

Dossier

NÉS POUR SE COMPARER



- Se comparer aux autres semble un véritable réflexe. Son origine serait un besoin de reconnaissance profondément enfoui en nous. Mais comment le satisfaire sans que cela tourne à la compétition et au casse-tête ?

Par Steve Ayan, psychologue et journaliste à la revue Gehirn und Geist.

EN BREF

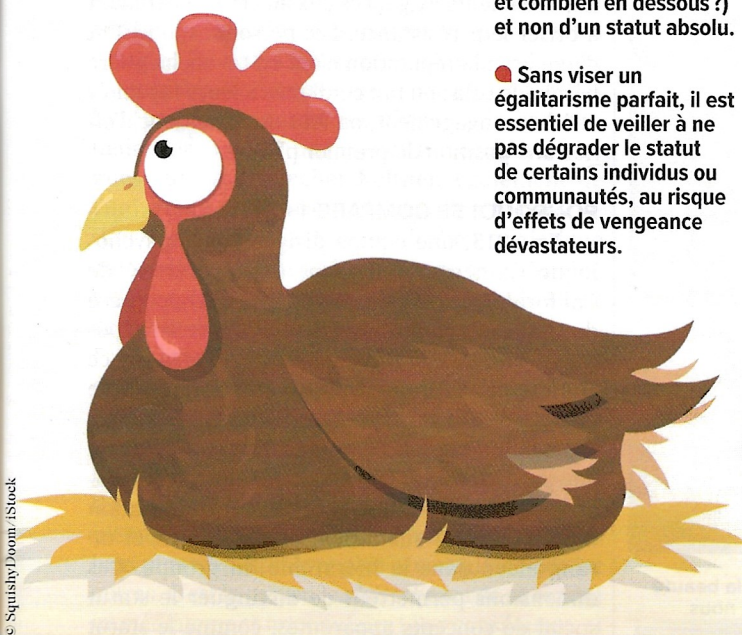
- Le réflexe de se comparer aux autres serait lié à l'existence de hiérarchies sociales dans l'espèce humaine.
- Savoir où se situer serait nécessaire pour survivre en groupe, en formant des alliances opportunes et en cherchant à imiter les personnes qui ont du succès.
- La clé pour cela est un bon statut social, mais il s'agit d'un statut relatif (combien de personnes sont au-dessus de moi, et combien en dessous ?) et non d'un statut absolu.
- Sans viser un égalitarisme parfait, il est essentiel de veiller à ne pas dégrader le statut de certains individus ou communautés, au risque d'effets de vengeance dévastateurs.

D

eux silhouettes d'allure hostile se font face. Elles se heurtent, reculent en titubant, se bousculent sans qu'aucune parvienne à s'imposer. Puis, d'un seul coup, l'une d'elles s'incline et laisse passer l'autre. Les observateurs de la scène peuvent ensuite décider avec lequel des deux personnages ils veulent jouer. Vers qui le choix se porte-t-il ? Vingt des 23 sujets préfèrent celui qui s'est imposé à l'issue de cette confrontation. Mais seulement si le perdant a cédé de lui-même – si le « vainqueur » l'a bousculé, alors c'est la victime qui est la plus appréciée.

QUI EST LE PLUS FORT ?

Il ne s'agit pas d'une scène tirée d'un jeu télévisé, mais d'une sorte de théâtre de marionnettes au service de la science, dont les spectateurs étaient âgés de 2 ans. Les deux adversaires étaient des petites figurines ressemblant à des poupées. Avec leur étude de 2018, les psychologues de l'équipe de Ashley Thomas, de l'université de Californie à Irvine, ont confirmé que les enfants en bas âge ont déjà un sens aigu de ce qu'on appelle le « statut social ». Et, de façon invariable, ils se tournent vers ceux qui sont respectés. De toute évidence, la poupée évitante se soumettait à l'autre, sinon elle n'aurait pas quitté le terrain de son plein gré.



••• D'autres travaux de recherche, menés ces dernières années, démontrent que les enfants plus âgés recherchent également des camarades de jeu qui sont assurés de l'admiration et de la reconnaissance des autres. Les psychologues sociaux expliquent ainsi cette orientation précoce vers le statut : savoir qui est très respecté dans un groupe et lui être le plus proche ou le plus semblable possible augmente les chances de bénéficier de son rayonnement et d'être également considéré. Alors, il faut bien comparer les différents protagonistes.

UN RÉFLEXE ANCESTRAL

Il y a probablement derrière cela une profonde empreinte évolutionnaire chez l'homme. Dès la naissance, nous avons besoin de soins et de soutien ; sans la compétence et la bienveillance des autres membres de notre propre groupe, nous serions perdus. Par conséquent, même les plus petits s'intéressent de près aux signaux qui indiquent le statut social relatif de leurs proches.

« Il ne suffit pas d'être heureux, encore faut-il que les autres soient malheureux. »

Pierre Desproges



Les études de psychologie révèlent que, dans le registre du sport, de la beauté ou du succès, nous nous comparons volontiers à des icônes. Celles-ci nous présenteraient une sorte d'idéal à atteindre...

On sait que les communautés humaines ne sont pas homogènes. Il existe en leur sein de nombreux ordres et hiérarchies, des chefs et des suiveurs ainsi que des spécialistes pour différentes tâches, de la recherche de nourriture aux soins des enfants. Dans de telles conditions, il est essentiel pour sa propre prospérité de reconnaître le rang social des uns par rapport aux autres et d'élever le sien autant que possible sur cette échelle. Comme le montre l'expérience de la poupée, le fait que le statut social repose sur la dominance d'un individu ou sur son prestige n'est pas indifférent dans cette affaire. Les dominants misent sur l'intimidation et la peur en menaçant ceux qui ne se soumettent pas à leur bon vouloir de sanctions pouvant aller jusqu'à la violence ouverte. Ils imposent leurs exigences aux autres en cherchant à briser leur résistance. Les personnes jouissant d'une grande réputation n'ont en revanche guère besoin de cela : on fait confiance à leurs capacités et à leur engagement, on leur attribue donc d'office une position de premier plan.

POURQUOI SE COMPARÉ-T-ON ?

En 2015, une équipe dirigée par le psychologue Cameron Anderson, de l'université de Californie à Berkeley, a mis en avant l'« hypothèse du statut » dans ces processus. Selon cette hypothèse, tout part d'une quête de reconnaissance comme motif humain universel, qui guide nombre de nos pensées et de nos comportements, et nous amène à nous comparer. D'un point de vue psychologique, le statut d'un individu se compose de trois éléments : le respect et l'admiration des autres, leur subordination volontaire, et un rang élevé dans la hiérarchie du groupe. Ces dimensions permettent de distinguer le statut social de concepts apparentés, comme le statut

socioéconomique qui décrit la prospérité relative d'une personne – c'est-à-dire son revenu, son éducation et sa situation professionnelle –, parfois assez différent ; ainsi, certains peuvent avoir peu d'argent et de pouvoir matériel, mais beaucoup de prestige – c'est le cas des artistes, des érudits, voire des religieux dans de nombreuses sociétés. Cela montre également qu'il n'existe pas une forme unique de statut, et que celui-ci varie notamment en fonction du groupe de référence dans lequel évolue un individu, comme de son domaine de compétence ; ainsi, une personne peu considérée par ses collègues peut être très respectée par sa famille – ou *vice versa*. Et telle autre peut être très sollicitée pour ses conseils en cas de conflit, mais pas pour des questions techniques ou financières.

UNE ÉCHELLE POUR MIEUX SE SITUER

Les gens attribuent généralement un certain statut à leurs semblables de manière assez rapide et automatique, tout en prenant en compte une grande variété d'indices. Le simple « test de l'échelle » offre une possibilité de mesurer cela dans le cadre d'expériences. On présente à des volontaires l'image d'une échelle à dix barreaux et on leur demande sur quel échelon ils placeraient leur propre statut. Si on ne précise pas à l'intérieur de quel groupe ils doivent se situer (leur famille, leurs collègues, la société entière, etc.), ils se basent généralement sur leur environnement privé – famille, amis ou voisins. On pourrait alors supposer que les personnes interrogées se comparent positivement et estiment régulièrement que leur propre statut est supérieur à celui des autres personnes du groupe. Étonnamment, ce n'est guère le cas : l'autoestimation correspond assez bien à celles livrées par les autres membres de la communauté. Dans une étude menée par des psychologues autour de Dacher Keltner, également de l'université de Californie à Berkeley, la corrélation, c'est-à-dire la mesure du lien statistique entre deux valeurs, était d'environ 0,5. Une valeur considérée comme élevée lorsqu'il s'agit de relier des paramètres psychologiques.

La grande congruence des jugements d'autrui et de soi-même est probablement liée au fait que les erreurs d'appréciation à propos de son propre statut sont particulièrement préjudiciables. Imaginez que vous fassiez comprendre à vos collègues, à vos camarades d'université ou à d'autres membres de votre club de sport que vous êtes bien plus respectable et plus remarquable que les autres. C'est le moyen le plus efficace de se rendre immédiatement impopulaire ! Par conséquent, si

les gens surestiment souvent leur intelligence, leur ouverture d'esprit ou leur rapidité, ils ont généralement une perception assez juste de leur rang social et en tiennent compte (à l'exception des narcissiques pathologiques).

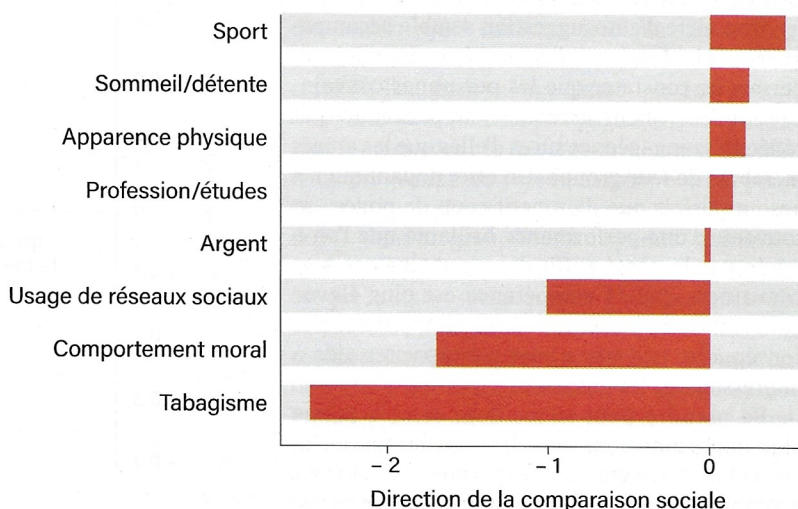
L'INTÉRÊT DE SE CROIRE MEILLEUR QUE LES AUTRES

Malgré tout, une question se pose : surévaluer ses propres capacités aiderait-il à obtenir réellement un meilleur statut aux yeux des autres ? C'est ce que les psychologues Cameron Anderson et Jessica Kennedy ont voulu savoir en 2012. Lors de leurs expériences, ils ont varié les activités : dans un premier temps, les participants devaient réaliser diverses tâches d'estimation, comme dessiner la position de grandes villes sur une carte vierge des États-Unis, déterminer la valeur moyenne d'une série de chiffres, ou encore estimer le poids de personnes vues sur des photographies. Puis, ils étaient soit informés de leurs performances réelles, soit flattés par des

...

COMBIEN JE VAUX ? TOUT DÉPEND DES AUTRES

Des personnes à qui on attribue une certaine note sur l'importance de leur statut social dans un groupe vont se sentir bien si le statut global de leur groupe d'appartenance est plutôt bas (*à gauche*), mais beaucoup moins si leur groupe possède déjà un fort statut (*à droite*). Les chercheurs en concluent que la recherche de statut est compétitive : nous ne désirons pas seulement un statut élevé, mais plus élevé que celui des autres.



commentaires élogieux qui dépassaient de très loin leur véritable niveau.

Un autre exercice leur était ensuite proposé : cette fois, chaque participant se voyait remettre un questionnaire composé de soixante noms, événements et marques plus ou moins célèbres, pour chacun desquels il devait indiquer à quel point il leur était connu – de « jamais entendu » à « très familier ». Le piège était qu'un terme sur cinq était inventé de toutes pièces. Grâce à ces deux batteries de tests, les chercheurs ont constaté que plus une personne déclarait sa familiarité avec des mots qui n'existaient pas, plus elle surévaluait par ailleurs le niveau global de ses connaissances sur la première série de questions.

L'interrogation qui se posait alors était : dans quelle mesure le fait de rehausser son statut, fût-ce de manière illusoire, a-t-il un impact sur la façon dont les autres nous voient de l'extérieur ? Une personne qui se croit plus douée ou plus importante sera-t-elle perçue comme influente, compétente et populaire ?

La suite de l'expérience a répondu à cette question : en effet, les individus qui se surestimaient ont été jugés par d'autres comme ayant un statut social plus élevé que la moyenne. Et c'était aussi le cas des personnes qui avaient une vision enjolivée de leurs capacités grâce à des retours flatteurs de la part des expérimentateurs : lors de tests ultérieurs où elles devaient interagir avec d'autres participants pour réaliser des projets communs, elles bénéficiaient d'une meilleure réputation au sein du groupe et leur influence sur le projet était jugée supérieure. Moralité : se hisser au-dessus des autres semble accroître pour de bon le statut social d'un individu dans un groupe.

COMPARAISON POSITIVE : SANTÉ DE FER !

Une sorte d'autosuggestion semble accompagner ce phénomène : des enquêtes de suivi ont permis de constater que les personnes convaincues de leur valeur se montraient plus calmes et réfléchies, engagées et sûres d'elles que les autres membres de leur groupe. Un effet dopant qui n'a besoin parfois que d'un petit coup de pouce : se souvenir d'une performance brillante que l'on a livrée par le passé suffit dans certains cas à se convaincre que sa compétence est plus élevée dans un domaine en général. Il apparaît, par conséquent, que surestimer ses capacités aide à impressionner les autres.

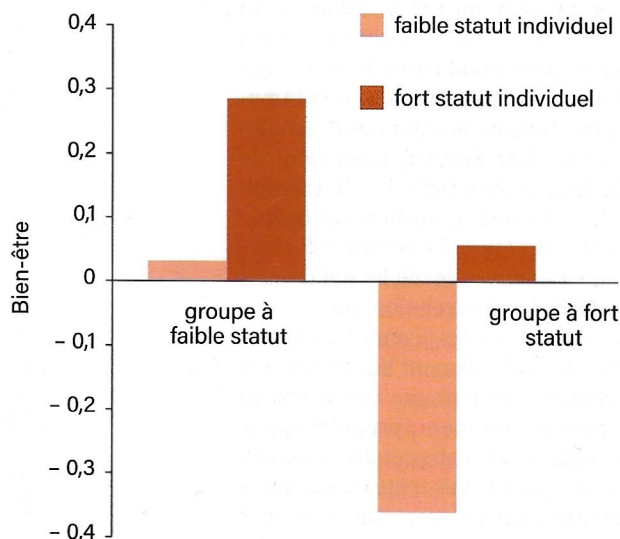
Se prendre pour le meilleur semble même plus important pour accroître son statut social que le fait d'être vraiment expérimenté. Selon les auteurs de l'étude : « Les personnes qui se surestiment adoptent un comportement qui leur

permet de convaincre les autres de leur compétence, ce que les individus réellement qualifiés ont plus de mal à réussir. »

Mais à quoi tout cela sert-il, *in fine* ? Eh bien, selon de nombreux résultats, le statut comparatif d'un individu est étroitement lié à une série d'avantages très concrets qu'il en retire. Ainsi, un statut élevé dans un groupe favorise le bien-être de manière stable et durable, comme l'a montré la métaanalyse de Cameron Anderson. Il fortifie même la santé : dans une étude de 1999, des chercheurs ont infecté plus de 100 participants avec un virus du rhume et les ont ensuite mis à l'isolement pendant cinq jours. Résultat : les personnes qui se percevaient comme ayant un plus faible statut social à l'intérieur de leur communauté étaient plus susceptibles de s'enrhumer et leurs

MBAPPÉ, MÈRE TERESA... ET MOI

Un groupe de psychologues de l'université de Cologne a demandé régulièrement à des volontaires, en les contactant sur leur téléphone portable, avec qui ils s'étaient récemment comparés. Les comparaisons « vers le haut », c'est-à-dire avec des personnes de statut plus élevé qu'eux, concernaient souvent les domaines du sport, de la beauté et de la mode, ou de la réussite de manière générale. En revanche, la comparaison en matière d'éthique et de valeurs morales se porte plus souvent vers le bas, vis-à-vis d'individus considérés comme moins exemplaires sur ce plan-là. Or l'attribution d'un statut en société dépend en grande partie de ces qualités.





Quand on veut évaluer son degré d'honnêteté, on se comparerait volontiers à des individus comme Bernard Madoff...

Lorsqu'il s'agit de jugements moraux, notre regard se porte plus souvent sur les défauts que sur les qualités des autres.

symptômes étaient plus prononcés que les individus de statut élevé. Rehausser son statut est donc un avantage adaptatif et pour cela il faut se situer dans un groupe, ce qui implique de se comparer.

À LA BASE : LA COMPÉTITION !

Alors évidemment, nous sommes très attentifs à ce qui peut révéler le statut social d'une personne et, en miroir, nous informons sur le nôtre. De tels signaux peuvent être des biens comme la maison, la voiture et le yacht, mais cela passe aussi par la gestuelle, l'apparence, la posture, la façon de parler, les titres, le style vestimentaire, voire les plats préférés (quel statut attribue-t-on instinctivement à celui qui vante la saveur d'un risotto à la truffe noire et à celui qui ne jure que par les *chicken wings* de chez Quick?). Il y a là un paradoxe : bien que la plupart des gens mettent l'accent sur l'égalité sociale, ils déploient dans le même temps des efforts considérables pour ne pas être comme tout le monde.

Cameron Anderson et son collègue John Hildreth, de l'université Cornell, se sont demandé pourquoi les sociétés égalitaires sont si peu

répandues dans le monde, et pourquoi elles n'ont été que de courte durée quand elles sont apparues dans l'histoire. Selon eux, cela tient fondamentalement à la nature compétitive de la recherche de statut : en somme, nous ne désirons pas tant un statut élevé qu'un statut plus élevé que celui des autres. Les expériences des deux chercheurs le révèlent : ils ont réparti plus de 220 participants par équipes de cinq et les ont fait répondre à une batterie de questionnaires portant sur leur personnalité et leur intelligence émotionnelle. Après une pause, ils ont fait croire à chaque participant que la note moyenne de statut social des membres de son groupe était soit de 4 sur 7, soit de 6 sur 7. Quand ils annonçaient à une personne que sa note individuelle était de 4, tandis que la note moyenne de son groupe était 6, elle se sentait très mal ; si sa note était de 4, alors que celle de son groupe était de 4 également, son humeur était stable. En revanche, dire à un individu qu'il a une note de 6 dans un groupe de note moyenne 4 provoque chez lui un sursaut de bien-être intense, alors qu'il ne ressent pas grand-chose si la note globale de son groupe est de 6.

IL NE SUFFIT PAS D'ÊTRE HEUREUX...

Cette expérience a surtout fait apparaître que le bien-être des personnes ayant un statut élevé était particulièrement important lorsque leur groupe était moins bien noté qu'elles. En revanche, le fait d'avoir un statut élevé parmi des gens aussi prestigieux que soi était beaucoup moins satisfaisant pour les personnes testées (voir l'encadré page 43). Pour préciser cet effet, lors d'une deuxième expérience, Cameron Anderson et John Hildreth ont décliné ces situations en faisant varier les notes individuelles de façon plus fine, et y ont soumis près de 800 participants tout en leur demandant quel contexte leur plaisait le plus. Dans tous les cas, les scénarios plébiscités étaient ceux où l'on était mieux classé que son groupe d'appartenance, même lorsque cette différence se joue à un cheveu : le fait d'avoir une note de 4,08 dans un groupe de valeur moyenne 4 est perçu comme bien plus gratifiant que d'avoir la note de 5... dans un groupe où la moyenne se situe à 6.

La véritable conclusion de toutes ces études est que le statut social que l'on s'attribue est indissociable du fait de se comparer et d'entrer en compétition. La plupart du temps, il ne s'agit pas tant d'être bon que d'être meilleur que les autres. Pour les personnes interrogées dans ces expériences, une situation dans laquelle tout le monde est au même niveau (même si, à la limite, tout le monde est content) n'est pas une situation attrayante – en dépit de toutes les déclarations

NÉS POUR SE COMPARER

- faites la main sur le cœur. Selon les chercheurs, cela explique pourquoi les approches égalitaires trouvent généralement peu de soutien réel. Si tout le monde a le même statut, le vôtre perd de sa valeur.

DÉNIGRER, POUR SE SENTIR MIEUX

Alors, comment creuser l'écart entre son propre statut et celui des autres ? Vous pouvez vous mettre en avant constamment, mais il faut avoir un tempérament pour cela, et ce n'est pas toujours bien perçu. L'autre solution consiste à diminuer le statut des autres, ou faire en sorte qu'il reste bas. C'est exactement, semble-t-il, ce que font beaucoup de gens de façon très régulière. En 2021, l'équipe d'Alexandra Fleischmann, à l'université de Cologne, a montré à travers une série de douze expériences sur plus de 5 500 participants que les comparaisons « vers le bas » (qui consistent à dénigrer certaines personnes pour rehausser son propre statut) sont particulièrement répandues



Quand nous nous évaluons sur le plan de la moralité, nous avons tendance à nous comparer à des individus occupant le bas de cette échelle. Beaucoup plus rarement à des personnages comme mère Theresa...

dans le domaine moral. Contrairement aux aptitudes sportives, à la beauté ou au succès – des domaines dans lesquels nous portons souvent sur les autres un regard mêlé d'admiration et d'envie –, nous préférons jauger notre honnêteté ou notre altruisme par rapport au comportement de personnes prétendument moins brillantes sur ce plan. Dans leur travail, les chercheurs ont par exemple demandé plusieurs fois par jour à des volontaires à qui ils s'étaient comparés pour la dernière fois et à quel niveau...

Résultat : lorsqu'il s'agit de jugements moraux, notre regard se porte plus souvent sur les défauts que sur les qualités des autres (*voir l'encadré page 44*). Inversement, de nombreux participants à ces expériences ont renoncé à des billets de loterie ou à de l'argent pour ne pas être comparés à des personnes unanimement considérées comme des modèles de moralité. Selon les psychologues, les comparaisons d'ordre éthique sont ressenties comme plus directement menaçantes pour notre bien-être, car nous les associons étroitement à ce que nous sommes au plus profond de nous. Avoir des notes médiocres ou quelques kilos en trop provoque généralement moins d'embarras que de penser que l'on pourrait être une personne injuste ou égoïste. Suivant ces observations, ce qui contribue le plus à attribuer un statut élevé à une personne est sa capacité à s'engager pour le bien de tous – autrement dit, à agir moralement. Avec la compétence, c'est la qualité que nous recherchons chez nos semblables, en nous posant ces deux questions : « Cette personne est-elle efficace dans ce qu'elle fait ? Est-elle animée de bonnes intentions ? » Si les deux réponses sont positives, la personne est alors reconnue.

QUAND LA COMPARAISON DEVIENT MENAÇANTE

Le désir de se situer par rapport aux autres et de jouir d'une bonne réputation a toutefois un revers redoutable. Parce qu'il est primordial pour nous d'être reconnus et respectés, nous priver de ce sentiment a souvent des conséquences dramatiques. Les criminologues considèrent que l'une des causes les plus fréquentes de délinquance, voire d'homicide, est le manque de statut social et de considération reçus dès l'enfance. Dénigrement permanent, abus de tous ordres, marginalisation, sont souvent les ingrédients d'un comportement antisocial. Selon une étude sur les tueries de masse dans les écoles américaines entre 1985 et 2003, 87% des actes auraient été déclenchés par un rejet social aigu ou chronique. Selon le psychiatre palestinien Eyad

El-Sarraj, les terroristes islamistes sont généralement mus aussi par une longue histoire d'humiliation et un désir de vengeance. Sa collègue germano-norvégienne Evelin Lindner constatait de manière lapidaire dans un article de 2009 : « L'arme de destruction massive la plus dangereuse est la psyché humiliée. »

Mais même chez des personnes protégées et bien établies, la crainte de perdre son statut déclenche un stress important et favorise l'agressivité. Vlad Griskevicius, de l'université du Minnesota, et ses collègues, ont demandé aux sujets d'une étude dans quel contexte ils avaient exercé pour la dernière fois une violence physique. Près de la moitié ont répondu que cela s'était produit dans des situations où ils s'étaient sentis menacés dans leur statut, par exemple à travers des insultes ou un comportement condescendant de la part des autres. Cette cause était la plus souvent citée, par 48% des hommes et 45% des femmes.

Une autre étude a révélé que près de deux tiers des hommes (59%) et une femme sur deux ont déjà eu des fantasmes de meurtre en réaction à une humiliation personnelle. Selon les chercheurs, en matière de conflits, ce qui vaut pour les individus peut s'appliquer au comportement des États. Dans leur livre *Virtuous Violence* (« La violence vertueuse »), les anthropologues Alan Page Fiske et Tage Shakti Rai ont présenté une évaluation de 94 guerres dans le monde depuis 1648. Environ deux tiers des faits d'armes étaient motivés par une quête de prestige et de vengeance ; les intérêts sécuritaires ou commerciaux étaient généralement secondaires. Les conflits violents sont souvent précédés de phases de dépression à grande échelle ou d'un sentiment d'humiliation. Lorsque la souveraineté de l'État ou l'importance d'un pays est remise en question, que ce soit par l'occupation, l'exploitation ou l'oppression, un contre-mouvement se produit souvent : le nationalisme et la haine fleurissent.

« NE PAS HUMILIER » : LES LEÇONS DE L'HISTOIRE

Le politologue et historien Robert Paxton, né en 1932 et professeur émérite de l'université Columbia à New York, s'est intéressé de près à l'émergence des systèmes fascistes et totalitaires. Selon sa définition, ils se caractérisent par « une préoccupation obsessionnelle pour le déclin de sa propre communauté, son humiliation ou son rôle de victime, ainsi que par des cultes compensatoires d'unité, de force et de pureté ». L'Allemagne en a été un exemple dans les années 1930. L'humiliation de la défaite de la Première Guerre mondiale et les réparations qui

Les approches égalitaires rencontrent peu de soutien réel, peut-être parce que nous aimons nous comparer à d'autres moins bien lotis que nous.

Bibliographie

C. Anderson et J. A. D. Hildreth, *Striving for superiority: The human desire for status*, *IRLE Working Paper*, 2016.

C. Anderson et al., *Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature*, *Psychological Bulletin*, 2015.

A. Fleischmann et al., *More threatening and more diagnostic: How moral comparisons differ from social comparisons*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2021.

A. J. Thomas et al., *Toddlers prefer those who win but not when they win by force*, *Nature Human Behavior*, 2018.

V. Griskevicius et al., *Journal of Personality and Social Psychology*, 2009.

ont suivi ont nourri des légendes comme celle du « coup de poignard dans le dos » ainsi que des fantasmes de domination qui ont finalement conduit à l'arrivée au pouvoir des nazis et à la catastrophe de la Seconde Guerre mondiale. Bien que les puissances victorieuses aient eu bien plus de raisons de le faire après 1945, elles n'ont pas misé sur l'écrasement des vaincus, contrairement à 1918, mais sur la reconstruction et l'intégration de l'Allemagne dans la communauté internationale – une décision psychologiquement clairvoyante. Même dans le contexte de l'invasion de l'Ukraine en février 2022, certains experts ne cessent de souligner le traumatisme qu'a représenté la chute de l'Union soviétique pour de nombreux Russes, y compris leur président autocratique. Le besoin de retrouver une place sur la scène internationale n'a peut-être pas été le premier déclencheur de la guerre. Mais la compensation du sentiment d'infériorité de la Russie a certainement fourni à Vladimir Poutine une occasion favorable de s'ériger en sauveur de sa nation « trahie ». On redevient quelqu'un – et on accepte pour cela de détruire sa propre réputation pour des années. Là réside la profonde tragédie de la quête humaine de statut : qu'il s'agisse d'un pantin ou d'un potentat, celui qui veut se faire respecter non pas par le prestige mais par la force obtient souvent le résultat inverse. Convaincre les autres que l'on est compétent, bien intentionné et digne de confiance offre bien plus d'avantages à long terme ! ■