dans les conduites de coopération.* » (ibid. :125-126). Festinger cite même une expérience où on s'arrange pour que les deux membres d'un groupe de trois individus réussissent à empêcher l'amélioration des performances d'un troisième partenaire décrit comme meilleur (Hoffman *et al.* : 1954).

Pour les opinions, ce biais de conformisme résulte de processus d'influence sociale : soit on cherche à réduire la dissonance cognitive existant entre ses propres opinions et celles d'autrui, soit, au contraire, on produit une action minoritaire en tentant de persuader les membres du groupe d'accepter ses propres idées. Dans tous les cas, il serait facile de parvenir à un relatif consensus dans les opinions, contrairement à l'évaluation des aptitudes, plombée par ce « mouvement unidirectionnel vers le haut » (p. 128). Sociologiquement, on appelle cela une *volonté constante de mobilité sociale ascendante* : un niveau d'aspiration vers des degrés supérieurs à la moyenne groupale mène à une *lutte de places* ou à des *névroses de classe* (De Gaulejac, 1987, 1994). Festinger aborde aussi le cas des individus très au-dessus de la moyenne qui se débrouillent notamment pour éduquer ceux qui sont nettement inférieurs afin de réussir à se comparer à eux ou, au contraire, dont les capacités se détériorent faute de concurrent dignes de ce nom.

La comparaison sociale conduit aussi à des exclusions de fractions du groupe trop divergentes sur le plan des opinions (juste/fausses) ou d'aptitudes (de niveaux différents). La mise hors-comparaison est alors une conduite de stigmatisation et d'éviction. Cependant le *mouvement unidirectionnel vers le haut* (« *unidirectional push upward for abilities* » : *ibid.* : 128) et la recherche de mobilité sociale ascendante conduisent à une mise hors-comparaison moins agressive que lorsque les opinions divergent. Dans l'expérience d'Hoffman *et al.* (*op. cit.*), si les deux membres moins bons ont la possibilité de ne plus être en compétition avec le troisième nettement supérieur, ils ne le dénigrent pas. Ils reconnaissent sa supériorité. Ils n'entrent alors en compétition qu'entre individus de même niveau (moyen), en ne se comparant plus à celui supérieur. S'ils sont obligés de se comparer à l'individu supérieur, en situation de compétition (comme un sport de compétition, par exemple), ils s'arrangent pour détériorer ou dégrader ses performances, comme dans le cas de Neymar Junior dans un match de football. C'est le seul cas où on détecte de l'hostilité pour un individu ayant des capacités supérieures. Cependant, généralement, la pression forte vers l'uniformité groupale en matière d'aptitude valorisée socialement conduit régulièrement à l'éviction de ceux qui sont trop nettement inférieurs ou trop supérieurs. L'éviction de ceux qui sont nettement inférieurs implique une reconnaissance de la supériorité des persécuteurs. La mise hors-comparaison signifie exactement « processus d'exclusion ».

Pour les opinions, l'hypothèse VI est très claire : « *L'arrêt de la comparaison sociale avec d'autres s'accompagne d'une certaine hostilité, d'un certain abaissement de ces autres puisque continuer de se comparer à eux impliquerait des conséquences désagréables* » (*ibid.* : 129). Qu'est-ce qui incitent, dans ce cas, les gens à vouloir se comparer à un groupe donné ? La réponse proposée est tautologique : les normes d'opinion ou d'aptitude conduisant à des comparaisons sociales sont celles *valorisées* socialement. Cette réponse fait écho aux diagnostics de spécialistes de la pensée sociale : une représentation sociale n'existe que lorsqu'un problème, une norme, un objet ont une très forte valeur pour un groupe (Seca, 2008). Dans le cas contraire, les « gens » ne produisent pas de discussion sur un thème et n'élaborent pas de représentation sociale sur tel ou tel objet. Le contexte culturel ou sociétal des comportements a alors un rôle crucial : la résolution de problèmes de la vie pratique, d'atteinte de buts organisationnels, politiques ou professionnels contraint chaque acteur social à privilégier tel ou tel objet (aptitude ou opinion).

Le *pouvoir d'attraction d'un groupe* joue alors un grand rôle dans la volonté de s'y comparer, pour les opinions comme pour les aptitudes (corollaire VII.A de Festinger : 129). De nombreuses preuves expérimentales sont fournies par l'auteur : par exemple, les groupes à fort pouvoir d'attraction tendent à rejeter plus fréquemment les déviants (Schachter, 1951). La *pertinence des opinions ou des aptitudes* dans un groupe est un autre facteur conduisant à la comparaison sociale (corollaire VII.B : *ibid.* : 131).

L'hypothèse VIII (*ibid.* : 133) renvoie à des nuances sur les tendances à comparer ses aptitudes avec des membres de groupes qui disposent de caractéristiques statutaires proches de soi. Pour ce qui concerne les groupes de discussions sur des opinions, l'homogénéité perçue d'un groupe accroît la tendance à s'y comparer et donc celle de ses membres à s'influencer entre eux ; l'hétérogénéité ressentie la diminue et produit tendanciellement un rejet des déviants, avec cependant une phase de forte communication avec les mêmes sujets divergents pour les faire rentrer dans le rang. L'hypothèse IX (*ibid.* : 134-135) porte aussi sur l'*influence de la proximité des membres d'un groupe avec la norme commune* impliquant, soit l'éviction du déviant, soit la réduction de sa dissonance (rapprochement du déviant avec le groupe), soit sa tentative de changer la pensée commune (action minoritaire de persuasion du groupe). Un fait est clair : il est plus difficile de parvenir à uniformiser des aptitudes (qui ne sont modifiables qu'en tant qu'utilités/motivations sociales) que des opinions. La

comparaison sociale est décrite comme une tendance subjective (intra-individuelle) à l'auto-évaluation en présence d'autrui.

« *Un homme tendrait à entrer dans des groupes où, selon lui, on a des opinions proches en accord avec les siennes et des aptitudes proches des siennes. Et il tendrait à se retirer de groupes qui ne lui permettent pas de satisfaire son besoin d'auto-évaluation* » (*ibid.* : 136). Cependant, l'auteur insiste sur le lien entre la différenciation des opinions et des aptitudes dans une société donnée et l'existence d'une forte stratification sociale. La distance sociale et culturelle est maintenue, voir désirée, aussi par les membres de statut inférieur afin de préserver leur estime de soi. Il y a donc une théorisation implicite du social dans la théorie de la comparaison sociale : aucune hétérogénéité sociale et culturelle, avec préservation d'une estime de soi minimalement acceptable, ne serait possible sans la possibilité de multi-appartenances et de poly-références comparative, pour les membres d'une société. Ce point de vue rejoint celui de sociologues comme Georg Simmel sur le caractère profondément émancipateur des grandes villes (Seca, 2012 ; Simmel, 1983). « *Des comparaisons avec les membres d'un groupe de statut différent, soit plus haut, soit plus bas, peuvent avoir lieu au niveau du fantasme mais elles sont très rares dans la réalité* » (*ibid.* : 136). Cependant, même si on est hors-comparaison de groupes différents de soi, on se tient au courant de leur pensée ou de leurs capacités. Il n'y a jamais, selon Festinger, une conduite de césure définitive avec autrui, surtout dans les groupes minoritaires. Ces derniers sont plus homogènes en intragroupe, par volonté d'affronter cognitivement les groupes majoritaires. Les pressions vers l'uniformité y sont donc plus fortes tant pour les opinions que pour les aptitudes, avec des exigences de forte normativité intra-groupales, accompagnées d'exclusions, d'évictions, de fractionnements, continus et nombreux. On observe ce phénomène sectaire et de fragmentation des minorités en factions multiples, depuis longtemps, dans les partis d'extrême droite et d'extrême gauche, polémiquant sur des points infimes de doctrines, qui, de l'extérieur, sont considérés comme négligeables tout en apparaissant essentielles pour chaque secte politique (François, 2014).

2. La recherche de l'incomparabilité sociale et ses effets en termes de différenciation, d'originalité et de créativité

La préscience et la science de Festinger l'avaient conduit à anticiper des travaux sur l'influence minoritaire théorisée par la suite par Serge Moscovici et ses collaborateurs

(voir bibliographie : Mugny et Perez, 1986 ; Moscovici et Mugny, 1987 ; Moscovici et Paicheler, 1978, etc.). Il avait aussi fortement insisté sur la mise hors-comparaison (« incomparability ») mais dans le sens de stigmatisation et d'éviction des déviants. Il avait néanmoins entrevu l'importance, pour les minorités forcées de se comparer à un groupe majoritaire de maintenir deux niveaux d'attitude (public, donc soumis, conformiste, consensuel, avec stigmatisation possible / privé, donc alternatif rebelle et affilié à un autre groupe de référence, avec défense d'une contre-norme). Ce clivage a été très bien étudié, en psychologie des influences sociales (Papastamou, Moscovici, Paicheler G., Perez, Personnaz, Mugny, Nemeth, etc.). Les groupes déviants recherchent délibérément d'autres « terrains de jeu », d'autres espaces d'auto-évaluation et finissent par générer de la différenciation sociale, voire de l'originalité. Les recherches françaises ont sur ce point apporté des éléments d'analyse majeurs.

Quand une minorité n'est pas reconnue et qu'elle est dévaluée par autrui, elle tend fréquemment à s'autodévaloriser. Une question de survie du déviant se pose alors face à la menace majoritaire et à la dépréciation de son statut et de son image sociale. On peut alors distinguer entre « comparaison sociale » et « reconnaissance sociale » ; cette dernière étant beaucoup plus associée à une position d'indépendance et de consistance comportementale d'une minorité.

« Il est clair que les deux processus sont complémentaire [...]. Dans un premier stade, le besoin de comparaison sociale est associé à un état d'incertitude et au sentiment de ne pas être l'"homme hors du commun" ; le besoin de reconnaissance est, par contre, associé à la certitude, à l'implication, au surplus de ressources, d'énergie. Dans un deuxième stade, du point de vue de ceux pour qui leur différence par rapport aux autres est menacée, la différenciation devient une stratégie défensive ; chez ceux pour qui cette différence est quelque chose qu'il faut renforcer, la différenciation est une stratégie d'affirmation » (Moscovici et Paicheler, 1978 : 256).

Les recherches de Gérard Lemaine sur l'incomparabilité sociale impliquent, complémentairement aux hypothèses de Festinger, une focalisation sur la *différenciation sociale* et l'affirmation de soi des déviants. Pour être valorisé, un groupe (ou un individu) peut puiser toutes ses ressources pour faire reconnaître, par la majorité ou par l'instance évaluatrice, de *nouvelles aptitudes ou opinions*, afin d'accéder à une visibilité sociale, voire à une reconnaissance. Toute stratégie de

recherche d'incomparabilité sociale réside donc dans l'habileté à construire, élaborer, puis à faire reconnaître ses propres critères, ses propres spécificités (aptitudes, opinions, culture). Ensuite, il s'agit de rendre publique sa propre culture ou découverte afin d'en tirer avantage (bénéfices symboliques, monétaires, matériels et sociaux). Lemaine a travaillé sur des groupes en situation de handicap par rapport à d'autres privilégiés, sur des tâches compétitives. Une situation de handicap avait, par exemple, été provoquée expérimentalement dans une recherche princeps (Jamous et Lemaine, 1962). Des répliques et des variantes ont ensuite été réalisées (Lemaine, 1966, 1974 ; Lemaine et Kastersztejn, 1972). Dans l'expérience de 1962, des groupes d'enfants étaient mis en concurrence dans un centre de vacances pour construire la plus jolie cabane. On privait certains groupes de matériaux essentiels pour la réaliser (ficelle). On leur annonçait ensuite qu'un juge indépendant allait évaluer le résultat de leur activité. Les groupes infériorisés, après une phase de démoralisation, augmentaient leur homogénéité intragroupale, puis dénigraient le travail des groupes privilégiés, en militant pour défendre l'originalité de leur cabane, réalisée sans moyens (ficelle), en attirant l'attention sur le jardinet réalisé par eux. Les groupes privilégiés, quant à eux construisirent une « maison avec plusieurs pièces ».

« *La menace que fait peser une comparaison dépréciative est écartée par la recherche d'altérité avec l'autre* » (Lemaine, 1974, p. 206). Lemaine et ses collaborateurs ont développé ce modèle en l'appliquant à différents champs sociaux, comme la recherche scientifique (Lemaine *et al.*, 1969 ; 1980, 1983) ou la création en arts plastique (Lemaine et Kasterztein, 1972). Dans ce dernier cas, les groupes recherchant l'incomparabilité développe une « hiérarchie alternative », spontanément, sans qu'une situation explicite de compétition et d'évaluation soit énoncée. Une enquête qualitative dans les milieux de la peinture montre que les conduites de différenciation sont une combinaison entre une nécessité intérieure du peintre et des stratégies de rupture (schismes) avec la conception dominante dans cet art⁵. Une notion importante en

⁵ Jean Maisonneuve décrit de façon précise dans un livre fameux ces stratégies de rupture, anti-académiques, très connues au XIX^e siècle en France. On peut évoquer notamment *Le Salon des refusés* qui s'est tenu pour la première fois à Paris, en 1863, avec 1 200 artistes. Cet événement « underground » avant la lettre est d'ailleurs soutenu par Napoléon III. Ce Salon est organisé, au Palais de l'Industrie, en marge du *Salon officiel de peinture et de sculpture* de l'Académie des Beaux-Arts, jugé trop sévère. Le Salon officiel de peinture et de sculpture avait, par exemple, évincé Gustave Courbet, l'un des peintres français actuellement les plus connus, mondialement. Edouard Manet avait aussi été « refusé » en 1863. Voir Maisonneuve J. et Bruchon-Schweiter M. (1981) ; Maisonneuve, 1978. On retrouve cette dichotomie jusque dans le Festival mondial de théâtre d'Avignon qui organise des

matière d'étude de ces processus de « mise hors-comparaison » est avancée : la *saturation*.

« *There exists, beyond any doubt, a saturation by the production of others which comes into play at the level of the individual and at the more general level of a collective agent and a saturation by his own production or his own activity which also leads the artist to shift his activity, to differentiate himself from himself. There is also the desire, sometimes compatible with saturation, to be distinct from others, to be original in the sense that one wishes to occupy an outstanding position in relation to others.* » (Lemaine, 1974, p. 49). La notion de saturation définit une situation de surinformation et d'homogénéité mal supportée. Contrairement aux hypothèses de Festinger, la variété est parfois plus désirable que la conformité. La reproduction d'une forme identique, si elle se multiplie, finit par diminuer le plaisir de créer. Il y aurait alors l'apparition d'un désir de varier les œuvres, d'explorer d'autres domaines chez l'artiste par rapport à lui-même, comme par rapport à un autrui conventionnel. L'explication de la recherche d'originalité sociale est aussi fondée sur le concept de densité sociale. Quand cette dernière est trop grande dans un champ social donné, les groupes et les individus tendent à chercher leur place dans de « *nouvelles conditions de vie qui sont elles-mêmes une œuvre sociale, la production d'une nouvelle nature sociale* » (Lemaine *et al.*, 1978, p. 287). La production de cette originalité impliquerait donc la reconnaissance de nouvelles aptitudes, de normes différentes, par lesquelles les minorités vont chercher une *autre place* dans l'espace de reconnaissance économique, professionnel et culturel.

Cette théorie de l'incomparabilité et de l'originalité sociales a aussi été appliquée à l'invention dans les musiques populaires anciennes ou récentes, décrites comme des « *cabanes underground* », en hommage aux recherches de 1962 de Gérard Lemaine (Seca, 2001). L'artiste franco-belge d'origine gitane, Django Reinhardt (1910-1953), un des plus guitaristes de jazz de tous les temps, avait défrayé la chronique dans les années 1930-1950, par ses performances de virtuose et sa créativité unique. Blessé à la main gauche, dans un incendie, on l'ampute de deux doigts, en 1928. Il passe dix-huit mois à rééduquer sa main gauche et à développer une nouvelle technique de jeu, dès l'âge de 20 ans. Cet exemple n'est pas unique. Les milieux artistiques et

événement « in » (soutenu officiellement par l'État et les collectivités territoriales ainsi que par le jury du Festival) et des spectacles « off » (« refusés » mais admis à organiser des prestations, à Avignon).

scientifiques fourmillent de génies handicapés ou infériorisés. Il faudrait écrire un nouveau chapitre pour le démontrer et les décrire. George McKay développe tout un écrit, par exemple, sur cette question du handicap, de l'inaptitude prétendue (« *disability* ») des musiciens et du courant jazz de ses origines à aujourd'hui (McKay, 2008).

3. La diffusion de la théorie de la comparaison sociale au XXI^e siècle et analyse sociologique

Une requête effectuée, le 05 octobre 2018, sur les moteurs de recherche internationaux « PsycInfo » et « PsycArticles » (et d'autres bases de données annexes) indique qu'on trouve 7610 références⁶ (2941 articles de revues universitaires, 2700 de journaux, 1702 mémoires, 267 livres), de 2008 à 2018, concernant l'item « *social comparison theory* », si l'on applique l'option « trouver tous les termes » dans le masque de saisie de la recherche bibliographique. Si l'on interroge les mêmes bases de données, en adoptant l'option d'interrogation avec l'algèbre booléenne (impliquant une exclusivité de recherche de l'énoncé et le connecteur « and » pour « *social comparison theory* ») et donc une élimination des références isolées comme « *social* » ou « *theory* », on obtient, de 2008 à 2018, 587 références (258 articles de revue universitaires, 231 de journaux, 81 mémoires, 27 livres). Même dans ce dernier cas, plus restrictif de requête bibliographique, les chiffres sont loin d'être négligeables. La publication originelle de Leon Festinger (Festinger, 1954) a donc donné lieu à de nombreux développements, y compris durant ces dix dernières années. Le *sujet descripteur* majeur associé à « *social comparison theory* », toujours sur « 2008-2018 », est évidemment « comparaison sociale » (à partir de la requête « trouver tous les termes de la recherche), avec 293 références ; avec l'option « algèbre booléenne », on obtient 142 sujets descripteurs de ce type. *Cela signifierait qu'il y aurait au minimum 142 références, de 2008 à 2018, mentionnant explicitement le terme « comparaison sociale ».* Les autres sujets descripteurs, associés à cette requête (à partir de l'interrogation « trouver tous les termes ») sont : principalement⁷

⁶ La même requête, de 1839 à 2018, donc sur une très longue période, indique anecdotiquement un chiffre excessif de 15240 références (avec l'option « trouver tous les termes ») et de 1445 (à partir d'une interrogation par l'algèbre booléenne).

⁷ Les autres *sujets descripteurs* (fréquence inférieure à 90) associés à « théorie de la comparaison sociale », sont : « théorie des réponses à des items », « lycéens », « facteurs socioculturels », « identité sociale », « développement de l'enfant », « leadership », « enseignement », « image corporelle », « immigration », « apprentissage », « Noirs », « comportement du consommateur », « facteurs de risque », « efficacité de soi », « dépression majeure », « validité des tests », « comportements

« différences transculturelles » (292 références), « cognition sociale » (164), « réussite académique » (154), « prise de décision » (131), « motivation » (114), « théories » (113), « intervention » (111), « spectre des désordres autistes » (107), « bien-être » (106), « différences sexuées » (105), « théorie de l'esprit » (101), « concept du soi » (94), « psychométrie » (93). La sélection par l'algèbre booléenne semble plus pertinente encore et refléter beaucoup plus les thématiques associées à « théorie de la comparaison sociale ». Elle fait apparaître (après « comparaison sociale », avec 142 références) : « image corporelle » (40), « comportements du consommateur » (19), concept du soi » (18), « auto-évaluation » (18), « théorie » (18), « réussite académique » (16), « activité de travail » (15), « estime de soi » (15), « motivation » (13), identité sociale (13), « pairs » (12), « médias sociaux » (12), « différences transculturelles » (11), « différences sexuées » (11), désordres de l'alimentation » (10), « jalousie » (10), « réseaux sociaux en ligne⁸ » (10)

Si l'on se base sur la dernière série de fréquence (associée à la sélection par l'algèbre booléenne pour « social comparison theory »), on a une vision assez représentative de ce que sont les recherches effectuées autour de la théorie de la comparaison sociale depuis dix ans. Les thématiques du développement, du soi, de la dynamique de l'apparence (corps, poids, image) et des jeunes (adolescents, lycéens, enfants), en lien avec autrui (réseaux sociaux, dynamique des groupes, etc.) sont très significativement présentes. Mais les terrains organisationnels et ceux sur le travail ne sont pas mineurs. Nous stoppons là cet exercice statistique dont on doit relativiser à sa juste mesure la valeur mais qui nous permet de comprendre que la théorie de la comparaison sociale de Festinger a encore de beaux jours devant elle et qu'elle suscite de nombreuses initiatives tant théoriques, empirique qu'expérimentales.

organisationnels », « acteurs féminins », « attitude des étudiants », « enseignants », « interventions centrées sur l'école », « organisations d'affaires », « émotions », « schizophrénie », « traits de personnalité », « soutien social », « développement de l'adolescent », « mesure », « interaction sociale », « internet », « jugement », « psychologie sociale », « processus cognitifs », « capacités cognitives », « économie ».

⁸ Les *sujets descripteurs* inférieurs à 10 sur le plan de la fréquence sont très significatifs aussi, par la sélection avec l'algèbre booléenne : « concept du soi académique » (9 références), « lycéens », « attitude des salariés », « acteurs féminins », « mass-médias », « cognition sociale », « Noirs », « troubles de l'image corporelle », « organisations d'affaires », « insatisfaction », « émotions », « dynamique des groupes », « intervention », « théorie du changement des leaders », « perception de soi », « psychologie sociale », « interaction hiérarchie-salariés », « compétition », « différences individuelles », « satisfaction au travail », « salariés », « statut socio-économique », « bien-être », « développement de l'adolescent », « relations entre pairs », « apparence physique », « comportement social », « influences sociales », « apprentissage social », « symptômes », « managers de haut-niveau », « poids corporel » (5 références).

Y-a-t-il des raisons sociologiques, idéologiques et contextuelles à cet intérêt scientifique récurrent ? Il semblerait que la tendance à la comparaison et à la recherche de concurrence soit typique du modèle de conduite économique et culturel libéral. Et il est probable que ce contexte (ultra)libéral la renforce dans sa dimension compétitive et rageuse, lors des conduites concrètes des acteurs. Dans les actions politiques, comme dans les conduites économiques (faire mieux que le concurrent ; rechercher une promotion ; gagner plus), la comparaison sociale est inscrite dans une pragmatique, voire dans une éthique capitaliste. Chez Max Weber, l'incitation calviniste à rechercher des signes de réussite dans l'accomplissement vocationnel et professionnel est central (Weber, 1964). Plus largement, le désir d'affiliation, d'auto-évaluation est considéré, dès les écrits des premiers sociologues, comme étant au centre de la socialisation tant morale que politique (Durkheim, 1983, 1912 ; Moscovici, 1988 : chapitre 1). La notion d'anomie, renvoie notamment à une désaffiliation, générant des taux plus élevés de suicidés, par exemple, chez les protestants, indécis sur leur salvation ultime, aux facteurs de faible pratique religieuse (Durkheim, 1897) ou chez les travailleurs agricoles, plus isolés (Gigonzac, V. *et al.*, 2017). Les références à l'intégration religieuse, au sacré, le poids différent accordé à la solidarité mécanique (communautaire) ou organique (sociétale et liée à la division complexe du travail dans les sociétés développées) sont essentiellement appuyées sur l'axiome du besoin d'affiliation et d'auto-évaluation. Alexis de Tocqueville commente, dès le début du XIX^e siècle, avec perspicacité, l'obsession de mobilité et de comparaison sociale en démocratie dans un contexte nouveau d'égalitarisme par rapport à l'Ancien Régime aristocratique, en France (Tocqueville, 1856) ou d'ascension sociale et de compétition, en Amérique (Tocqueville, 1835, 1840).

René Girard explique l'envie, le mimétisme rituel et leurs connotations violentes (Girard, 1972) par cette recherche de comparaison, sans parler de la psychologie d'Alfred Adler et de ses hypothèses mettant au centre des obsessions humaines le désir d'ascension sociale et le sentiment d'infériorité (Adler, 1911). L'anthropologie de la violence de Girard rejoint le souci qu'avait Sigmund Freud de mieux comprendre les comportements des foules, après la Première Guerre mondiale. Il avait théorisé une deuxième topique, centrée à la fois sur la libido et sur l'identification (Freud, 1981). Cette pulsion identificatoire, comparative, tournant à vide, se répétant jusqu'à la névrose, évoque bien ce besoin d'auto-évaluation et cette angoisse d'infériorisation, si

bien étudiés par Festinger et ses successeurs ou, plus récemment, par un psychologue, comme Alexis Rosenbaum (Rosenbaum, 2005).

Conclusion

Aussi loin que porte le regard de l'analyste, la théorie de la comparaison sociale apparaît comme associée à divers comportements soit équivalents (mimétisme, identification, effet de la présence d'autrui, des groupes, des foules, du soutien social, de l'attachement), soit en intersection (recherche d'estime de soi, réduction de la dissonance cognitive, pression sociale normative), soit explicatifs ou hiérarchiquement prédominants (principe de hiérarchie, d'égalité, stratification sociale, hétérogénéité culturelle des sociétés, recherche d'affiliation, concurrence, socialisation infantile et adolescente, ritualisation de la violence, impact du groupe de référence, d'une communauté, conformisme publicitaire, dogmatisme). La théorie de comparaison sociale est plus triviale si on la développe dans le cadre d'une stricte approche expérimentale. Ce cantonnement lui enlève sa charge symbolique, socio-anthropologique et potentiellement violente ou agressive tout autant que ses aspects purement sociologiques et économiques (recherche de mobilité sociale ascendante, effet de déclassement des strates sociales pauvres et moyennes en Europe de l'Ouest avec ses conséquences sur la cohésion de l'Union européenne, effets psychologiques de détresse et d'anomie lors des crises financières, etc.). Il ne s'agit pas de dire que « tout est dans tout ». On cherche juste à faire comprendre que la théorie de la comparaison sociale est loin d'avoir épuisé ses différentes potentialités d'analyse et d'explication. Cependant, la lecture d'une méta-analyse sur la comparaison sociale effectuée par des psychologues américains (Gerber *et al* : 2017) indique que ce regard socio-anthropologique et interprétatif, plus stimulant, sur l'incomparabilité sociale et la variété est minoré : la majeure partie des recherches en psychologie, depuis soixante années, seraient orientées vers la comparaison avec un autrui supérieur à soi (« *upward choices when there was no threat* »), avec des réponses en termes de contraste (augmenter son auto-évaluation en se comparant à un autrui supérieur, la diminuer face à un groupe de statut inférieur), conformément à une conception de l'individu dépendant, présente dans la théorie initiale de Festinger.

Références bibliographiques

- Adler, A. (1911). *Le tempérament nerveux. Éléments d'une psychologie individuelle et applications à la psychothérapie*, trad. fr. Paris : Payot (1970).
- Allport, F.H. (1924). Response to Social Stimulation in the Group (chap. 11). In F.H. Allport, *Social Psychology*. Boston : Houghton Mifflin, 260-291.
- Bergum, B.O. et Lehr, D.J. (1963). Effects of authoritarianism on Vigilance of Performance. *Journal of Applied Psychology*, vol. 47, n° 1, 75-77.
- Boncu Ş. (2000). *Devianța tolerată*. Iași: Editura Universității Al.I. Cuza.
- Codol Jean-Paul (1979). *Semblables et différents : recherches sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*, Thèse de doctorat d'Etat (dir. Prof. Claude Flament), Aix-en-Provence, Université d'Aix-Marseille-I.
- Cottrel, N.B. (1972). Social facilitation. In C. G. McClintock (Ed.), *Experimental social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 185-236.
- De Gaulejac V. (1987). *La Névrose de classe. Trajectoire sociale et conflits d'identité*. Paris : Hommes et groupes.
- De Gaulejac V. (1994). *La Lutte des places. Insertion et Désinsertion*. Paris : Desclée de Brouwer.
- Dreyer A. (1953). *Behavior in a level aspiration situations as affected by group comparison*, Ph.D, Minneapolis, Université du Minnesota.
- Durkheim, E. (1893). *De la division du travail social*. Paris : PUF.
- Durkheim, E. (1897). *Le Suicide*. Paris : PUF.
- Durkheim, E. (1912). *Les Formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie*. Paris : PUF.
- Festinger L. (1954). A Theory of Social Comparison Process. *Human relations*, n° 7, 117-140.
- Festinger L. (2017), *Une Théorie de la dissonance cognitive*, Paris, Enrick B. éditeur (1^{re} éd. en langue anglaise : 1957).
- Festinger L., Riecken H. et Schachter S. (1993), *L'Échec d'une prophétie : psychologie sociale d'un groupe de fidèles*, Paris, PUF (1^{re} éd. en langue anglaise : *When a Prophecy fails*, 1956).
- François S. (2014). *Au-delà des vents du Nord : l'extrême-droite française, le pôle Nord et les Indo-Européens*. Lyon, PU de Lyon.
- Freud, S. (1981). *Essais de psychanalyse*, trad. fr. Paris : Payot (1^{re} éd. en langue allemande : 1915-1933).
- Gerber, J.-P., Wheeler, L. et Suls, J. (2018). A Social Comparison Theory Meta-Analysis 60 + Years On. *Psychological Bulletin*, vol. 144, n° 2, 177-197.
- Gigonzac, V. et al. (2017). Caractéristiques associées à la mortalité par suicide parmi les hommes agriculteurs exploitants entre 2007 et 2011. *Santé publique France. Études et enquêtes*, Agence nationale de santé publique, septembre : https://portaildocumentaire.santepubliquefrance.fr/exl-php/docs/spf_internet_recherche/26011/STM/13492_PS_PDF.txt.
- Girard, R. (1972). *La Violence et le sacré*, Paris, Grasset.
- Hochbaum G.-M. (1953), *Certain personality aspects and pressures to uniformity in social groups*, Ph.D, Minneapolis, Minnesota University.

- Hoffman P.J., Festinger L. et Lawrence D.H. (1954). Tendancies toward comparability in competitive bargaining. *Human Relations*, vol. 7, n° 2, 141-159.
- Huguet P. *et al.* (1999). Social Presence Effects in the Stroop Task : Further Evidence for an Attentional View of Social Facilitation. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. VXXVII, n° 5, 1011-1025.
- Jamous, H. et Lemaine, G. (1962). Compétition entre groupes d'inégales ressources : expérience dans un cadre naturel, premiers travaux. *Psychologie française*, n° 7, 216-222.
- Lemaine, G. (1966). Inégalité, comparaison et incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale. *Bulletin de psychologie*, vol. 20 (1-2), n° 252, 24-32.
- Lemaine, G. (1974). Social Differentiation and Social Originality. *European Journal of Social Psychology*, vol. 4, n° 1 (juillet-août), 17-52.
- Lemaine, G. (1980). Science normale et science hypernormale. Les stratégies de différenciation et les stratégies conservatrices dans la science. *Revue française de sociologie*, vol. XXI, n° 4 (novembre-décembre), 499-527.
- Lemaine, G. (1983). La différenciation sociale dans la communauté scientifique. *Bulletin de psychologie*, vol. 37, n° 365, 477-488.
- Lemaine, G. et Kastarsztein, J (1972). Recherches sur l'originalité sociale, la différenciation et l'incomparabilité. *Bulletin de psychologie*, vol. XXV, n°3, 673-693.
- Lemaine, G. et Matalon, B. et Provansal, B. (1969). La lutte pour la vie dans la cité scientifique. *Revue française de sociologie*, vol. X, n° 2, 139-165.
- Lemaine, G., (1966). Inégalité, comparaison et incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale. *Bulletin de Psychologie*, 20, 1-9.
- Lemaine, G., Kastarsztein, J. et Personnaz, B. (1978). Social differentiation. In H. Tajfel (éd.), *Differentiation between social groups*. London : Academic Press, 269-300.
- Lewin, K. (1951). Problems of research in social psychology. In D. Cartwright (Ed.), *Field theory in social science: Selected theoretical papers*. New York: Harper & Row, 155-169.
- Leyens, J.-P. (1979). La facilitation sociale. In J.-P. Leyens, *Psychologie sociale*, Bruxelles : Mardaga, 27-36.
- McKay G. (2019). Jazz and disability. In N. Gebhardt, N. Rustin-Paschal et T. Whyton, (eds). *The Routledge Companion to Jazz Studies*. London: Routledge, pp. 173-184.
- Maisonneuve, J. (1978). Destin de l'icône du corps dans un art en question. *Connexions*, n° 25, 7-39.
- Maisonneuve, J. et Bruchon-Schweitzer, M. (1981). *Modèles du corps et psychologie esthétique*. Paris : PUF.
- Menger P.-M. (1991). Marché du travail artistique et socialisation du risque: Le cas des arts du spectacle. *Revue française de sociologie*, vol. 32, n° 1, 61-74.
- Merton R.-K. et Kitt A.S. (1950). Reference groupe theory in the American Soldier. In Merton, R. K., & Lazarsfeld, P. F. (Eds.). *Continuities in social research: studies in the scope and method of "The American Soldier"*. New York, NY, US: Free Press : 84-95.
- Meumann, E. (1904). Haus und Schularbeit : Experimente in Kindern der Volksschule. *Di Deutsche Schule*, n° 8, 278-303 ; 337-359 ; 416-431 (réédition à Whitefish, Montana, par Kessinger Publishing, en 2010 : 64 pages).

- Moscovici S. (1988). *La Machine à faire des dieux. Sociologie et psychologie*. Paris : Fayard.
- Moscovici, S. et Mugny, G. (éd.) (1987). *Psychologie de la conversion. Études sur l'influence inconsciente*. Fribourg: Delval.
- Moscovici, S. et Paicheler, G. (1978), « Social Comparizon and Social Recognition : Two Complementary Processes of Indentification ». In H. Tajfel (éd.), *Differentiation Between Social Groups*. New York / London: Academic Press, 251-266.
- Mugny, G. et Perez, J.A. (1986). *Le Déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset : Del Val.
- Perrenoud, P. (2009). Rien n'est aussi pratique qu'une bonne théorie ! Retour sur une évidence trop aveuglante. In R. Hofstetter et al. (éd.), *Savoirs en (trans)formation*, Bruxelles, De Boeck, 265-288.
- Prasad J. (1950). A Comparative Study of Rumours and Reports in Earthquakes. *British Journal of Psychology*, 129-144.
- Rosenbaum, A. (2005). *La Peur de l'infériorité : Aperçus sur le régime moderne de la comparaison sociale*. Paris : L'Harmattan.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- Seca, J.-M. (2001). *Les Musiciens underground*. Paris : PUF.
- Seca, J.-M. (2008), *Reprezentăriile sociale*. Iasi : Institutul European.
- Seca, J.-M. (2012). Idéologie, représentations sociales et urbanité. *Les Cahiers de Psychologie politique*, n° 20 (janvier) : revue en ligne sur le site de l'INIST-CNRS : <http://odel.irevues.inist.fr/cahierspsychologiepolitique/index.php?id=2002>.
- Sherif M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archive of Psychology*, n° 187, 1-60.
- Simmel, G. (1983), *Les grandes villes et la vie de l'esprit*, Paris, L'Herne, (1^{re} éd. en langue allemande : *Die Grossstädte. Vorträge und Aufsätze zur Städteausstellung. Jahrbuch der Gehe-Stiftung*, Band 9, 185-206 : Dresden, 1903) (paru aussi dans le tome 1 de *La Philosophie de la modernité*, Paris, Payot, 1988).
- Tocqueville, A. (de) (1835, 1840). *De la Démocratie en Amérique*, 2 tomes. Paris : Gallimard.
- Tocqueville, A (de) (1856). *L'Ancien régime et la Révolution*. Paris : Gallimard.
- Travis, L.E. (1925). The Effects of a Small Audience upon eye-band coordination. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 20, n°2, 142-146.
- Triplett, N. (1898). The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition. *The American Journal of Psychology*, vol. 9, n° 4 (July), 507-533.
- Weber, M. (1964). *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, trad. fr. Paris : Plon, (1^{re} éd. en langue allemande : 1905).
- Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, n° 149, 269-274.
- Zajonc, R.B. (1967). *Psychologie sociale expérimentale*. Paris : Dunod.