La dimension compétitive de l'optimisme comparatif : Une contribution expérimentale à l'étude de l'impact de la compétition sur la perception auto-avantageuse de l'avenir

Aurélie Krzeminski

▶ **To cite this version:**

Aurélie Krzeminski. La dimension compétitive de l'optimisme comparatif : Une contribution expérimentale à l'étude de l'impact de la compétition sur la perception auto-avantageuse de l'avenir. Psychologie. Université Nice Sophia Antipolis, 2015. Français. NNT : 2015NICE2002 . tel-01154445

HAL Id: tel-01154445
https://theses.hal.science/tel-01154445

Submitted on 22 May 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université de Nice Sophia Antipolis

Ecole Doctorale Lettres, Arts et Sciences Humaines et Sociales (LSHS - ED86)

Laboratoire d'Anthropologie et de Psychologie Cognitives et Sociales (LAPCOS)

Thèse de Doctorat présentée et soutenue publiquement par :

Aurélie KRZEMINSKI

Pour l'obtention du grade de Docteur de l'Université de Nice Sophia Antipolis

Discipline : Psychologie sociale

LA DIMENSION COMPETITIVE DE L'OPTIMISME COMPARATIF

Une contribution expérimentale à l'étude de l'impact de la compétition sur la perception auto-avantageuse de l'avenir

THESE DIRIGÉE PAR LES PROFESSEURS

ISABELLE MILHABET** ET **GEORGES SCHADRON

Soutenue le 15 janvier 2015

JURY

Mme Eva LOUVET, Professeur des Universités, Université de Strasbourg

M Nicolas MICHINOV, Professeur des Universités, Université de Rennes 2

Mme Isabelle MILHABET, Professeur des Universités, Université de Nice Sophia Antipolis

M Georges SCHADRON, Professeur des Universités, Université de Nice Sophia Antipolis

M Jean-François VERLHIAC, Professeur des Universités, Université de Paris Ouest Nanterre

REMERCIEMENTS

Le moment est venu de remercier toutes les personnes qui ont contribué à l'aboutissement de mon travail. Dans la difficulté de mener à bien cette épreuve d'endurance qui a puisé au plus profond de moi-même des ressources que je ne soupçonnais pas, j'ai toujours progressé grâce au soutien de mon entourage.

Sans un repère, un miroir, une balise, un sémaphore, un indice, un objectif, un modèle, un éclairage, une clef, une critique, une opinion, une référence… aucun apprentissage, aucune évolution, aucune œuvre n'est possible. Tout cela, je l'ai trouvé dans les personnes qui ont suivi mon travail de près ou de loin. C'est un honneur pour moi de dédier ce travail simplement à tous ceux qui ont permis qu'il existe.

Je remercie très sincèrement le Professeur Isabelle Milhabet, ma directrice de thèse, qui m'a apporté un soutien indéfectible, avec une bienveillance rigoureuse dans une implication pédagogique consciencieuse et humaine. Sans jamais défaillir devant mes errements, mes doutes, mes maladresses, mes relâchements, mon ignorance, mes tentatives plus ou moins hasardeuses, elle m'a conduite à donner le meilleur de moi-même et fournir un travail toujours plus personnel, précis, scientifique, documenté et abouti.

Je remercie également le Professeur Georges Schadron, mon directeur de thèse, qui m'a toujours donné des retours avisés et précis quand j'en avais besoin et qui m'a communiqué subtilement par sa supervision expérimentée et perspicace des éléments clés qui font la qualité d'un travail universitaire de recherche.

Je remercie énormément ma famille, pour avoir accepté totalement, ce parcours long, très long, et abstrait sans jamais le remettre en question et pour avoir accepté mon choix qui n'était pas le plus évident, en s'y intéressant et en me donnant par leur amour toujours plus de force pour mener à son terme ce travail de thèse.

Je remercie très affectueusement mes amis qui en m'apportant réconfort et distraction ont adouci les moments difficiles et ont marqué les moments heureux.

Je remercie du fond du cœur mon conjoint qui a toujours eu confiance en moi et qui m'a toujours prêté une oreille attentive. Grâce à sa disponibilité et à nos échanges, j'ai pu, chaque fois que c'était nécessaire, prendre le recul indispensable pour contourner les écueils et me surpasser dans mon travail. Je le remercie également pour le plus *merveilleux des cadeaux* à venir...

Je remercie beaucoup tous mes camarades, doctorants et autres *energumènes*, qui dans leur quête de réponses perdaient, perdent et perdront encore des pas dans les salles universitaires. Ces compagnons de galère, m'ont accompagnée dans cette épreuve en lui donnant parfois des airs de jeu, ils m'ont poussée à relever les défis, m'ont fait part de leur expérience, de leurs point de vue et de leur travail en m'ouvrant de nouvelles perspectives par leur ressenti et leur analyse singuliers.

Je remercie le laboratoire qui structure, oriente et appui notre travail de recherche à tous, il est le lien qui permet la reconnaissance sociale de notre travail et je n'oublie pas qu'il fonctionne grâce à l'investissement de nombreuses personnes volontaires et consciencieuses.

Je remercie, enfin, tous les participants/les étudiants qui m'ont permis de mettre mes hypothèses à l'épreuve du terrain, sans toutes ces bonnes volontés nos théories auraient la consistance du vent.

Il est difficile de retranscrire parfaitement l'étendue et la singularité de ma reconnaissance. Cependant, je voudrais que vous sachiez que j'ai été particulièrement touchée par l'authenticité de votre aide parce qu'elle a été naturelle et généreuse.

Je vous remercie tous et toutes profondément…

« Winning isn’t everything. It’s the only thing ! »

Vince Lombardi

« Le comble de l’optimisme, c'est de rentrer dans un grand restaurant et compter sur la perle qu'on trouvera dans une huître pour payer la note. »

Tristan Bernard

RESUME

La perception optimiste que les gens ont de l'avenir a fait l'objet de nombreuses études. Elles ont conduit à observer une expression auto-avantageuse lors des comparaisons de son avenir à celui d'autrui (i.e., l'optimisme comparatif). Ces études ont examiné minutieusement les conditions de son émergence et ses explications intra-individuelles (motivationnelles et cognitives). D'autres études, rares mais souvent convaincantes, ont montré l'impact de la situation, de la position sociale et de la culture dans lesquelles l'optimisme comparatif est exprimé. Les explications qui en découlent interrogent plus largement l'influence des systèmes idéologiques, dans lesquelles sont insérés les gens, sur l'expression de l'optimisme comparatif. Ce dernier, principalement obtenu dans les cultures occidentales et des systèmes idéologiques libéraux, caractérisés par une dimension compétitive forte, entretient de nombreux liens avec la compétition tels que l'égocentrisme, l'éloignement d'autrui, l'anxiété, le contrôle, les buts de performance, ou encore une certaine utilité sociale. Afin de tester la dimension compétitive de l'optimisme comparatif ou dans quelle mesure la compétition facilite l'expression d'optimisme comparatif, nous avons mené sept études. Pour l'essentiel, elles montrent que la compétition tend à être associée à l'optimisme comparatif et à l'accroître. En outre, elles montrent la dimension d'utilité sociale de l'optimisme comparatif et que la relation entre compétition et optimisme comparatif est médiatisée par les buts de performances. Nous en concluons que l'optimisme comparatif, reflet de la compétition induite par la comparaison à autrui, est l'expression des conditions, notamment idéologiques, ultra-compétitives de nos sociétés occidentales, dans lesquelles il est exprimé.

Mots clés : Optimisme comparatif ; Compétition ; Coopération ; Comparaison sociale

ABSTRACT

COMPETITIVE DIMENSION OF COMPARATIVE OPTIMISM:

An experimental contribution to the study of the impact of competition on the advantageous self-perception of the future

Optimistic perception that people have of the future has been the subject of numerous studies. They led to observe an advantageous self expression when comparing his future to that of others (ie, comparative optimism). These studies have scrutinized the conditions of its emergence and its intra-individual explanations (motivational and cognitive). Other studies rare but often compelling, showed the impact of the situation, social position and culture in which the comparative optimism is expressed. Explanations ensuing question more broadly the influence of ideological systems in which people are inserted, the expression of comparative optimism. The latter, obtained mainly in Western cultures and liberal ideological systems, characterized by strong competitive dimension, maintains many links with the competition such as self-centeredness, the removal of others, anxiety, control, performance goals, or some social utility. To test the competitive dimension of comparative optimism or to what extent the competition facilitates the expression of comparative optimism, we conducted seven studies. In essence, they show that the competition tends to be associated with comparative optimism and grow. In addition, they show the dimension of social utility of comparative optimism and the relationship between competition and comparative optimism is mediated by performance goals. We conclude that the comparative optimism, reflecting the competition induced by comparison to others, is the expression of conditions, including ideological, ultra-competitive in our Western societies in which it is expressed.

Keywords : Comparative optimism ; Competition ; Cooperation ; Social comparison

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS 1

RESUME 5

ABSTRACT 6

INTRODUCTION GENERALE 13

CHAPITRE 1 – L'OPTIMISME COMPARATIF 21

1 – Origines et définition_____ 21

2 – Mesures de l'optimisme comparatif_____ 24

2-1 – Méthode directe _____ 25

2-2 – Méthode indirecte _____ 25

2-3 – Quelle méthode de mesure retenir ? _____ 26

2-4 – Le point de référence dans la mesure _____ 27

3 – La nature des événements _____ 28

3-1 – Qu'est-ce qu'un événement dans les études sur l'OC et quel domaine concerne-t-il ? ____ 28

3-2 – Polarité des événements _____ 30

3-3 – Fréquence et gravité de l'événement _____ 31

3-4 – Contrôlabilité _____ 34

4 – Qui exprime de l'optimisme comparatif ? _____ 35

4-1 – Age et Appartenance sexuelle _____ 35

4-2 – Contrôle, sentiment d'auto-efficacité et effort perçus _____ 37

5 – Autrui, qui est-il ? 39

6 – Explications de l'optimisme comparatif 42

6-1 – Explications intra-individuelles 42

6-1-1 – Explications cognitives 42

6-1-1-1 – La positivité des personnes 43

6-1-1-2 – Les heuristiques 44

6-1-1-3 – L'égocentrisme (cognitif) et le focalisme 45

6-1-2 – Explications motivationnelles 47

6-1-2-1 – Réduction de l'anxiété face à un avenir menaçant 47

6-1-2-2 – Optimisme comparatif et image de soi 48

6-1-2-2-1 – Auto-valorisation, estime de soi et besoin de contrôle 49

6-1-2-2-2 – Acceptation sociale de l'optimisme comparatif 50

6-2 – Explications situationnelles, positionnelles et interculturelles et idéologiques 51

6-2-1 – Niveau situationnel et intergroupe 52

6-2-2 – Niveau positionnel 53

6-2-3 – Niveau interculturel et idéologique 55

Conclusion du chapitre 1 61

CHAPITRE 2 - COMPETITION OU LA PLACE DE LA COMPETITION DANS LA COMPARAISON DE L'AVENIR 63

1- La comparaison sociale 65

1-1 – La comparaison interpersonnelle 66

1-1-1 - Direction de la comparaison _____ 67

1-1-2 - Qu'est ce qui motive la comparaison sociale et qu'elles en sont les retombées ?_____ 71

1-2 – Comparaison sociale, compétition et coopération _____ 74

2 - Compétition _____ 76

2-1 - Compétition : situation sociale d'interdépendance négative _____ 77

2-2 – Quelques effets de la compétition : anxiété, incertitude et égocentrisme_____ 82

3 - Coopération _____ 92

3-1 – Définitions et généralités_____ 93

3-2 – Coopération, réduction de l'anxiété et de l'égocentrisme : quels liens avec l'OC ? _____ 97

4 – Relations interpersonnelles et valorisation sociale en compétition et en coopération_____ 99

5 - Buts d'accomplissement _____ 106

Conclusion chapitre 2 _____ 111

DISCUSSION ET SYNTHESE THEORIQUE 113

CHAPITRE 3 – ETUDES EXPERIMENTALES 123

Introduction générale _____ 123

ETUDE 1 127

Introduction de l'étude 1 _____ 127

Méthode _____ 130

Résultats _____ 135

Discussion _____ 151

ETUDE 2 157

Introduction de l'étude 2 _____ 157

Méthode _____ 160

Résultats _____ 165

Discussion _____ 176

ETUDE 3 181

Introduction de l'étude 3 _____ 181

Méthode _____ 182

Résultats _____ 184

Discussion _____ 193

ETUDE 4 197

Introduction de l'étude 4 _____ 197

Méthode _____ 199

Résultats _____ 203

Discussion _____ 215

ETUDE 5 219

Introduction à l'étude 5 _____ 219

Méthode _____ 221

Résultats _____ 225

Discussion _____ 233

ETUDE 6 237

Introduction à l'étude 6 _____ 237

Méthode _____ 239

Résultats _____ 244

Discussion _____ 254

ETUDE 7 257

Introduction de l'étude 7 _____ 257

Méthode _____ 262

Résultats _____ 266

Discussion _____ 275

DISCUSSION GENERALE 283

REFERENCES 303

ANNEXES I

INTRODUCTION GENERALE

Se projeter dans l'avenir et anticiper les événements plus ou moins agréables ou désagréables qui vont advenir donne lieu, le plus souvent, à l'expression d'optimisme (Larwood, 1978). Confronter son avenir à celui des autres est l'occasion d'une expression auto-avantageuse. *En effet, pourquoi songer à son avenir si ce n'est pour envisager le meilleur ?* Pour se préparer au pire, pour éviter le pire, pour échafauder des plans d'actions, pour s'améliorer ou se mettre en valeur, pour se rassurer. Le pire est possible. Chacun a pu le voir, l'entendre, le vivre, mais l'envisager semble problématique. Sans aucun doute, l'espoir, le bonheur, le bien-être ne passent pas par la réponse pessimiste. *Comment vivre sereinement, comment vivre dans l'espérance, comment vivre tout simplement, avec des pensées dramatiques, morbides, désespérées, face à un avenir menaçant et incertain ?* Manifestement en minimisant les risques et en anticipant un avenir meilleur, et meilleur que celui des autres.

1980, est sans doute une date clef, en psychologie sociale, pour mieux comprendre la tendance optimiste et surtout auto-avantageuse de la perception de l'avenir (Weinstein, 1980). Espérer, se rassurer, se mettre en avant, et bien d'autres raisons encore ont été révélées par plus de trente ans de recherche. Ces études systématiques ont montré une tendance massive, largement partagée, à l'optimisme comparatif, appelée initialement optimisme irréaliste. Fortes d'inventivités, elles ont développé de multiples outils, exploré de nombreux champs, permettant de développer des explications pour l'essentiel, intra-individuelles ; des explications psychosociales qui reposent sur les processus psychologiques propres aux individus. Pourtant, loin d'être négligée, notamment par les recherches sur l'outil de mesure et sur l'explication de centration sur soi (Chambers, Windschitl & Suls, 2003 ; Price, Pentecost, & Voth, 2002), la dimension comparative de l'optimisme comparatif recèle encore bien des

énigmes. Certes, qui est celui/celle qui s'exprime ou encore qui est celui/celle auquel/à laquelle le/la premier(e) se compare ont fait l'objet d'études minutieuses. Il demeure que la situation comparative et plus précisément sa nature, a peu été explorée dans l'examen de l'émergence de l'optimisme comparatif et sa taille. La concurrence ou la compétition suscitée par le simple fait de se comparer, peu exploitée par la littérature psychosociale, laisse une brèche explicative grande ouverte que nous avons empruntée dans notre thèse.

Pour mener à bien notre projet, au fil du premier chapitre, nous proposons un aperçu général, assez détaillé, des recherches des trente dernières années sur l'optimisme comparatif, allant de ses conditions d'émergences et conséquences à ses explications en passant par ses outils de mesure. Pour une meilleure compréhension et la mise en évidence des enjeux ici soulevés, chronologiquement nous rappelons quelques généralités et définitions de l'optimisme comparatif suivies d'un exposé des outils de mesure les plus classiques. Nous présentons ensuite les caractéristiques des composantes de la comparaison. Autrement dit, nous exposons les résultats relatifs à la nature des événements, de celui/celle qui juge, d'autrui, ainsi que les explications qui y sont afférentes (cognitives et motivationnelles). Nous terminons le chapitre 1 par les explications moins fréquentes que sont les explications situationnelles et intergroupes, positionnelles et enfin idéologiques empruntées à la grille d'analyse psychosociale de Doise (1982). Ce sont ces dernières explications qui alimentent notre réflexion, qui suscitent notre intérêt pour la place du contexte général et de la situation compétitive en particulier dans lesquels s'exprime l'optimisme comparatif et qui soutiennent notre hypothèse générale.

La question de l'impact de la situation et plus spécifiquement de la situation compétitive repose sur plusieurs raisons que nous développons au fil de la partie théorique. L'une d'elles émane de la situation comparative propre à l'optimisme comparatif. L'OC se

manifeste dans la comparaison entre la perception de l'avenir pour soi et la perception de soi pour l'avenir d'autrui. Observons que le simple fait d'être en comparaison peut engendrer un sentiment compétitif (Darnon, Butera, & Mugny, 2008 ; Tajfel, 1972 ; Johnson & Johnson, 1989). La distinction faite entre soi et les autres est l'assise de pensées et de comportements construits dans l'opposition, dans la confrontation, dans la recherche de différences (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 2005, 1989). La situation comparative en soi suscite le sentiment compétitif (Darnon et al., 2008 ; Tajfel, 1972 ; Johnson & Johnson, 1989). En d'autres termes, il n'est pas besoin de chercher une dimension compétitive à l'optimisme comparatif dans les domaines dans lesquels il s'exprime. La simple comparaison suffit en soi. Toutefois, si s'exprimer sur son avenir et sur celui des autres s'effectue souvent dans des domaines qui n'induisent pas *a priori* ou nécessairement de la compétition (e.g., la santé, les relations interpersonnelles), certains domaines génèrent un possible rapport de supériorité, un gain, un adversaire ou un compétiteur, tels que le domaine scolaire, professionnel, sportif. Certaines situations (e.g., comparative), certains domaines (e.g., ceux susnommés), certains systèmes idéologiques (e.g., occidentaux) favorisent la différenciation, la mise en avant de soi, etc…, parmi lesquels nous pouvons compter la comparaison sociale, les situations compétitives, les modèles libéraux (Kasser, Cohn, Kanner, & Ryan, 2007). Plus largement, les sociétés occidentales, dites individualistes et libérales, sont caractérisées par la compétition (Abric, 1987 ; Beauvois, 1994 ; Butera, Darnon, Buchs, & Muller, 2006 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989, 1997 ; Kasser et al., 2007 ; Tyler, 2000 ; Windschitl, Kruger, & Simms, 2003) ; sociétés dans lesquelles, typiquement, l'optimisme comparatif est observé (Fontaine & Smith, 1995 ; Heine & Lehman, 1995 ; Lee & Seligman, 1997). Si l'explication interculturelle, reposant sur quelques études comparant les occidentaux états-uniens et européens aux asiatiques chinois ou japonais (Heine & Lehman, 1995 ; Lee & Seligman, 1997), les différences culturelles, positionnelles et situationnelles, au sein d'une

même culture, de ceux et celles qui expriment de l'optimisme comparatif n'a pas, ou peu, à ce jour fait l'objet d'études systématiques. C'est là une autre raison de notre intérêt pour la place de la situation compétitive. Ainsi, au-delà des explications intra-individuelles et interculturelles, nous nous interrogions sur des explications impliquant la situation et le système idéologique dans lesquels l'optimisme comparatif s'exprime.

Dans une comparaison à un autrui comparable, quelles sont mes chances de réussir et d'être meilleur(e) que l'autre ? Dans quelle mesure puis-je prétendre à plus de succès qu'autrui ? Quelle est la probabilité que je m'en tire mieux que l'autre, que je tire bénéfice de la situation ? Autant de questions qui vont traverser l'esprit de celui/celle qui pense à son avenir, en situation plus ou moins compétitive, selon qui est l'autre prétendant au même objectif (e.g., partenaire, compétiteur, adversaire). Et la réponse générale qui en découle est : un avenir positif et réjouissant. *Dans quelle mesure, l'environnement en général, plus ou moins compétitif, participe-il à exprimer de l'optimisme comparatif ? La dimension compétitive suscitée par la comparaison de son avenir à celui d'autrui exacerbe-t-elle l'expression d'optimisme comparatif ? Dans quelle mesure le sentiment compétitif contribue-t-il à exprimer un avenir meilleur pour soi que pour autrui ?* Ce sont là les questions auxquelles nous nous intéressons dans notre travail de thèse. Ces questions qui émanent de la situation comparative et du contexte ambiant, plus ou moins compétitif, nous ont conduit à observer des points communs entre les caractéristiques et les conséquences de la compétition et les conditions d'émergence de l'optimisme comparatif et ses explications : centration sur soi, éloignement d'autrui, anxiété, contrôle perçu, buts d'accomplissement, ou encore utilité sociale. Le constat de ces caractéristiques communes est également l'une des raisons de notre intérêt pour la place de la compétition dans la manifestation de l'optimisme comparatif.

En vue d'apporter des réponses théoriques à ces questions, pour commencer le chapitre 2, nous rappelons les enjeux de la comparaison sociale et sa possible dimension compétitive (Darnon et al., 2008 ; Tajfel, 1972 ; Johnson & Johnson, 1989). Nous retenons, dans ce contexte, les éléments de la compétition susceptibles d'entretenir des liens avec l'optimisme comparatif et d'en favoriser l'émergence. Cet exposé, non exhaustif, de la compétition est établi dans la comparaison avec la situation coopérative. Ce parallèle se justifie par les effets foncièrement différents générés par l'une et l'autre de ces deux situations en tant que situations d'interdépendance, respectivement négative et positive. La mise en évidence théorique de points communs entre compétition et optimisme comparatif et d'éléments en mesure de faciliter l'émergence d'une perception auto-avantageuse, nous ont conduit à formuler l'hypothèse générale suivante : l'expression d'optimisme comparatif est perçue comme compétitive et les conditions compétitives participent à l'expression d'optimisme comparatif.

Notre hypothèse générale a été mise à l'épreuve des faits dans sept études réunies dans un chapitre expérimental (chapitre 3). Lors d'une première étude, dans un paradigme des juges, nous montrons que l'optimisme comparatif est davantage perçu comme compétitif que coopératif. Les études 2 et 3 montrent d'une part que des populations identifiées comme plutôt compétitives tendent à exprimer de l'OC et d'autre part que les situations compétitives tendent à susciter son expression. L'étude 4 interroge les liens entre familiarité/éloignement de la cible de comparaison et, respectivement, la coopération et la compétition ainsi que leurs impact sur l'émergence de l'OC. L'ensemble de ces premiers résultats a permis d'admettre que l'optimisme comparatif est favorisé par la situation compétitive ou par les groupes qualifiés de compétitifs ; et cela, d'autant plus que la cible de comparaison est éloignée et non familière (études 2 et 3 ; voir également les études 4 et 5). Mais, plus encore, nos études ont été conçues afin de mettre en évidence ces liens mais également en vue d'examiner les

facteurs explicatifs de ces liens et causalités. Dans cette voie, nous avons exploré la place de la valeur sociale, des caractéristiques de la situation de comparaison et des buts d'accomplissement au sein de l'ensemble de nos études. Nous observons alors que si l'OC est jugé socialement utile plutôt que désirable (étude 1), ce sont les buts de performance recherchés par les participants qui se sont avérés des facteurs importants (études 1, 2, 3, 5 et 6 ; Ames, 1992 ; Ames & Archer, 1988 ; Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005 ; Darnon et al., 2008 ; Darnon, Muller, Schrager, Pannuzzo, & Butera, 2006 ; Dweck, 1986 ; Nicholls, 1984). Plus précisément, la sixième étude, dans laquelle nous avons manipulé les buts d'accomplissement (i.e., de performance et de maîtrise) montre l'impact des buts de performance *réellement* poursuivis sur l'optimisme comparatif. La difficulté de la tâche compétitive qui avait été identifiée comme étant un élément explicatif de la perception de l'issue positive ou négative de la tâche (Windschitl, et al., 2003 ; Windschitl, Rose, Stalkfleet, & Smith, 2008) a également été pris en compte dans l'étude 7. Cette dernière étude montre une nouvelle fois que la compétition influence la perception auto-avantageuse. Toutefois, cet effet ne repose pas sur la difficulté de la tâche.

L'apport et les enjeux du questionnement théorique à l'origine de notre travail ainsi que l'ensemble des résultats expérimentaux font l'objet d'une discussion critique et de perspectives de recherche à venir venant clore notre propos. L'ouverture du débat s'étend au-delà de l'explication situationnelle (i.e., la situation compétitive tend à accroître l'optimisme comparatif comparativement à la situation coopérative). Elle interroge la dimension idéologique, libérale, des sociétés occidentales. Si la place des différents niveaux d'analyse psychosociale (e.g., situationnel, positionnel, idéologique) dans la compréhension d'un phénomène social ne fait plus de doute à ce jour (Beauvois, 1994 ; Beauvois & Joule, 1981 ; Doise, 1982 **;** Kasser et al., 2007 ; Mussweiler, 2003), la discussion a pour vocation d'en montrer la pertinence dans l'examen de l'optimisme comparatif. Cette extension explicative

de l'optimisme comparatif, qui ne se substitue pas aux explications intra-individuelles mais qui les complète et les dépasse, soulève de nombreuses questions : *L'optimisme comparatif ne serait-il pas l'expression de la compétition, omniprésente, émanant des sociétés occidentales dans lesquelles il s'exprime ? La simple comparaison sociale n'induit-elle pas de la compétition entre soi et l'autre dans des environnements et cultures qui reposent sur de telles valeurs ? L'optimisme comparatif ne peut-il être conçu comme un gain obtenu au détriment d'autrui parce que le contexte valorise la compétition et la mise en avant de soi plutôt que la coopération et l'effacement de soi ?*

CHAPITRE 1 – L'OPTIMISME COMPARATIF

Anticiper son avenir, se projeter dans le futur, est un comportement fréquent propre au psychologue naïf. Penser à l'avenir en général, pour soi, pour les autres, en comparaison avec la réalité des faits ou en comparaison à autrui, sont autant de tournures prises par l'anticipation de l'avenir. *Comment distinguer ces différentes expressions de la perception de l'avenir et, dans cet ensemble, définir l'optimisme comparatif ?* La réponse à ces questions nous conduit à soulever, au fil d'illustrations expérimentales bien connues, d'autres questions : *pourquoi, quand, comment, qui ?* Concrètement, après la présentation de la définition de l'optimisme comparatif et de ses outils de mesures, nous exposons les facteurs contribuant à moduler son expression ainsi que les facteurs explicatifs de son émergence.

1 – Origines et définition

Dès les premières lignes de ce document, le lecteur aura noté que notre intérêt pour la perception de l'avenir se résume en l'étude de l'optimisme et, plus spécifiquement, de l'optimisme comparatif. Il ne s'agit pas là d'un parti pris mais du résultat des recherches psychosociales. En effet, se poser la question de la perception de l'avenir aurait sûrement dû se traduire en « *sommes-nous plutôt optimistes ou plutôt pessimistes quant à l'avenir ?* » Toutefois, ce débat est depuis bien longtemps clos. Si le pessimisme est une réponse possible, la réponse dominante et récurrente est celle de l'optimisme (Larwood, 1978). Ainsi, l'étude de l'optimisme comparatif n'exclut en aucune façon le pessimisme, mais donne une place prépondérante à la réponse dominante positive.

Qu'il s'agisse de l'une ou de l'autre de ces réponses, examinées sous le terme d'optimisme donc, deux écoles s'affrontent ou tout au moins se distinguent. L'optimisme est présenté par les uns (Carver & Scheier, 2001, 2014 ; Scheier & Carver, 1985) comme le reflet d'une *disposition* de l'individu ou d'un trait de personnalité stable (e.g., « cette personne *est* optimiste »). Cette disposition est généralement mesurée à l'aide de questionnaires d'orientation de vie tel que le « LOT-R » (i.e., « life orientation test - revisited », Scheier & Carver, 1985). D'autres étudient et mesurent l'optimisme comme reflétant un *état.* La réponse optimiste est ici conçue comme une réponse en un temps *T* pour un événement *E* (e.g., « cette personne s'exprime de façon optimiste sur l'issue d'une maladie, d'une promotion professionnelle, ou d'une rencontre amoureuse »). Ce type de réponse est recueilli à l'aide de questions relatives à un événement ou une situation donné(e) variable dans l'espace et dans le temps. Sans dénier l'intérêt de l'optimisme comme réponse dispositionnelle, notre propos est ici centré sur l'optimisme *état* et, plus spécifiquement, sur l'optimisme comparatif (dit OC) ; rarement, ou peu, examiné par ailleurs en tant que disposition.

L'optimisme, dit optimisme pour soi, consiste à percevoir son propre avenir comme étant plus positif que négatif. Concrètement, il s'agit de considérer l'occurrence des événements dits positifs (e.g., obtenir une promotion) comparativement à celle des événements négatifs (e.g., se faire licencier) ; comparaison à l'avantage de l'occurrence des événements positifs. L'optimisme comparatif, pour sa part, implique non plus la comparaison des événements positifs et négatifs pour soi mais la comparaison de son propre avenir (sur les événements positifs et négatifs) à celui des autres (voir Armor & Taylor, 1998, pp. 315-317). Weinstein (1980) a été le premier chercheur à examiner cette comparaison de façon systématique. C'est la réponse massivement optimiste qu'il a recueillie qui l'a conduit à dénommer cet effet *l'optimisme irréaliste*. Ce nom a été ensuite repris pour nommer ce champ de recherche. Mais pourquoi *irréaliste* ? Parce qu'à l'évidence, en référence à la réalité des

faits, il est irréaliste que tous et chacun pensent vivre un avenir meilleur que celui d'autrui. Si l'un ou l'autre peut être optimiste comparatif sur un ou plusieurs événements, il est rationnellement impossible que tous, et sur tous les événements, considèrent que les événements positifs vont leur arriver ; alors que les événements négatifs arriveraient aux autres. Cette réponse conçue comme irrationnelle est alors définie comme un biais par rapport à la réalité des faits. Cette conception, légitime, de l'optimisme *irréaliste* ne fait toutefois pas consensus. D'autres auteurs ont préféré renommer l'optimisme *irréaliste* en optimisme *comparatif* évitant ainsi une conception rationnelle de l'homme et mettant l'accent sur la dimension comparative de la perception de l'avenir examinée ; la comparaison se faisant à autrui et non pas à la réalité (Armor & Taylor, 1998 ; Buehler, Griffin, & Ross, 2002 ; Harris & Middleton, 1994 ; Kunda, 1990 ; Milhabet, Desrichard, & Verlhiac, 2002 ; pour plus de détails, voir Milhabet, 2010, p. 13). En d'autres termes, deux terminologies « optimisme irréaliste et optimisme comparatif » sont employées pour examiner un seul et unique phénomène : la tendance auto-avantageuse de la perception de l'avenir.

Sous le terme donc d'optimisme irréaliste, Weinstein a ainsi initié, en 1980, un nouveau champ de recherche portant sur l'étude de la comparaison de la perception de son avenir pour soi à celle pour autrui. Il a élaboré un outil de mesure de cet effet et extrait les principaux facteurs explicatifs de son émergence. Il a montré que les gens tendent à penser que les événements positifs vont davantage arriver à soi qu'à autrui et, inversement, que les événements négatifs vont davantage arriver à autrui qu'à soi. *Par voie de conséquence, pouvons-nous en déduire que le pessimisme comparatif (ou PC) consiste en une perception défavorable de son avenir comparativement à celui d'autrui ?* Comme écrit plus haut, le pessimisme comparatif se définit et se mesure, le plus souvent, en tant qu'antonyme de l'optimisme comparatif (Chambers & Windschitl, 2004 ; Chambers et al., 2003). Les chercheurs, le plus souvent, déclinent le PC à partir, ou dans l'opposition, à l'OC, dépit de sa

place non négligeable dans certains domaines comme celui de la santé (Desrichard, Milhabet, & Verlhiac, 2001 ; Eiser, Eiser, & Pauwels, 1993 ; Fontaine & Smith, 1995 ; Harris & Middleton, 1994 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Weinstein, 1980). Cette posture est davantage celle de la facilité que des faits empiriques. Si le plus souvent, l'OC et le PC sont conçus ou utilisés comme deux opposés d'un même continuum dont le point médian serait le réalisme, quelques travaux démontrent que la réalité des faits est plus complexe (Hoorens, 1996 ; Milhabet & Verlhiac, 2011 ; Peeters, Cammaert, & Czapinski, 1997 ; Peeters, Czapinski, & Hoorens, 2001). Peeters et collaborateurs (1997) ont mis en évidence l'existence de deux continuums distincts : l'un opposant l'optimisme au réalisme et l'autre opposant le pessimisme au non pessimisme. Nous n'échappons pas à ces facilités dénominatives et optons pour les qualificatifs d'optimisme comparatif et de pessimisme comparatif. Ce choix nous évite d'une part l'écueil d'une conception rationnelle de l'individu et d'autre part se justifie par l'usage d'outils communs pour étudier l'OC et le PC : les méthodes directe et indirecte.

2 – Mesures de l'optimisme comparatif

Deux méthodes de mesure ont principalement été utilisées pour recueillir le jugement comparatif de la perception comparative de l'avenir : la méthode directe et la méthode indirecte. S'il existe quelques exceptions (voir Milhabet, 2010), classiquement, la mesure de l'OC requiert une échelle précédée d'une question concernant la probabilité d'occurrence d'un événement. Les échelles sont, pour l'essentiel, des échelles en pourcentage ou de type Likert. Les événements sont soit positifs soit négatifs. Enfin, ce qui distingue les deux méthodes concerne la formulation de la question : *qui concerne-t-elle ? Soi et/ou autrui ?*

2-1 – Méthode directe

Dans la méthode directe, la question implique la comparaison des cibles soi et autrui (e.g., « *Quelle est la probabilité pour vous comparativement à autrui de… ?* »). La réponse à cette question se fait sur une échelle qui se compose de deux extrémités et d'un point médian. Les réponses, au-dessus ou au-dessous du point médian, expriment soit de l'OC soit du PC selon la polarité de l'événement. Traditionnellement, la structuration de la question impose la cible autrui comme point de référence : « *Vous comparativement à autrui ?* ». Cette méthode, initiée par Weinstein (1980), a été reprise de nombreuses fois avec la même efficacité (Delhomme & Meyer, 1999 ; Heine & Lehman, 1995 ; Klein & Weinstein, 1997 ; Price et al., 2002 ; Spitzenstetter, 2003). Ce n'est que quinze ans plus tard, qu'un contrebalancement de la cible de comparaison a été opéré : « *Autrui comparativement à vous ?* » (Hoorens, 1995 ; Price et al., 2002). Quel que soit le point de référence de la comparaison, qui fera l'objet d'une discussion plus bas (Eiser, Pahl, & Prins, 2001), la mesure directe permet d'observer une perception auto-avantageuse de l'avenir.

2-2 – Méthode indirecte

La méthode indirecte repose sur le même principe : une question de probabilité d'occurrence d'un événement suivie d'une échelle de réponse. Mais, ici, la question concerne une et une seule cible, soi (e.g., « *Quelle est la probabilité que vous… ?* ») ou autrui (« *Quelle est la probabilité que cette autre personne… ?* »). On compte deux questions, chacune associée à une échelle pour chaque événement, et donc deux réponses distinctes. La méthode indirecte a été déclinée selon deux types de plans de procédure : intra et intersujets. Le plan intrasujet suppose que le répondant estime la probabilité d'occurrence et pour la cible soi et pour la cible autrui. De même que la méthode directe, cette procédure a fait l'objet de contrebalancement des cibles soi et autrui afin d'éviter des effets d'ancrage. Le plan

intersujets requiert la participation de deux groupes de participants, ceux qui s'expriment pour la cible soi et ceux qui s'expriment pour la cible autrui. Cette procédure, quoique moins efficace pour mettre en évidence l'OC, est particulièrement pertinente dans la mesure où elle écarte les critiques d'artefact expérimental faites à l'outil de mesure de l'OC (voir, Harris & Middleton, 1994). Cette dernière méthode de mesure a toutefois été moins utilisée que la méthode indirecte, selon le plan intrasujet, qui pour sa part a été largement employée (Chambers et al., 2003 ; Desrichard et al., 2001 ; Harris & Middleton, 1994 ; Perloff & Fetzer, 1986).

2-3 – Quelle méthode de mesure retenir ?

Ces deux méthodes ont chacune des avantages (et des inconvénients). La méthode directe permet d'obtenir une réponse unique pour chaque événement et d'éviter la lassitude du répondant face à la répétition des questions nécessaires à la méthode indirecte. Néanmoins, la méthode indirecte a l'avantage d'informer à la fois sur la perception de l'avenir pour soi et sur la perception de l'avenir pour autrui. Elle contribue également à mieux comprendre les fluctuations de l'expression de l'OC et d'estimer quelle perception (i.e., celle pour soi, celle pour autrui, ou les deux) est affectée par les facteurs facilitateurs ou inhibiteurs de son émergence (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001). Enfin, elle permet de mettre en parallèle l'optimisme pour soi et l'optimisme comparatif (Le Barbenchon & Milhabet, 2005) qui sont très généralement corrélées (Radcliffe & Klein, 2002). Cette corrélation laisse penser que la cible soi sert de point de référence dans la comparaison de l'avenir de soi et d'autrui. Selon Buunk (1998), cette corrélation est davantage une influence du jugement comparatif sur soi qu'une influence de soi sur le jugement comparatif. Ces constats et interprétations peuvent être mieux comprises grâce à l'examen du point de référence de la comparaison que peuvent être les cibles soi et autrui.

2-4 – Le point de référence dans la mesure

La question du point de référence lors de la comparaison et de son importance n'est pas nouvelle et propre à l'étude de l'optimisme comparatif. Codol (1979, 1987 ; voir également Holyoak & Gordon, 1984 ; Wyer & Srull, 1989) montrait que le point de référence, soi ou autrui, modifie la perception de similitude ou de différence entre les deux cibles. La perception de similarité est plus importante lorsque l'individu est lui-même le point de référence (i.e., cible soi) que lorsqu'il s'agit d'autrui. Ou inversement, la perception de différence est plus importante lorsqu'autrui est le point de référence que lorsqu'il s'agit de soi. Autrement dit, les gens pensent que les autres leur ressemblent davantage qu'ils ne ressemblent aux autres. Ces résultats sont importants pour mieux comprendre l'impact possible de la formulation des questions dans l'examen de l'OC, son émergence et sa taille. Otten et van der Pligt (1996) ou, plus tard, Price et collègues (2002) montraient que lorsque soi est le point de référence, ou encore, lorsqu'on demande à l'individu de se prononcer pour lui-même puis ensuite pour autrui, l'expression d'OC qui en émerge est plus importante que dans la situation inverse. Néanmoins, retenons que les résultats en la matière peuvent être contradictoires (Chambers et al., 2003 ; Eiser et al., 2001 ; Hoorens & Buunk, 1992, 1993). Ces résultats contradictoires issus de l'analyse du point de référence sur l'expression d'OC, qui découlent bien souvent d'autres facteurs tels que la fréquence des événements, ont conduit à des interprétations théoriques différentes, formulées en termes d'égocentrisme et de focalisme (voir Chambers et al., 2003 ; Price et al., 2002) ; interprétations sur lesquels nous reviendrons par la suite.

Pour conclure, connaissant ces contradictions et afin d'éviter des effets d'ordre liés à la méthode, nous retiendrons qu'il convient de contrebalancer l'ordre de présentation des cibles (soi vs. autrui). Nous retiendrons également que quels que soient la méthode de mesure

utilisée et le point de référence, l'expression d'OC (voire de PC) dépend de multiples facteurs tels que la fréquence de l'événement ou sa polarité (i.e., point que nous aborderons par la suite). Enfin, il demeure, qu'en dépit de ces fluctuations dues à ces différents facteurs, l'OC est un effet robuste et massif dont la récurrence contribue à écarter la possibilité d'un artefact expérimental (Harris & Middleton, 1994). L'utilisation ponctuelle d'autres procédures (e.g., expression libre des événements non délivrés) vient renforcer cette conclusion (Hoorens, Smits, & Shepperd, 2008). Remarquons pour terminer que, les méthodes directe et indirecte, permettant l'une et l'autre, avec leurs avantages et leurs inconvénients et leur plus ou moins grande sensibilité à d'autres facteurs (i.e., point de référence, fréquence de l'événement, polarité), peuvent être employées en vue d'examiner l'émergence de l'OC.

3 – La nature des événements

Comme évoqué auparavant, l'OC est souvent mesuré à l'aide d'une liste d'événements qui varient en termes de polarité, fréquence, gravité, contrôlabilité, etc. (Chambers et al. 2003 **;** Hoorens, 1996 **;** Weinstein, 1980). L'expression d'OC ainsi que sa taille varient plus ou moins en fonction de ces différents facteurs. Un exposé plutôt rapide devrait permettre au lecteur d'identifier les caractéristiques pertinentes des événements à retenir pour la mise en place d'études expérimentales. Mais avant, interrogeons-nous sur ce qu'est un événement dans l'étude de l'OC.

3-1 – Qu'est-ce qu'un événement dans les études sur l'OC et quel domaine concerne-t-il ?

Est « événement » tout ce qui peut advenir, arriver, tomber par hasard ou encore se produire dans l'avenir (voir Milhabet, 2010). Il peut être plutôt banal (e.g., « avoir un

rhume ») ou plus exceptionnel (e.g., « gagner une prime de 10 000 € ») voire grave s'il est négatif (e.g., « être licencié/e de son travail »). Pour autant, dans le champ de l'optimisme comparatif, il n'est pas rare que l'événement soit un comportement ou un renforcement (e.g., « diriger une entreprise » ou « réussir à un examen »). Les uns et les autres sont le plus souvent utilisés indifféremment sous le terme d'événements qui, par ailleurs, relèvent d'une grande palette de domaines. Selon les recherches, les événements sont donc soit spécifiques issus d'un domaine particulier tel que le cancer, le saut à l'élastique, les risques liés à la consommation de tabac (e.g., Mc Kenna, 1993) soit issus de domaines variés (e.g., Chambers et al. 2003 ; Price et al., 2002 ; Weinstein, 1980). Ces domaines sont par exemples ceux de la santé et de la prévention avec un grand panel de comportements, de risques et d'issues (e.g., le cancer en général, Eiser et al., 1993 ; Fontaine & Smith, 1995 ; le cancer du poumon, Courbet, Milhabet, & Priolo, 2001 ; Weinstein, 1980 ; le VIH, Desrichard et al., 2001 ; van der Plight, Otten, Richard, & van der Velde, 1992 ou le SIDA, Desrichard et al., 2001 ; Fontaine, 1994 ; van der Plight et al., 1992 ; les rapports à l'alimentation, Harris & Middleton, 1994 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Klein & Kunda, 1993 ; la conduite autoroutière, Causse, Delhomme, & Kouabenan, 2005 ; Delhomme, 1991, 2001 ; Kruger & Burrus, 2004 ; Weinstein, 1980). Le domaine peut également concerner le registre professionnel ou scolaire (Butler & Mathews, 1987 ; Shepperd, Grace, Cole, & Klein, 2005 ; Verlhiac, Desrichard, Milhabet, & Arab, 2005 ; Weinstein, 1980), celui de l'environnement (Lee & Seligman, 1997 ; Palh, Harris, Todd, & Rutter, 2005) ou des relations interpersonnelles (Lin & Raghubir, 2005).

Pour résumer, événements, comportements, renforcements de tous types de domaines ont été retenus dans l'examen de l'optimisme comparatif sachant qu'ils se caractérisent par leur polarité, leur fréquence, leur gravité ou encore leur contrôlabilité.

3-2 – Polarité des événements

L'OC est observé sur les événements négatifs et sur les événements positifs. Pour autant, les événements négatifs sont davantage examinés (e.g., « être malade ») que les événements positifs (e.g., « être en bonne santé »). Ce constat trouve son explication dans le fait que la majorité des recherches ont eu lieu dans le domaine de la santé et de la prévention (voir les précédentes références). En outre, l'OC émerge davantage sur les événements négatifs que sur les événements positifs (Gold & Martyn, 2003, 2004 ; Horrens, 1996 ; Perloff, 1983 ; Zakay, 1996). S'appuyant sur la théorie du bien-être (Czapinski & Peeters, 1991), pour Peeters, Cammaert et Czapinski (1997) il s'agirait là d'une « stratégie biopsychologique de survie », c'est-à-dire « éviter le pire pour n'avoir que le meilleur ». Selon Hoorens (1996), l'expression d'OC serait psychologiquement différente selon qu'il s'agit d'un événement positif ou d'un événement négatif. Si les conclusions en la matière demeurent incertaines, en raison du manque d'approfondissement de cet aspect, nous pouvons suggérer que l'événement positif renvoie à la recherche d'un gain alors que l'événement négatif correspond plutôt de la recherche de l'évitement d'une perte pour soi (comparativement à l'autre). À se référer aux recherches menées dans le domaine de la santé, il semblerait que les gens préfèrent éviter de s'imaginer malades ou blessés (cf. « la stratégie biopsychologique de survie ») que de s'imaginer *gagner* une meilleure santé comparativement au moment présent. Dans cette voie, plus l'événement est négatif, comme un problème de santé, plus l'individu aurait intérêt de l'éviter. Nous verrons ci-dessous que les résultats des études sur la gravité de l'événement n'abondent pas nécessairement dans ce sens.

Par ailleurs, Weinstein (1980) montrait que l'OC diminue *voire* disparaît lorsque les événements sont « excessivement » positifs (i.e., « gagner 40 000 $ par an »). En d'autres termes, lorsque le gain est irréaliste et semble trop peu atteignable pour y prétendre, la

réponse auto-avantageuse n'a plus sa place. Toutefois, si le gain est possible, l'événement positif peut faire émerger l'OC. Notons que, contrairement au domaine de santé, si le domaine concerné pousse les gens à vouloir en retirer un gain et à être meilleurs que l'autre (e.g., en compétition scolaire, sportive ou professionnelle), il est possible que l'OC s'observe davantage sur les événements positifs que négatifs. Enfin, l'étude massive des événements négatifs au détriment de celle des événements positifs a réduit l'étude du degré de polarisation des événements à ceux négatifs. En d'autres termes, de nombreuses études ont examiné la nature plus ou moins grave des événements négatifs alors que peu d'études se sont intéressées à la polarisation des événements positifs.

Pour conclure, la polarité des événements est un facteur déterminant de l'émergence ou non de l'OC. Si l'OC est plus observé sur les événements négatifs que sur les événements positifs, notons que le domaine médical majoritairement considéré peut participer à ce constat. Enfin, la polarité croisée avec d'autres facteurs tels que la fréquence de l'événement peut également avoir des effets variés (Chambers et al., 2003). L'OC ne sera pas identique si l'événement est positif ou négatif, fréquent ou rare mais également grave ou peu grave.

3-3 – Fréquence et gravité de l'événement

L'événement peut être soit fréquent (e.g., « une chamaillerie avec son conjoint » ; « avoir une grippe ») soit rare (e.g., « divorcer » ; « tomber d'un balcon »). S'il a été montré à de nombreuses reprises que la fréquence de l'événement diminue l'expression de l'OC (Chambers et al, 2003 ; Weinstein, 1980), Klar, Medding et Sarel (1996) ont obtenu des résultats inverses. Ces derniers résultats (i.e., l'augmentation de l'OC avec la fréquence de l'événement) s'expliquent par l'évaluation faite de l'avenir d'autrui plutôt qu'à celle de son propre avenir. L'événement ayant fréquemment lieu, il serait susceptible de fréquemment se produire pour les autres plutôt que pour soi. En d'autres termes, *l'événement est fréquent mais*

il ne m'arrive pas si souvent que cela ; il faut bien alors qu'il arrive à quelqu'un. La fréquence est ici expliquée par la plus ou moins grande expérience qu'en fait celui/celle qui se prononce. Cette interprétation n'est pourtant pas compatible avec un autre résultat : avoir vécu un événement contribue à la diminution *voire* la disparition de l'OC (Perloff, 1983 ; Perloff & Fetzer, 1986). Dolinski, Gromski et Zawisza (1987) montraient que, après l'explosion de la centrale de Tchernobyl, des femmes polonaises pensaient que leurs risques de maladies liées à l'irradiation étaient plus grands que pour les autres. Des résultats relativement semblables étaient obtenus par Burger et Palmer (1992) concernant le tremblement de terre. Le fait d'avoir vécu un événement augmenterait le sentiment qu'il puisse se reproduire.

Price et collaborateurs (2002 ; Chambers et al., 2003) ont tenté de comprendre ces possibles contradictions. Ils ont mis en lumière l'impact de la méthode de mesure (directe vs. indirecte) croisée avec la fréquence de l'événement. La fréquence accroît l'OC uniquement lorsque la méthode est indirecte. Avec la méthode indirecte, la fréquence affecte davantage la perception de l'avenir pour autrui que celle pour soi. Ce n'est pas le cas de la méthode directe. Par ailleurs, ces chercheurs confirmaient leur hypothèse en obtenant une corrélation positive entre OC et fréquence de l'événement avec la méthode indirecte ($r = .50$) et une corrélation négative entre ces deux variables avec la méthode directe ($r = -.62$). Cependant, même avec la méthode indirecte, d'autres recherches ne montrent pas automatiquement un lien positif entre fréquence de l'événement et OC (Burger & Burrus, 2004 ; Chambers et al., 2003). La polarité de l'événement interférerait sur la fréquence et la méthode. L'OC est observé sur les événements fréquents à condition qu'ils soient positifs ; du PC est obtenu lorsque ceux-ci sont négatifs. Inversement, l'OC est obtenu sur des événements rares négatifs alors que du PC est observé lorsque les événements sont rares et positifs.

À l'instar des précédents facteurs, les recherches traitant de la gravité des événements montraient également des résultats contradictoires (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001). Des études ont mis en avant que la gravité augmentait l'occurrence d'OC. En ce sens, un OC plus fort est observé lorsque l'événement est fréquent et grave (Kruger & Burrus, 2004 ; Spitzenstetter, 2006). D'autres études montraient à l'inverse un OC plus faible lorsque l'événement est grave (Harris, Griffin, & Murray, 2008 ; Taylor & Shepperd, 1998). Taylor et Shepperd (1998) ont ainsi noté que le jugement pour soi sur la perception de l'avenir est plus sensible à la gravité de l'événement que le jugement pour autrui. En d'autres termes, plus l'événement est grave, plus l'individu perçoit son propre risque, plus il est vigilant et moins il exprime d'OC. Selon Chambers et al. (2003), il s'agit d'une focalisation égocentrique sur soi plutôt que sur autrui. Cependant, lorsque l'individu se prononce tout d'abord pour lui puis pour autrui, plus l'événement est menaçant et grave plus l'OC émerge (Gold, 2007).

Comme pour le facteur de fréquence, ces résultats contradictoires laissent supposer que l'influence de la gravité sur l'émergence d'OC dépend d'autres critères tels que la fréquence de l'événement ou la méthode de mesure. Par ailleurs, il est notable que bien souvent la gravité et la fréquence sont confondues. Un événement peu fréquent négatif est également bien souvent grave (e.g., « contracter un cancer des os »).

Pour conclure, si l'OC est massif et robuste, il varie selon de nombreux facteurs tels que la fréquence et de la gravité des événements, avec une certaine variabilité dans les résultats en fonction du croisement de ces deux facteurs entre eux et/ou avec d'autres facteurs (i.e., la méthode, la polarité de l'événement, l'expérience passée). Retenons ainsi que l'ensemble de ces facteurs interagissent entre eux et ne doivent pas être considérés indépendamment les uns des autres (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001).

3-4 – Contrôlabilité

La perception de contrôle de l'événement est un critère particulièrement déterminant de l'émergence d'OC. Selon Bandura (1977), un événement est considéré comme contrôlable lorsqu'il existe des comportements pouvant faire ou éviter que l'événement ait lieu.

Les résultats relatifs à la contrôlabilité de l'événement sont plutôt consensuels. Plus l'événement est contrôlable plus l'OC est grand (Desrichard et al., 2001 ; Harris, 1996 ; Hoorens & Smits, 2001 ; Klar et al., 1996 ; Milhabet et al., 2002 ; Weinstein, 1980, 1984 ; voir méta-analyse de Klein & Helweg-Larsen, 2000). Weinstein (1980, 1982) observe une corrélation positive entre OC et contrôlabilité de l'événement. Desrichard et collègues (2001) réitèrent ces résultats sur huit événements plus ou moins contrôlables (e.g., contracter le VIH, un cancer du poumon, une sinusite). En revanche, retenons que sans comportement possible pour éviter les risques encourus, l'OC disparaît. Si quelques exceptions existent (Burger & Palmer, 1992 ; Helweg-Larsen & Shepperd, 2001), cette disparition s'observe sur les événements telluriques tels qu'un tremblement de terre ou un raz-de-marée (Zakay, 1996) ou encore des événements dus au hasard tels que remporter la cagnotte à la loterie (Weinstein, 1980). Globalement, un lien positif était obtenu entre perception de contrôle et expression d'OC, confirmé par la méta-analyse de Klein et Helweg-Larsen (2000) menée sur 27 études ($r = .49$).

Pour conclure, nous observons une nouvelle fois que si l'OC est massif et robuste, plusieurs facteurs déterminent et son émergence et sa taille. La contrôlabilité est un autre de ces facteurs majeurs. En conséquence, retenons de ce troisième point que l'émergence de l'OC varie selon la polarité, la fréquence, la gravité et la contrôlabilité de l'événement. Ces facteurs, croisés entre eux, modulent également les résultats.

4 – Qui exprime de l'optimisme comparatif ?

Comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, l'expression d'OC est robuste, massive et observée dans bon nombre de situations liées à la perception de l'avenir (Weinstein, 1987). *Mais tout le monde exprime-t-il de l'optimisme comparatif ? Quelles sont les caractéristiques des personnes qui expriment de l'OC ? Leur âge, leur appartenance sexuelle ou encore leur sentiment de contrôle et d'efficacité perçu interfère-t-il avec l'émergence et la taille de l'OC ?* Ce sont autant de questions qui ont trouvé des réponses dans la littérature de référence présentée ci-dessous.

4-1 – Age et Appartenance sexuelle

Un grand nombre de recherches montrant l'expression d'OC ont été réalisées auprès de populations d'étudiant(e)s dont l'âge moyen est souvent entre 20 et 30 ans (i.e., étendue générale entre 18 et 50 ans). Toutefois, l'expression d'OC ne se limite pas à cette tranche d'âge. En effet, par exemple, l'étude menée par Guppy (1993) montrait chez des automobilistes de 17 à 72 ans une expression d'OC qui ne se différentiait pas selon la tranche d'âge des participants.

Les rares recherches dans lesquelles les enfants devaient estimer leur perception de l'avenir montrent, qu'entre 8 et 13 ans, ces enfants expriment de l'OC (Albery & Messer, 2005 ; Whalen, Henker, O'Neil, Hollingshead, Holman, & Moore, 1994). Selon Albery et Messer (2005), ce constat n'est pas étonnant dans la mesure où, à cet âge, les enfants sont dans une période de transition entre l'enfance et l'âge adulte. En revanche, selon Weinstein (1987) ou Whalen et ses collègues (1994), ce résultat reflète la difficulté que les enfants ont à se mettre à la place des autres. *Si ce devait être le cas pour les enfants, doit-on en dire autant pour les personnes âgées ?* En effet, Staats et ses collaborateurs montraient que des personnes

âgées de 50 à 91 ans expriment également de l'OC (Staats, Heaphey, Miller, Parlto, Romine, & Stubbs, 1993). Malgré l'âge avançant et la santé pouvant se dégrader, des personnes âgées entre 85 et 98 ans vivant à domicile étaient optimistes (comparatifs) concernant leur propre santé (Ruthig, Chipperfield, Perry, Newall, & Swift, 2007). En l'état, nous pouvons conclure que l'OC varie peu en fonction de l'âge.

À ce jour, peu de différences d'OC ont été obtenues en fonction de l'appartenance sexuelle (Cohn, Mc Farlane, Yanez, & Imai, 1995 ; Fontaine & Smith, 1995 ; Kruger & Burrus, 2004). Weinstein (1987), quant à lui, n'observait aucune corrélation entre la perception comparative de l'avenir et l'appartenance sexuelle sur un total de 32 événements. Toutefois, Whalen et al. (1994) montraient une différence d'expression d'OC selon le sexe auprès d'enfants de 10 à 13 ans (voir également Tusaie & Patterson, 2006). Hoorens et Smits (2001) faisaient un constat similaire, même si une légère différence était observée auprès d'une population d'adultes.

Suite à l'ensemble de ces résultats, Milhabet (2010) suggérait que l'absence de différence explicite et constante entre hommes et femmes pouvait être due à la prise en compte de leur appartenance sexuelle (i.e., identité sur leur carte d'identité ou passeport) plutôt qu'à la prise en compte de leur schéma de genre et/ou leur rôle sexuel. Les personnes de schéma de genre masculin (i.e., hommes ou femmes possédant des caractéristiques masculines) pourraient exprimer davantage d'OC que celles de schéma de genre féminin pour les événements positifs ; en d'autres termes, pour les événements pour lesquels il y a un gain et possibilité de se valoriser. En revanche, le schéma de genre féminin contribuerait davantage à l'expression d'OC sous forme défensive lorsque les événements sont négatifs. Cette suggestion repose d'une part sur des résultats de Hoorens et Smits (2001) et d'autre part sur l'idée d'appartenance à des groupes dominants et dominés, aux statuts et positions sociaux

différents (Lorenzi-Cioldi, 1988). L'absence actuelle de recherches expérimentales sur cet aspect ne permet pas de vérifier cette hypothèse.

4-2 – Contrôle, sentiment d'auto-efficacité et effort perçus

Nous avons précédemment abordé la question de la contrôlabilité des événements et de la situation, ici étendue aux capacités ou sentiment de capacité des cibles du jugement, soi et autrui ; on parle également d'efficacité perçue.

De même que la contrôlabilité est une condition *sine qua non* à l'émergence de l'OC, la capacité de contrôle est également déterminante. « Fatalement », les gens sont plus optimistes pour eux (ou devrait-on dire réalistes) lorsqu'il se comparent à quelqu'un qui n'est pas capable de contrôler l'issue d'un événement lorsque eux le sont (e.g., « un enfant comparativement à un adulte au volant d'une voiture »). Inversement, les gens admettront plus aisément leur risque lorsqu'ils ne sont pas capables de contrôler l'événement là où les autres le sont. La notion de capacité perçue de contrôle a été conçue selon deux approches : celle des dispositions et celle de l'état.

Certains auteurs ont cherché les liens entre la capacité de contrôle perçue en tant que disposition et l'expression d'OC. À l'aide du concept de Locus of Control et son outil de mesure (ou LOC, Rotter, 1966), Hoorens et Buunk (1993) ont révélé que plus les gens s'estimaient aptes à contrôler les événements qui leur arrivent plus ils percevaient leur avenir comme étant meilleur que celui d'autrui. En d'autres termes, plus les individus sont internes plus ils expriment de l'OC. Toutefois, à l'aide d'autres outils de mesure, Weinstein en 1984 avait déjà montré des résultats similaires : les participants qui exprimaient le plus de contrôle sur leur propre vie étaient ceux qui exprimaient le plus d'OC.

D'autres chercheurs ont considéré la capacité de contrôle perçue en tant qu'état. On parle alors le plus souvent d'efficacité perçue ou d'auto-efficacité perçue (Bandura, 1977). Généralement, les gens rapportent avoir une grande capacité de contrôle sur les événements (Harris, 1996). Selon Brownell (1991), cette perception serait due au fait que nos sociétés occidentales valorisent et encouragent le sentiment de responsabilité individuelle et le sentiment de contrôle. L'impact du sentiment d'auto-efficacité sur l'OC a été souvent été mis en évidence (DeJoy, 1989 ; Delhomme, 2000 ; Guppy, 1993) mais ses explications varient. Pour les uns, les gens minimiseraient la capacité de contrôle de l'autre expliquant leur propre optimisme comparatif (Hoorens & Smits, 2001 ; Rothman, Klein, & Weinstein 1996). Pour les autres, les gens surestimeraient leurs propres capacités de contrôle plutôt que de minimiser celles d'autrui (Chambers & Windschitl, 2004) (pour une revue, Helweg-Larsen & Shepperd, 2001). Ainsi, le sentiment d'auto-efficacité augmenterait l'OC parce que les gens portent davantage attention à leur propre personne et à leurs capacités qu'à celles d'autrui. Comme le précisait Weinstein (1980, 1982 ; Weinstein & Lachendro, 1982), l'optimisme augmente dès lors que les gens exagèrent les facteurs positifs en leur faveur et échouent à prendre en compte ceux des autres. On parle alors d'égocentrisme[1].

Les recherches de Harris et Middleton (1994) sur la perception comparative du risque de contracter différentes maladies montraient quant à elles que l'OC exprimé par les gens n'était pas dû au fait qu'ils pensaient davantage contrôler la situation qu'autrui mais dû au fait, qu'à perception de contrôle égale, ils pensaient être plus prudents qu'autrui. Desrichard et collègues (2001) ont mis à l'épreuve cette hypothèse. Sur 11 maladies, l'OC obtenu était corrélé avec la capacité de contrôle de la cible mais également avec le sentiment de faire des efforts pour mettre en œuvre cette capacité. Néanmoins, en l'absence de différences de

[1] Concept sur lequel nous reviendrons par la suite.

capacité de contrôle entre soi et autrui, Desrichard et ses collaborateurs obtenaient de l'OC qu'ils expliquaient par le sentiment de faire davantage d'effort qu'autrui pour éviter la maladie. Autrement dit, l'émergence d'OC était ici due à la surestimation de l'effort de l'individu par rapport à autrui. Leurs études ultérieures ont montré le même profil de résultats (Milhabet et al., 2002).

Pour résumer, retenons qu'il ne s'agit pas nécessairement de capacité, de prudence ou d'efforts réels mais du sentiment de les posséder ou de les mettre en œuvre ; ceux auto-attribués par la personne (Quadrel, Fischhoff, & Davis, 1993). Ces sentiments, au-delà de leur réalité, ont un impact fort sur l'émergence et la taille de l'optimisme comparatif.

5 – Autrui, qui est-il ?

La cible, désignée par les termes « autrui » ou « cible de comparaison », est celle avec laquelle l'individu se compare. Elle peut varier selon différentes caractéristiques qui elles-mêmes vont moduler l'expression d'OC[2]. Notons que, généralement, l'expérimentateur demande aux participants de se prononcer comparativement à une personne moyenne qu'ils ne connaissent pas mais avec laquelle ils partagent certaines caractéristiques (e.g., âge, sexe). *Mais pourquoi ?* Parce que la proximité ou, au contraire, l'éloignement de la cible de comparaison avec celui/celle qui juge détermine l'émergence et la taille de l'OC. Il est désormais acquis que plus la cible de comparaison est éloignée ou vague plus l'expression d'OC sera forte. A contrario, lorsque la cible de comparaison est proche et familière de l'individu l'OC tend à diminuer (Hoorens, 1993 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Regan, Snyder, & Kassin, 1995). Par exemple, Perloff et Fetzer (1986) ont montré que

[2] D'autres caractéristiques relatives à la cible de comparaison ont été étudiées mais ne seront pas abordées ici. Pour les besoins de notre propos, seules les caractéristiques de proximité, de similarité et de spécificité concernant autrui seront détaillées dans cette partie.

la cible familière et identifiable telle qu'un membre de sa famille ou un ami proche fait disparaître l'expression d'OC parce que l'autre est perçu comme aussi invulnérable que soi. En revanche, la cible éloignée et vague est perçue comme plus vulnérable que soi entraînant une comparaison descendante à autrui (i.e., comparaison à quelqu'un de moins bien loti que soi). Selon Weinstein (1980), la cible autrui éloignée déclencherait chez l'individu une image prototypique de la victime potentielle.

Harris et Middleton (1994) ont, quant à eux, examiné la différence qui pouvait s'opérer entre une cible spécifique et une cible concrète en comparant (sur une série d'événements négatifs) soi avec une connaissance, l'ami d'un ami, et un étudiant typique de même âge et sexe que soi. L'OC était plus grand avec l'étudiant typique qu'avec l'ami d'un ami. Plus encore, l'OC était absent lorsque la cible était une connaissance. En d'autres termes, plus la cible est concrète moins l'OC émerge. De l'OC est également observé lorsque soi ne fait pas parti de comparaison. En effet, un OC de même taille est observé lorsque la comparaison concerne soi et un pair moyen et lorsqu'elle concerne un pair familier et un pair moyen (Klar et al., 1996). Cependant, ce constat s'observe uniquement lorsque la cible familière est concrète ; il n'est pas reproduit lorsqu'elle est abstraite et vague pour l'individu (Klar et al., 1996).

Par ailleurs, des modulations de la taille de l'OC sont obtenues lorsque la manipulation concerne non pas directement la proximité ou l'éloignement mais la similarité ou la différence concernant certaines caractéristiques avec autrui (Menon, Kyung, & Agrawal, 2009). La similarité perçue entre soi et autrui diminue l'OC, alors que l'OC augmente avec la perception de différences. Ainsi, l'éloignement ou encore la perception de différences entre soi et autrui contribue à faire émerger l'OC.

D’autres études ont manipulé indirectement la proximité et l’éloignement. Harris, Middleton et Joiner (2000) ont étudié la notion de distance entre soi et l’autre à travers l’appartenance groupale d’étudiants. Les participants comparaient leur avenir soit à un membre de l’intragroupe soit à un membre du hors-groupe. Les participants exprimaient davantage d’OC dans la comparaison au hors-groupe que dans la comparaison à l’intragroupe. Pour ces chercheurs, la distance sociale perçue entre soi et la cible de comparaison est une caractéristique importante dans la taille de l’OC. Plus autrui est éloigné et non familier du participant, plus il exprimera de l’OC. Ces résultats font écho à ceux de Verlhiac et al. (2005) précédemment évoqués (i.e., l’appartenance à un établissement scolaire plus ou moins prestigieux). La position sociale entraînait une comparaison soit descendante (i.e., autrui moins bien loti que soi) soit ascendante (i.e., autrui mieux loti que soi) en fonction du type de collège fréquenté par les deux cibles (valorisé vs. peu valorisé). Ainsi, se comparer à une cible éloignée n’aboutit pas à de l’OC. Toutefois, cette étude montre qu’au-delà de la distance, la position de la cible de comparaison est un élément déterminant. De l’OC est exprimé dans une comparaison à une cible éloignée mais uniquement si cette dernière n’est pas au-dessus de soi sur la caractéristique concernée (cf. sixième partie).

Pour conclure sur ce point, il est acquis que les cibles proches, similaires et concrètes diminuent l’OC alors que, majoritairement, il augmente lorsque celles-ci sont éloignées, différentes et abstraites. Aussi, afin de mieux examiner et comprendre l’OC, il est important d’autoriser son émergence. Pour cette raison, généralement, la cible de comparaison est un pair moyen possédant des caractéristiques connues et semblables à celles de celui/celle qui juge. Les explications varient entre « recherche d’auto-valorisation au détriment d’autrui » et « appartenance groupale » ou position sociale.

6 – Explications de l'optimisme comparatif

Pourquoi percevons-nous notre avenir de manière auto-avantageuse ? Autrement dit, pourquoi exprimons-nous de l'OC ? Voilà une question importante dans la compréhension de ce concept sur laquelle bon nombre de chercheurs se sont penchés. De l'ensemble de ces travaux ressortent deux types d'explications de natures différentes : intra-individuelles et situationnelles, positionnelles et idéologiques. Ou disons que c'est ainsi que nous avons choisi de la qualifier. Les premières, les plus nombreuses, comprennent les explications dites cognitives et motivationnelles. Les autres, peu fréquentes et éparses, rarement abordées et présentées sous cette forme, offrent des perspectives utiles à notre propos.

6-1 – Explications intra-individuelles

Avant d'entamer la présentation de ce type d'explications, précisons d'emblée, que même si certains chercheurs privilégient un type d'explication au détriment d'un autre (Chambers et al., 2003, 2004), les explications cognitives et motivationnelles de l'optimisme comparatif se complètent plus qu'elles ne s'opposent (Milhabet, 2010 ; Perloff, 1983 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Weinstein, 1980).

6-1-1 – Explications cognitives

Les explications cognitives de l'OC tournent très souvent autour d'erreurs réalisées lors du traitement des informations parvenant à l'individu. En d'autres termes, il s'agit de comprendre les erreurs qui amènent l'individu à surestimer sa chance et sous-estimer son risque lorsqu'il se compare aux autres. Dans ce type d'explications, nous pouvons regrouper les erreurs d'ajustements (Lee, 1989 ; Lee & Job, 1995), les heuristiques (Weinstein, 1980), la victimisation d'autrui, l'égocentrisme (Weinstein, 1980 ; Perloff, 1983), la positivité des personnes et les comparaisons descendantes (Milhabet et al., 2002). Pour davantage de

lisibilité et d'efficacité, comme proposé par Milhabet (2010), nous avons fait le choix d'organiser ces explications en trois grandes catégories que sont les biais de positivité, les heuristiques et l'égocentrisme. Ce choix a été déterminé par l'orientation donnée à notre travail. Ces explications, quoique pertinentes et essentielles, alimenteront peu par la suite notre analyse et mesure de l'optimisme comparatif.

6-1-1-1 – La positivité des personnes

Le biais de positivité, concept développé par Sears (1983), permet d'expliquer notamment la variation de l'OC en fonction de la proximité ou de l'éloignement de la cible de comparaison. Effectivement, selon Sears (1983), un objet est jugé plus favorablement s'il s'agit d'un être humain individué – car plus proche de nous – que s'il s'agit d'un objet inanimé. Plus précisément, nous placerions ces objets de jugement sur un même continuum : plus cet objet se rapproche de nous et mieux il sera jugé ; inversement, plus il s'éloigne de nous et moins il sera bien jugé. Selon cette théorie, il est ainsi logique qu'un individu spécifique, comme soi ou un de ses proches, soit mieux jugé sur la perception de l'avenir qu'un pair de mêmes âge et sexe que soi (voir Harris & Middleton, 1994 ; Perloff & Fetzer, 1986). Cette conception a été occasionnellement décriée, notamment par Regan et al, (1995) qui obtiennent de l'OC alors que la cible de comparaison est très proche de soi. D'après ces chercheurs, l'OC serait un moyen de se mettre en avant – cf. explications motivationnelles – qui ne serait être assujetti à un biais cognitif. Toutefois, les résultats de Regan et collègues (1995), ou plutôt, l'absence de résultats significatifs ont eux-mêmes fait l'objet d'une controverse.

6-1-1-2 – Les heuristiques

L'OC a également été conçu comme résultant d'heuristiques et d'erreurs d'ajustements prenant la forme de comparaisons descendantes, de victimisation d'autrui, ou reflétant une perception meilleure que la moyenne.

L'heuristique de représentativité est un raccourci cognitif qui amène à percevoir l'individu comme représentatif d'une catégorie de personnes et non comme il est réellement (Tversky & Kahneman, 1973, 1974). Concrètement, pour juger notre propre avenir, nous ferions référence à des informations réelles et des scénarios concrets. En revanche, pour juger de l'avenir d'autrui, nous nous baserions sur des informations génériques et statistiques et sur des scénarios très généraux. Autrui prendrait ainsi la forme du prototype de la victime, plaçant l'individu qui juge (i.e., soi) au-dessus de la moyenne (voir « *better than average effect* », Alicke, 1985 ; Alicke & Govorun, 2005). L'heuristique de représentativité peut être illustrée par l'étude de Perloff et Fetzer (1986) dans laquelle les participants choisissaient parmi leurs amis celui avec lequel ils allaient se comparer pour différents événements. Le choix des cibles de comparaison se portait significativement sur un ami plus à risque et plus imprudent qu'eux. Ainsi, ils s'arrangeaient pour organiser une comparaison descendante facilitant l'expression d'OC.

Chambers et Windschitl (2004) proposaient une explication en termes d'heuristiques du « meilleur que la moyenne » reposant sur l'idée que, généralement, les gens auraient tendance à survaloriser leurs capacités de contrôle, leurs compétences, leurs performances ou leurs comportements par rapport aux autres. Par exemple, l'étude de Delhomme (2001) montrait que les gens se perçoivent meilleurs conducteurs que les autres automobilistes. Cette mise en avant de soi, également conçue comme une réponse motivationnelle, se traduirait par l'expression d'OC.

6-1-1-3 – L'égocentrisme (cognitif) et le focalisme

L'explication en termes d'égocentrisme, dans la littérature de référence, a pris soit une tournure cognitive soit motivationnelle. Dès 1980, Weinstein invoquait l'égocentrisme en tant que tendance à se centrer sur soi et la difficulté à prendre en compte le point de vue d'autrui (Weinstein & Lachendro, 1982). Weinstein considérait que l'égocentrisme était uniquement motivé par l'individu. L'égocentrisme va ensuite être défini comme cognitif (Chambers et al., 2003 ; Job, 1990 ; Lee & Job, 1995).

Chambers et collaborateurs (2003) proposaient une explication cognitive de l'égocentrisme à l'origine de l'OC, nommé « égocentrisme cognitif ». L'égocentrisme consiste en une tendance à se centrer sur soi et tient à la difficulté de prendre en compte le point de vue d'autrui. L'information auto-pertinente aurait plus d'influence dans les jugements que l'information pertinente relative à autrui. Contrairement aux informations relatives à autrui, les informations relatives à soi seraient plus facilement stockées en mémoire et seraient remémorées très rapidement (Dunning & Hayes, 1996 ; Kruger, 1999 ; Kuiper & Rogers, 1979 ; Markus, 1977). Ainsi, de l'OC émergerait de cette forme d'égocentrisme en fonction de la polarité et de la fréquence des événements.

Price et collaborateurs (2002) ont, quant à eux, proposé un modèle dit de double processus, nommé « focalisme ». L'OC serait déterminé non par la cible soi au détriment d'autrui mais sur la cible point de référence. De nombreux chercheurs ont souhaité tester ces deux approches concurrentielles (Burger & Burrus, 2004 ; Chambers et al., 2003 ; Chambers & Windschitl, 2004 ; Dunning & Hayes, 1996 ; Klar et al., 1996 ; Kruger, 1999 ; Price et al., 2002). Pour réaliser cet objectif, trois voies ont été empruntées parfois conjointement : 1/ la manipulation du point de référence du jugement comparatif, 2/ la manipulation de la fréquence et de la rareté de l'événement, 3/ l'observation des facteurs modérateurs de l'OC :

ceux-ci ont-ils davantage d'impact sur le jugement pour soi ou sur le jugement pour autrui ? Price et collaborateurs (2002) observaient un OC plus grand avec la méthode indirecte sur des événements fréquents. Effectivement, l'utilisation de la méthode indirecte montre que le jugement relatif à autrui est altéré par la fréquence de l'événement plutôt que le jugement relatif à soi (Klar et al., 1996 ; pour un complément Milhabet, 2010). Il en ressort un OC affaibli (i.e., avec des valeurs plus faibles sur l'échelle de jugement). Pour les chercheurs défendant cette théorie, il ne s'agit pas tant de la disponibilité de l'information pour l'individu (i.e., l'égocentrisme) mais de son poids dominant dans la comparaison à l'autre. C'est ce qu'ils ont nommé le focalisme. Selon Chambers et Windschitl (2004) « le focalisme réfère à la possibilité que la cible, c'est-à-dire l'entité qui est spécifiée par la question comparative, tende à porter plus de poids dans le jugement comparatif que le référent qui est spécifié dans la question » (Milhabet, 2010, p.105). Ainsi, comme pour l'égocentrisme, l'information auto-pertinente aurait plus de poids que l'information relative à autrui. Néanmoins, pour le focalisme, ce constat serait vrai non pas parce que l'information sur soi serait plus saillante et accessible que l'information sur autrui mais parce que la cible de la question serait souvent soi et le référent serait très souvent autrui. Il y aurait généralement une focalisation sur soi qui cependant pourrait être réduite lorsque la cible de la question est autrui (Burger & Burrus, 2004).

Pour conclure, la manipulation du point de référence permettrait d'approfondir et, peut-être, de trancher sur les explications cognitives de l'OC. *S'agirait-il d'une centration sur soi ou d'une incapacité à prendre en compte le point de vue d'autrui ?* La question reste à ce jour ouverte. Ces dernières explications laissent entrevoir que l'OC serait une illusion positive perdant sa valeur défensive (Chambers & Windschitl, 2004).

6-1-2 – Explications motivationnelles

Les explications motivationnelles reposent sur deux types de motivations défensives : 1/ défense contre l'anxiété suscitée par un futur menaçant et 2/ défense de l'image de soi. En d'autres termes, les gens en exprimant de l'OC répondraient à des buts en vue de tirer des bénéfices : réduction de l'anxiété (Taylor, Kemeny, Aspinwall, Schneider, Rodriguez & Herbert, 1992 ; Weinstein, 1980) et/ou avoir une bonne image de soi (Taylor & Brown, 1988) ou se valoriser (voir Regan et al., 1995).

6-1-2-1 – Réduction de l'anxiété face à un avenir menaçant

L'OC a très souvent été présenté comme un moyen de réduire l'anxiété suscitée par un avenir incertain et menaçant (Taylor et al., 1992). Cette hypothèse était renforcée par le plus grand optimisme obtenu sur les événements négatifs que sur les événements positifs. Pour certains chercheurs, le seul fait de penser à des événements négatifs ou envisager le pire, serait source d'anxiété qui nécessiterait d'être réduite (Janoff-Bulman & Lang-Guun, 1988). Pour réduire cette anxiété et restaurer un certain bien-être, seraient mises en place des stratégies de coping comme la distorsion ou le déni de l'existence de la menace (Perloff, 1983) et l'expression d'optimisme comparatif (Weinstein, 1980). La gravité de l'événement contribuerait également à l'émergence de l'OC et à soutenir cette explication. Plus l'événement est jugé grave, menaçant et anxiogène, plus l'OC serait grand. Taylor et collaborateurs (1992) montraient un exemple de ce type de stratégie.

Cependant, cette hypothèse a rarement été soutenue par des preuves empiriques (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001). Par exemple, Dewberry, Ing, James, Nixon et Richardson (1990) demandaient à chacun des participants d'estimer l'anxiété suscitée par 16 événements ainsi que la probabilité de leur occurrence pour soi et pour autrui. Ils n'obtenaient pas de corrélations positives entre OC et anxiété. Plus récemment, l'étude de Harris et

collègues (2008) permettait de déduire que l'OC est moindre lorsque l'événement est qualifié de fréquent, peu contrôlable et grave. Dans le domaine scolaire, Butler et Mathews (1987 ; Shepperd, Ouellette, & Fernandez, 1996) montraient que l'optimisme ou l'OC diminuait au fur et à mesure que l'examen approchait, c'est-à-dire avec l'augmentation de l'anxiété mais également la diminution de contrôle sur la situation. Toujours dans cette voie, l'étude de Verlhiac et al. (2005), permet d'observer un lien négatif entre anxiété et OC. Par ailleurs, d'autres études comme celle de Shepperd et al. (2005) confirmaient le lien entre anxiété et pessimisme dans lequel l'anxiété serait plutôt cause que conséquence de la diminution de l'optimisme.

En contradiction avec l'hypothèse ou explication la plus fréquente, la plupart des études ne montrent pas de lien entre OC et anxiété. Au contraire, les études plus récentes montrent davantage de liens entre anxiété et pessimisme qu'entre anxiété et optimisme (comparatif). *Si l'OC n'est pas une défense contre l'anxiété suscitée par la menace que représente l'avenir peut-être est-il une défense de l'image de soi ?*

6-1-2-2 – Optimisme comparatif et image de soi

Penser que l'avenir est meilleur pour soi que pour les autres serait l'occasion de préserver ou atteindre une image de soi favorable et/ou de se valoriser. Cette explication a également donné lieu à une riche littérature depuis Weinstein (1980). Elle passe par l'illustration des liens entre l'OC et l'auto-valorisation, l'estime de soi, le besoin de contrôle, la mise en avant de soi, mais également l'acceptation sociale[3].

[3] Rappelons que certaines explications, à la fois cognitives et motivationnelles, telles que le biais de positivité des personnes ou l'égocentrisme de Weinstein (1980), présentées dans la partie des explications cognitives auraient pu être énumérées aussi bien ici. Par souci de redondance, nous ne représenterons pas ces explications.

6-1-2-2-1 – Auto-valorisation, estime de soi et besoin de contrôle

L'optimisme comparatif serait une expression particulière de cette valorisation de soi et favoriserait le bien-être psychologique et l'adaptation sociale (Taylor & Brown, 1988). Le biais d'auto-valorisation (ou *self-enhancement*) s'exprime également par le traitement sélectif des informations : retenir plutôt les informations positives, notamment pour soi, que les informations négatives. C'est l'approche défendue par Regan et al. (1995) même si les résultats de leur étude étaient peu concluants. Blanton, Axsom, McClive et Price (2001) montraient, pour leur part, que lorsque les participants exprimaient de l'OC, ils minimisaient l'occurrence de l'événement négatif alors que lorsqu'ils exprimaient du PC, ils ajustaient leurs réponses en admettant leurs faiblesses sans dénier l'occurrence des événements négatifs. Dans une étude de Buelher, Griffin et McDonald (1997), les participants exprimaient davantage d'OC sur les événements qu'ils aimeraient voir se dérouler mais également davantage d'OC sur les événements positifs que sur les événements négatifs. L'ensemble de ces résultats présente l'OC comme une réponse, voire une démarche, valorisante dans les sociétés dites individualistes (Lee & Seligman, 1997). Cette réponse valorisante serait également valorisée dans la mesure où les personnes exprimant de l'OC sont préférées à celles exprimant du PC (Helweg-Larsen, Sadeghian, & Webb, 2002 ; voir sous-partie suivante).

L'image favorable de soi passe également par le biais d'une estime de soi positive (Rosenberg, 1965) qui est corrélée avec l'optimisme (Boney-McCoy, Gibbons, & Gerrard, 1999 ; Brinthaupt, Moreland, & Levine, 1991 ; Hoorens, 1995, 1996) et avec l'optimisme comparatif (Brown, 1986 ; Harris et al., 2008 ; Perloff, 1983 ; Taylor & Brown, 1994). Les personnes qui ont une haute estime d'elles-mêmes tendent à davantage exprimer d'OC que les autres. En outre, le contrôle et la maîtrise de ce qui nous arrive ou va nous arriver sont valorisés et participent à une image de soi favorable, notamment, dans les sociétés

occidentales (Lee & Seligman, 1997). Précédemment, nous avons exposé le rôle majeur de la contrôlabilité de l'événement et du sentiment de contrôle lié aux cibles de jugements dans l'expression d'OC. Rappelons, que l'OC est grand lorsque les événements sont contrôlables et qu'il diminue voire disparaît lorsqu'ils sont non contrôlables. Comprenons, que le fait de ne pas pouvoir contrôler une situation incontrôlable n'atteint pas l'image de soi. Tous, soi et les autres sont également impuissants. Inversement, il est préférable, valorisant, de s'octroyer du contrôle et davantage de contrôle qu'à autrui, sur ce qui est contrôlable et ainsi prétendre à une issue positive (Desrichard et al., 2001 ; Milhabet, 2010 ; Milhabet et al., 2002).

6-1-2-2-2 – Acceptation sociale de l'optimisme comparatif

L'OC serait une réponse valorisante voire valorisée. *Est-ce bien le cas ? Dire que le meilleur va plutôt arriver à soi qu'à autrui est-il véritablement apprécié en général et en particulier ? Est-il socialement accepté ?*

Il est plutôt convenu que l'optimisme pour soi est généralement accepté, hormis quand celui-ci a pour vocation de s'auto-duper ou de s'illusionner inconsciemment (Norem, 2002). En outre, la recherche de Carver, Kus et Scheier (1994) met en avant l'acceptation de l'optimisme comparativement au pessimisme. *Quand est-il de l'OC ?* D'après Hoorens (1995), l'OC associé aux événements négatifs n'est pas lié à l'auto-duperie, contrairement à l'OC associé aux événements positifs. L'OC, généralement plus faible sur les événements positifs que négatifs, serait donc valorisé, d'autant plus que l'OC est corrélé avec l'hétéro-duperie, laissant penser que cette perception auto-avantageuse de son avenir pourrait avoir un but parmi tant d'autres : montrer une image favorable de soi et recueillir l'approbation sociale. En d'autres termes, selon Hoorens (1995), l'OC serait bien perçu par autrui et pourrait être utilisé à des fins de valorisation de soi. Alors que l'étude de Hoorens (1995) était corrélationnelle, Helweg-Larsen et collègues (2002) manipulaient expérimentalement, dans

un paradigme des juges, l'expression d'OC, de PC et neutre de l'avenir de cibles fictives en vue de tester l'acceptabilité sociale de l'OC. L'acceptabilité était mesurée par six items dont notamment le désir d'interaction future avec la cible fictive. Dans ce cadre, les cibles OC étaient préférées aux cibles PC. Toutefois, l'absence d'effet significatif d'acceptabilité entre la cible OC et la cible neutre ne leur permettait pas de conclure en termes d'acceptabilité sociale de l'OC mais en termes de rejet social du PC. Ces résultats reconsidérés par Milhabet, Le Barbenchon, Cambon et Molina (sous presse ; Milhabet, Le Barbenchon, Molina, Cambon, & Steiner, 2012 ; Le Barbenchon & Milhabet, 2005) montraient que l'OC était socialement accepté dans le registre professionnel, ou de l'utilité sociale, alors qu'il l'était peu dans le registre interpersonnel, ou de désirabilité sociale (voir en détail par la suite).

Pour conclure, la présentation de l'OC en tant que réponse valorisée, socialement acceptée, est à considérer avec précaution.

6-2 – Explications situationnelles, positionnelles et interculturelles et idéologiques

La recherche psychosociale sur l'optimisme comparatif a principalement été consacrée à des explications intra-individuelles. Comme l'écrivait Doise (1982) dans un autre contexte, ces explications se limitent à l'étude des processus *psychologiques*, processus qui portent « sur les modalités selon lesquelles un individu organise son expérience de l'environnement social » (p. 29) ; ici leur perception de l'avenir. Toutefois, mises bout à bout, un nombre assez conséquent d'études opérationnalisent et/ou expliquent l'OC aux niveaux situationnel et intergroupe, positionnel, culturel et idéologique. Souvent évoquées au fil de notre précédent exposé, quelques unes de ces études sont rapidement rappelées ci-après. Rarement exposées dans ces termes, notre objectif n'est pas d'opposer les premières explications aux secondes mais d'ouvrir le champ des explications psychosociales possibles de l'OC, dans lequel s'insère l'étude de la dimension compétitive de cet effet.

6-2-1 – Niveau situationnel et intergroupe

Peu de recherches ont étudié la variation de la situation dans l'explication de l'optimisme comparatif. Mc Kenna (1993) manipulait la situation et sa contrôlabilité dans l'émergence (ou non) de l'OC. Ce chercheur demandait à chacun des participants de se projeter dans une situation relative à la conduite automobile : s'imaginer soit à la place du conducteur soit à la place du passager. Placés en situation plus ou moins contrôlable, les participants devaient estimer la probabilité, comparativement à autrui, d'avoir un accident de voiture pour cause d'ivresse. Les résultats montraient que la probabilité perçue d'avoir un accident de voiture pour conduite en état d'ivresse était plus faible pour soi que pour autrui pour les participants en situation de « conducteur » (i.e., contrôlable) que pour ceux en situation de « passager » (i.e., non contrôlable). Alors que les participants étaient *dans l'incapacité d'agir*, l'optimisme comparatif disparaissait. L'expression d'OC était ici tributaire certes du contrôle mais plus encore de la situation de contrôle dans laquelle ils avaient été placés.

Harris, Middleton & Joiner (2000) faisaient varier la cible de la comparaison par son appartenance à un groupe. Plus concrètement, des étudiants devaient se comparer à un autre étudiant faisant partie de leur université (i.e., membre de l'intragroupe) ou faisant partie d'une autre université (i.e., membre de l'exogroupe). L'OC était plus fort dans une comparaison à l'intergroupe que dans une comparaison à l'intragroupe. La distance sociale déterminée par le groupe d'appartenance jouait un rôle dans l'émergence de l'OC. Indiquons dans cette même voie, que Price, Smith et Lench (2006) faisaient varier le nombre de cibles avec lesquelles les sujets devaient se comparer (1 vs. 5 vs. 10 vs. 15). L'augmentation de la taille du groupe de comparaison augmente la taille de l'OC. Ces effets auraient pu être interprétés en termes de

biais de positivité ou de mémoire sélective mais les auteurs concluent à un effet de la taille du groupe.

Si de telles études sont peu nombreuses (même si la présentation n'est pas ici tout à fait exhaustive), elles montrent l'impact de la situation et des relations interpersonnelles et intergroupes. En outre, si la quantité ne fait pas office de qualité et que de telles études ont besoin d'être reconduites, ces résultats illustrent la pertinence de l'explication psychosociale situationnelle et intergroupe. *À ce titre, la dimension plus ou moins compétitive de la situation dans laquelle s'exprime la perception de l'avenir peut tenir un rôle dans l'expression d'OC ?* En effet, la situation de compétition modifie la relation à l'autre et les enjeux de l'issue.

6-2-2 – Niveau positionnel

Comme nous l'avons évoqué précédemment, à ce jour, l'appartenance sexuelle ne semble pas (ou peu) agir sur l'expression d'OC (Cohn et al., 1995 ; Fontaine & Smith, 1995 ; Kruger & Burrus, 2004. Rares sont les études évoquant des différences entre l'expression d'OC des hommes et des femmes (Hoorens & Smits, 2001 ; Lin & Raghubir, 2005 ; Tusaie & Patterson, 2006 ; Whalen et al. (1994). L'appartenance à un groupe sexuel est examinée en tant que variable « anatomique ». Elle est étudiée tel qu'indiqué sur le passeport. À ce titre, aucune ou très peu de différences ont été observées.

En considérant l'appartenance sexuelle au travers de rôles sociaux ou du schéma de genre tel que suggéré par Milhabet (2010), de nouvelles explications de l'OC peuvent alors être envisagées. Hoorens et Smits (2001) évoquaient des différences entre la perception de l'avenir des hommes et des femmes. Les hommes semblaient être un peu plus OC sur les événements positifs que les femmes. Si l'on examine ces résultats à la lumière des travaux sur le schéma de genre ou sur les groupes dominants/dominés, nous pouvons en déduire que les personnes de schéma de genre masculin exprimeraient davantage d'OC que celles de schéma

de genre féminin pour les événements susceptibles d'offrir un gain. A contrario, le schéma de genre féminin contribuerait davantage à l'expression d'OC dans sa forme défensive (i.e., lorsque les événements sont négatifs) que dans sa forme bénéfique. Cette suggestion repose sur l'idée d'appartenance à des groupes dominants et dominés, aux statuts et positions sociales différents (Lorenzi-Cioldi, 1988). Rappelons toutefois, jusqu'ici, qu'aucune étude expérimentale ne permet d'appuyer cette interprétation de Milhabet (2010).

Parallèlement aux études relatives à l'appartenance sexuelle, peu d'études ont examiné et comparé la position et le statut social, plus ou moins favorables, des gens au sein de nos sociétés. Une des rares études à avoir pris en considération cette différence de position sociale sur l'OC est celle de Verlhiac et collègues (2005). Cette étude montrait des différences selon le prestige de l'établissement scolaire d'appartenance d'élèves. Cette étude était réalisée auprès d'élèves d'un collège réputé et d'un collège peu réputé de type Z.E.P. (i.e., zone d'éducation prioritaire) qui devaient se positionner sur leur perception de l'avenir comparativement à des élèves de leur collège (i.e., comparaison symétrique) ou de l'autre collège (i.e., comparaison asymétrique). La perception de l'avenir variait et prenait la forme de pessimisme comparatif ou d'optimisme comparatif selon le prestige du collège et de la cible de comparaison (i.e., comparaison ascendante, descendante ou symétrique). Plus précisément, lorsque que les élèves du collège réputé se comparaient à quelqu'un de moins bien loti qu'eux-mêmes, c'est-à-dire aux élèves du collège peu réputé, cette comparaison descendante aboutissait à l'émergence d'OC. En revanche, lorsque les élèves du collège peu réputé se comparaient à un individu mieux loti qu'eux-mêmes, donc aux élèves du collège réputé, la comparaison ascendante présente dans cette comparaison engendrait une diminution de l'optimisme comparatif. Quant à la comparaison symétrique, les résultats dépendaient du statut du collège concerné. Lorsque les élèves du collège peu réputé se comparaient entre eux, ils exprimaient du PC, néanmoins plus faible que celui exprimé lors de la comparaison

ascendante. Lorsque les élèves du collège réputé se comparaient entre eux, ils exprimaient de l'OC.

Ainsi, la position et le statut de soi et d'autrui dans la comparaison sont des facteurs à prendre en considération, permettant de mieux comprendre le concept d'OC et son émergence. Les résultats obtenus par Verlhiac (2006) auprès de RMIstes accompagnés ou non dans leur réinsertion renforcent ce constat. En outre, l'étude de Verlhiac et collaborateurs (2005) permet de confirmer que la comparaison à une cible possédant des caractéristiques similaires à l'individu aboutit à l'expression d'OC ou presque, tout dépend de la position du curseur de départ (e.g., diminution de l'expression du PC). C'est dans cette comparaison symétrique, tout particulièrement pour le collège réputé, que l'étude laisse entrevoir une compétition qui émergerait de cette comparaison. *La comparaison symétrique dans laquelle l'OC se manifeste ne serait-elle pas porteuse de cette compétition entre soi et autrui ?* Cette étude venait conforter l'intérêt de notre projet pour les liens qu'entretiennent OC et compétition.

6-2-3 – Niveau interculturel et idéologique

Les premières études réalisées sur l'OC ont été menées aux Etats-Unis (Weinstein, 1980, 1982 ; Alloy & Ahrens, 1987 ; Burger & Burns, 1988 ; Regan et al., 1995) et, depuis, elles ont été reproduites pour l'essentiel en Europe (Eiser et al., 2001 ; Harris & Middleton, 1994 ; Peeters et al., 1997 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Sanchez, Rubio, Paez, & Blanco, 1998 ; Desrichard et al., 2001 ; Meyer, 1995 ; Delhomme, 2001 ; Dolinski et al., 1987 ; Peeters et al., 1997), dans le pourtour méditerranéen (Peeters et al., 1997) et quelques autres pays (Zakay, 1996 ; Lee & Job, 1995 ; Heine & Lehman, 1995). Toutes montrent le même effet massif d'optimisme comparatif (pour plus de détails, voir Milhabet, 2010).

En revanche, les quelques rares études réalisées en Asie ou auprès de populations d'origine asiatique tempèrent la présence massive de cette réponse auto-avantageuse. Par exemple, les études réalisées auprès de Japonais (Heine & Lehman, 1995) ou de Chinois (Lee & Selingman, 1997) ne permettent pas d'observer une expression d'OC aussi forte que chez les occidentaux. Ces chercheurs ont alors développé, de ces différences, des explications interculturelles. Les populations orientales, ou dites également collectivistes, ne chercheraient pas à se mettre en avant et exprimeraient moins d'OC. Ces résultats et explications reposent sur peu d'études pour autoriser une généralisation formelle. Par exemple, Lin et Raghubir (2005) obtiennent de l'OC auprès de Taïwanais sur des événements liés aux relations interpersonnelles et amoureuses. Plus récemment encore, Rose, Endo, Windschitl et Suls (2008) ont mis en exergue que des Japonais pouvaient exprimer autant d'OC que les États-Uniens. Ces résultats étaient déterminés par la méthode de mesure : l'OC était plus grand pour les Japonais avec la méthode directe qu'avec la méthode indirecte. Admettons enfin que l'absence (ou le peu) de recherches menées auprès d'autres populations d'Afrique noire, d'Amérique du Sud, ou encore, d'autres pays asiatiques, ne permet pas de conclure de façon ferme sur la place de l'origine culturelle dans l'expression d'OC. En conséquence, si des différences d'expression d'OC s'opèrent en fonction des origines culturelles, de nouvelles études sont encore nécessaires.

L'émergence d'OC dans les sociétés occidentales et individualistes pourrait être expliquée par les valeurs libérales véhiculées. Contrairement aux sociétés orientales, elles sont centrées sur les valeurs individuelles et la mise en avant de soi (Beauvois, 2005 ; Codou, Schadron, Priolo, & Denis-Remis, 2011). Dans cette voie, l'étude de Codou et collaborateurs (Codou, Milhabet, & Guyader, 2014) consistait à manipuler et induire des valeurs libérales à l'aide de projection de publicités (comparativement à des publicités dites neutres). Leurs résultats montraient davantage d'OC pour les participants amorcés par des publicités

« libérales » que pour les participants amorcés par des publicités neutres. Ces résultats confortent l'importance de la place des idéologies dans l'expression d'OC.

Les explications idéologiques ont été empruntées, moins directement, sous une autre forme par Le Barbenchon et Milhabet (2005 ; Le Barbenchon, Milhabet, Steiner & Priolo, 2008 ; Milhabet et al., sous presse, 2012 ; Milhabet & Priolo, 2008) en examinant la valorisation sociale de l'OC. Plus précisément, elles ont opté pour l'étude de l'acceptabilité sociale de l'OC à l'aide du concept de bi-dimensionnalité de la valeur : désirabilité sociale et utilité sociale (Beauvois, 1995 ; Dubois, 2003). La désirabilité sociale réfère ici à la « côte d'amour » de la personne (i.e., *cette personne a-t-elle tout pour être aimée ?*), a contrario, l'utilité sociale correspond à la valeur « quasi-économique » de la personne (i.e., *cette personne a-t-elle tout pour réussir ?*) ou, en d'autres termes, à sa place dans le fonctionnement social. La question posée alors par ces chercheures était : *si l'optimisme est le plus souvent conçu comme un moyen de se valoriser, est-il socialement utile ou désirable ? Est-ce véritablement une façon de se faire bien voir, dans le sens de se faire aimer ou est-ce une façon d'exprimer son aisance sociale, sa stature, etc ?* Le Barbenchon et collaborateurs (2008) montraient que le jugement de la cible plus ou moins OC diffère selon le domaine : professionnel ou amical. Alors que les cibles faiblement OC étaient mieux jugées sur le domaine amical que sur le domaine professionnel, les cibles fortement OC quant à elles étaient mieux jugées sur le domaine professionnel que sur le domaine amical. Cette recherche, renforcée par plusieurs autres études (Milhabet et al., sous presse, 2012), montre que l'OC est davantage valorisé à des fins d'utilité sociale qu'à des fins de désirabilité sociale. Plus la cible exprime de l'OC plus elle est acceptée sur la dimension d'utilité sociale et moins elle était acceptée sur la dimension de désirabilité sociale. Des résultats inverses étaient obtenus pour les cibles faiblement OC. L'ensemble de ces études montre la stature sociale, l'aisance

sociale, octroyées aux personnes qui expriment un fort OC plutôt qu'aux personnes manifestant un faible OC.

Pour conclure, l'OC serait une réponse auto-avantageuse motivationnelle dont le but serait de présenter une image favorable de soi. À ce titre, l'OC fort serait plus accepté que le l'OC faible sur la dimension de l'utilité sociale donnant ainsi une importance dans le fonctionnement social, du pouvoir et un salaire élevé ou des responsabilités à celui/celle qui exprime un fort optimisme comparatif. En d'autres termes, selon certains chercheurs, une personne OC est une personne qui peut initier des projets, entreprendre des projets sociaux (e.g., conduire des affaires, fonder une entreprise), et des actions socialement utiles favorables au bon fonctionnement social (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet, 2010 ; Milhabet et al., sous presse). A ce titre, l'OC serait caractéristique de nos sociétés occidentales, sociétés particulièrement compétitives.

En outre, House et Shamir (1998) montraient qu'un bon dirigeant, qui a tout pour réussir, est décrit comme une personne optimiste. Par ailleurs, les recherches montrent que les personnes occupant un poste de dirigeant se présentent comme plus optimistes que la moyenne des gens (Dember, 2001 ; Wunderley, Reddy, & Dember, 1998). Cet optimisme n'est pas le reflet des compétences cognitives réelles (Norem & Cantor, 1989), mais il pourrait assurer la pérennité du fonctionnement économique libéral (Keynes, 1936). Selon Bougheas (2002), exprimer de l'optimisme aboutirait à augmenter les taux d'investissement dans l'industrie et, par continuité, à créer de nouveaux marchés économiques. En conclusion, un domaine dans lequel la compétitivité est prégnante, tel que le domaine entrepreneurial, tendrait à accroître l'expression d'optimisme (comparatif). L'environnement compétitif dans lequel sont insérés les gens pousserait à montrer image de soi positive par rapport à autrui sous forme d'optimisme comparatif.

Pour résumer, ces résultats, certes épars et peu nombreux, contribuent à questionner la place du fonctionnement social, de l'environnement idéologique dans lequel sont insérés les gens lorsqu'ils expriment de l'optimisme comparatif. Plus encore, ils fournissent des prémices d'explications dites de niveaux culturel et idéologique de l'OC et interrogent, dans le prolongement, l'influence des contextes tout particulièrement compétitifs, encourageant la compétition sur l'émergence de l'OC. *Les sociétés occidentales individualistes, incitant à la compétitivité et au dépassement de l'autre, ne contribueraient-elles pas ainsi à favoriser l'expression auto-avantageuse de l'avenir ? Autrement dit, l'expression d'OC ne serait-elle pas le reflet d'une compétition qui s'instaure dans la comparaison à l'autre ?*

Notre objectif, dans ce contexte, est d'examiner expérimentalement ces questions qui s'inscrivent dans une meilleure compréhension et de nouvelles explications de l'OC (i.e, émergence, contenu, mise en œuvre) : explications situationnelles et idéologiques. À cette fin, le chapitre 2, est l'occasion d'aborder théoriquement la notion de compétition en vue d'identifier les liens qu'elle entretient avec l'OC.

Conclusion du chapitre 1

La place de la situation ou du contexte social ou plus largement des valeurs idéologiques véhiculées par les systèmes dans lesquels les gens sont socialement insérés ne fait plus de doute à ce jour pour la psychologie sociale (Beauvois, 1994 ; Beauvois & Joule, 1981 ; Kasser et al., 2007 ; Mussweiler, 2003). Toutefois, comme mentionné chapitre 1, un effet tel que l'optimisme comparatif a rarement fait l'objet d'explications de niveaux situationnel, positionnel et idéologique (i.e., les niveaux 2, 3 et 4 de Doise, 1982). Ce constat ne découle pas d'une spécificité de l'OC. Rien ne permet de penser que l'OC échappe à ces influences situationnelles, contextuelles et idéologiques. Nous avons d'ailleurs pu observer quelques résultats, issus d'études très différentes, permettant de mettre en évidence l'impact des positions sociales, de la culture, ou des idéologies (Lee & Seligman, 1997 ; Verlhiac et al., 2005 ; Codou et al., 2014). L'optimisme comparatif ne serait donc pas exempt de toute explication situationnelle, positionnelle et idéologique. C'est simplement une voie qui a très peu été empruntée, l'OC trouvant des explications pertinentes dans les processus psychologiques intra-individuels. Loin de nous décourager, ce constat nous a permis, en explorant de plus près la situation de comparaison sociale entre son propre avenir et celui attribué à autrui, sur laquelle repose l'OC, d'isoler des facteurs, émanant ou suscités par la comparaison sociale, susceptibles d'exacerber l'expression d'OC et de l'expliquer.

Rappelons pour plus de fluidité que l'optimisme comparatif relève d'une comparaison entre soi et autrui relative à l'avenir des uns et des autres. L'OC traduit une différence auto-avantageuse faite dans la comparaison entre les deux cibles : soi et autrui. La comparaison sociale, omniprésente au quotidien sur un grand nombre de réponses sociales (e.g., jugements, affects, attitudes, comportements, performances), bien au-delà de la perception de l'avenir, a

elle-même été conçue comme un besoin : besoin de se protéger et de s'améliorer, besoin de s'évaluer et de se situer par rapport aux autres (Festinger, 1954). Au-delà des différentes orientations de la comparaison sociale (i.e., citées précédemment), du type de comparaison sociale (ascendante vs. descendante vs. latérale), de ses causes et conséquences, notons dès à présent que l'accent mis sur l'appartenance, « nous » et les « autres », est susceptible de générer un sentiment de compétition, de confrontation, ou de rivalité. La comparaison sociale peut être la source à l'origine de la compétition (Darnon et al., 2008 ; Tajfel, 1972 ; Johnson & Johnson, 1989). De même, la compétition pourrait être l'occasion de se comparer socialement aux autres (Butera et al., 2006 ; Johnson & Johnson, 1989). Elle serait sous-jacente à la comparaison sociale qui l'accentuerait (Ames & Ames, 1981 ; Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006, 2008 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Nicholls, 1984 ; Pepitone, 1987 ; Tajfel, 1972). Sur la base de ces premiers éléments, nous nous interrogeons sur le sentiment de compétition pouvant être suscité par la comparaison de son avenir avec celui des autres et sur l'impact de la comparaison sociale induisant de la compétition sur l'expression d'OC. *L'optimisme comparatif est-il une manifestation du sentiment de compétition induit par la comparaison de son avenir à celui des autres ? Et/ou le sentiment de compétition est-il la cause de l'expression d'OC ?* Au risque d'être tautologique, ce questionnement qui anime notre thèse, nous conduit, dans ce second chapitre, à retenir de la comparaison sociale les éléments de nature compétitive afin d'en retirer les caractéristiques et les explications communes à l'optimisme comparatif.

CHAPITRE 2 - COMPETITION OU LA PLACE DE LA COMPETITION DANS LA COMPARAISON DE L'AVENIR

L'optimisme comparatif repose sur la comparaison sociale entre soi et autrui. Ce fait n'a pas été négligé par la littérature de référence sur l'OC. Chacun des éléments qui compose la comparaison a fait l'objet d'examens détaillés si l'on retient les études précédemment exposées au sein du premier chapitre sur qui sont les protagonistes de la comparaison, soi et autrui (i.e., les caractéristiques de celui/celle qui juge et les caractéristiques d'autrui), les liens qui les unissent (i.e., proximité vs. éloignement) et quelles sont les caractéristiques des événements sur lesquels s'exprime la comparaison de l'avenir. Les domaines concernant l'avenir impliqués dans la comparaison ont également été examinés. De même, les explications intra-individuelles se sont intéressées à ce que la comparaison sociale et l'avenir lui-même peuvent susciter (i.e., anxiété, mise en avant de soi) et aux facteurs et/ou motivations qui peuvent par ailleurs être à l'origine de la comparaison sociale et de l'OC.

Un aspect a pourtant, nous semble-t-il, été négligé. Il concerne la dimension compétitive que peut engendrer la comparaison sociale. Comme nous serons conduit à le constater plus loin, la comparaison sociale peut être source de compétition en raison de la différenciation faite entre soi et autrui (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2008 ; Tajfel, 1972) et, par ailleurs, la compétition peut exacerber la recherche de comparaison sociale (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006, 2008 ; Johnson & Johnson, 1989). La question posée est celle de l'issue favorable de la comparaison de son avenir à celui d'autrui. *En d'autres termes, les événements négatifs existants, la comparaison entre soi et autrui ne susciterait-elle pas une compétition à autrui ?* En effet, l'issue positive ne peut pas réellement être atteinte par tous, faisant de cette comparaison une situation compétitive. *Plus encore, la situation que nous*

qualifions ici de compétitive ne peut-elle pas engendrer une réponse auto-avantageuse ? Ou plus largement encore, le système compétitif dans lequel les gens sont socialement insérés ne serait-il pas à l'origine de l'expression d'OC en tant que manifestation compétitive ?

C'est dans cette double voie que nous nous inscrivons dans notre thèse. *Le seul fait de mettre en comparaison l'avenir pour soi et l'avenir pour autrui provoque-t-il un sentiment de compétition, de confrontation, de rivalité à l'autre ? Est-ce que l'optimisme comparatif est l'expression de ce sentiment de compétition ? L'OC est-il une manifestation compétitive de la situation de comparaison compétitive ou plus largement de l'environnement idéologique compétitif dans lequel les occidentaux sont insérés ?* Le chapitre 2 a pour vocation de donner les premières bribes de réponses à ces questions. Afin d'atteindre cet objectif, nous faisons quelques rappels généraux de ce qu'est la comparaison sociale et de la compétition qui peut en émaner (la situation compétitive favorisant elle-même la comparaison, Johnson & Johnson, 1989). Comme nous serons amenés à le constater, examiner la notion de compétition ouvre de larges horizons souvent éloignés de notre projet initial. Nous ne pourrons pas faire l'impasse de l'examen de la notion de coopération bien souvent conçue en opposition à la compétition en tant, l'une et l'autre, que situations interdépendantes. Dans cet exposé, qui n'a pas pour vocation de proposer une présentation livresque de la comparaison sociale ou de la compétition, nous retiendrons les éléments permettant d'alimenter notre projet. Certains propos plus généraux, relatifs à la comparaison sociale et à la compétition, le plus souvent en lien avec la performance, seront exposés à part, sous forme d'encadrés, afin de permettre aux lecteurs de mieux comprendre les pistes délibérément orientées que nous retiendrons dans un ensemble plus général. Cette décision repose notamment sur un constat majeur : une très grande partie de la littérature sur la comparaison sociale et plus particulièrement sur la compétition s'attachent aux performances en tant que buts. La compétition est souvent étudiée comme reposant sur des compétences, des aptitudes et des buts de réussite à atteindre (Butera

et al., 2006 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989). Sans exclure par avance que ce n'est pas le cas de l'optimisme comparatif, tous les domaines dans lesquels s'exprime l'OC ne sont pas réduits à des performances cognitives, sportives, scolaires, professionnels. L'évocation de ces travaux a donc pour objectif d'identifier des points communs inhérents à l'OC et à la compétition ainsi que des explications communes à ces deux phénomènes.

1- La comparaison sociale

La comparaison sociale, qui va bien au-delà de la perception de l'avenir, a été présentée comme un besoin et un comportement omniprésents dans notre quotidien, et ce, depuis notre plus tendre enfance (Festinger, 1954). Dès l'école maternelle ou primaire, nous comparons nos possessions (e.g., objets, vêtements, corps), nos capacités ou aptitudes (e.g., physiques, intellectuelles), nos attitudes et affects (e.g., sévérité, égoïsme, soumission, opinion) et nos productions (e.g., dessins, exercices, devoirs) à celles de nos camarades afin de nous situer, d'apprendre, de nous améliorer ou encore d'être meilleur(e). Elle se prolonge tout au long de notre existence telle que dans notre vie professionnelle, dans nos loisirs, dans nos relations amoureuses ou amicales. En d'autres termes, elle contribue à la construction de soi et aux ajustements afférents et il est difficile, voire impossible, d'y échapper ainsi qu'à ses multiples retombées ; retombées variables, plus ou moins positives, plus ou moins déterminantes, selon les individus et les contextes (Guimond, Chatard, Martinot, Crisp, & Redersdorff, 2006 ; Martinot & Redersdorff, 2006 ; Mussweiler, 2003 ; Redersdorff & Guimond, 2006).

Les comparaisons sociales peuvent être examinées selon bien des facettes. Sans être exhaustifs, retenons que ces comparaisons peuvent être étudiées selon leurs directions (i.e., *avec qui nous comparons-nous ?* Comparaisons ascendante, descendante ou

symétrique/latérale), leurs motivations (i.e., ce qui les motive ; *pourquoi nous comparons-nous ?*), leurs retombées (i.e., conséquences positives et négatives) et le champ de ces retombées (i.e., l'estime de soi, les performances, les relations interpersonnelles). Nous y reviendrons.

Notons avant d'aller plus loin que les comparaisons peuvent se faire d'individu(s) à individu(s), de groupe(s) à groupe(s) ou entre individu(s) et groupe(s). Plus précisément, les chercheurs en psychologie sociale ont souvent classé les comparaisons sociales en quatre types : la comparaison intrapersonnelle (i.e., se comparer à soi-même), la comparaison interpersonnelle (i.e., se comparer soi-même à un autre individu), la comparaison intragroupale (i.e., se comparer en tant que membre d'un groupe à un autre membre de ce groupe) et la comparaison intergroupale (i.e., se comparer en tant que membre d'un groupe à un membre d'un autre groupe). Si ces quatre types de comparaisons sociales sont pertinents, seules les comparaisons interpersonnelles retiennent ici notre attention. En effet, si exceptionnellement la littérature sur l'optimisme comparatif s'est intéressée à la comparaison de son avenir avec celui d'un groupe (voir Harris et al., 2000), rares sont ces études. Pour autant, classiquement, il s'agit moins de comparaison intergroupe que de comparaison interpersonnelle dans la mesure où l'on tient compte de la proximité/éloignement de la cible plutôt que de son appartenance en elle-même. En revanche, cela ne signifie en rien d'exclure le groupe auquel appartiennent la cible soi et la cible autrui (voir Verlhiac et al., 2005). En d'autres termes, l'expression de l'avenir classiquement, majoritairement, examinée dans l'étude de l'OC est celle qui implique deux individus, soit une comparaison interpersonnelle.

1-1 – La comparaison interpersonnelle

Au sein des comparaisons interpersonnelles, la direction (i.e., ascendante, descendante et latérale/symétrique) de la comparaison, intéressante pour notre propos, est une variable

susceptible de moduler l'impact de cette comparaison sociale sur l'individu. En fonction de cette direction, la motivation même de l'individu et les retombées de cette comparaison ne seront pas identiques (Mussweiller, 2003 ; Tesser, 1988). Nous allons tenter d'éclairer ces points dans les paragraphes suivants.

1-1-1 - Direction de la comparaison

La comparaison sociale peut emprunter trois directions différentes : ascendante, descendante ou latérale. Ces trois formes de comparaison coexistent et sont généralement définies par le contexte (pour davantage de précisions, voir l'encadré 1).

La comparaison sociale ascendante correspond aux comparaisons faites avec une cible « supérieure ». Cette cible est supérieure à soi dans ses compétences, aptitudes, performances, ou autres. Lorsque les gens ont un fort sentiment d'auto-efficacité, ils s'engagent dans ce type de comparaison (Bandura, 2003 ; Delhomme, Dru, Finkelstein, Mazé, Meyer, N'gbala, & Verlhiac, 2005 ; Festinger, 1954 ; Radu, 2004). Ce type de comparaison a également pour vocation de s'améliorer, de progresser. Aussi, ce type de comparaison sociale est souvent emprunté dans les milieux professionnels, scolaires et sportifs. En opposition, les comparaisons descendantes sont celles qui s'effectuent à une cible inférieure. La cible est perçue comme ayant moins de moyens pour atteindre l'issue positive de la compétition ou plus largement de ce qui va advenir. Ce type de comparaison est également fréquent et rencontré au quotidien dans de nombreux domaines. La compétition est, dans ce cas, moins tendue et les enjeux plus faibles, dans la mesure où l'issue positive est a priori « gagnée d'avance ». Ce type de comparaisons peut permettre de se mettre en avant, montrer à quel point on est meilleur que l'autre. Ce peut-être également un moyen de se réassurer mais peu probablement de s'améliorer. Si les comparaisons asymétriques sont particulièrement intéressantes et ont fait l'objet de nombreux travaux psychosociaux notamment liés à la

performance, il demeure un dernier type de comparaisons, symétriques, riches d'enseignement : les comparaisons latérales. Ces comparaisons impliquent deux protagonistes de même niveau.

Quel type de comparaisons sociales est impliqué dans l'expression d'OC ? C'est là, la question qui nous anime. Si l'OC est une façon de se faire bien voir, de se mettre en valeur, rien ne permet de penser que cette réponse soit faite pour s'améliorer. Même en situation de haute auto-efficacité perçue, à notre connaissance aucune étude ne montre que les gens cherchent des comparaisons ascendantes lors de leur comparaison de l'avenir avec autrui. En d'autres termes, la recherche d'une comparaison ascendante ne semble pas être la voie de l'OC ; au contraire. À se référer aux travaux de Rothman et al. (1996 ; voir également Klein, 1997), lorsqu'il est demandé aux participants de choisir la cible de comparaison en vue de s'exprimer sur l'avenir, quel que soit le domaine concerné (e.g., tabagie, prise de poids), les participants choisissent la cible la plus faible, la plus à risque et moins bien lotie que soi. En d'autres termes, ils ne s'engagent pas dans des comparaisons ascendantes mais plutôt dans des comparaisons descendantes susceptibles de permettre leur perception auto-avantageuse de l'avenir. Certes, le sentiment d'auto-efficacité augmente l'OC mais il est important que celui/celle qui s'exprime pense davantage contrôler qu'autrui ou davantage mettre en œuvre son auto-efficacité qu'autrui (Desrichard, et al., 2001 ; Milhabet et al., 2002). Dans le cas inverse, de l'anxiété pourrait émerger. En outre, comme nous le mentionnions dans le premier chapitre, lors de la perception comparative de l'avenir, autrui est considéré comme une victime potentielle plaçant soi au-dessus d'autrui. Cette comparaison entre soi et autrui aboutissant à l'expression d'OC prend donc la direction d'une comparaison descendante et non ascendante (Alicke, 1985 ; Alicke & Govorun, 2005 ; Perloff & Fetzer, 1986). Il est en

effet plus évident de prétendre à un avenir meilleur que celui des autres lorsque les autres sont « moins aptes, capables, en mesure de… » que soi.

Encadré 1 – La direction des comparaisons sociales

Les comparaisons sociales peuvent prendre des directions différentes selon la position des cibles soi et autrui dans la comparaison. Cette position sociale peut créer un écart ou pas entre soi et autrui aboutissant à une comparaison soit ascendante ou descendante (i.e., comparaisons asymétriques), soit latérale (i.e., comparaison symétrique). En fonction de la direction de la comparaison, les conséquences sur l'individu (i.e., cible soi) ne seront pas similaires.

Les comparaisons ascendantes seraient un moyen de s'auto-améliorer et, de manière générale, elles sont utilisées par les personnes dont le sentiment d'auto-efficacité est fort. Cependant, si l'écart est trop important entre soi et autrui, le risque est une augmentation de l'anxiété et une diminution de l'estime de soi (Martinot, 2008 ; Morse & Gergen, 1970), source d'inconfort psychologique pour l'individu. En revanche, lorsque l'imitation est possible avec une source compétente, nous pouvons remarquer une réduction de la menace sur l'identité et réduction de la focalisation et de la différence perçue entre sa propre compétence et la compétence d'autrui (Quiamzade, Tomei, & Butera, 2000). Autrement dit, la comparaison sociale est généralement préférée avec quelqu'un de plus compétent de soi (Suls & Wheeler, 2000 ; Wheeler, 1966) mais pas excessivement compétent (Wheeler, Martin, & Suls, 1997 ; Wheeler, Shaver, Jones, Goethales, Cooper et al., 1969). Retenons que la comparaison ascendante est bénéfique uniquement dans une comparaison au sein de l'endogroupe, dans une comparaison avec un membre de l'exogroupe, elle risque d'être néfaste.

La comparaison descendante permet de réduire un certain mal être psychologique et une certaine anxiété. Elle est d'autant plus utilisée lorsque que les individus ont un doute sur leurs capacités, leurs compétences ou leurs opinions. Contrairement à la comparaison ascendante, la comparaison descendante est utile pour se valoriser ou se revaloriser et pour rehausser l'estime de soi (Gibbons & McCoy, 1991 ; Kruger, Windschitl, Burrus, Fessel & Chambers, 2008 ; Wills, 1981). Cependant, ce type de comparaison peut entraîner un désinvestissement de la part de l'individu. En effet, il peut se sentir permis de faire moins d'effort et d'être moins performant qu'à son habitude (Martinot, 2008).

Enfin, la comparaison latérale (ou dite comparaison symétrique) qui implique une symétrie dans les compétences, aptitudes ou caractéristiques sert généralement à s'évaluer. Elle permet donc d'évaluer et de mieux connaître ses performances et ses aptitudes par rapport à autrui. Par ce biais, il est possible d'évaluer si nous sommes dans la norme (Suls, Martin & Wheeler, 2000 ; Suls & Wheeler, 2000).

De ces différentes directions de comparaison sociale, retenons des études de Molleman, Pruyn et van Knippenberg (1986), qu'en situation stressante, nous préférons nous entourer de personnes similaires à nous ou légèrement meilleures que nous. Buunk et Schaufeli (1993), dans le domaine professionnel, suggèrent pour leur part que la situation n'a pas nécessairement besoin d'être stressante pour préférer les comparaisons latérales voire légèrement ascendante.

Le choix de la cible descendante est symptomatique de l'expression d'OC mais notons toutefois que la comparaison descendante n'est pas toujours, de fait, une comparaison avec une cible réellement moins bien lotie que soi. D'ailleurs, les consignes classiques des protocoles expérimentaux insistent le plus souvent sur le fait que la cible est plutôt assez

semblable, disons comparable (e.g., un étudiant de mêmes âge et sexe que soi). A priori, rien ne caractérise autrui comme étant plus faible. Dans ces cas, la comparaison est plutôt latérale, symétrique. De ce type de comparaisons émerge de l'OC (Verlhiac et al., 2005 ; Weinstein, 1980). Ces comparaisons conduisent les gens à voir moins de chance et plus de risque pour autrui que pour soi. Cette perception s'explique par le fait, qu'en dépit de la comparabilité entre la cible soi et la cible autrui, autrui est « révisé » par celui/celle qui s'exprime. Chacun s'attribue, même dans ce type de comparaison, si ce n'est davantage de capacités (Harris, 1996), au moins davantage de mise en œuvre de ces capacités (Desrichard et al., 2001 ; Milhabet et al., 2002). En d'autres termes, établir une symétrie a priori n'est pas forcément perçu comme tel. Bien que symétrique, cette comparaison est perçue comme asymétrique, autrui en tant que victime potentielle engendre une comparaison descendante (Alicke, 1985 ; Alicke & Govorun, 2005 ; Perloff & Fetzer, 1986).

1-1-2 - Qu'est ce qui motive la comparaison sociale et qu'elles en sont les retombées ?

Sans prétendre à une présentation exhaustive (pour plus de détails voir l'encadré 1), retenons que les gens se comparent afin de s'évaluer, se situer, se protéger et d'améliorer leurs aptitudes et leurs opinions par rapport à celles des autres (Festinger, 1954). Nous chercherions, dans les comparaisons sociales, des issues positives prenant différentes formes (Taylor & Lobel, 1989) : se comparer à autrui afin d'acquérir davantage d'informations concernant nos propres aptitudes et capacités (voir Martinot, 2008) et d'en tirer d'éventuelles conclusions pour ajuster nos comportements, nos jugements (Suls et al., 2000), pour progresser et s'améliorer (Quiamzade et al., 2000) ; se comparer afin de lever certaines incertitudes nous concernant, concernant nos aptitudes, nos compétences (Alicke, 1985 ; 2000) et concernant notre avenir (Taylor et al., 1992) ; se comparer afin de se protéger de

l'anxiété suscitée par l'incertitude qui relève de l'avenir (Janoff-Bulman & Lang-Guun, 1988 ; Taylor et al., 1992 ; Weinstein, 1980) et de rehausser l'estime de soi ou maintenir une estime de soi favorable (Gibbons & McCoy, 1991 ; Harris et al., 2008 ; Kruger et al., 2008 ; Taylor & Brown, 1994 ; Wills, 1981). Selon Festinger (1954), les prédictions issues de la comparaison sociale permettraient de se situer de façon favorable par rapport à autrui, et aboutiraient à des retombées positives (voir également Taylor & Lobel, 1989).

Néanmoins, comme noté précédemment, à notre connaissance, peu d'études sur l'optimisme comparatif, voire aucune, montrent que la comparaison que l'OC implique soit effectuée en vue de s'améliorer, de se perfectionner ou même, tout simplement, se situer vis-à-vis d'autrui. En revanche, nombreuses sont celles qui tendent à montrer, avec plus ou moins de succès, que l'optimisme comparatif est un moyen de réduire l'anxiété et l'incertitude (Taylor et al., 1992 ; Weinstein, 1980) ou de se valoriser, se mettre en avant (Regan et al., 1995 ; Taylor & Brown, 1988 ; Weinstein, 1980). L'OC, qui repose sur la comparaison sociale, est une expression parmi d'autres qui découle de la comparaison sociale se caractérisant par un résultat spécifique (une réponse auto-avantageuse) et motivée par une partie des effets bénéfiques sous-jacents à la comparaison sociale en générale.

Comme nous l'avons mentionné, les retombées et les conséquences positives ou négatives des comparaisons sociales sont nombreuses (e.g., réduction ou augmentation de l'anxiété, restauration ou détérioration de l'estime de soi, réajustement de ses jugements ou capacités, auto-amélioration). Une comparaison ascendante, par exemple, dont l'écart entre soi et autrui n'est pas trop grand, peut contribuer à s'améliorer, *à tirer vers le haut*. Elle peut permettre de définir de nouveaux buts à atteindre suscitant davantage d'efforts, davantage de persévérance dans la tâche (Buunk & Schaufeli, 1993). *N'est-ce pas la situation dans laquelle pourrait se trouver celui qui exprime du PC à condition que cette situation n'inhibe pas et ne*

détériore pas l'image de soi ? L'OC laisse entrevoir ce genre d'issue : « *pourquoi changerais-je de comportements, pourquoi ferais-je davantage d'efforts quand le risque (d'échouer, d'avoir une moins bonne santé) est plus grand pour autrui que moi ?* » En d'autres termes, le but à atteindre en perception de l'avenir ne semble pas être de « s'améliorer ». Par conséquent, si le type de retombées qui y correspond est peu, *voire* jamais, observé en matière de perception d'avenir, il l'est de façon plus générale en matière de comparaison sociale impliquant l'apprentissage ou l'amélioration des performances. Toutefois, notons que si l'écart, entre soi et autrui, à l'avantage d'autrui est (trop) grand, les retombées de la comparaison sociale peuvent être délétères. Cet écart peut entraver les efforts et nuire à l'image de soi (Martinot, 2008 ; Morse & Gergen, 1970). Une des conséquences délétères pourrait alors être l'expression de PC ou d'OC inhibant par exemple tout changement bénéfique ou l'adoption de conduites préventives.

Les comparaisons, descendante et latérale (la plus empruntée), lorsqu'il s'agit d'aptitudes, de compétences, de performances, semblent également avoir des retombées favorables ou défavorables. Effectivement, la comparaison descendante permet de se rassurer ou de restaurer l'image de soi, en revanche, elle peut provoquer une certaine paresse sociale (Gibbons & McCoy, 1991 ; Kruger et al., 2008 ; Martinot, 2008 ; Wills, 1981). De même, contrairement à la comparaison ascendante, la comparaison latérale n'aboutit pas à une auto-amélioration (Martinot, 2008). Lorsqu'il ne s'agit plus, à proprement parler, d'aptitudes, de compétences, de performances, mais d'avenir, les comparaisons descendante et latérale contribuent à l'expression d'optimisme comparatif. Ce type de comparaison est l'occasion de réduire l'anxiété suscitée par un avenir incertain et/ou de se montrer sous un meilleur jour qu'autrui (Regan et al., 1995 ; Taylor et al., 1992 ; Taylor & Brown, 1988 ; Weinstein, 1980). L'optimisme comparatif serait une réponse positive et bénéfique mais partielle, puisque le but sous-jacent serait la comparaison sociale à autrui et les risques que cela entraîne.

Nous savons que la comparaison sociale induit une certaine compétition dans la relation à l'autre (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2008 ; Tajfel, 1972). En effet, il s'agit de comparer ses compétences et ses performances à autrui souvent dans le but et l'espoir, si ce n'est d'être tout aussi bon, d'être meilleur que lui. *Si la comparaison n'est plus sur ses propres capacités mais sur son avenir, la compétition que sous-tend cette comparaison ne pourrait-elle pas expliquer que majoritairement les individus expriment un avenir meilleur pour soi que pour les autres, en d'autres termes, qu'ils expriment de l'OC ?* Autrement dit, l'OC pourrait également être conçu comme une réponse à la dimension compétitive sous-jacente à la comparaison sociale. *Confronter son avenir à celui d'autrui n'est-ce pas en partie mettre son propre avenir en compétition avec celui d'autrui ? N'est-ce pas, de fait, se placer dans la situation de devoir être meilleur(e) qu'autrui ou de mieux réussir qu'autrui ?*

1-2 – Comparaison sociale, compétition et coopération

Tajfel (1972) suggère que la comparaison sociale et la catégorisation « nous » et « eux » activeraient une norme de compétition dans cette comparaison. La comparaison sociale est alors présentée comme la source qui nous pousse à la compétition (voir également Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2008). Etablir une comparaison, entre soi et autrui par exemple, serait l'amorce d'une situation compétitive. La compétition émanerait ici de la comparaison. Par ailleurs, pour Festinger (1954), la comparaison sociale est omniprésente dans les situations de compétition. La compétition favoriserait la comparaison sociale. Elle serait l'occasion de se comparer socialement aux autres (Johnson & Johnson, 1989). Par conséquent, la compétition est liée et accentue la comparaison sociale (Ames & Ames, 1981 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Nicholls, 1984 ; Pepitone, 1987).

La comparaison sociale motiverait donc les gens à entrer en compétition mais les situations compétitives pousseraient également à la comparaison sociale dans la mesure où les

gens sont confrontés aux informations concernant la performance de leurs pairs, information comparative qui peut aider ou obstruer la propre performance des gens (Darnon, Dompnier, Gilieron, & Butera, 2010 ; Levine, 1983). Ainsi en compétition, par la comparaison sociale, les concurrents vont chercher à savoir si leur propre performance est meilleure ou moins bonne que celle d'autrui. En surveillant l'avancé des autres, ils s'engagent dans une comparaison sociale (Bond & Titus, 1983). Plus une personne veut connaître le niveau qu'elle doit atteindre pour arriver au but fixé, plus elle se comparera à autrui, plus elle aura l'occasion de tirer profit, en sa faveur, de la situation compétitive (Johnson & Johnson, 1989).

Comme nous venons de le présenter, la comparaison sociale et la compétition sont liées et entrecroisées. La comparaison sociale peut être source de compétition en raison de la différenciation faite entre soi et autrui et, par ailleurs, la compétition exacerbe la recherche de comparaison sociale afin de se situer par rapport à l'autre. Autrement dit, la comparaison fait naître de la compétition quand la compétition engendre une comparaison à l'autre. En revanche, à notre connaissance, aucune étude ne montre que spontanément la situation de comparaison sociale suscite une quelconque tendance à la coopération ou que la coopération repose sur une comparaison sociale. A contrario, la coopération diminue l'égocentrisme, la centration sur soi (Lewis, 1944 ; Windschitl et al., 2008) et permet de valoriser le « groupe » plutôt que soi-même (Clémence, Lorenzi-Cioldi, & Deschamps, 1998 ; Dru, 2005 ; Martinot, 2008). Les situations compétitives ou coopératives sont l'une et l'autre des situations sociales d'interdépendance impliquant et nécessitant la présence d'autrui (Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 2005, 1989 ; May & Doob, 1937). Toutefois, l'interdépendance est négative dans le cas de la compétition et positive dans le cas de la coopération. Effectivement, la compétition repose sur la comparaison à l'autre dans le but d'obtenir le gain en quantité limité alors que la coopération nécessite l'aide de l'autre pour obtenir le gain (Johnson & Johnson, 1989). C'est

sûrement là que se joue *l'opposition* bien connue entre compétition et coopération. C'est certainement pour cette raison que la comparaison sociale révèle de la compétition et non de la coopération. L'interaction entre soi et autrui prendrait une direction plutôt qu'une autre selon le but de la situation plus ou moins compétitive ou coopérative (Deutsch, 1949a ; Jonhson & Johnson, 1989).

Par conséquent, la relation à autrui, et ainsi la manière de se situer par rapport à lui, dépendra de l'une ou l'autre de ces situations. Les situations compétitive et coopérative, engendrant une perception différente de soi mais également d'autrui, pourraient avoir une influence sur nos rapports à autrui, nos jugements et dans le cas qui nous intéresse sur l'émergence d'OC. C'est probablement dans cette interdépendance, positive ou négative, que nous serons amenés, dans le cadre de cette thèse, à chercher des explications de la place de la compétition, plutôt que celle de la coopération, dans l'expression d'OC.

2 - Compétition

Kasser et collaborateurs démontrent comment, et à quel point, les buts et les valeurs du système économique tel que le capitalisme (et plus spécifiquement ce qu'ils nomment « American Corporate Capitalism ») ont un impact (néfaste) sur nos comportements, attitudes et jugements (Kasser et al., 2007). Lorsqu'ils exposent les caractéristiques « American Corporate Capitalism » (ou ACC), ils font référence à la compétition que ce système sous-tend. D'après ces auteurs, ce système économique, qui guide nos actions et pensées au quotidien, se définit par l'intérêt personnel, le profit et la compétition. Rappelons que nombreuses populations auprès desquelles sont réalisées les études psychosociales sont concernées par ce système économique reposant sur les valeurs libérales et la compétition.

L'idée selon laquelle la compétition est omniprésente dans nos sociétés occidentales est partagée par bien d'autres auteurs (Beauvois, 1994 ; Johnson & Johnson, 1997). C'est le cas de Vallerand, Gauvin et Halliwell (1986) qui précisaient déjà dans les années 80 que la compétition est un phénomène omniprésent (e.g., éducation, sport, travail) dans la culture nord-américaine. D'après Tyler (2000) son omnipotence en aurait fait une valeur sociale et la plupart des activités menées au quotidien seraient de nature compétitive (Windschitl et al., 2003). Les activités liées au domaine professionnel, politique, scolaire/universitaire ou encore au domaine sportif en sont de parfaites illustrations (Johnson & Johnson, 1989 ; pour une revue, voir Johnson, Maruyama, Johnson, Nelson, & Skon, 1981). L'école et l'université, notamment françaises, seraient des systèmes compétitifs qui favoriseraient les bons élèves au détriment des moins bons (Butera et al., 2006) et renforceraient les clivages sociaux (Dubet, Vérétoutn & Duru-Bellat, 2010 ; Duru-Bellat, 2002 ; Souchal, 2012). Par exemple, Ames (1992), tout comme Maehr et Midgley (1991), précisait que la mise en place d'un classement lors de travaux scolaire induit un climat compétitif entre les élèves.

Ce système global compétitif prend, au quotidien, la forme très concrète de situations sociales compétitives qui impliquent les groupes et les individus. Ces situations sont tout aussi banales que le classement des élèves par rapport à leurs notes en classe, la comparaison des performances sportives ou encore un entretien de recrutement.

2-1 - Compétition : situation sociale d'interdépendance négative

Selon Johnson et Johnson (2005, 1989), la compétition serait une situation sociale interdépendante, caractéristique qu'elle partage d'ailleurs avec la coopération. L'interdépendance[4], au sein de la relation entre soi et autrui, fait référence au but qui unit les

[4]L'interdépendance se distingue de la dépendance et de l'indépendance. La dépendance est le rapport qui fait qu'une situation, une chose, est causée ou corrélée à d'autres éléments, situations, choses (e.g., les résultats

deux protagonistes. L'interdépendance[5] est une situation sociale référant aux buts des individus impliqués dans la situation (Koutsovoulou, 2008). Comme noté plus haut, l'interdépendance peut être négative ou positive. L'orientation prise par l'interdépendance peut donc varier. L'interdépendance négative renvoie à la compétition. L'interdépendance positive renvoie pour sa part à la coopération que nous évoquerons plus loin.

En compétition, la relation d'interdépendance entre les protagonistes est dite négative (Deutsch, 1962 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989). Concrètement, pour que l'individu atteigne son but, autrui ne doit pas pouvoir l'atteindre (Kelley & Thibaut, 1969 ; May & Doob, 1937 ; Mead, 1937). En compétition, toutes et chacune des forces de chacun sont dirigées dans le même sens, mais selon le principe du « chacun pour soi » puisque chacun souhaite être meilleur que les autres. Cette interdépendance négative entre les individus a également été nommée « interdépendance antagoniste par rapports aux buts » (Deutsch, 1949a ; Koutsovoulou, 2008). Autrement dit, l'individu cherche à atteindre un objectif (ou but) dont le bénéfice est personnel ; bénéfice qui sera obtenu au détriment d'autrui. Par conséquent, en compétition, le but est d'être meilleur(e) qu'autrui pour prétendre au gain. L'interdépendance négative est-ce qu'on désigne également par la compétition à somme-nulle[6] (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Kelley & Thibaut, 1969 ; Stanne, Johnson, &

---

d'une personne sont influencés par les actions d'une autre) alors que l'indépendance est le rapport qui fait qu'une situation, une chose, n'est pas causée ou corrélée à d'autres éléments, situations, choses (e.g., les résultats d'une personne ne sont pas influencés par les actions de quiconque).

[5]L'absence d'interdépendance dans une situation est ce que l'on nomme l'activité ou le travail individuel(le). De nombreuses recherches portant sur les aspects de la compétition et de la coopération traitent également de la notion d'activité individuelle, sans présence de compétition entre les individus. Dans une situation d'activité individuelle, il n'y a aucun lien entre l'atteinte des différents buts de chacun. L'individu recherche donc un résultat personnellement bénéfique pour lui, ignorant les efforts entrepris par les autres individus pour atteindre chacun leur propre but (Deutsch, 1949a, 1962). Cette notion n'étant pas liée à notre sujet de recherche, nous n'aborderons pas les aspects et caractéristiques s'y référant au sein de notre travail.

[6]Ce que l'un gagne, l'autre ne peut pas le gagner, les intérêts des joueurs sont indépendants et opposés. Cette forme de compétition est opposée à celle à somme non nulle qui sous-entend qu'il existe entre les participants une possibilité d'entente ou d'accord entre les intérêts des participants. Dans ce cas, ce que l'un gagne l'autre

Jonhson, 1999). L'interdépendance négative est liée aux *résultats* et aux *moyens entrepris* dans la compétition pour obtenir le gain (Johnson & Johnson, 1989).

L'interdépendance négative *liée aux résultats* existe lorsque le but et la récompense ne peuvent être atteints par l'individu que si les autres individus ne peuvent pas les atteindre (Kelley & Thibaut, 1969 ; Maller, 1929 ; May & Doob, 1937 ; Mead, 1937). Sans l'interdépendance négative *liée aux résultats*, il n'y aura pas de compétition entre les individus. En d'autres termes, cette forme d'interdépendance négative est la condition *sine qua non* à la mise en place d'une situation compétitive et à son ressenti pour les individus concernés. De plus, selon Kelley et Thibaut (1969), c'est la distribution de la récompense qui motive les individus à être en compétition.

L'interdépendance négative *liée aux moyens* entrepris dans la compétition existe lorsque les actions des participants interfèrent avec ou bloquent les actions des autres participants (Miller & Hamblin, 1963 ; Rosenbaum, Groff, & Skowronski, 1980). Contrairement à l'interdépendance négative concernant *les résultats*, cette condition n'est pas obligatoire à la mise en place d'une situation compétitive. Par exemple, dans une compétition de natation, le compétiteur va gagner s'il nage plus vite que les autres et non parce qu'il va obstruer ou empêcher ses concurrents de nager. Ainsi, cette forme d'interdépendance, quant à elle, peut être présente mais n'est pas une condition *sine qua non* pour que la compétition soit présente et ressentie.

---

ne le perd pas forcément (Abric, 1987). Cette forme ne représente pas une réelle compétition (Johnson & Johnson, 1989) telle que nous l'entendons généralement.

Ces différentes formes d'interdépendance négative (i.e., liées aux résultats et aux moyens entrepris) vont pousser l'individu et le motiver à entrer en compétition avec autrui (Johnson & Johnson, 1989). Toutefois, d'autres conditions sont également nécessaires pour que la compétition soit effective. Des consignes claires doivent être énoncées et les périodes de début et de fin doivent également être claires. De la même manière, le classement entre les participants doit être clair (e.g., qui a gagné et qui a perdu ou qui est classé premier, deuxième, troisième,…). Une autre condition élémentaire à la compétition est que chaque participant doit avoir la possibilité de gagner ou d'atteindre le but fixé ; en d'autres termes, l'individu doit pouvoir contrôler la situation ou penser être plus efficace que l'autre. La comparaison sociale entre les membres doit être d'égal à égal ou symétrique afin qu'il y ait compétition ou ressenti de compétition (Johnson & Johnson, 1989). Chacun doit pouvoir atteindre le but ou l'objectif défini.

L'optimisme comparatif remplit partiellement ces conditions. Nous pouvons parler d'interdépendance négative partielle dans la mesure où il n'y a pas déni de l'atteinte du but (i.e., éviter les événements négatifs ou atteindre les événements positifs) pour autrui mais minimisation. C'est seulement plus probable pour soi que pour l'autre. N'oublions pas qu'il s'agit d'une perception subjective et non objective ; en aucun cas, objectivement, autrui ne pourrait pas atteindre l'événement positif ou éviter l'événement négatif. Si, par ailleurs, il n'y a pas toujours de consignes limpides quant à la période de début et de fin dans la perception de l'avenir, la période future, plus ou moins lointaine, est explicitement désignée dans l'interrogation (e.g., « *quelle la probabilité qu'un jour, dans 10 ans, dans le futur, etc… ?* »). De même, s'il n'y a pas de classement à proprement parler, la réponse place soi en situation plus favorable qu'autrui ; autrement dit, il existe un gagnant et un perdant dans cette perception. En soi, la compétition est indirecte, les deux protagonistes ne « défendant » pas

leur position, autrui n'ayant pas l'occasion de s'exprimer ; et celui/celle qui s'exprime, à capacités égales (i.e., dans une comparaison avec un pair), s'octroyant, le plus souvent, les capacités nécessaires pour atteindre l'objectif. Le sentiment de contrôle et d'auto-efficacité nécessaire en compétition est également quelque chose qu'on retrouve dans l'expression d'OC (Desrichard et al., 2001 ; Klein & Helweg-Larsen, 2000). Aussi, au titre de ces différents points communs, nous pouvons admettre que l'optimisme comparatif partage, non pas toutes, mais de nombreuses caractéristiques de la compétition.

Pour résumer, selon May et Doob (1937 ; Deutsch, 1949a), la compétition nécessite au moins deux individus souhaitant obtenir le même gain disponible qu'en quantité limitée, une situation dans laquelle l'un ou l'autre des individus pourra atteindre l'objectif s'ils sont à compétences égales, une situation dans laquelle un individu atteint plus aisément l'objectif qu'autrui si leurs compétences sont inégales et au moins deux individus qui ont relativement peu de contacts entre eux. Retenons encore que *compétition* n'est pas *rivalité* (Mead, 1937). Contrairement à la rivalité qui est un comportement orienté vers l'adversaire, la compétition est un comportement orienté vers le but à atteindre, situation dans laquelle les adversaires passent ici au second plan. Le comportement compétitif implique une nécessité personnelle de gagner ou de recherche de prestige (Lewis, 1944). *Toutefois, dans la compétition telle que nous l'observons dans notre quotidien n'y a-t-il pas confusion avec la rivalité ? L'objectif n'est-il pas confondu entre l'atteinte du but et le désir d'être meilleur, de battre l'autre ?* Cette question mériterait d'être approfondie mais toutefois n'est pas notre objectif dans ce travail. Ainsi, à ce stade, nous ne trancherons pas ou ne prendrons pas partie sur le fait de savoir si l'OC est davantage le reflet d'une dimension compétitive ou de rivalité.

2-2 – Quelques effets de la compétition : anxiété, incertitude et égocentrisme

La compétition engendre de nombreux effets, plus ou moins positifs et négatifs, sur les attitudes, états émotionnels, jugements, performances et comportements ou encore sur les relations et interactions avec les autres protagonistes présents dans la situation de compétition. L'impact sur la performance, très fréquemment étudié dans la littérature psychosociale mais moins lié à notre sujet de thèse, sera renvoyé à l'encadré 2. Au-delà des effets sur la performance, nous examinerons l'état émotionnel d'anxiété qu'elle suscite ainsi que l'incertitude qui en émane. Nous évoquerons également la centration sur soi ou l'égocentrisme engendré par la situation compétitive. En ce qui concerne les relations interpersonnelles et l'interaction entre les protagonistes en compétition, informations majeures pour notre propos (théorique et expérimental), elles seront abordées dans une partie à part plus loin dans cet écrit (voir § 4). Comme précédemment, nous retiendrons ici les aspects qui font d'une façon ou d'une autre écho à l'optimisme comparatif

Quoique fréquentes, les situations de compétition n'en sont pas pour autant nécessairement confortables. La compétition peut en effet générer anxiété et stress lorsque la situation et les enjeux sont importants pour l'individu (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b ; Gaudreau & Blondin, 2004 ; Haines & McKeachie, 1967 ; Martinent, Campo, & Ferrand, 2012 ; Naught & Newman, 1966 ; Stanne et al., 1999). Dans la mesure où la relation d'interdépendance est négative (voir le précédent paragraphe) et que l'un des protagonistes réussira forcément au détriment de l'autre, la compétition peut s'avérer hautement menaçante (Butera et al., 2006). C'est effectivement lorsque la compétition est à somme-nulle (i.e., un seul individu peut gagner) qu'elle génère, en général, le plus de conséquences négatives et d'anxiété. L'anxiété présente au sein des situations compétitives peut être expliquée par l'antagonisme entre le souhait de réussir, de remporter un succès et le risque d'échouer

(Verlhiac et al., 2005). L'issue de la compétition s'avère en effet incertaine quant à son issue (Goutas, Girandola, & Minary, 2003). Selon Johnson et Johnson (1989), cette incertitude serait inhérente à la compétition. Cette anxiété et cette incertitude dépendront d'autant plus des compétences ou performances que l'individu pense avoir ou pas sur la tâche compétitive en question (pour plus de précision sur le lien entre compétition et performance, lire l'encadré 2). Souvenons-nous que l'anxiété et l'incertitude sont également conçues comme des causes possibles de l'expression d'OC. Penser à un événement négatif, mais plus largement penser à l'avenir dont l'issue est incertaine, susciterait de l'incertitude plus ou moins forte générant de l'inconfort psychologique prenant la forme d'anxiété. Dans ce contexte, selon de nombreux chercheurs, l'optimisme comparatif permettrait de se rassurer, de diminuer l'anxiété en minimisant le risque pour soi comparativement à autrui (Janoff-Bulman & Lang-Guun, 1988 ; Taylor et al., 1992 ; Weinstein, 1980).

Encadré 2 – Compétition, performance et motivation

Il n'est pas rare que la compétition soit considérée comme faisant partie de la nature humaine, qu'elle motive à faire mieux, qu'elle est appréciée et qu'elle permettrait d'acquérir du « caractère » (voir Johnson & Johnson, 1989). Si longtemps et encore, il a été souvent convenu que la compétition est source de meilleurs résultats et l'occasion d'augmenter ses performances. Plus récemment, les recherches mettent en avant que la compétition n'aboutit pas souvent à une bonne performance et maîtrise de la part des individus engagés dans la situation (Franken & Brown, 1995 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989 ; Sharan, 1980 ; Spence & Helmreich, 1983 ; Stanne et al., 1999). Ce constat a notamment, ou surtout, été fait lorsqu'il s'agit de comparer la performance issue d'une situation compétitive à celle issue d'une situation coopérative (Deci & Ryan, 1985 ; Deutsch, 1962 ; Kohn, 1992). Pour

exemple, ce constat a été observé dans le domaine scolaire. Contrairement à la coopération, la compétition et la recherche de performance, qui sont très souvent promues à l'école, accentuent la comparaison sociale (Ames & Ames, 1981 ; Monteil & Huguet, 2002 ; Nicholls, 1984 ; Pepitone, 1987). À ce titre, il a été montré que cette comparaison compétitive peut avoir des effets néfastes sur l'apprentissage scolaire (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006). Ainsi, la compétition ne serait pas appropriée à un bon apprentissage pouvant nuire aux performances.

Notons toutefois que certains chercheurs, tels que Michaels (1977), insistent sur le fait que la compétition peut aboutir à une meilleure réussite que la coopération (Franken & Brown, 1995 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Spence & Helmreich, 1983). Dans cette voie, il a été mis en exergue que, quand la tâche compétitive est simple, la performance peut être bonne (Butera, Caverni & Rossi, 2005 ; Butera, Mugny et Tomei, 2000 ; Jackson & Williams, 1985). Effectivement, une tâche simple crée une centration uniquement sur les éléments centraux de la tâche, l'individu n'étant pas perturbé par les éléments périphériques, il se concentre uniquement sur la tâche afin de pouvoir la réussir. Néanmoins, les recherches montrant des liens positifs entre compétition, en général, et performance sont de plus en plus minces. Dans une étude corrélationnelle, Lerch et Rubensal (1983) montraient une corrélation négative entre la compétition et le rendement des participants lors d'un cours en classe. En revanche, il n'existerait pas de différences sur la performance entre la compétition et les situations d'activité ou de travail individuel(le) (Johnson et al., 1981). Stanne et ses collaborateurs (1999) ont observé les effets positifs sur la performance de la compétition puisque un individu en situation compétitive aura une meilleure performance qu'un individu travaillant individuellement. En fait, les effets bénéfiques de la compétition sur la performance dépendent de deux facteurs : l'interdépendance de la tâche et la structuration de la compétition (voir Stanne et al., 1999).

D'autres recherches ont porté sur la motivation intrinsèque que peut impliquer la compétition (Deci & Ryan, 1985, 2002 ; Harackiewicz, Barron, & Elliot, 1998). La motivation intrinsèque est le désir de prendre part à une activité. La motivation intrinsèque est marquée par des niveaux élevés de plaisir et d'intérêt dans la tâche, sans attente d'une récompense externe (Deci & Ryan ; 1985, 2002). La motivation et la performance sont liées l'une à l'autre. En effet, les personnes, qui aiment ce qu'elles font, vont passer plus de temps sur la tâche afin de développer leurs compétences ce qui conduira donc à des performances accrues (Deci & Ryan, 1985 ; Harackiewicz & Sansone, 1991 ; White, 1959). Ainsi, la motivation intrinsèque est importante en elle-même et va également être bénéfique pour la performance sur le long terme. Harackiewicz et Sansone (1991 ; Sansone & Harackiewicz, 1996) distinguent deux manières dans lesquelles la compétition peut affecter la motivation intrinsèque. La première est la manière par laquelle est présentée et mise en place la compétition au début de la tâche, cette manière pourra affecter chez les individus leur perception de la tâche et donc leur motivation. La seconde manière passe par le feed-back renvoyé généralement à la fin de la tâche, ceci pourra également impacter la motivation des individus. Les études ont démontré que le contexte compétitif peut augmenter à la fois l'estimation de ses propres compétences, le désir de bien faire et le sentiment de défi, qui auront une influence positive sur la motivation intrinsèque (Abra, 1993 ; Epstein & Harackiewicz, 1992 ; Harackiewicz & Manderlink, 1984 ; Reeve & Deci, 1996 ; Tauer & Harackiewicz, 1999). De plus, selon Abra (1993), la compétition peut conduire à la créativité. Par conséquent, la compétition peut avoir un aspect positif, notamment sur la motivation intrinsèque, dans la mesure où elle propose un challenge excitant et elle permet à l'individu de tenter d'avoir de meilleurs résultats qu'autrui. C'est en ce sens que la compétition peut être appréciée par certains individus et qu'elle est si présente dans nos sociétés notamment dans les domaines scolaire et professionnel.

Dans cette voie, bien que les situations compétitives puissent créer une certaine anxiété (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b ; Gaudreau & Blondin, 2004 ; Haines & McKeachie, 1967 ; Martinent et al. 2012 ; Naught & Newman, 1966), il n'en demeure pas moins que les gens, bien souvent, aiment et recherchent la compétition notamment pour mettre un peu « d'excitation » dans leur vie (voir Johnson & Johnson, 1989). Souhaiter gagner, c'est également l'occasion de favoriser la maîtrise d'une compétence et d'augmenter la persévérance et les efforts dans la tâche. Dans la mesure où les gens sont motivés à être compétents, ils pourraient être incités à réaliser davantage d'efforts (Franken & Brown, 1995). Par ailleurs, l'absence ou le manque de compétition ou de comparaison sociale peut entraîner de la paresse sociale (Latané, Williams, & Harkins, 1979 ; Kerr & Bruun, 1983). Dans nos sociétés occidentales et compétitives, les gens pourraient avoir besoin de cette compétition et de cette comparaison sociale pour se motiver à apprendre, à porter leur attention sur une tâche ou à atteindre un objectif. C'est donc dans cette optique que nous apprécions les situations reflétant la compétition comme le sport, les jeux ou les loisirs (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989). En outre, lorsqu'elle n'est pas désavantageuse, la compétition est appréciée puisqu'elle est valorisée socialement, permet de conserver une image positive de soi (Hogg, Abrams, Otte, & Hinkle, 2004 ; Tajfel & Turner, 1986) et augmente l'estime de soi (Johnson & Johnson, 1989).

Selon Johnson et Johnson (1989), la compétition est structurée de telle façon qu'elle monopolise l'attention de l'individu sur ses propres compétences et capacités, plutôt que sur celles de son ou de ses concurrent(s), et aboutit à ce que l'individu centre son effort sur le but à atteindre (Kruger, 1999 ; Windschitl et al., 2003). La compétition intensifie l'égocentrisme de sorte à ce que l'objectif personnel est plus important et plus satisfaisant que n'importe quel objectif commun qui pourrait s'y substituer (Lewis, 1944). Si, quelques années plus tard,

Sherif (1966) démontrait qu'un but commun supra-ordonné peut diminuer la compétition et inciter les individus à coopérer, il n'empêche que, lors de la compétition, seul l'objectif individuel à atteindre importe et crée une centration sur soi. Par ailleurs, Abric (1987) remarque que plus la tâche ou plus l'activité est perçue comme non interactive et centrée sur soi, plus elle encourage des comportements compétitifs. La compétition met l'accent sur des préoccupations égocentriques, centrées sur soi, dans l'optique d'atteindre le gain présent en quantité limitée (Johnson & Johnson, 2005, 1989). Compétition et égocentrisme sont conçus ici pour entretenir des liens étroits, tout comme l'OC et l'égocentrisme dont nous avons montré les liens dans le premier chapitre.

Des travaux récents montrent, qu'en compétition, les gens surévaluent les habiletés qu'ils maîtrisent alors qu'ils sous-évaluent les habiletés qu'ils n'ont pas ou qu'ils maîtrisent moins (Windschitl et al., 2008). Si les gens ont tendance à juger leurs chances de succès en compétition comme étant fortes, ou optimistes, ce serait parce qu'ils portent davantage leur attention sur leurs propres forces et faiblesses que sur celles de leurs compétiteurs (Windschitl et al., 2003). D'autant que lorsque les gens se comparent à autrui, dont les aptitudes ne seraient pas trop éloignées des leurs, ils auraient tendance à vouloir surpasser et être légèrement supérieurs que l'autre (Festinger, 1954 ; Lemaine, 1966). En effet, l'effort engagé dans la compétition sera dirigé dans un seul but : la réussite (Johnson & Johnson, 1989). Par conséquent, lors d'une situation compétitive, les participants tiennent davantage compte des informations issues des évaluations d'eux-mêmes (e.g., remporter une victoire, être recruté/e) que les informations issues des évaluations des autres. Le biais d'égocentrisme est ici expliqué par les différences entre la quantité et l'accessibilité des connaissances que l'on a sur soi et de celles que l'on a sur les autres. En d'autres termes, les explications ici intra-individuelles sont liées au traitement cognitif de l'information (voir chapitre 1).

L'égocentrisme émanant de la compétition nuirait également à la fiabilité des jugements (Windschitlet al., 2008 ; Kruger, 1999). Nombre d'études montrent que l'égocentrisme accentue un jugement plutôt optimiste (comparatif) (Kruger & Burrus, 2004 ; Chambers et al., 2003 ; Weinstein & Lachendro, 1982 ; Weinstein, 1980 ; Windschitl et al., 2008). Aussi, comme nous le mentionnons précédemment, la compétition conduirait les gens à être égocentriques dans leur perception de l'issue de la situation, perception qui contribue à augmenter l'optimisme (Kruger & Burrus, 2004 ; Kruger et al., 2008 ; Chambers, et al., 2003 ; Moore & Cain, 2007 ; Moore & Small, 2007 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Wenstein & Lachendro, 1982 ; Windschitl et al., 2008).

La tendance à surévaluer ses capacités et à sous-évaluer celles qui ne sont pas maîtrisées est d'autant plus vrai lorsque la tâche est généralement facile ou pas difficile (Windschitl et al., 2008, 2003). Kruger (1999 ; voir également Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al., 2008, 2003), par exemple, montre que, lorsque la tâche est facile et que les circonstances sont généralement favorables (e.g., posséder avant l'examen, les questions qui y seront posées ; passer un examen simple ; peu de candidats lors d'un entretien d'embauche), les gens tendent à surestimer leurs chances de gagner. Inversement, ils tendent à sous-estimer leurs chances lorsque la tâche est difficile et que les circonstances sont généralement défavorables (e.g., avoir perdu son livre de cours la veille de l'examen ; passer un examen difficile ; la pluie lors d'un match de football). Dans la situation de tâche facile et de circonstances favorables, les gens sont optimistes. Dans la seconde situation, celle d'une tâche difficile et de circonstances défavorables, ils le sont moins. Lorsque que les circonstances sont favorables pour soi (e.g., posséder à l'avance les questions de l'examen) ou défavorables pour soi (e.g., avoir perdu son livre de cours la veille de l'examen) comparativement à autrui, il est *logique* d'exprimer respectivement de l'optimisme et du pessimisme quant à la probabilité de

l'issue. Cependant, les circonstances peuvent être également favorables ou défavorables pour les deux parties. Par exemple, la pluie lors d'un match de football ou des questions d'examen faciles sont des circonstances partagées par l'ensemble des protagonistes. Dans ce cas, elles tendent à influencer les performances de tous les participants. La pluie, pour reprendre cette situation, est susceptible d'altérer les performances des deux équipes de football en compétition. Les questions faciles à un examen sont supposées faciliter les performances de tous les élèves. Ainsi, il semble peu *logique* que le plus grand nombre pense surpasser les autres sur des tâches faciles ou davantage perdre et être désavantagé sur des tâches difficiles. Cette tendance à surestimer ses chances de réussite en situation facile pour tous et d'échec en situation difficile pour tous a été appelée « l'effet des circonstances partagées » (i.e., shared-circumstance effect ou SCE) (Kruger et al., 2008 ; Moore, 2007 ; More & Cain, 2007 ; Moore & Kim, 2003 ; Moore & Small, 2007 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al., 2008, 2003).

L'« effet des circonstances partagées » a été observé une première fois dans la recherche de Windschitl et collègues (2003). Les étudiants participant à cette étude devaient estimer la probabilité de battre un autre étudiant sur 30 quizz soit faciles (e.g., célébrités, pop musique) soit difficiles (e.g., peintures françaises du 19ème siècle, littérature russe). La probabilité devait être estimée, avant que les étudiants ne pensent répondre au quizz, sur des échelles en 7 points et en 100 points. Quelle que soit l'échelle, les résultats montraient que la majorité des étudiants était optimiste quant à leur réussite sur les quizz faciles et pessimiste quant à leur réussite sur les quizz difficiles. Ainsi, la facilité en compétition avait tendance à accroître l'optimisme alors que la difficulté faisait accroître le pessimisme. Ces chercheurs ont répliqué leur étude en ajoutant deux conditions selon la cible concernée dans l'estimation : 1/ certains des participants devaient estimer la probabilité de victoire pour eux-mêmes, 2/

d'autres participants devaient réaliser cette estimation pour un autre étudiant. Les résultats montrent que lorsque la cible était soi (condition 1), les participants pensaient mieux réussir les quizz faciles que les quizz difficiles, alors que lorsque la cible était autrui (condition 2), les participants estimaient que l'autre étudiant réussirait mieux les quizz difficiles que les quizz faciles. Pour effectuer les estimations concernant autrui, les participants se basaient sur ce que eux auraient été capables de réussir et reportaient un pattern de résultats inverses pour autrui.

Les chercheurs ont tenté de comprendre pourquoi les gens seraient assujettis à « l'effet des circonstances partagées ». Les explications majoritaires pour comprendre cet effet impliquent les différences dans la façon dont les gens utilisent les informations, dont ils disposent ou répondent à ces questions de probabilité pour eux et pour autrui. En d'autres termes, comme mentionné plus haut, cet effet reflète l'égocentrisme présent en compétition (Chambers & Windschitl, 2004 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al., 2008, 2003). La pondération disproportionnée, entre les informations sur soi et celles sur autrui, pourrait amener les gens à faire plus attention à leurs propres forces lorsque les circonstances sont favorables à une bonne performance (conduisant à un excès d'optimisme), mais à faire attention à leurs propres faiblesses lorsque les circonstances sont défavorables à une bonne performance (conduisant à plus de pessimisme). Ou encore, les gens seraient davantage en mesure d'estimer l'impact de la situation sur eux que sur autrui. Cette tendance à l'auto-centration, ou égocentrisme, diminue lorsque les compétiteurs se connaissent. Autrement dit, les gens sont moins égocentriques lorsqu'ils connaissent la personne avec qui ils sont en compétition et prennent alors davantage en compte les habiletés de l'autre dans la tâche (Windschitl et al., 2008, 2003). Par conséquent, l'optimisme, qui peut être exprimé en compétition, est ajusté en fonction des capacités attribuées au concurrent (Windschitl et al., 2008 ; Kruger, 1999).

D’autres chercheurs *préfèrent* une explication en termes de focalisme à celle d’égocentrisme. Comme mentionné dans le chapitre 1, le focalisme ne renvoie pas à la disponibilité de l’information (i.e., l’égocentrisme) mais au poids de l’information dans le jugement (Chambers & Windschitl, 2004 ; Windschitl et al., 2008, 2003). En d’autres termes, en compétition, l’individu qui estime la probabilité de gain comparativement à autrui aurait aussi bien des informations le concernant que des informations concernant autrui, cependant l’information le concernant aurait plus de poids lors de l’estimation que l’information concernant autrui. Cette différence de poids, ou focalisme, tient surtout à l’orientation de la question (Windschitl et al., 2008, 2003). Le focalisme serait présent parce que la question conduit souvent l’individu interrogé vers l’estimation de sa propre probabilité de gagner. En revanche, le focalisme disparaît si le participant est interrogé sur la probabilité qu’a son concurrent de gagner.

Pour résumer, que cet effet soit expliqué par un biais d’égocentrisme ou de focalisme, lorsque la tâche, l’activité ou la situation compétitive est abordable et faisable pour l’individu, il aura tendance à exprimer de l’optimisme quant à sa réussite (Windschitl et al., 2008, 2003). Ces résultats laissent envisager que des conclusions similaires pourraient être faites en termes d’optimisme comparatif. Plus encore, Johnson et Norem-Hebeisen (1977) montraient une corrélation positive entre la compétitivité et l’optimisme. Néanmoins, cette surévaluation de la réussite exprimée en compétition est ajustée en fonction de la difficulté de cette compétition mais également selon ce que l’individu connaît d’autrui ou de son concurrent (i.e., proximité ou familiarité d’autrui). Mentionnons enfin que les recherches sur la probabilité de gain en compétition telles que celle de Windschitl et collaborateurs (2003) ont isolé le rôle du biais d'égocentrisme ou de focalisme dans les jugements, comparatifs ou non, de probabilité de gain lors d’une compétition. De plus, ils se sont limités à une estimation future en termes de réussite ou d’échec à cette compétition même. Toutefois, retenons que ces expériences ne sont

pas à proprement parler des recherches portant sur l'effet de l'optimisme supérieur à la moyenne ou de l'optimisme comparatif (voir Chambers & Windschitl, 2004).

Que conclure de ces quelques constats de la littérature sur la compétition ? La compétition engendre des effets soit positifs soit négatifs pour l'individu ou le groupe. Ces effets jouent un rôle et ont un impact sur la manière dont les gens perçoivent leurs possibilités de gain dans la situation. Des situations compétitives ou de la quête de compétition, des effets d'anxiété, d'incertitude et d'égocentrisme ont également été observés. Ces facteurs présents en compétition sont également des facteurs qui expliquent ou peuvent expliquer l'émergence d'OC. En d'autres termes, ces constats appuient l'hypothèse générale que la compétition accentuerait l'OC ; comparativement à une situation inverse telle que la coopération qui, comme nous allons le voir, ne porte pas ces différents facteurs.

3 - Coopération

Les situations compétitives sont généralement opposées à celles coopératives bien qu'ils s'agissent de deux situations sociales interdépendantes. Ceci s'explique toutefois par le fait que le but et le rapport à l'autre diffèrent entre la compétition et la coopération. Effectivement, alors que l'interdépendance de la compétition est, rappelons-le, négative, l'interdépendance de la coopération est positive (Johnson & Johnson, 1989). En d'autres termes, en coopération, l'objectif n'est atteint qu'avec l'aide d'autrui puisque les buts de chacun sont liés et corrélés positivement entre eux (Deutsch, 1949a, 1962).

3-1 – Définitions et généralités

La coopération est généralement définie comme une situation dans laquelle des personnes réalisent une tâche ensemble pour atteindre un but commun (Deutsch, 1949a, 1962 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989). En coopération, l'individu peut atteindre son but si et seulement si les autres membres du groupe coopérant l'atteignent également (Deutsch, 1962). Selon Maller (1929), dont les recherches sont réalisées dans le domaine scolaire, la coopération est une situation dans laquelle un individu s'efforce avec les autres membres du groupe d'atteindre un objectif partagé par l'ensemble du groupe. Deutsch (1949a) et Mead (1937) confirmaient ce point en affirmant que la coopération implique nécessairement au moins deux individus qui partagent un objectif commun ou complémentaire. Par conséquent, les buts à atteindre par l'ensemble des membres du groupe doivent être compatibles avec les buts respectifs de chacun des membres. On parle donc d'interdépendance positive lorsque les individus pensent être liés aux autres de sorte que la réussite de l'un aboutit à la réussite de l'autre et que les efforts de l'un sont bénéfiques aux efforts de l'autre (Johnson & Johnson, 1989). On parle également d'interdépendance des buts (*promotive*) ou, plus précisément, d'« interdépendance orientée vers les buts » ou encore « interdépendance *promotive* orientée vers les buts » (Deutsch, 1949a ; Koutsovoulou, 2008).

Il existe deux formes d'interdépendance positive qui vont structurées le groupe coopérant : l'interdépendance concernant le *résultat* obtenu et l'interdépendance concernant les *moyens engagés* (Johnson & Johnson, 1989).

L'interdépendance positive sur les *résultats* peut passer soit par le but de la coopération soit par la récompense liée à cette coopération. L'interdépendance positive par le but existe lorsque les individus perçoivent qu'ils peuvent atteindre leur but à condition que les autres membres avec lesquels ils coopèrent l'atteignent également. Concernant

l'interdépendance positive par la récompense, elle existe lorsque chaque membre du groupe reçoit la même récompense à la réussite de la tâche. En outre, dans leur théorie basée sur l'apprentissage, Kelley et Thibaut (1969) ont défini la coopération comme une situation dans laquelle les récompenses de l'individu sont proportionnelles à la qualité de travail du groupe. L'interdépendance liée à la récompense est une grande source de motivation à la coopération (Johnson & Johnson, 2005, 1989 ; Kelley & Thibaut, 1969).

L'interdépendance positive sur les *moyens engagés* est ressentie lorsque l'individu perçoit que la tâche requière au minimum deux individus devant coordonner leurs efforts pour atteindre l'objectif. Cette forme d'interdépendance existe lorsque les ressources informationnelles et matérielles sont présentes pour une bonne coopération. Autrement dit, le rôle de chacun doit être bien défini, complémentaire et inter-relié, et la tâche coopérative doit pouvoir être divisée en sous-tâches qui peuvent être effectuées ensemble afin d'aboutir à la réussite de la tâche coopérative.

Si l'ensemble de ces conditions, ou la plupart, sont absentes la tâche aboutira davantage à une activité individuelle qu'à une coopération. Ces buts sont ceux qui motivent à coopérer et qui créent une réelle coopération, sachant que la coopération est différente de l'entraide. Dans la coopération, l'objectif à atteindre est partagé et c'est la relation à cet objectif qui maintient les individus à coopérer ensemble, alors que dans l'entraide, l'objectif est partagé seulement par les individus qui s'entraident et l'objectif à atteindre est réellement celui-ci (Mead, 1937).

Comme nous l'avons mentionné pour la compétition, les études sur la coopération, souvent couplées aux études sur la compétition, ont très largement été réalisées à travers le prisme de son influence sur la performance. Ces recherches n'étant pas directement liées à

notre objectif sont détaillées comme pour la compétition au sein d'un encadré (voir encadré 3).

Encadré 3 - Effets de la coopération en matière de performance

Les situations coopératives ont différents effets sur les comportements des protagonistes concernés par la situation (Grossack, 1953). La coopération aboutit à la réalisation d'effort et à la coordination de ces efforts. Toutefois, l'insuffisance de participation et d'implication ou les lacunes pourront être compensées par un autre membre. En coopération, on apprend des choses par le biais des autres. Les comportements de chaque membre du groupe peuvent se substituer entre eux (Deutsch, 1949a). Il faut retenir que dans un groupe coopératif, la qualité de production de l'ensemble du groupe sera meilleure que ce qui peut être réalisé seul ou face à autrui (Stanne et al., 1999) dans la mesure où les forces sont ici dirigées dans le même sens. La coopération promeut un meilleur apprentissage et un meilleur climat de travail (Johnson & Johnson, 1989).

Cette efficacité s'observe en matière de performance, en particulier lorsque les gens ont des objectifs interdépendants (Aronson & Bridgeman, 1979 ; Deutsch, 1949a ; Deutsch & Krauss, 1962 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Johnson et al, 1981 ; Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961 ; Sharan, 1980). Selon Slavin (1983), ce constat n'est pas aberrant puisqu'il suffit, par exemple, qu'un membre du groupe coopératif connaisse la bonne réponse pour que l'ensemble du groupe réussisse la tâche. Cependant, si la performance et l'effort sont analysés individuellement au sein du groupe, ils sont généralement en deçà de ceux des individus en compétition (voir Johnson & Johnson, 1989). Il faut également savoir que la performance est meilleure en coopération si la tâche est complexe ou difficile que si la tâche est trop facile, ces résultats sont le contraire de ceux observés en compétition (Jackson & Williams, 1985). De

même, plus la tâche ou l'activité est perçue comme interactive, plus elle favorisera des comportements coopératifs (Abric, 1987).

De nombreux chercheurs, tels que Deutsch (1949b), ont manipulé et étudié dans un même temps la coopération, et notamment ses effets sur la performance, et la compétition intergroupe. Certains chercheurs pensent même que la compétition intergroupe est nécessaire pour que la coopération soit effective. Slavin, (1977) soutient cette conception dans la mesure où cette opérationnalisation de la coopération induit une meilleure réussite que la coopération seule. En revanche, Johnson et Johnson (1974) sont en désaccord avec cette conclusion. L'efficacité de la coopération serait indépendante de la compétition intergroupe. De plus, cette manipulation de la coopération pourrait engendrer certains biais dans les résultats ; *ces résultats sont-ils dus en soi à la coopération ou à la compétition également présente ?* Johnson et Johnson (1989) ont réalisé une méta-analyse sur sept études qui comparaient la coopération avec compétition intergroupe et la coopération sans compétition intergroupe. La taille de l'effet de -.04 et le score *z* de 1.14 ne montraient aucune différence entre les deux conditions. Ainsi, la compétition entre les groupes n'améliorerait pas le rendement des participants devant coopérer. Les effets de la coopération sont les mêmes qu'il y ait ou pas présence de compétition intergroupe. Parallèlement, la méta-analyse de Stanne et collègues (1999) montre qu'une situation coopérative induisait davantage de performance comparativement à une situation compétitive (voir également Johnson, Maruyama, Johnson, & Nelson, 1974). Toutefois, ce résultat varie selon le type de tâche. Lorsque la tâche est riche et interdépendante, la coopération amène à davantage de performance ; en revanche lorsque la tâche est riche et indépendante, la compétition et la coopération induisent des performances similaires (Stanne et al., 1999).

Dans une certaine continuité, la coopération peut augmenter la motivation intrinsèque dans une tâche. Le lien qui unit les différents membres dans un contexte coopératif a un effet médiateur sur la relation entre la coopération et la motivation intrinsèque (Deci & Ryan, 2000, 1991; Ryan & Deci, 2000 ; Vallerand & Losier, 1999). Plus encore, la possibilité d'obtenir un feed-back positif, si le groupe atteint son objectif commun, peut accroître la motivation. Toutefois, si la coopération ne se déroule pas telle qu'elle le devrait (e.g., feed-back négatif, perte d'autonomie, objectif inatteignable), la coopération aura tendance à diminuer la motivation intrinsèque plutôt qu'à l'augmenter.

3-2 – Coopération, réduction de l'anxiété et de l'égocentrisme : quels liens avec l'OC ?

La coopération induit un meilleur climat de travail (Johnson & Johnson, 1989) ainsi que peu d'anxiété comparativement à la compétition (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b) ou à une situation contrôle ou neutre (Slavin & Karweit, 1981). Plus encore, la coopération permet de réduire l'anxiété ressentie dans la mesure où la compagnie des autres, partageant la même situation que la sienne, réduirait la peur (Amoroso & Walters, 1969 ; Schachter, 1959 ; Wrightsman, 1960). Contrairement à la compétition, la situation coopérative n'induit pas l'objectif d'être meilleur que l'autre ou de le battre, avec l'anxiété que cet objectif peut engendrer. L'absence d'anxiété dans une situation coopérative n'aboutirait donc pas à l'expression d'OC. En effet, l'anxiété quant à l'issue de la situation ou plutôt l'absence d'anxiété n'aurait pas besoin d'être réduite par la perception auto-avantageuse de l'avenir.

En outre, en situation coopérative, le favoritisme envers son « groupe » est accentué, ce qui réduit considérablement l'auto-favoritisme (Clémence et al., 1998 ; Dru, 2005). Le biais de favoritisme intragroupe qui se crée permet donc un renforcement de son identification sociale et une valorisation de son appartenance sociale (Dru, 2005 ; Martinot, 2008). Ainsi,

l'endogroupe posséderait une identité et une valeur proche de l'individu, les membres du groupe seraient donc proches et familiers à ses yeux. Dans cette voie, nous observerions une décentration de soi, de ses capacités, de ses compétences, etc. Selon Lewis (1944a), pour qu'il y ait coopération, une seule condition semble nécessaire : la coopération ne requière pas d'être réuni, ni d'associer ses actions, ni de se synchroniser, ni d'avoir des comportements complémentaires, la coopération nécessite seulement une diminution de l'égocentrisme afin que la situation soit objective et que les autres membres puissent agir librement et se détacher également de leur propre « égo » ou de leur propre soi. De plus, plus la cible est connue, ce qui est le cas en coopération, moins l'individu exprime de l'égocentrique et moins il se centre sur lui-même (Windschitl et al., 2008). Pour ces chercheurs, il est nécessaire que chaque coopérateur ait une fonction et un rôle qui découle de cette situation objective ; en d'autres termes, il est nécessaire que l'objectif commun soit plus important que l'objectif personnel. Dès lors qu'il n'y a plus centration sur soi et perception égocentrique, les activités de chaque membre deviennent aussi satisfaisantes et intéressantes que les siennes. Ces constats iraient à l'encontre du lien que pourrait entretenir coopération et optimisme comparatif. Effectivement, une diminution voire une absence d'égocentrisme n'aboutit pas à ce que l'individu veuille se mettre en avant pour quoi que ce soit, et notamment, pour ce qui nous intéresse, sa perception comparative de l'avenir.

Pour résumer, la coopération et l'expression d'OC ne sont pas liés par des facteurs communs ; au contraire, elles entretiennent même des liens antagonistes avec certains facteurs. Contrairement à la compétition, la coopération réduisant l'anxiété et l'égocentrisme n'aboutirait pas à ce que les individus expriment de l'optimisme comparatif. De plus, nous allons observer ci-après que les relations interpersonnelles dans ces deux situations ne sont pas similaires, résultats selon lesquels nous pourrions aboutir au même type de constat concernant la question qui anime notre travail.

4 – Relations interpersonnelles et valorisation sociale en compétition et en coopération

La compétition et la coopération n'aboutissent pas à des relations interpersonnelles identiques et à des jugements similaires d'autrui placé dans la même situation que soi. Deutsch, dès 1949 (1949a, 1949b), observe que les relations interpersonnelles varient selon la situation ou de compétition ou de coopération (pour plus de précisions voir encadré 4).

Encadré 4 –Les relations interpersonnelles en compétition et en coopération selon Deutsch (1949)

Deutsch (1949a, 1949b) constate que les relations interpersonnelles en coopération et en compétition impliquent quatre aspects : a/ la valence (i.e., attraction ou répulsion) relatives aux actions et comportements entre soi et autrui dans la situation, b/ l'apparition des fonctions de l'individu et du groupe, c/ la perception des effets de la situation sur autrui et d/ l'intégration de l'attitude d'autrui.

Les situations compétitive et coopérative peuvent respectivement susciter la répulsion ou l'attraction (correspondant au premier aspect impliqué par les relations interindividuelles dans ces situations). Elles influencent la relation entre soi et autrui et le jugement sur autrui. L'attraction et la répulsion peuvent se généraliser aux actions et aux résultats de l'individu et à ceux d'autrui. De ces premières recherches, nous pouvons retenir que les actions d'autrui sont plus attractives et attrayantes en coopération qu'en compétition. La relation est généralement plus amicale entre les protagonistes en coopération qu'en compétition.

Le deuxième aspect impliqué par les relations interindividuelles en situations compétitive et coopérative concerne l'apparition des fonctions de l'individu et du groupe. Il existe deux formes de fonctions : la *fonction de groupe* et la *fonction individuelle*. La *fonction*

de groupe peut être définie par toutes les actions qui vont tenter d'augmenter la solidarité et le maintien du groupe. Autrement dit, il s'agit d'une forme d'entraide. À l'opposé, *la fonction individuelle* peut être définie par toutes les actions de l'individu qui ne sont pas directement dirigées vers la résolution de la tâche et qui ne sont pas une *fonction de groupe* (i.e., comportements d'obstruction, de blocage, d'agression, ou de défense de soi soient des fonctions dirigées vers l'individu). La *fonction de groupe* est généralement perçue plus importante en coopération qu'en compétition, alors que la *fonction individuelle* est plus importante en compétition qu'en coopération.

Le troisième aspect impliqué par les relations interindividuelles des situations de compétition et de coopération correspond à la perception des effets de la situation sur autrui et l'intégration de l'attitude d'autrui. Les questions qui se posent ici sont : *les individus sont-ils réalistes de leurs effets sur autrui ? Et, quels sont les effets susceptibles de se produire au sein de ces deux situations différentes ?* Les individus en coopération ont tendance à se percevoir comme ayant un effet et une impression plus positive sur autrui qu'en compétition. Comparativement à la compétition, en coopération, l'attitude de l'individu devrait être proche et similaire des attitudes des autres membres du groupe. En coopération, l'individu va également avoir un effet et une impression plus positive sur les autres membres présents dans la situation qu'en compétition. En outre, en coopération, la perception que l'individu a des caractéristiques des autres membres est plus exacte et fidèle à ce qu'elles sont réellement comparativement à la compétition. Plus encore, nous savons qu'il existe de plus grandes difficultés de communication en compétition qu'en coopération. Lorsque la communication est réduite, une certaine hostilité entre les membres apparaît.

Enfin, le quatrième et dernier aspect concerné s'intéresse à l'intégration de l'attitude d'autrui. Les gens peuvent intégrer ou imiter les attitudes de l'ensemble des autres membres

avec lesquels ils interagissent. Pour que cela se produise, il est nécessaire que la communication soit présente et que les rapports soient plutôt positifs. Notons que l'intégration de l'attitude d'autrui et son imitation auront davantage lieu en situation coopérative qu'en situation compétitive.

Des recherches ultérieures à celles de Deutsch (voir encadré 4) confirment ses constats. En coopération, une valorisation de son propre groupe et des membres de son groupe (i.e., coopération et notion de groupe voir encadré 5) est observée se substituant à l'auto-valorisation. La coopération diminue le biais d'auto-favoritisme et participe à la décentration de soi. En coopération, les comportements de chaque membre du groupe sont plus attrayants et intéressants et jugés plus positivement que les comportements des autres en situation compétitive, qui eux sont jugés plus négativement. Il existe un désir de similarité entre soi et autrui en coopération qui n'existe pas en compétition (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989). En effet, la recherche de Apfelaum et Moscovici (1971) permet d'observer que la perception de différences entre soi et son partenaire diminue largement le désir de coopération alors que la perception de similarité favorise le désir de coopération avec le partenaire. La similarité perçue est un déterminant puissant de l'attraction interpersonnelle (Byrne, 1971). La cohésion présente lors de la coopération participe au ressenti d'affects positifs (e.g., sympathie, empathie) entre les membres (Mugny, Oberlé, & Beauvois, 1995). Ainsi, une situation d'interaction sociale est médiatisée par la représentation du partenaire (Oskamp & Perlman, 1965). De plus, la coopération permet de mieux connaître les autres notamment concernant leurs capacités et leurs compétences (Johnson & Johnson, 2005, 1989). La coopération pousse à ce que la relation reste positive dans le sens où autrui aide et joue un

rôle important dans l'atteinte et la réalisation du but commun. Ainsi, l'entraide[7] en coopération est plus forte qu'en compétition (Deutsch, 1949a). Dans leurs méta-analyses, Johnson et Johnson (1989) et Stanne et collaborateurs (1999) ont confirmé que la coopération aboutit à de meilleures relations interpersonnelles et à davantage d'attraction personnelle comparativement à la compétition. Ainsi, selon Deutsch (1962, 1949a), suite à une situation coopérative, les individus peuvent souhaiter interagir par la suite voire même développer des relations amicales. Des caractéristiques et des résultats similaires entre la coopération et « groupe » sont observables. Ce parallèle, est effectué dans l'encadré 5.

De l'ensemble de ces constats sur la coopération, il ressort que le jugement positif sur autrui ainsi que le rapprochement et la similarité présents au sein des situations coopératives devraient réduire l'auto-favoritisme notamment dans la perception de l'avenir.

Encadré 5 - Le groupe en coopération

Dans la coopération, l'interaction, l'identification à l'autre (Znaniecki, 1939), l'interdépendance (Koffka, 1935), la similarité et la proximité (Deutsch, 1949a) passent principalement par le groupe. La définition du groupe relève de la relation entre soi et les autres. Comme le rappelle Martinot (2008), au sein d'un groupe, la définition de soi passe ainsi par l'identité groupale et non plus par l'identité personnelle. Plus l'individu se sent membre du groupe, plus il s'identifie au groupe et définit son identité en tant que tel (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987). S'identifier à un groupe engendre une proximité et une similarité entre les membres - d'autant plus si le groupe est menacé - (Ellemers, Spears, & Doosje, 1997) et des actions bénéfiques tournées vers le groupe (Smith & Tyler, 1997).

[7] Nous précisions précédemment que les termes coopération et entraide ne devaient pas être confondus (Mead, 1937). Bien que l'objectif ou le but ici n'est pas le même, l'entraide entre les membres va pouvoir aider à la réalisation et à la réussite de la tâche coopérative.

La coopération participe au sentiment d'appartenance. Elle crée les conditions pour, ou au moins le sentiment de, former un groupe avec les différents protagonistes réunis pour maximiser la productivité et la réussite du groupe (Johnson & Johnson, 1989). En d'autres termes, comme nous le mentionnions plus haut, si les conditions d'interdépendances positives sont remplies lors de la coopération, les membres se percevront comme formant un groupe (Johnson & Johnson, 1989). En situation coopérative, les gens parlent du groupe comme un ensemble et utilisent souvent les mots « groupes, nous et autres » (Grossack, 1953). Ils prennent des fonctions dirigées vers le groupe telles que des actions qui facilitent la solidarité du groupe ou son bon fonctionnement (Deutsch, 1949a), la coopération étant par ailleurs, contrairement à la compétition, orientée vers la tâche (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006). L'orientation sur la tâche signifie que le but est d'atteindre la réalisation de la tâche qui réunit le groupe. Dans ce cadre, la coopération représente la cohésion (i.e., forces de chacun utilisées uniquement pour le groupe) entre les membres du groupe due à l'orientation vers la tâche et vers le but (Grossack, 1953). Plus le groupe médiatise le but commun, plus il y a cohésion, sachant que la cohésion conduit les membres à se percevoir comme un groupe (Mugny, Oberlé, & Beauvois, 1995). Ces premiers éléments montrent le lien étroit entre la coopération et le sentiment de former un groupe.

A contrario, la compétition fait naître de l'anxiété, de l'hostilité, des conflits entre les différents protagonistes, ce qui représente un obstacle aux relations interpersonnelles positives (Dru, 2005 ; Grossack, 1953 ; Tassi, Richard, & Schneider 2001). L'interdépendance antagoniste entre les buts de l'individu et les buts d'autrui amène à ce que l'individu juge négativement les comportements d'autrui (Deutsch, 1949a ; Dru, 2005 ; Grossack, 1953). Dans une coopération intragroupe avec de la compétition en intergroupe, l'image de

l'exogroupe est dégradée comparativement à celle de l'endogroupe. Les expérimentations de Sherif (1966) démontraient notamment ce fait auprès de deux groupes d'enfants placés en situation de compétition lors de la réalisation d'activités compétitives. Ainsi, le biais pro-endogroupe, qui participe à influencer la perception des autres, contribuerait à dégrader l'image de l'exogroupe tout en surestimant les performances ou capacités du groupe d'appartenance et en sous-estimant celles des autres groupes (Fischer, 2005 ; Knight & Dubro, 1984 ; Sherif et al., 1961). D'autant que dans une situation compétitive, les caractéristiques de ses adversaires sont également dévalorisées alors que l'inverse est notable concernant l'évaluation des caractéristiques de ses partenaires. En outre, Butera et collaborateurs (2006) mettait en avant que la compétition focalise davantage l'attention sur la relation et la concurrence avec autrui que sur la tâche à réaliser, ce qui aboutit à une dégradation de l'image d'autrui. Ainsi, les gens se situent favorablement lorsqu'ils sont amenés à se comparer à leurs adversaires (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980). La compétition, influençant le comportement cognitif et évaluatif des personnes en cours d'action, suscite ainsi une valorisation de soi (ou de l'intragroupe) et/ou une dévalorisation d'autrui (ou de l'exo-groupe). Cependant, au sein de la compétition, la comparaison ne devra pas être trop ascendante sinon des constats opposés devraient être observés. Par ailleurs, la compétition tend à créer de l'éloignement entre soi et les autres (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989). L'absence d'interaction et de communication entre les protagonistes aboutit à ce que la compétition éloigne et rend autrui non familier par rapport à soi-même. En effet, la communication entre les protagonistes (parole et signes) est faible, mineure, dans ce genre de situation et les gens y portent peu d'attention (Johnson & Johnson, 1989). Par conséquent, l'auto-valorisation et la dévalorisation d'autrui ainsi que l'éloignement qu'engendre la compétition devraient permettre à l'OC de s'exprimer.

Pour conclure, Clérico (2008) manipulait, en les opposant, la compétition et la confrontation. La confrontation est une situation centrée sur la maîtrise de la tâche et représente une absence de hiérarchisation des différences interindividuelles et une absence ou une faible présence de sanction externe (i.e., risque d'échec). En ce sens, la situation de confrontation se rapproche davantage d'une situation coopérative que d'une situation compétitive. Ses résultats mettaient en avant, qu'en confrontation, autrui est mieux jugé sur la dimension de désirabilité sociale qu'en compétition. Néanmoins, il obtenait peu de variation concernant la dimension d'utilité sociale. Bien que l'utilité sociale risque d'être peu affectée dans ces deux situations (Fiske, Xu, Cuddy, & Glick, 1999 ; Fiske, Cuddy, Glick, & Xu, 2002 ; Fiske, Cuddy, & Glick, 2007), nous pouvons nous demander si d'éventuels effets de compensations ne peuvent pas être réalisés entre les deux dimensions de valeur sociale (e.g., *ils ne sont vraiment pas sympa mais ils sont tout de même utiles*) (Judd, Park, Yzeryt, Gordijn, & Muller, 2005 ; Yzerbyt, Porvost, & Corneille, 2005). Toutefois, les résultats de Milhabet, Le Barbenchon, Cambon et Molina (2007), nous laissent envisager que nous pouvons également observer un biais de favoritisme pro-endogroupe sur la dimension de l'utilité sociale. Ces chercheurs ont observé que, lorsqu'un individu est membre d'un groupe de haut statut (i.e., étudiant de polytechnique), il décrit ses semblables comme étant socialement plus utiles que désirables, a contrario, lorsqu'un individu est membre d'un groupe de plus bas statut (i.e., « simple » étudiant), il décrit ses semblables comme étant socialement plus désirables qu'utiles. Ces chercheurs constataient un biais de favoritisme pro-endogroupe sur une des deux valeurs sociales selon le statut des participants. Contrairement à la dimension de désirabilité sociale, l'ensemble de ces résultats ne permettent pas de trancher de manière claire et certaine concernant le jugement d'autrui sur la dimension d'utilité sociale en compétition et en coopération.

En conséquence, l'OC serait plus fort en compétition qu'en coopération certainement parce qu'autrui serait ici moins bien jugé socialement sur la dimension de désirabilité dans la première situation que dans la seconde. De plus, connaissant les liens dans la littérature entre OC et utilité sociale (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., sous presse, 2012), la compétition pourrait accentuer l'OC à des fins d'utilité sociale. Enfin, un autre facteur, présenté ci-après, pourrait expliquer les liens entre compétition et OC : les buts d'accomplissement liés à la performance.

5 - Buts d'accomplissement

Les comparaisons sociales sont animées, comme nous avons pu le voir précédemment, par des motivations. Selon Dweck (1986) et Ames (1992), ces motivations reflètent soit une quête d'apprentissage et d'amélioration de ses compétences soit le souhait d'être meilleur(e) que les autres et de les dépasser. Ces buts sont, de même que la majeure partie (pour ne pas dire toutes) des réponses psychosociales, guidés à la fois par des processus conscients et inconscients (Bargh, 1994 ; Bargh & Gollwitzer, 1994 ; Gilbert, 1989). Ils sont représentés mentalement et peuvent être activés automatiquement (Bargh, 1990 ; Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar, & Trötschel, 2001 ; Kruglanski, 1996). Certains buts peuvent être activés dans une situation ou un contexte précis et s'activer de nouveau dans une même situation (Shiffrin & Dumais, 1981). Nous n'entrerons pas dans la réflexion sur la dimension consciente ou inconsciente des motivations qui guident les comparaisons sociales et plus spécifiquement la compétition. En revanche, nous notons que ces motivations (i.e., amélioration de soi vs. dépassement d'autrui) sont définies comme des buts d'accomplissements qui correspondent à une recherche de compétence. Or, la compétence peut prendre deux formes.

La première forme de compétence est définie par l'amélioration personnelle, une augmentation du niveau de compétence et une maîtrise de la tâche. Par exemple dans le domaine scolaire, l'élève évalue son niveau de compétence par comparaison intra-individuelle. Autrement dit, il compare sa compétence à un temps T (e.g., fin du semestre) à sa propre compétence au temps T-1 (e.g., au début du semestre). Cette recherche d'amélioration personnelle est nommée *but de maîtrise*. La seconde forme de compétence est définie par la comparaison sociale avec autrui. Dans le domaine scolaire, par exemple, l'élève compare sa performance à celle d'un autre élève dans le but d'être meilleur et plus fort que l'autre. Il s'agit donc d'une comparaison interindividuelle. Il compare sa compétence à un temps T à la compétence d'un autre élève au même temps T. Le souhait de surpasser l'autre est nommé *but de performance*.

Les recherches abondantes sur la différence entre ces deux buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) (Ames, 1992 ; Ames & Archer, 1988 ; Dweck, 1986 ; Nicholls, 1984) montrent des effets différents sur la tâche, l'effort, la réussite et l'échec. Les buts de maîtrise favorisent l'implication dans la tâche, les efforts et la persévérance face aux échecs. Au contraire, les buts de performance aboutissent à moins d'efforts, à davantage d'abandon et au phénomène de résignation apprise (i.e., *je suis habitué(e) à l'échec, je me résigne, je ne cherche pas un moyen de m'améliorer*). Par ailleurs, les buts de maîtrise prédisent l'intérêt dans la tâche et un apprentissage approfondi alors que les buts de performance annulent cet intérêt et aboutissent à un apprentissage dit de surface (e.g., apprendre par cœur, sélection d'informations à retenir).

En outre, les recherches orientées sur les buts que poursuivent les gens montrent que les buts de performance favorisent la mise en place d'un climat compétitif et ont un impact négatif sur les performances réelles. En effet, le but de la compétition est de gagner et d'être

le meilleur(e) et ce au détriment d'autrui (Johnson & Ahlgren, 1976 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989, 1983). Ainsi, en compétition, l'attention est davantage portée sur « comment gagner » que sur « comment réaliser la tâche » (Nicholls, 1979). Par conséquent, les buts de performance induisent davantage de compétition que de maîtrise de la tâche (Butera et al., 2006). En revanche, les buts de maîtrise favorisent la mise en place d'un climat permettant la maîtrise et l'apprentissage (i.e., donc non compétitif) et sont bénéfiques à la performance sur les tâches à haut traitement cognitif (Ames, 1992 ; Ames & Archer, 1988 ; Biddle, Wang, Chatzisarantis, & Spray, 2003 ; Curry, 2004 ; Cury, Da Fonseca, Rufo, & Sarrazin, 2002 ; Dweck, 1999, 1986 ; Dweck & Legget, 1988 ; Epstein, 1988 ; Lintunen, Valkonen, Leskinen, & Biddle, 1999 ; Nicholls, 1984, 1989 ; Pintrich & Schunk, 2002 ; Rawsthorne & Elliot, 1999). Des études dans lesquelles les buts d'accomplissement étaient mesurés comme variables dispositionnelles (Darnon et al., 2006) montraient que plus les élèves poursuivent un but de maîtrise, plus ils reconnaissent la compétence d'autrui et plus ils manifestent de l'intérêt dans la tâche. À l'opposé, plus les élèves poursuivent un but de performance, plus ils manifestent leur propre compétence et plus ils manifestent de l'intérêt pour la note obtenue à la tâche.

Alors que la compétition serait davantage liée à la recherche de performance qu'à la recherche de maîtrise, la coopération serait davantage liée à la recherche de maîtrise qu'à la recherche de performance. De fait, la coopération a pour but de s'investir dans la tâche et de se concentrer sur les habiletés et les efforts du groupe pour la réalisation de la tâche (Johnson & Johnson, 1989). Selon Darnon et ses collaborateurs (2006), une condition contrôle ou neutre est plus semblable à une condition de but de performance qu'à une condition de but de maîtrise. Dans cette voie, Butera et ses collaborateurs (2006 ; Darnon et al., 2006) constatent que la forme de compétence reposant sur un but de performance est plus en accord avec le

fonctionnement de la plupart des systèmes éducatifs et scolaires de nos sociétés occidentales. En effet, la compétence est généralement définie par une note, celle-ci ne reflétant pas nécessairement le niveau de maîtrise d'un individu, son amélioration personnelle, mais son classement comparativement à autrui. Par ailleurs, lorsque le but à atteindre est la performance, si un conflit se crée entre soi et autrui, la relation à l'autre deviendra d'autant plus compétitive. Sa propre compétence sera accentuée alors que celle d'autrui sera moins reconnue (Darnon & Butera, 2006 ; Darnon et al., 2006).

Dweck et Bempechat (1983) ainsi que Nicholls (1984) étaient les premiers chercheurs à considérer la performance selon deux dimensions, l'approche et l'évitement. Ces auteurs ont suggéré qu'un individu poursuivant un but de performance et qui possède une haute image de sa propre compétence, cherche à démontrer sa supériorité vis-à-vis des autres (e.g., *il est important pour moi d'être meilleur(e) que les autres élèves*), tandis qu'un individu qui possède un faible niveau de compétence perçue, cherche à éviter la démonstration de son incompétence vis-à-vis d'autrui (e.g., *mon but est d'éviter d'obtenir une performance plus faible que les autres élèves*). Le but de performance a alors été conçu comme un concept qui inclut à la fois les tendances d'approche et d'évitement de l'accomplissement. Depuis, les recherches ont également envisagé le but de maîtrise sur les dimensions d'approche (e.g., *il est important pour moi de m'améliorer le plus possible*) et d'évitement (e.g., *mon but est d'éviter de ne pas m'améliorer et de ne pas maîtriser la tâche*) (Darnon & Butera, 2005 ; Schiano-Lomoriello, Cury, & Da Fonséca, 2005). En d'autres termes, de nombreuses recherches prennent en compte désormais les dimensions d'approche et d'évitement dans l'examen des buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise).

Les buts d'accomplissement permettraient de se faire bien voir et seraient valorisés socialement. Cependant, cette valorisation sociale dépend de la dimension de la valeur

sociale. Les buts de maîtrise seraient porteurs de désirabilité sociale alors que les buts de performance seraient porteurs d'utilité sociale (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2009 ; Dompnier, Darnon, Delmas, & Butera, 2008). Dans cette voie, Darnon, Dompnier, Delmas, Pulfrey et Butera (2009) ont montré que les buts de maîtrise sont jugés plus désirables dans le milieu universitaire que les buts de performance. Toutefois, les buts de performances sont jugés plus utiles socialement que les buts de maîtrise. Ce constat laisse envisager qu'un individu poursuivant un but de maîtrise devrait se juger ou être perçu plus désirable qu'utile socialement alors qu'un individu poursuivant un but de performance devrait se juger ou être perçu plus utile que désirable socialement.

Pour conclure, au regard des liens qui existent entre compétition et but de performance, l'OC pourrait émerger de la compétition dans une optique de recherche de performance et de dépassement de l'autre. En effet, la compétition et l'OC reposent tous les deux sur le but d'être meilleur(e) qu'autrui quel que soit l'objet : une tâche, une activité, l'avenir, ou autres. Nous envisageons donc les buts d'accomplissement comme un facteur possiblement explicatif de la relation entre les situations compétitive ou coopérative et l'expression ou non d'OC.

Conclusion chapitre 2

À l'occasion de ce deuxième chapitre, nous avons fait de brefs rappels de la comparaison sociale sur laquelle repose l'optimisme comparatif. Cette présentation nous a conduits à présenter deux situations interdépendantes bien connues : la compétition et la coopération. Bien que toutes deux interdépendantes, de nombreux éléments opposent ces deux situations. Tout d'abord, l'interdépendance en compétition est négative (i.e., un individu ne va pouvoir réussir que si l'autre échoue) alors que l'interdépendance en coopération est positive (i.e., un individu va aider un autre pour atteindre un but qui leur est commun) (Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989). Ensuite, la compétition et la coopération entretiennent des liens opposés avec certains facteurs. Par exemple, alors que la compétition cause de l'anxiété, notamment quant à l'issue incertaine de la situation, la coopération la réduit (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b ; Haines & McKeachie, 1967 ; Naught & Newman, 1966). L'égocentrisme est également accentué en compétition ce qui induit une centration sur soi et ses propres compétences, alors que l'égocentrisme et la centration sur soi disparaissent en coopération (Chambers & Windschitl, 2004 ; Kruger, 1999 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al., 2008, 2003). De même, les relations interpersonnelles ne sont pas les mêmes en compétition et en coopération. Quand la coopération engendre un rapprochement et une familiarité entre les membres, la compétition tend à les éloigner (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989). Enfin, la recherche de performance et de supériorité sur autrui (i.e., but d'accomplissement relatif à la performance), sous-jacente à la compétition, est absente de la coopération (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006).

De ces éléments, nous avons pu constater que les facteurs tels que l'anxiété, l'égocentrisme ou encore l'éloignement d'autrui, propres à la compétition plutôt qu'à la

coopération, sont également des facteurs explicatifs de l'émergence de l'OC. En d'autres termes, les facteurs suscités par la compétition devraient contribuer à augmenter l'expression d'OC. De plus, la compétition reposant sur des buts de performance, autrement dit sur la tendance à chercher à être meilleur(e) que l'autre dans une situation donnée, permettrait de comprendre pourquoi la compétition pourrait accroître la perception auto-avantageuse de l'avenir.

Pour conclure, le chapitre 2 appuie théoriquement l'idée selon laquelle l'OC et la compétition entretiennent des liens étroits, lorsque la compétition n'est pas à son propre désavantage, comparativement à la coopération (voir Windschitl et al., 2008, 2003) ; compétition susceptible de créer les conditions de l'émergence de l'OC.

DISCUSSION ET SYNTHESE THEORIQUE

La psychologie sociale a montré l'importance du contexte ou de la situation dans les processus de comparaison sociale entre soi et la cible (Mussweiler, 2003). *Ces influences sont-elles tout aussi importantes concernant la perception de l'avenir ou, au contraire, l'épargnent-elles ? Le contexte dans lequel sont inséré(e)s celui/celle qui juge et la cible de comparaison aurait-il une influence sur la perception des événements futurs pour soi et pour autrui et, par voie de conséquence, pour soi par rapport à autrui ? En résumé, la situation (e.g., compétition vs. coopération) générant la comparaison à autrui pourrait-elle moduler la perception d'autrui et, par conséquent, la perception de soi ?*

Ce sont là, dans les grandes lignes, les questions que nous soulevons dans notre thèse et auxquelles nous avons cherché à répondre au fil des chapitres théoriques ; réponses synthétisées dans ces quelques pages. Nous avons pu constater que l'OC et la compétition entretiennent des liens et partagent de nombreux facteurs d'émergence ou explicatifs communs. Plus encore, l'expression d'OC reposant sur la comparaison sociale de son avenir à celui d'autrui pourrait se faire l'écho d'une compétition induite par cette comparaison. La littérature de référence, abordée dans les chapitres 1 et 2, met l'accent sur les explications intra-individuelles de l'OC et de la compétition reposant sur le traitement de l'information centré sur soi. De nombreux travaux s'accordent à donner une place importante à l'égocentrisme ou au focalisme suscité par la situation compétitive ou expliquant l'OC. Dans cette voie, l'éloignement de l'autre émanant de la situation compétitive et favorisant l'OC est un facteur majeur liant ces deux concepts. Les buts fixés par la compétition et la nature de la tâche (plus ou moins difficile) participent aux rapprochements que nous faisons entre OC et compétition. Parmi les facteurs intra-individuels, l'anxiété suscitée par l'issue de la situation,

le sentiment de contrôle ou encore la valorisation de soi contribuent également à renforcer leurs liens. Notons dès à présent que si l'ensemble de ces explications, que nous rappelons brièvement ci-après, demeurent intra-individuelles, c'est parce que l'OC pourrait être facilité par la situation compétitive ou, plus généralement, par le contexte *idéologique* dans lequel les gens, en occident, sont insérés. Nous nous engageons ici vers des explications qui nous apparaissent situationnelles et idéologiques de l'optimisme comparatif.

La compétition ne génère pas nécessairement du confort psychologique. Nous avons noté que la compétition peut générer du stress et de l'anxiété liés à l'incertitude de l'issue attendue. Cette même incertitude a été observée dans la comparaison de son avenir à celui des autres. Penser à son avenir, à l'éventualité d'une issue négative, aux risques encourus, serait source d'anxiété. Certains chercheurs (Taylor et al., 1992 ; Weinstein, 1980) ont d'ailleurs suggéré que l'expression d'OC serait l'occasion de réduire cette anxiété. Si les résultats sont, dans cette voie, peu convaincants (Butler & Mathews, 1987 ; Harris et al., 2008 ; Shepperd et al., 1996, 2005 ; Verlhiac et al., 2005 ; voir la revue de Helweg-Larsen & Shepperd, 2001), cette explication demeure vivace. Les émotions négatives telles que l'anxiété ou le stress qu'engendre la compétition, comparativement à la coopération (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b ; Haines & McKeachie, 1967 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989 ; Naught & Newman, 1966), pourraient participer à l'émergence d'OC. En revanche, la coopération tend à participer à un climat globalement plutôt positif (Johnson & Johnson, 2005, 1989) et génère moins d'anxiété comparativement à la compétition (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b). *Dans une telle situation, l'absence d'anxiété ne pourrait-elle pas aboutir à la diminution voire à la disparition de l'expression d'OC ?* Retenons néanmoins que cette hypothèse requière maintes précautions dues aux résultats mitigés sur les liens qu'entretiennent l'anxiété et l'OC. Cependant d'autres facteurs dont les liens ont été montrés et défendus à plusieurs reprises, tels

que la mise en avant de soi, la valorisation de soi comparativement à autrui ou l'égocentrisme, devraient conduire à des conclusions théoriques plus agrémentées de résultats empiriques.

Dans les situations sociales, l'information auto-pertinente est celle qui retient le plus l'attention de l'individu (e.g., Kuiper & Rogers, 1979 ; Rogers, Kuiper, & Kirker, 1977). Une de ces manifestations a été repérée initialement par Moray (1959) et nommée « le phénomène de la soirée cocktail » (*cocktail party phenomenon*) ; pour exemple, nous allons entendre notre prénom, même s'il est prononcé à l'autre bout de la salle, dans une soirée bruyante. Dans cette voie, les psychologues sociaux précisent que le *soi* n'est pas un stimulus social parmi d'autres puisqu'il est le stimulus le plus important de notre attention (voir Martinot, 2008). Cette centration sur soi, ou manifestation d'égocentrisme, dans le traitement de l'information, a été observée tout aussi bien dans l'expression d'OC que dans les situations compétitives. Très tôt, cette explication a été empruntée pour rendre compte de l'expression auto-avantageuse de son avenir (Weinstein, 1980). Celui/celle qui s'exprime disposerait d'un éclairage différent et de plus d'informations sur lui/elle que sur autrui ou la cible de comparaison (Jones & Nisbett, 1971 ; Verlhiac, 1997, 2000). Ce fait serait d'autant plus remarquable lorsque que la cible de comparaison est éloignée et non familière à l'individu ; cible sur laquelle l'expression d'OC est la plus forte (Harris & Middleton, 1994 ; Regan et al., 1995) – élément sur lequel nous reviendrons ultérieurement. Par ailleurs, la comparaison compétitive contribuerait à davantage retenir ses propres compétences que celles d'autrui afin d'atteindre l'issue escomptée comparativement à une situation coopérative (Chambers & Windschitl, 2004 ; Kruger, 1999 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al., 2008, 2003). Lors du jugement comparatif, la tendance la plus classique est celle de l'inférence de ses propres qualités et dispositions comme étant supérieures à celles d'autrui (Klar & Giladi, 1997, 1999). De récents travaux débattent de la nature de ces explications : égocentrisme cognitif (Chambers & Windschitl, 2004 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al, 2008, 2003) ou focalisme (Chambers &

Windschitl, 2004 ; Price et al., 2002). Dans cette dernière approche, ce qui importe dans le traitement de l'information sur soi et autrui serait moins tant la disponibilité de l'information pour l'individu (i.e., égocentrisme) que son poids dominant et sa focalisation lors de la comparaison à l'autre. Ces mêmes explications, égocentrisme et focalisme, ont été empruntées pour expliquer à la fois l'OC et les conséquences de la compétition. Sur la base de ces premiers éléments, nous conviendrons que l'égocentrisme qu'implique la compétition pourrait accroître l'OC, comparativement à toute situation telle que la coopération qui n'exacerbe pas les différences entre soi et autrui et l'égocentrisme. Toutefois, la centration sur soi est *possible* uniquement si la situation de jugement demeure contrôlable.

Les travaux sur la notion de contrôle dans l'émergence de l'OC soulignent l'hypothèse de liens entre OC et compétition. Rappelons que le contrôle, sous forme de contrôlabilité des événements (Milhabet et al., 2002 ; Weinstein, 1980, 1982, 1984 ; Zakay, 1996) ou de contrôle perçu (Desrichard et al., 2001 ; Harris & Middleton, 1994 ; Klein & Helweg-Larsen, 2000 ; Mc Kenna, 1993 ; Milhabet et al., 2002), est déterminant dans l'expression et la taille de l'OC. Plus l'événement est jugé contrôlable plus il y a OC (Desrichard et al., 2001). Plus celui/celle qui s'exprime pense contrôler ou davantage contrôler qu'autrui, plus il est probable qu'il/elle exprime de l'OC (Harris, 1996 ; Harris & Middleton, 1994). Shepperd et collaborateurs (1996) montraient que les étudiants sont de moins en moins optimistes à l'approche des résultats de leur examen et sont mêmes pessimistes juste avant d'obtenir leurs notes ; c'est-à-dire lorsqu'il n'y a plus d'actions possibles pour changer les choses. Ces mêmes résultats ont été obtenus sur l'optimisme comparatif dans une étude moins connue et citée de Butler et Mathews (1987). Lorsque la capacité de contrôle sur la situation diminue, l'optimisme comparatif disparaît. Le manque de contrôle est également observé lorsque la compétition est trop difficile et qu'elle n'est pas à la portée de l'individu, entraînant pessimisme plutôt qu'optimisme. Windschitl et al. (2008, 2003) ont montré que la perception

de facilité en compétition tend à accroître l'optimisme alors que la perception de difficulté le diminue. Par ailleurs, lorsque la tâche (ou l'événement) est déjà effectuée et passée la situation devient incontrôlable et sans possibilité d'action possible. Dans ce cas, il s'agit davantage d'une évaluation de sa compétence passée lors de la réalisation de la tâche ou de l'événement que d'une évaluation de la réussite ou de l'échec futurs permettant d'exprimer de l'OC tel qu'il est défini dans la littérature. Pour résumer, pour que la compétition aboutisse à une expression d'OC, la perception de contrôle de la part de l'individu qui juge est nécessaire.

Nous venons de rappeler que l'expression d'OC ou l'issue positive de la compétition est plus probable s'il y a contrôle de la situation mais également si la comparaison est descendante (Milhabet et al., 2002 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Weinstein, 1980). Cependant, à capacité de contrôle équivalente, l'optimisme comparatif peut émerger, à condition qu'il y ait sentiment de davantage pouvoir contrôler et d'être plus efficace qu'autrui (Desrichard et al., 2001 ; Milhabet et al., 2002 ; Verlhiac et al., 2005). L'expression d'OC s'exprimerait ainsi dans des comparaisons soit descendantes soit latérales.

C'est d'ailleurs dans les comparaisons latérales (ou symétriques) que l'enjeu de la compétition devient particulièrement intéressant. Gagner, être meilleur(e) que quelqu'un de tout aussi capable que soi serait un moyen de tirer profit de cette compétition, d'en retirer un gain personnel (Sherif, 1966 ; Tajfel & Turner, 1986). Les participants à l'étude de Abric (1987) devaient jouer au dilemme du prisonnier avec un partenaire dont le statut était manipulé (supérieur vs. égal). Rappelons que ce jeu permet à deux participants de gagner des points. Le dilemme pour les joueurs se révèle au moment où ils doivent choisir entre le fait de gagner autant de points que l'autre mais de ne pas en perdre (i.e., choix coopératif) ou le fait de gagner plus de points que l'autre mais avec le risque de finalement tout perdre (i.e., choix compétitif). Chacun des deux joueurs doit effectuer ce choix. Le choix de chacun détermine le

gain : les deux gagneront autant de points ou l'un gagnera plus de points que l'autre. Les résultats montraient des comportements plus compétitifs avec un partenaire de statut égal et plus coopératifs avec un partenaire de statut supérieur. Par ailleurs, le partenaire de statut égal est décrit comme quelqu'un de compétitif cherchant à vouloir faire perdre son adversaire. Autrement dit, la comparaison symétrique, autorisant l'émergence d'OC, est une comparaison pertinente du point de vue compétitif confortée par l'« illusion de supériorité » observée dans les comparaisons d'égal à égal (Affleck & Tennen, 1991).

Souvenons-nous que l'OC peut émerger et sera d'autant plus fort que l'autre est perçu comme différent et éloigné de soi (Perloff & Fetzer, 1986). Il est différent en ce que nous ne lui attribuons pas nécessairement les mêmes aptitudes ou capacité de contrôle qu'à soi. En revanche, l'OC diminue, voire disparait, lorsque la cible est proche et familière ; en attribuant les mêmes aptitudes et capacités qu'à soi-même (Hoorens, 1993 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Regan et al., 1995). De plus, rappelons que la compétition génère également de la distance vis-à-vis d'autrui alors que la coopération tend à le rapprocher et le percevoir similaire à soi-même (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989). En conséquence, si autrui demeure plus éloigné de soi en compétition qu'en coopération, l'OC exprimé devrait être plus fort en compétition qu'en coopération.

L'OC et la compétition pourraient entretenir un autre lien : celui de la valorisation et de la mise en avant de soi mais également de la dévalorisation d'autrui. Contrairement à la coopération, la compétition permettrait de se mettre en avant et de se valoriser ainsi que son groupe comparativement à autrui ou à l'exogroupe (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Sherif, 1966). Comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, lors des deux premiers chapitres, les corrélations entre une bonne estime de soi et l'OC ont participé à valider cette conception (Brown, 1986 ; Perloff, 1983 ; Taylor & Brown,

1994). Par ailleurs, d'autres travaux montrent que l'expression d'OC serait l'occasion de montrer une bonne image de soi et d'obtenir l'approbation sociale (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001 ; Le Barbenchon & Milhabet, 2005). Toutefois, de récents résultats apportent quelques nuances. L'OC serait socialement plus utile que désirable (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., 2012). Ces résultats font écho à ceux obtenus par Clérico (2008), menés dans le cadre de la compétition. En effet, en compétition, les gens ont tendance à être moins bien jugés sur la dimension de désirabilité qu'en coopération. En revanche, comme nous le mentionnions chapitre 2, il semble plus difficile, en compétition, de trancher en matière d'utilité sociale. Néanmoins, au vu des relations qui unissent OC et utilité sociale (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., 2012), nous pouvions nous interroger sur la possibilité que la compétition accentue l'OC à des fins d'utilité sociale. *L'OC ne pourrait-il pas être socialement utile au sein de nos sociétés compétitives ?* La valeur sociale des protagonistes de la comparaison sociale pourrait expliquer voire médiatiser la relation entre optimisme comparatif et compétition. Les buts de performances pourraient être un autre facteur médiateur.

La compétition, en tant que situation d'interdépendance négative, signifie que le but à atteindre est exclusif : celui qui l'atteint, l'atteint au détriment de l'autre (Johnson & Johnson, 2005, 1989 ; Kelley & Thibaut, 1969 ; Maller, 1929 ; May & Doob, 1937 ; Mead, 1937). Autrement dit, l'individu cherche à être meilleur qu'autrui pour prétendre à un gain personnel (ou intra-groupe). La compétition suscite un but d'accomplissement lié à la performance plutôt qu'à la maîtrise (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006). Ce n'est pas le cas en coopération. En compétition, contrairement à la coopération, l'objectif est d'être plus performant(e) et meilleur(e) que l'autre. Chercher à être meilleur(e) que l'autre, c'est notamment, comme nous l'avons rappelé, davantage mettre l'accent sur ses propres

compétences plutôt que sur celles des autres. Cette recherche de supériorité sur l'autre est également ce que nous observons avec la perception auto-avantageuse de son avenir. En d'autres termes, les buts de performances sous-jacents à la compétition pourraient expliquer que l'OC émergent dans une telle situation. Ainsi, l'OC pourrait être l'expression, par cette recherche de performance, d'un sentiment de compétition induit par la comparaison à autrui et les enjeux liés à l'avenir.

Si nous avons identifié des liens entre les facteurs propres à la situation compétitive et à l'expression d'optimisme comparatif, retenons également que le contexte général dans lequel nous sommes insérés participe à nos jugements (Beauvois, 1994 ; Beauvois & Joule, 1981 ; Kasser et al., 2007 ; Mussweiler, 2003). Apfelbaum (1971) précisait que les gens se comportent selon le rôle que la société, dans laquelle ils sont intégrés, leur demande ou leur impose de jouer. L'optimisme comparatif, comme tout autre jugement (ici relatif à l'avenir dans la comparaison à autrui), ne devrait pas échapper à ces influences. Comme noté à plusieurs reprises, une large littérature décrit la société occidentale, celle dans laquelle émerge tout particulièrement l'OC, comme étant compétitive et reposant sur des ressorts compétitifs (Kasser et al., 2007). *Dans ce contexte, il est légitime et pertinent de se demander si l'expression d'OC ne pourrait pas être le reflet de cette compétition omniprésente dans nos sociétés occidentales ?* L'OC serait ici un moyen de tirer avantage de cette compétition. Ces suggestions laissent entrevoir des explications nouvelles à l'expression d'OC, sur sa dimension idéologique, mais également sur sa dimension situationnelle, alors que la plupart des explications jusqu'alors développées étaient de nature intra-individuelle. De plus, les explications du lien entre OC et compétition sur la dimension du jugement de valeur sociale viendraient compléter les explications en termes d'approbation sociale de l'OC sur la

dimension d'utilité sociale déjà connues de la littérature et s'inscrivant également dans cette dimension idéologique (voir les explications de niveaux 2 et 4 de Doise, 1982). Ainsi, outre de nouvelles études sur les conditions d'émergence de l'OC, l'apport de ce travail de thèse tient tout particulièrement à la nature de ses explications à des niveaux généralement peu explorés en matière d'OC.

Pour conclure cette partie théorique, la littérature de référence met en avant que l'anxiété, l'égocentrisme ou le focalisme, l'éloignement, la valorisation de soi ou la dévalorisation d'autrui et les buts de performance sont autant de facteurs qui peuvent accréditer l'hypothèse que la compétition tend à augmenter l'optimisme comparatif ; d'autant que les facteurs motivationnels (e.g., valorisation de soi, valorisation du groupe) et cognitifs (e.g., égocentrisme) participeraient à influencer nos aptitudes, nos habiletés mais également nos perceptions. C'est dans cet ensemble théorique très large que nous faisions l'hypothèse générale selon laquelle la compétition entretient des liens avec l'OC et qu'elle est susceptible de favoriser l'OC, plus que la coopération ; l'OC étant le reflet du sentiment compétitif. Cette hypothèse a été mise à l'épreuve des faits dans sept études, que nous allons présenter dans le chapitre 3.

CHAPITRE 3 – ETUDES EXPERIMENTALES

Introduction générale

La place des systèmes ou des situations dans lesquels s'effectuent les comparaisons entre soi et autrui, notamment relatives à l'avenir, quoi que déterminante, a rarement été examiné dans l'étude de l'optimisme comparatif. Les travaux sur l'OC ont le plus souvent proposé des explications et des opérationnalisations de niveaux intra-individuelles. Pourtant, au fil de l'exposé sur l'OC (chapitre 1), nous avons identifié des recherches tentant des explications situationnelles, positionnelles et idéologiques ou interculturelles. Ces études montrent l'importance de la situation ou du contexte spécifique ou général(e) dans lequel (laquelle) est exprimé l'optimisme comparatif ; en quoi et comment ces situations sont susceptibles de faciliter (ou diminuer) l'expression d'OC. Parmi ceux-ci, la situation compétitive a tout particulièrement retenu notre attention en raison de caractéristiques communes partagées par la compétition et l'OC. En effet, comme exposé lors de la partie théorique, la compétition contribue à la valorisation de soi (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Sherif, 1966), elle suscite de l'éloignement avec autrui (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989), elle exacerbe l'égocentrisme (Chambers & Windschitl, 2004 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al, 2008, 2003) ainsi que la recherche de performance ou le souhait d'être meilleur/e que l'autre (Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005) et suscite de l'anxiété (Blau, 1954 ; Deutsch, 1949b ; Haines & McKeachie, 1967 ; Naught & Newman, 1966) que l'OC est supposé réduire (Taylor et al., 1992 ; Weinstein, 1980). Ces diverses caractéristiques s'avèrent être des causes ou des conséquences de l'expression d'optimisme comparatif (Chambers & Windschitl, 2004 ; Harris & Middleton, 1994 ; Hoorens, 1993 ; Le Barbenchon, 2003 ; Perloff & Fetzer,

1986 ; Regan et al., 1995 ; Weinstein, 1980). Ces caractéristiques communes ont éveillé notre intérêt sur les liens possibles que pourraient entretenir ces deux notions. *Dans quelle mesure une situation compétitive est-elle susceptible de déclencher l'expression d'OC (et non de PC) plutôt qu'une autre situation telle que la coopération ? Plus largement, dans quelle mesure la comparaison sociale, et notamment celle de son avenir avec celui d'autrui, est susceptible d'enclencher un sentiment compétitif qui trouverait son expression dans la réponse optimiste comparative ?*

Le premier enjeu, dans l'examen empirique des liens entre compétition et OC, était d'observer dans quelle mesure l'OC est perçu, jugé, comme une expression compétitive. *Est-ce que exprimer de l'OC est considéré comme une façon de se placer en compétition avec autrui ?* Conjointement, il était nécessaire, nous a–t-il semblé, de vérifier dans quelle mesure l'appartenance à un système plutôt compétitif que coopératif contribue à l'expression plus grande d'OC. Mais cet examen ne pouvait pas être engagé sans interroger la distance entre celui/celle qui s'exprime et la cible de comparaison. Dans la mesure où la situation compétitive génère de l'éloignement (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989) et que l'expression d'OC est d'autant plus grande que la cible est éloignée (Perloff & Fetzer, 1986), afin d'éviter toute variables confondues, il était déterminant de prendre en considération ce facteur (proximité vs. éloignement de la cible). Nous avons examiné ces questions en confrontant les situations compétitives aux situations coopératives en tant que situations d'interdépendance respectivement négative et positive qui contribue à des relations différentes à autrui (Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989).

La mise en évidence des liens entre compétition et OC justifiait que l'on en cherche les facteurs explicatifs prioritairement dans les caractéristiques communes qu'ils partagent. Sans prétendre être exhaustif, nous avons principalement mis l'accent sur les explications en termes

de valorisation de soi et/ou d'autrui et les buts d'accomplissement particulièrement impliqués dans l'éloignement de la cible de comparaison. Par conséquent, nous étudions principalement les facteurs en lien avec la distance, la valorisation sociale et les buts d'accomplissement pouvant expliquer, médiatiser la relation entre OC et compétition. Ces priorités que nous nous sommes fixés nous ont conduits à provisoirement abandonner des facteurs d'une grande pertinence que sont l'anxiété et l'égocentrisme.

Concrètement, la mise à l'épreuve empirique de notre hypothèse principale, à savoir la possible dimension compétitive de l'OC, nous avons mené à l'élaboration de sept études. Une question sous-jacente à cette hypothèse principale à susciter une première étude permettant de vérifier dans quelle mesure l'OC porte un sentiment compétitif dans la comparaison à autrui. *Autrement dit, est-ce qu'exprimer de l'OC, du PC ou ni l'un ni l'autre, peut être perçu comme l'expression d'une compétition ou d'une coopération dans la relation à autrui ?*

Les six études suivantes testaient plus directement l'impact de la situation compétitive sur l'expression d'OC. Dans les études 2 et 3, nous avons invoqué l'appartenance à des groupes plus ou moins compétitifs. L'étude 2 sollicitait des étudiants appartenant à des disciplines présentées comme fortement (vs. faiblement) compétitives (respectivement, médecine vs. Lettres). L'étude 3 pour sa part mettait l'accent, manipulait, le type d'environnement privilégié par le système universitaire (soit situation compétitive soit situation coopérative) pour des étudiants inscrits uniquement en Lettres. La quatrième étude reprenait la procédure de l'étude 3 tout en manipulant la distance entre celui/celle qui s'exprime et la cible de comparaison (i.e., éloignée vs. proche).

Afin de rendre saillante, concrète, la situation dans laquelle la comparaison entre son avenir et celui d'autrui était effectuée (compétitive vs. coopérative), la cinquième étude supposait la réalisation d'une tâche dans des conditions relatives aux situations étudiées. Les

buts de performance étant sous-jacents à (voire confondus avec) la compétition (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006), nous souhaitions manipuler directement les buts d'accomplissement afin d'en observer leurs effets sur la perception comparative de l'avenir. De plus, la mesure de ces buts au sein des précédentes études montraient des résultats intéressants dans l'explication du lien entre compétition et OC. Ainsi, dans la sixième expérimentation, nous manipulions également les buts d'accomplissement afin d'en observer l'impact sur l'OC. Enfin, les recherches montrent que la compétition faisant émerger l'optimisme est dépendante de sa difficulté perçue (Windschitl et al., 2008, 2003). *Qu'en serait-il concernant l'OC ?* Dans la septième et dernière étude, nous faisions donc varier la difficulté de la tâche selon les conditions de réalisation (compétition vs. coopération).

Par le biais de ces expérimentations, nous souhaitions mettre à l'épreuve notre hypothèse principale, à savoir, *est-ce qu'une situation compétitive tend à accroitre l'expression d'OC comparativement à une situation coopérative ?* Cette interrogation principale passait, dans la première étude, par le questionnement concernant le jugement de cibles exprimant une perception de l'avenir différente en termes de compétition et de coopération. Autrement dit, nous supposons qu'une cible OC est perçue plus compétitive qu'une cible PC ou neutre sur la perception de son avenir. Parallèlement à ces hypothèses principales, nous désirions savoir si nos variables majeures étaient liées à la perception de valeur sociale des cibles de jugement (e.g., soi, autrui) ainsi qu'aux buts d'accomplissement poursuivis (performance vs. maîtrise) afin d'observer en quoi ces facteurs pouvaient être explicatifs du lien possible entre la compétition et l'expression d'OC. Ces hypothèses seront opérationnalisées et détaillées au sein de chacune des études présentées par la suite.

ETUDE 1

Introduction de l'étude 1

Si l'objectif principal de la thèse est d'étudier l'impact de la situation compétitive sur l'expression d'OC ou d'identifier la dimension compétitive de l'OC, il nous est apparu important, voire nécessaire, d'examiner en premier lieu dans quelle mesure l'OC porte en soi cette dimension compétitive. *Dans quelle mesure l'OC est ressenti, jugé, comme l'expression d'une compétition ? Une personne exprimant de l'OC, plutôt que du PC ou une perception neutre de son avenir, est-elle jugée compétitive plutôt que coopérative ? Le fait de se différencier d'autrui en anticipant un avenir auto-favorable suscite-t-il l'impression d'une compétition de la part de celui/celle qui s'exprime ?*

Dans ce contexte, examiner le jugement de compétition émanant de l'OC nécessitait de contrôler et d'isoler une variable pouvant interférer avec cette impression ou ce jugement : la distance (proximité vs. éloignement) de la cible de comparaison. Souvenons-nous que l'expression d'OC est sensible à l'éloignement de la cible de comparaison « autrui ». L'OC est d'autant plus grand que la cible de comparaison est éloignée et générale plutôt que familière et proche. Il tend à diminuer, voire même à disparaître, avec cette dernière cible de comparaison (Harris & Middleton, 1994 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Regan et al., 1995). Ainsi, le sentiment de compétition (ou coopération), émanant de l'expression auto-avantageuse de l'avenir, pourrait être attribué, dû non pas à l'OC lui-même mais à la cible de comparaison jugée comme étant plus ou moins proche. Afin d'éviter que le jugement de compétition (ou coopération) porté sur l'expression d'OC soit suscité par l'éloignement plus ou moins grand de la cible de comparaison (plutôt que par l'OC lui-même), nous avons manipulé la

présentation de la cible sur cette caractéristique ; la cible de comparaison était proche vs. éloignée.

Plus précisément, l'objectif de cette première étude était d'examiner le jugement compétitif (ou coopératif) émanant de l'expression d'optimisme comparatif, de pessimisme comparatif ou neutre de l'avenir tout en considérant l'éloignement ou la proximité de la cible de comparaison. À cette fin, selon le paradigme des juges, nous présentions différentes cibles à l'aide de portraits. Une cible fictive exprimait soit de l'OC soit du PC soit une perception neutre de son avenir (i.e., ni OC ni PC) lorsqu'elle se comparait à une cible comparaison soit proche soit éloignée. Pour éviter toute confusion, rappelons que la *cible fictive* est jugée par les participants de l'étude. La *cible de comparaison*, quant à elle, est la cible avec laquelle la cible fictive s'est comparée pour s'exprimer sur son avenir.

Nos hypothèses principales, relatives à la dimension compétitive de l'OC et déclinées ci-dessous, pouvaient être scindées en trois catégories, celles relatives aux caractéristiques de la cible, celles relatives à la situation concernant la perception de l'avenir et celles relatives à l'adéquation de la cible fictive aux situations compétitive et coopérative.

Concernant les caractéristiques de la cible, nous faisions l'hypothèse que, quelle que soit la cible de comparaison (proche vs. éloignée), la cible fictive OC est jugée plus compétitive que les cibles fictives PC et neutre (1a et 1b). Par ailleurs, nous nous attendions à ce que la cible fictive exprimant de l'OC (que la cible de comparaison soit proche ou éloignée) soit jugée plus compétitive que coopérative (1c) ; et inversement, que la cible fictive neutre soit jugée plus coopérative que compétitive (1d) mais aussi plus coopérative que les cibles fictives OC et PC (1e et 1f).

Au sujet des hypothèses relatives à la situation concernant la perception de l'avenir, quelle que soit la cible de comparaison, nous nous attendions à ce que la situation dans

laquelle s'exprime de l'OC (i.e., celle de la cible fictive dite OC) soit jugée plus compétitive que coopérative (2a) et soit jugée plus compétitive que les situations dans lesquelles s'expriment du PC et une perception neutre de son avenir (i.e., celles des cibles fictives dite PC et neutre) (2b et 2c). Nous supposions également que, quelle que soit la cible de comparaison, la situation dans laquelle s'exprime une perception neutre de son avenir soit perçue plus coopérative que compétitive (2d) et plus coopérative que les situations dans lesquelles s'expriment de l'OC et du PC (2e et 2f).

Concernant les hypothèses relatives à l'adéquation de la cible fictive à une situation compétitive ou coopérative, quelle que soit la cible de comparaison, nous nous attendions à ce que la cible fictive OC soit perçue comme plus en adéquation avec une situation compétitive que coopérative (3a) et plus en adéquation avec une situation compétitive que les cibles fictives PC et neutre (3b et 3c). La cible fictive neutre, quant à elle, est perçue plus en adéquation avec une situation coopérative qu'avec une situation compétitive (3d).

Outre notre objectif principal, notre projet était de recueillir dans cette première étude les prémices d'explications aux liens entretenus par l'OC et la compétition au travers de leurs caractéristiques communes préalablement identifiées. Dans ce cadre, nous cherchions à connaître le jugement porté à l'égard de la cible fictive en termes de valeur sociale (i.e. utile vs. désirable) et les buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) qui lui étaient attribués.

Nous faisions l'hypothèse que, indépendamment de la cible de comparaison (proche vs. éloignée), la cible fictive OC est jugée socialement plus utile que désirable (4a) et plus utile que les cibles fictives PC et neutres (4b et 4c). Quelle que soit la cible de comparaison, les cibles fictives PC et neutres sont perçues socialement plus désirables qu'utiles (4d et 4e).

Par ailleurs, nous faisions l'hypothèse, que les participants jugent la cible fictive OC comme poursuivant davantage un but de performance dans son travail que les cibles fictives PC et neutres, et ceux indépendamment de la cible de comparaison de la cible fictive (5a et 5b). En revanche, les cibles fictives PC et neutres sont perçues comme poursuivant davantage un but de maîtrise dans leur travail que la cible fictive OC, quelle que soit la cible de comparaison (5c et 5d).

En outre, nous recueillions des mesures concernant les participants eux-mêmes. Dans cette voie, nous suggérions que les participants eux-mêmes estiment, que de manière générale, il est préférable de s'exprimer telle que le fait la cible fictive OC que telle que le fait la cible fictive PC (6a). En situation compétitive, nous supposions également que les participants pensent qu'il est plus judicieux de s'exprimer telle que le fait la cible fictive OC que telles que le font les cibles fictives PC et neutre (6b et 6c).

Pour finir, nous faisions les hypothèses que la relation entre la cible fictive OC et son jugement sur les différents domaines de la compétition (caractéristiques de la cible vs. situation de comparaison sur la perception de l'avenir vs. adéquation aux situations compétitives) est médiatisée partiellement ou totalement par l'utilité sociale et les buts d'accomplissement en lien avec la performance (7a et 7b).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Un total de 120 participants, 67 femmes et 53 hommes, a participé à cette étude. Il s'agissait d'étudiants, âgés de 18 à 30 ans (M = 21.6, SD = 2.30), en Licence et Master de

droit, économie et gestion à l'Université Nice Sophia Antipolis. Ils étaient aléatoirement répartis dans l'une des six conditions expérimentales.

Le plan de procédure était le suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée). Les deux variables indépendantes étaient de type intersujets. Nous comptions ainsi six conditions expérimentales (i.e., soit six portraits).

2 – Le matériel expérimental

Le matériel papier se composait d'un document de trois pages comportant distinctement : un portrait de la cible fictive (Annexe 1) et un questionnaire (Annexe 2).

2-1 – Le portrait de la cible fictive

Le portrait présentait la description d'une personne fictive nommée Dominique exprimant soit de l'optimiste comparatif (OC), soit du pessimiste comparatif (PC), soit ni l'un ni l'autre (i.e., dite condition « neutre ») dans une comparaison à une cible soit proche et familière, soit éloignée et peu familière (Annexe 1). En d'autres termes, le portrait décrivait en 13 lignes, Dominique (prénom mixte), et se déclinait en six versions. Dominique était décrit/e comme une personne exprimant : 1/ de l'optimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne éloignée et peu familière ; 2/ de l'optimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne proche et familière ; 3/ du pessimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne éloignée et peu familière ; 4/ du pessimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne proche et familière ; 5/ ni optimisme comparatif ni pessimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne éloignée et peu familière ; 6/ ni optimisme comparatif ni pessimisme comparatif dans la comparaison à une autre personne proche et familière.

2-2 - Le questionnaire

Le questionnaire comprenait au total sept séries de questions présentées les unes à la suite des autres, dans le même ordre, après le portrait. Au total, 56 questions étaient formulées, chacune accompagnée d'une échelle en sept points (Annexe 2).

Questions de vérification de la manipulation expérimentale. Deux questions dites de manipulation check devaient permettre la vérification de l'efficacité de la manipulation expérimentale de la proximité ou éloignement de la cible de comparaison (« La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle proche de lui/elle ? » ; « La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle éloignée de lui/elle ? »).

Jugements de compétition et de coopération relatifs aux caractéristiques de la cible (VD1). Cette série de questions portait sur un jugement à émettre en termes de compétition ou de coopération. Plus précisément, quatre questions portaient sur le sentiment compétitif ou coopératif suscité par la façon de Dominique de s'exprimer à propos de son avenir. Il y avait deux questions sur la dimension compétitive (α = .78) (e.g., « S'exprimer sur l'avenir comme le fait Dominique, est-ce avoir un esprit compétitif ? ») et deux questions sur la dimension coopérative (α = .63) (e.g., « Faut-il fonctionner sur un modèle coopératif pour s'exprimer comme le fait Dominique ? »).

Jugements, formulés en termes compétitifs et coopératifs, portés sur la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir (VD2). Parmi les six questions, trois portaient sur le jugement compétitif de la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir (α = .80) (e.g., « La situation dans laquelle on compare son avenir à celui des autres suscite-elle un sentiment de compétition ? ») ; les trois autres questions, semblables, portaient sur le

jugement coopératif de cette situation (α = .75) (e.g., « La situation dans laquelle on est amené à comparer son avenir à celui des autres suscite-elle un sentiment de coopération ? »).

Jugements de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative (VD3). Six questions portaient sur l'adéquation de la cible fictive (Dominique) aux situations compétitives (α = .80) (e.g., « Dans une situation de compétition, Dominique a-t-il/elle de fortes chances de remporter une victoire ? ») et aux situations coopératives (α = .75) (e.g., « Pensez-vous que dans un travail d'équipe, Dominique coopère avec les autres membres de l'équipe ? »).

Jugements de la cible fictive sur des adjectifs de valeur sociale (VD4). Les participants devaient juger la cible fictive à l'aide de 20 adjectifs portant sur la valeur sociale d'autrui (Lefeuvre, Louvet, & Rohmer, 2010[8]) répartis selon quatre dimensions : utilité aisance (α = .81), utilité compétence (α = .86), utilité effort (α = .72) et désirabilité (α = .87) (Tableau 1).

Tableau 1

Adjectifs de valeur sociale selon la dimension de valeur

Utilité Aisance	**Utilité Compétence**	**Utilité Effort**	**Désirabilité**
Sûr de soi	Capable	Persévérant	Agréable
Compétitif	Productif	Battant	Sympathique
Ambitieux	Performant	Courageux	Chaleureux
Exigeant	Efficace	Motivé	Aimable
Convaincant	Compétent	Déterminé	Gentil

Jugements de la cible fictive sur les buts d'accomplissement (VD5). Une autre série de questions portait sur les différents types de buts d'accomplissement (Darnon & Butera, 2005).

[8] A ce jour, à notre connaissance, ces travaux ne sont pas publiés.

Les douze questions de jugement sur les buts étaient organisées comme suit : trois questions sur la performance « approche » (α = .91), trois sur la performance « évitement » (α = .65), trois questions sur la maîtrise « approche » (α = .81) et les trois dernières sur la maîtrise « évitement » (α = .68)

Jugements relatifs aux situations compétitive et coopérative (VD6). Enfin, la dernière série de six questions concernait le participant lui-même, sa perception de l'avenir et sa préférence pour les situations compétitives (e.g., « Dans une situation compétitive, percevriez-vous votre avenir comme le fait Dominique ? ») et pour les situations coopératives (e.g., « Privilégiez-vous les situations coopératives ? »).

Chaque bloc de questions a donné lieu à différentes moyennes et a été examiné en tant que variable dépendante. Chaque variable a été traitée selon le plan expérimental approprié, en fonction des alphas de Cronbach convenables. Le questionnaire était le même pour toutes les conditions expérimentales. L'ensemble des réponses se faisait sur des échelles en sept points allant de 1 « pas du tout » à 7 « tout à fait ». À l'intérieur de chaque bloc de questions, les questions ont été contrebalancées, les blocs étant eux-mêmes maintenus dans l'ordre décrit précédemment.

3 - Les variables dépendantes

Les variables dépendantes étaient, dans l'ordre chronologique, la vérification de notre procédure expérimentale, puis les variables dépendantes principales : le jugement de compétition et de coopération relatif aux caractéristiques de la cible fictive, le jugement de compétition et de coopération porté sur la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir, le jugement de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative. Les variables dépendantes complémentaires étaient : le jugement de la cible fictive sur des adjectifs de valeur sociale, le jugement de la cible sur les buts

d'accomplissement et enfin, la préférence des participants pour les situations compétitive et (ou) coopérative.

4 – La procédure expérimentale

Les participants devaient lire attentivement le portrait de la cible fictive, Dominique, qui leur était présenté puis répondre à la totalité du questionnaire. Le document était distribué de façon aléatoire de sorte à ce que chaque participant lise un portrait de la cible fictive Dominique exprimant soit de l'OC, soit du PC, soit ni l'un ni l'autre (i.e., neutre) dans une comparaison avec une cible proche et familière ou éloignée et peu familière. Les participants répondaient individuellement et anonymement au questionnaire papier. La passation de l'étude durait environ 10 minutes avant de donner aux participants un retour sur l'étude.

Résultats

L'ensemble des données a fait l'objet d'analyses de variance, de comparaisons planifiées (ou contrastes), de calcul de corrélations et de régressions à l'aide du logiciel STATISTICA (StatSoft, 2005)[9]. La taille de l'effet des ANOVA a été calculée à l'aide du logiciel SES-Colibri (Corroyer, 2012). Seuls les effets significatifs ou pertinents (notamment relativement à nos hypothèses) sont détaillés ci-dessous.

1 - Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Afin d'évaluer la manipulation de la variable indépendante Cible de comparaison (éloignement vs. proximité), les participants devaient estimer la distance entre la cible fictive jugée, Dominique, et la cible de comparaison (i.e., personne à laquelle Dominique comparait

[9] Les logiciels de statistique utilisés pour la première étude seront les mêmes pour les études suivantes. L'unique différence peut concerner la version utilisée.

son avenir). Ce jugement a fait l'objet d'une ANOVA suivant le plan : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (proche vs. éloignée). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets et la variable indépendante « distance perçue avec la cible de comparaison » était de type intrasujet. L'ANOVA confirmait l'efficacité de la manipulation expérimentale avec l'effet significatif d'interaction entre « distance perçue avec la cible de comparaison » et « cible de comparaison », $F(1, 111) = 8.93$, $p < .003$, $\eta^2 = .07$ (Annexe 3). Les comparaisons planifiées attestaient que la cible de comparaison proche était perçue plus proche de la cible fictive du portrait ($M = 3.73$; $SD = 1.84$) que la cible de comparaison éloignée ($M = 3.05$; $SD = 1.72$), $F(1, 111) = 4.31$, $p < .04$. Inversement, la cible de comparaison éloignée ($M = 4.68$; $SD = 1.85$) était bien jugée plus éloignée que la cible dite proche ($M = 3.69$; $SD = 2.00$), $F(1, 111) = 7.97$, $p < .01$. Enfin, la cible de comparaison éloignée était jugée plus éloignée ($M = 4.68$; $SD = 1.85$) que proche ($M = 3.05$; $SD = 1.72$), $F(1, 111) = 16.81$, $p < .0001$. Ces résultats démontraient que les données à suivre pouvaient être interprétées dans le sens des manipulations expérimentales mises en place.

2 - Jugement de compétition et de coopération relatif aux caractéristiques de la cible fictive

Les jugements, compétitif et coopératif, des participants concernant les caractéristiques de la cible fictive Dominique ont été statistiquement traitées selon le plan : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 2, Caractéristiques de la cible fictive (compétitive vs. coopérative). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets, et la variable indépendante « caractéristique de la cible » de type intrasujet.

Le jugement de la cible fictive différait significativement en fonction de sa perception de l'avenir (OC vs. PC vs. neutre), $F(2, 114) = 15.89$, $p < .0001$, $\eta^2 = .22$. Cet effet prenait son sens dans l'interaction significative entre « la perception de l'avenir de la cible fictive » et les « caractéristiques de la cible fictive », $F(2, 114) = 38.54$, $p < .0001$, $\eta^2 = .40$ (Annexe 4). La décomposition par comparaisons planifiées montrait, en conformité avec nos hypothèse 1a et 1b, que la cible fictive OC était jugée plus compétitive que la cible fictive PC, $F(1, 114) = 61{,}98$, $p < .0001$, ainsi que la cible fictive neutre, $F(1, 114) = 63.77$, $p < .0001$. En revanche, la cible fictive neutre était jugée plus coopérative que cible fictive OC, $F(1, 114) = 13.19$, $p < .001$, et que la cible fictive PC, $F(1, 114) = 6.53$, $p < .01$ (hypothèses 1e et 1f validées). Par ailleurs, conformément à notre hypothèse 1c, la cible fictive OC était jugée plus compétitive que coopérative, $F(1, 114) = 54.46$, $p < .0001$. Inversement, la cible fictive neutre était caractérisée comme plus coopérative que compétitive, $F(1, 114) = 19.11$, $p < .0001$ (hypothèse 1d validée) (Tableau 2).

Tableau 2

Evaluation moyenne de la cible fictive en fonction de sa caractéristique

Caractéristique cible fictive	**Cible OC**		**Cible PC**		**Cible neutre**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	5^{a}	1.82	2.39^{b}	1.33	3.35^{b}	1.21
Coopérative	2.70^{b}	1.41	3^{b}	1.22	3.71^{a}	1.07

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

Par ailleurs, nous n'observons pas d'effet significatif de la variable indépendante « cible de comparaison » (hypothèses 1a et 1b). En effet, quelle que soit la cible de

comparaison (proche vs. éloignée), la cible fictive OC était perçue comme plus compétitive que les cibles fictives PC et neutre. Par conséquent, ce n'est pas l'éloignement de la cible de comparaison qui induit le sentiment de compétition émanant de l'expression optimiste comparative. Ainsi, ces résultats montrent que le sentiment de compétition (comparativement au sentiment de coopération) est ressenti et pour l'expression d'OC, ce qui n'est pas le cas pour le PC et la cible fictive neutre. Le sentiment de compétition est déterminant pour l'OC.

3 – Jugements, formulés en termes compétitifs et coopératifs, portés sur la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir

Les participants émettaient ici des jugements sur la dimension compétitive et coopérative de la situation dans laquelle la cible fictive avait dû comparer son avenir à celui d'autrui. Ces données ont été statistiquement traitées selon le plan suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC. vs PC. vs neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 2, Situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir (compétitive vs. coopérative). Les deux premières variables étaient de type intersujets, et la variable « situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir » était de type intrasujet.

L'analyse de variance montrait deux effets principaux significatifs des variables « perception de l'avenir de la cible fictive », $F(2, 114) = 3.97$, $p < .02$, $\eta^2 = .07$, et « situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir », $F(1, 114) = 21.02$ $p < .0001$, $\eta^2 = .16$. L'interprétation de ces deux effets prend son sens dans l'interaction des deux variables indépendantes concernées exposée ci-après. L'ANOVA a montré une interaction significative entre les variables « perception de l'avenir de la cible fictive » et « situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir », $F(2, 114) = 19.33$, $p < .0001$, $\eta^2 = .25$ (Annexe 5). La situation dans laquelle est exprimé de l'OC s'exprimait sur son avenir, mais également la situation dans laquelle est exprimé du PC, étaient jugées comme davantage compétitives que

coopératives, $F(1, 114) = 51.85$, $p < .0001$ vs. $F(1, 114) = 5.36$, $p < .02$. Cependant, la situation dans laquelle est exprimé de l'OC était jugée plus compétitive que la situation dans laquelle est exprimé du PC, $F(1, 114) = 14.04$, $p < .0002$, ou ni l'un ni l'autre (i.e., neutre), $F(1, 114) = 28.14$, $p < .0001$. En conséquence, ces résultats corroborent les hypothèses 2a, 2b et 2c. De plus, la situation dans laquelle est exprimée une perception neutre de l'avenir était perçue plus coopérative que les situations dans lesquelles sont exprimés de l'OC, $F(1, 114) = 5.38$, $p < .02$, et du PC, $F(1, 114) = 3.99$, $p < .05$ (hypothèses 2e et 2f validées). Cependant, contrairement à notre hypothèse 2d, la situation dans laquelle est exprimée une perception neutre de l'avenir n'était pas jugée plus coopérative que compétitive (Tableau 3). Par ailleurs, conformément à l'ensemble de nos hypothèses, nous n'observions pas d'effet significatif de la variable indépendante « cible de comparaison ». En effet, quelle que soit la cible de comparaison (proche vs. éloignée), la situation dans laquelle est exprimé de l'OC a été perçue plus compétitive que coopérative.

Tableau 3

Jugement, en termes compétitif et coopératif, de la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir

Situation	**Cible OC**		**Cible PC**		**Cible neutre**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	4.92^{a}	1.38	3.73^{b}	1.55	3.24^{b}	1.23
Coopérative	3.05^{bc}	1.29	3.13^{c}	1.18	4.65^{a}	1.02

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

4 - Jugement de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative

Les participants devaient se prononcer sur l'adéquation entre une situation (soit coopérative soit compétitive) et la perception de l'avenir de la cible fictive. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (familière vs. éloignée) X 2, Adéquation de la cible fictive à la situation (compétitive vs. coopérative). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets, et la variable indépendante « adéquation de la cible fictive à la situation» était de type intrasujet.

Deux effets principaux significatifs étaient obtenus : celui de la « perception de l'avenir de la cible fictive », $F(2, 114) = 10.19$, $p < .0001$, $\eta^2 = .15$, et celui de « l'adéquation de la cible fictive à la situation », $F(1, 114) = 16.75$, $p < .0001$, $\eta^2 = .13$. Ces effets prenaient tout leur sens dans l'interaction significative impliquant l'une et l'autre de ces deux variables indépendantes, $F(2, 114) = 27.48$, $p < .0001$, $\eta^2 = .33$ (Annexe 6). La cible fictive OC était jugée davantage en adéquation avec une situation compétitive que les cibles fictives PC, $F(1, 114) = 60.22$, $p < .0001$ et neutre, $F(1, 114) = 33.05$, $p < .0001$ (hypothèses 3b et 3c validées). La cible fictive neutre était également perçue plus à l'aise dans une situation compétitive que la cible fictive PC, $F(1, 114) = 4.05$, $p < .05$. En outre, la cible fictive OC était jugée plus en adéquation avec une situation compétitive qu'avec une situation coopérative, $F(1, 114) = 13.50$, $p < .001$ (hypothèse 3a validée). En revanche, les cibles fictives PC, $F(1, 114) = 33.13$, $p < .0001$, et neutre, $F(1, 114) = 25.08$, $p < .0001$, étaient perçues plus en adéquation avec une situation coopérative qu'avec une situation compétitive. Ces résultats confirmaient l'hypothèse 3d (Tableau 4).

Tableau 4

Evaluation moyenne de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative

Adéquation de la cible fictive à la situation	**Cible OC**		**Cible PC**		**Cible neutre**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	4.73^{a}	1.35	2.47^{b}	1.30	3.05^{c}	1.25
Coopérative	3.79^{bc}	1.50	3.94^{ac}	1.40	4.34^{ab}	1.08

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

Par ailleurs, nous n'observions pas d'effet significatif de la variable indépendante « cible de comparaison », ce qui validait les hypothèses 3a à 3d mentionnant que le jugement compétitif et coopératif de la perception comparative de l'avenir est indépendant de la proximité ou de l'éloignement de la cible de comparaison.

5 - Jugement de la cible fictive sur les adjectifs de valeur sociale

Les participants devaient juger la cible fictive sur une série d'adjectifs relevant de deux différentes dimensions de valeur sociale (utilité vs. désirabilité). Ces jugements ont fait l'objet d'une ANOVA selon le plan : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 4, Dimension de la valeur sociale de la cible fictive (désirabilité vs. utilité aisance vs. utilité compétence vs. utilité effort). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets alors que la dernière variable était de type intrasujet.

L'ANOVA a permis d'observer les effets principaux significatifs des variables indépendantes « perception de l'avenir de la cible fictive », $F(2, 114) = 17.47$, $p < .0001$, $\eta^2 = .23$, et « dimension de la valeur sociale de la cible fictive », $F(3, 342) = 15.23$, $p < .0001$, $\eta^2 = .12$. L'interaction de ces deux variables indépendantes donnait tout leur sens à ces deux effets, $F(6, 342) = 25.93$, $p < .0001$, $\eta^2 = .31$ (Annexe 7). La décomposition en comparaisons planifiées montrait un effet significatif tel que la cible fictive OC était jugée moins désirable qu'utile dans l'aisance, $F(1, 114) = 31.63$, $p < .0001$, dans l'effort, $F(1, 114) = 30.68$, $p < .0001$, ou dans la compétence, $F(1, 114) = 4.89$, $p < .03$. La cible fictive OC était davantage jugée plus utile dans l'aisance, $F(1, 114) = 22.06$, $p < .0001$, et dans l'effort, $F(1, 114) = 25.70$, $p < .0001$, que dans la compétence. La cible fictive PC était pour sa part jugée plus désirable qu'utile dans l'aisance, $F(1, 114) = 65.28$, $p < .0001$, et dans la compétence, $F(1, 114) = 7.57$, $p < .01$. En outre, concernant l'utilité sociale, la cible fictive PC était jugée comme davantage dans l'effort que dans l'aisance, $F(1, 114) = 90.50$, $p < .0001$, et que dans la compétence, $F(1, 114) = 6.71$, $p < .01$. Enfin, la cible fictive PC était également jugée comme plus compétente que dans l'aisance, $F(1, 114) = 54.17$, $p < .0001$. La cible neutre, quant à elle, était jugée plus désirable qu'utile dans l'aisance, $F(1, 114) = 28.17$, $p < .0001$, et dans l'effort, $F(1, 114) = 8{,}95$, $p < .003$. De plus, sur la dimension d'utilité sociale, la cible neutre était jugée plus compétente que dans l'effort, $F(1, 114) = 7.41$, $p < .05$, ou que dans l'aisance, $F(1, 114) = 42.37$, $p < .0001$. Elle était également davantage jugée dans l'effort que dans l'aisance, $F(1, 114) = 10.97$, $p < .001$ (Tableau 5). Ainsi, conformément à l'hypothèse 4a, la cible OC était globalement jugée socialement plus utile que socialement désirable. Les cibles fictives PC et neutre étaient en revanche perçues plus désirables qu'utiles socialement (hypothèses 4d et 4e validées). Par ailleurs, la cible OC était mieux perçue sur les dimensions d'utilité aisance, $F(1, 114) = 137.04$, $p < .0001$, d'utilité compétence, $F(1, 114) = 11.79$, $p < .001$, et d'utilité effort, $F(1, 114) = 24.28$, $p < .0001$, que la cible PC. De même, la cible OC

était mieux perçue sur les dimensions d'utilité aisance, $F(1, 114) = 68.45$, $p < .0001$, et d'utilité effort, $F(1, 114) = 31.41$, $p < .0001$, que la cible neutre (Tableau 5). L'ensemble de ces résultats validait les hypothèses 4 b et 4c soutenant que la cible OC était mieux jugée sur la dimension d'utilité sociale que les cibles PC et neutre.

Tableau 5

Evaluation moyenne des cibles fictives sur les différentes dimensions de valeur sociale

Dimension de la valeur sociale de la cible fictive	**Cible OC**		**Cible PC**		**Cible neutre**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Désirabilité	3.65[a]	1.43	3.79[a]	1.05	3.98[a]	.93
Utilité effort	4.77[b]	1.06	3.61[ac]	1.08	3.45[c]	1.04
Utilité compétence	4.08[cd]	1.37	3.25[b]	.91	3.86[ad]	.87
Utilité aisance	4.71[b]	1.11	2.26[d]	.74	2.98[e]	1.00

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

6 - Jugements sur les différents types de buts d'accomplissement

Concernant cette variable dépendante complémentaire, les participants devaient déterminer le type de buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) que la cible fictive était susceptible de suivre en fonction de sa perception de l'avenir. Les données recueillies ont été statistiquement traitées selon le plan suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 2, But d'accomplissement (performance vs. maîtrise) X 2, Dimension du but d'accomplissement

(approche vs. évitement). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets, et les deux dernières variables indépendantes étaient de type intrasujet.

L'ANOVA a montré un effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « but d'accomplissement » et « dimension du but d'accomplissement », $F(1, 114) = 27.65$, $p < .01$, $\eta^2 = .20$. Quelles que soient la perception de l'avenir exprimée par la cible fictive et la cible de comparaison, la cible fictive était notamment perçue comme souhaitant davantage atteindre un but de maîtrise qu'un but de performance, $F(1, 114) = 15.15$, $p < .001$ (Tableau 6).

Tableau 6

Evaluation moyenne de la cible fictive sur les buts d'accomplissement selon la dimension du but d'accomplissement

Dimension du but d'accomplissement	**Performance**		**Maitrise**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Approche	4.05[a]	1.84	4.57[b]	1.34
Evitement	4.57[b]	1.38	4.18[a]	1.27

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .001$

L'ANOVA a également permis d'observer un effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « perception de l'avenir de la cible fictive » et « buts d'accomplissement », $F(2, 114) = 10.81$, $p < .0001$, $\eta^2 = .16$, ainsi qu'un effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « perception de l'avenir de la cible fictive » et « dimension du but d'accomplissement », $F(2, 114) = 10.18$, $p < .0001$ $\eta^2 = .14$. Ces deux effets trouvaient leur sens que dans l'interaction entre les trois variables indépendantes

« perception de l'avenir de la cible fictive », « but d'accomplissement » et « dimension du but d'accomplissement ». Cependant, cet effet n'était pas significatif, $F(2, 114) = 2.73$, $p < .07$, $\eta^2 = .04$ (Annexe 8). En dépit de l'absence de significativité de l'effet d'interaction, sa décomposition en comparaisons planifiées a conduit à observer des effets significatifs pertinents compte-tenu de certaines de nos hypothèses. Effectivement, dans le sens des hypothèses 5a et 5b, nous pouvons retenir de cette décomposition que la cible fictive OC était perçue comme poursuivant davantage un but de performance que les cibles fictives PC, $F(1, 114) = 21.10$, $p < .0001$, et neutre, $F(1, 114) = 45.23$, $p < .0001$. De plus, la cible fictive OC était perçue comme souhaitant davantage éviter de ne pas être performante que la cible fictive neutre, $F(1, 114) = 4.40$, $p < .05$. En outre, contrairement à la perception de la cible fictive OC, les participants percevaient les cibles fictives PC, $F(1, 114) = 14.06$, $p < .0005$, et neutre, $F(1, 114) = 19.03$, $p < .0001$, comme souhaitant davantage approcher un but de maîtrise dans leur travail que d'approcher un but de performance. Ces résultats validaient les hypothèses 5c et 5d. En effet, la cible fictive OC était davantage associée aux buts de performance comparativement aux cibles fictives PC et neutre, ces dernières étant davantage associées à un but de maîtrise que de performance (Tableau 7).

Tableau 7

Evaluation moyenne des différentes cibles fictives en fonction des buts d'accomplissement et de leurs dimensions

Buts d'accomplissement		**Cible OC**		**Cible PC**		**Cible neutre**	
		M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Performance	**Approche**	5.38[a]	1.83	3.76[b]	1.48	3.01[d]	1.33

	Evitement	4.98^{a}	1.52	4.38^{ac}	1.30	4.34^{bc}	1.24
Maitrise	**Approche**	5.06^{a}	1.41	4.63^{ac}	1.27	4.02^{bc}	1.16
	Evitement	4.13^{bc}	1.50	4.53^{ab}	1.17	3.88^{c}	1.04

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .001$

7 - Jugement du participant sur sa propre perception des situations compétitive et coopérative

7-1 - Préférence exprimée pour les situations soit compétitives soit coopératives

Les participants devaient indiquer leur préférence personnelle pour les situations compétitives ou pour les situations coopératives. L'analyse de variance a été réalisée sur la base du plan suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée) X 2, Préférence pour la situation (compétitive vs. coopérative). Les deux premières variables étaient de type intersujets et la troisième variable était de type intrasujet.

L'ANOVA a permis d'observer un effet significatif principal de la variable indépendante « préférence pour la situation », $F(1, 111) = 21.40$, $p < .0001$, $\eta^2 = .16$. En d'autres termes, quelles que soient la perception de l'avenir de la cible fictive et la cible de comparaison, les participants préféraient les situations coopératives ($M = 5.12$; $SD = 1.78$) aux situations compétitives ($M = 3.82$; $SD = 1.99$).

7-2 - Perception de l'avenir du participant selon la perception de l'avenir de la cible fictive

Les participants devaient indiquer dans quelle mesure « comparer son avenir à autrui amenait à une expression semblable à celle de la cible fictive (i.e., OC, PC ou neutre) ». L'analyse de variance a été réalisée selon le plan intersujets suivant : 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée).

Un effet principal significatif de la variable « perception de l'avenir de la cible fictive » était obtenu, $F(2, 110) = 3.12$, $p < .05$, $\eta^2 = .03$. Conformément à l'hypothèse 6a, lors d'une comparaison de son avenir avec autrui, les participants percevaient leur avenir comme la cible fictive lorsqu'elle exprimait de l'OC ($M = 3.15$; $SD = 1.78$) que lorsqu'elle exprimait du PC ($M = 3.22$; $SD = 1.73$), $F(1, 110) = 5.88$, $p < .02$).

7-3 - Perception de l'avenir du participant en compétition selon la perception de l'avenir de la cible fictive

Les participants devaient indiquer si, dans une situation compétitive, ils s'exprimeraient sur leur avenir comme le fait la cible fictive. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan 3, Perception de l'avenir de la cible fictive (OC vs. PC vs. neutre) X 2, Cible de comparaison (proche vs. éloignée). Ce plan implique deux variables indépendantes intersujets, la dernière étant intrasujet.

L'ANOVA a mis en exergue un effet significatif principal de la variable « perception de l'avenir de la cible fictive », $F(2, 113) = 8.43$, $p < .0005$, $\eta^2 = .13$. Plus précisément, les participants précisaient qu'ils exprimeraient, en situation compétitive, une perception comparative de l'avenir plus similaire à la cible fictive lorsqu'elle exprimait de l'OC ($M = 3.95$; $SD = 2.13$) que lorsqu'elle exprimait du PC ($M = 2.63$; $SD = 1.67$), $F(1, 113) =$

10.37, $p < .002$) ou ni l'un ni l'autre (i.e., neutre) ($M = 2.38$; $SD = 1.61$), $F(2, 113) = 14.65$, $p < .0002$). Ce résultat confirmait les hypothèses 6b et 6c montrant le lien entre la compétition et l'expression d'OC.

8 – Analyses corrélationnelles

Les analyses de corrélation ont montré, auprès des 120 participants, que plus la cible fictive exprimait de l'OC, plus elle était perçue comme possédant des caractéristiques compétitives (r = .71, $p < .001$), plus la situation dans laquelle s'exprimait la cible fictive sur son avenir était perçue compétitive (r = .30, $p < .001$), plus elle était perçue en adéquation avec les situations compétitives (r = .39, $p < .001$), plus elle était perçue dans l'aisance (r = .56, $p < .001$), dans l'effort (r = .31, $p < .001$), et compétente (r = .58, $p < .001$), plus elle suivait un but d'approche de la performance (r = .36, $p < .001$).

En outre, plus la cible fictive était perçue comme souhaitant approcher un but de performance, plus elle était jugée utile dans l'aisance (r = .62, $p < .001$), l'effort (r = .61, $p < .001$) et la compétence (r = .61, $p < .001$) (Tableau 8).

Tableau 8

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 120)

	M	*SD*	Cible fictive	Caractéristique compétitive cible	Situation compétitive	Adéquation à la compétition	Buts de performance approche	Utilité aisance	Utilité compétence	Utilité Effort
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1)	1,00	0,82	1,00							
(2)	3,25	1,92	0,71***	1,00						

(3) 3,96	1,55	0,30***	0,63***	1,00					
(4) 3,42	1,61	0,39***	0,69***	0,66***	1,00				
(5) 4,05	1,84	0,36***	0,49***	0,27**	0,48***	1,00			
(6) 3,31	1,41	0,56***	0,64***	0,36***	0,54***	0,62***	1,00		
(7) 3,73	1,12	0,58***	0,67***	0,53***	0,57***	0,61***	0,68***	1,00	
(8) 3,94	1,21	0,31***	0,39***	0,32***	0.41***	0,61***	0,65***	0,54***	1,00

Note. La cible fictive était codée 0 (PC), 1 (neutre), 2 (OC). ** indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .01$; *** : $p < .001$.

9 – Analyses de régressions

Nous avons réalisé des analyses de régressions afin d'observer si la relation entre la cible fictive exprimant de l'OC et son jugement compétitif sur ces différentes dimensions (caractéristique de la cible vs. situation vs. adéquation) était médiatisée par la valeur d'utilité sociale (aisance vs. compétence vs. effort) ou par les buts de performance.

Concernant la variable d'utilité sociale. Nous observions que la relation entre la cible fictive OC et le jugement sur ces caractéristiques compétitives était médiatisée par l'aisance sociale. L'analyse de régression a mis en évidence que les coefficients de la cible fictive ($\beta = .20$, $p < .05$) et de l'aisance sociale ($\beta = .49$, $p < .05$), prédisant les caractéristiques compétitives de la cible sont significatifs, $F(2, 117) = 43.75$, $p < .0001$. La médiation était partielle puisque le coefficient de la cible fictive demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 42 %. Nous observions que la relation entre la cible fictive OC et le jugement sur la situation compétitive dans laquelle s'exprime la perception de l'avenir était médiatisée par l'aisance sociale. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient de la cible fictive ($\beta = .07$, *ns*) n'était pas significatif alors que le

coefficient de l'aisance sociale (β = .35, $p < .05$) l'était, prédisant le jugement sur la situation compétitive dans laquelle s'exprime la perception de l'avenir, $F(2, 117) = 10.81$, $p < .0001$. La médiation était totale puisque le coefficient de la cible fictive n'était plus significatif lorsque nous introduisions la variable médiatrice relative à l'aisance sociale. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 14 %. Enfin, nous notions que la relation entre la cible fictive OC et le jugement sur son adéquation aux situations compétitives était médiatisée par l'aisance sociale. L'analyse de régression a mis en évidence que les coefficients de la cible fictive (β = .20, $p < .05$) et de l'aisance sociale (β = .53, $p < .05$), prédisant l'adéquation de la cible fictive aux situations compétitives sont significatifs, $F(2, 117) = 52.11$, $p < .0001$. La médiation était partielle puisque le coefficient de la cible fictive demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 46 %. Conformément à l'hypothèse 7a, relation entre la cible fictive OC et son jugement sur les différents domaines de la compétition était médiatisée et expliquée partiellement ou en partie par son aisance sociale (i.e., dimension d'utilité). En d'autres termes, c'est parce la cible OC est perçue dans l'aisance qu'elle est jugée, en partie ou totalement, compétitive sur les différents domaines mesurés.

Concernant les buts d'accomplissement. Nous observions que la relation entre la cible fictive OC et le jugement des caractéristiques compétitives de la cible était médiatisée par l'approche des buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que les coefficients de la cible fictive (β = .38, $p < .05$) et de l'approche de buts de performance (β = .48, $p < .05$), prédisant le jugement des caractéristiques compétitives de la cible sont significatifs, $F(2, 117) = 61.23$, $p < .0001$. La médiation était partielle puisque le coefficient de la cible fictive demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 50 %. Nous observions que la relation entre la cible fictive OC et la situation compétitive dans laquelle s'exprime la perception de l'avenir était médiatisée par l'approche

des buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient de la cible fictive (β = .11, *ns*) n'était pas significatif alors que le coefficient de l'approche de buts de performance (β = .57, $p < .05$) l'était, prédisant la situation compétitive dans laquelle s'exprime la perception de l'avenir, $F(2, 117) = 10.81$, $p < .0001$. La médiation était totale puisque le coefficient de la cible fictive n'était plus significatif lorsque nous introduisions la variable médiatrice relative aux buts de performance. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 37 %. Enfin, nous notions que la relation entre la cible fictive OC et le jugement sur son adéquation aux situations compétitives était médiatisée par l'approche des buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que les coefficients de la cible fictive (β = .41, $p < .05$) et l'approche des buts de performance (β = .46, $p < .05$), prédisant l'adéquation de la cible fictive aux situations compétitives sont significatifs, $F(2, 117) = 52.11$, $p < .0001$. La médiation était partielle puisque le coefficient de la cible fictive demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 51 %. Conformément à l'hypothèse 7b, la relation entre la cible fictive OC et son jugement sur les différents domaines de la compétition était médiatisée et expliquée partiellement ou en partie par les buts de performance (i.e., sur l'approche). En d'autres termes, c'est parce la cible OC est perçue comme poursuivant des buts de performance qu'elle est jugée, en partie ou totalement, compétitive sur les différents domaines mesurés.

Discussion

Cette première expérimentation était un premier pas dans l'étude de la relation que pourrait entretenir l'optimisme comparatif et la compétition. Par le biais du paradigme des juges, elle avait pour objectif d'examiner dans quelle mesure la perception auto-avantageuse de l'avenir suscite et est associée à une dimension compétitive, puis serait le reflet d'une

certaine compétition dans la comparaison à l'autre. Le fait que l'OC et la compétition partagent des caractéristiques communes telles que le souhait d'être meilleur que l'autre, la valorisation et l'éloignement d'autrui (Abric, 1987 ; Butera et al., 2006 ; Harris & Middleton, 1994 ; Johnson & Johnson, 1989 ; Weinstein, 1980) laissait envisager que l'OC est perçu comme l'expression d'une certaine compétition avec autrui comparativement au PC ou à une expression comparative neutre de l'avenir. Par ailleurs, ces caractéristiques communes à l'OC et la compétition ne sont pas partagées par la coopération. Ainsi, l'OC pourrait être l'expression d'une certaine compétitivité dans la relation à l'autre mais pas l'expression d'une coopération.

Les résultats obtenus de cette première étude appuient nos hypothèses. En effet, l'OC ou plus précisément la cible fictive exprimant de l'OC était perçue comme possédant des caractéristiques plus compétitives que les cibles fictives PC et neutre. La cible exprimant de l'OC était également jugée plus compétitive que coopérative. Parallèlement, les participants pensaient que la situation dans laquelle la cible fictive avait dû se prononcer sur son avenir était plus compétitive lorsque celle-ci exprimait de l'OC que lorsque la cible exprimait du PC ou ni l'un ni l'autre (i.e., cible neutre). De même, lorsque la cible fictive exprimait de l'OC, les participants évaluaient cette situation plus compétitive que coopérative. Dans cette voie, les participants évaluaient la cible OC comme étant plus en adéquation avec une situation compétitive que les cibles PC et neutre, mais également plus en adéquation avec une situation compétitive qu'avec une situation coopérative. Enfin, lorsque les participants devaient émettre un jugement concernant leur propre perception de l'avenir, ils estimaient qu'en situation compétitive il est préférable d'exprimer de l'OC que du PC ou une perception neutre de l'avenir. L'ensemble de ces résultats corroboraient nos hypothèses principales 1, 2, 3 et 6 et confirmaient les liens étroits qu'entretiennent OC et compétition. Dans cette voie, l'expression d'OC pourrait être interprétée comme une possibilité de retirer un certain gain et

un certain avantage dans la compétition et de tirer profit de cette comparaison compétitive à l'autre.

Il est notable que les résultats précédemment décrits ne sont pas dus à la proximité ou de l'éloignement de la cible fictive avec la cible de comparaison. En d'autres termes, quel que soit l'éloignement ou la proximité entre la cible de comparaison et la cible fictive, lorsque la cible fictive exprimait de l'OC, elle était jugée compétitive (hypothèses 1, 2 et 3 validées). Ce résultat permet *a priori* d'écarter le risque d'une possible variable confondue. Le sentiment de compétitivité semble, en effet, dans notre étude, attribuable à la seule expression optimiste comparative de la cible jugée.

Par ailleurs, conformément aux hypothèses 4 et aux travaux de Le Barbenchon et Milhabet (2005 ; Milhabet et al., 2012) mettant en exergue la valorisation sociale de l'OC sur la dimension d'utilité sociale, nos résultats montraient que la cible OC était jugée socialement plus utile que désirable contrairement aux cibles PC et neutre qui étaient perçues plus désirables qu'utiles socialement. Et cela tout particulièrement sur l'aisance plutôt que sur la compétence ou l'effort. En outre, la cible fictive OC était mieux évaluée sur la dimension d'utilité sociale que les cibles fictives PC et neutre. Notons toutefois le déséquilibre entre les adjectifs mesurant les sous-dimensions d'utilité sociale et de désirabilité sociale qui peut être une limite méthodologique à cette étude. Néanmoins, nous attendions à davantage de liens entre l'OC et la compétition avec la dimension d'utilité sociale que la dimension de désirabilité sociale, nous souhaitions accorder davantage d'attention à la première dimension qu'à la seconde.

Ces analyses montraient également des liens entre utilité sociale ou but de performance et compétition (hypothèses 7a et 7b validées). Les résultats laissaient envisager une autre explication au jugement compétitif de l'OC. Dans un contexte compétitif, une

personne optimiste comparative est une personne qui peut initier des projets, des actions qui sont socialement utiles en ce qu'elles sont favorables au fonctionnement social. En d'autres termes, les régressions montrent que l'OC s'exprime davantage dans des contextes compétitifs, à des fins d'utilité sociale, que dans des contextes coopératifs.

Au sujet des buts d'accomplissement, conformément à l'hypothèse 5, nous obtenions que la cible fictive exprimant de l'OC était davantage perçue comme poursuivant un but de performance et comme souhaitant éviter de ne pas être performante ou d'échouer dans son travail que les cibles PC et neutre. En revanche, les cibles PC et neutre étaient davantage jugées comme souhaitant maîtriser le contenu de leur travail et s'améliorer que comme cherchant à être performantes. Nos résultats montraient ainsi que l'optimisme comparatif pourrait être lié aux buts de performance ou, tout au moins, qu'une personne exprimant cette forme d'optimisme serait perçue comme quelqu'un ayant pour but d'être meilleur que l'autre, de réussir et d'opter pour des buts compétitifs et de performance dans le travail au sens large. De plus, la relation entre la cible OC et son jugement compétitif était médiatisée par la poursuite de buts de performance (hypothèse 7b validée). En effet, la compétition semble induire dans notre étude d'être meilleur que l'autre. Butera et collaborateurs (2006 ; Darnon et al., 2006 ; Nicholls, 1984), avant nous, montraient que la compétition aboutit au but d'être meilleur et plus performant qu'autrui. L'OC étant également le désir ou la perception d'être meilleur que l'autre, ici concernant l'avenir (Harris & Middleton, 1994 ; Weinstein, 1980), conformément à nos résultats, il ne serait pas illogique qu'il soit ainsi le reflet d'une compétition et d'une recherche de performance par rapport à autrui. Les buts de performance seraient donc un éclaircissement à la relation qu'entretiendrait l'OC et la compétition.

Ces premiers résultats montrent, dans un paradigme des juges, que l'optimisme comparatif est jugé compétitif (plutôt que coopératif ou plutôt que les cibles PC et neutre).

Nous pouvons envisager que le lien que l'OC entretient avec la compétition montrent une tendance à rechercher la performance sur les autres à des fins de présentation de sa propre utilité sociale. Cette première étape encourageante était, nous semble-t-il, le premier pas vers l'examen plus direct de la dimension compétitive de l'optimisme comparatif. Conformément à notre objectif principal, nous souhaitions dans les études suivantes tester l'impact de la compétition sur la perception de l'avenir. *Plus précisément, la situation « symbolique » ou réelle de compétition, l'idée de compétition ambiante, être mis en compétition avec autrui, contribuent-t-ils à exprimer de l'OC ? L'expression d'OC, dans un environnement compétitif, est-elle la manifestation de la mise en avant soi et de la réussite afin d'en retirer un gain ?*

ETUDE 2

Introduction de l'étude 2

Les principaux résultats de l'étude précédente ont montré que la cible fictive exprimant de l'OC, par rapport à une cible de comparaison proche ou éloignée, était perçue comme plus compétitive que coopérative et était également perçue plus compétitive que les cibles fictives PC et neutres. En d'autres termes, l'OC serait perçu comme l'expression d'une comparaison compétitive à l'autre et contiendrait en soit un sentiment de compétition. Ces résultats étaient obtenus indépendamment de la distance existant entre cible fictive et cible de comparaison. En revanche, les facteurs tels que la valorisation sociale et les buts d'accomplissement, mesurés dans l'étude 1, permettaient d'éclairer et de mieux comprendre la relation entre OC et compétition.

Suite à ces premiers résultats, notre objectif était d'examiner l'impact de la compétition sur l'expression d'OC. Afin de répondre à cette vaste question, nous cherchions à répondre à une question intermédiaire : *l'environnement compétitif dans lequel les gens sont amenés à se prononcer les conduit-il à percevoir leur avenir de manière auto-avantageuse ? Plus largement, l'environnement compétitif dans lequel sont insérés les gens, facilite-il l'expression d'OC comparativement à des gens insérés dans un environnement moins compétitif (voire coopératif) ?* Tel était le but de la deuxième étude.

Dans ce cadre, nous avons fait le choix d'examiner la perception comparative de l'avenir d'étudiants appartenant à un cursus universitaire compétitif (i.e., étudiants en médecine : groupe dit compétitif) comparativement à des étudiants dont l'environnement universitaire est moins compétitif, voire coopératif (i.e. étudiants en Lettres : groupe dit

coopératif). Cette observation a été réalisée avant nous par Kohler, Braun, Mari et Roland (2003) et Van Lange, Schippers et Balliet (2011) (voir également, Desroque, Akerman, Maillard, Fazel, Mandelbrot, & Barranger, 2010 ; Lafon, Viton, & Demeester, 2013). Il est connu, qu'en France, les étudiants en première année de médecine engagent une année universitaire qui repose sur la compétition dans la mesure où elle se caractérise par un concours de fin d'année où seuls les meilleurs seront admis à continuer leur cursus. Ils doivent terminer dans les meilleurs de la promotion pour accéder à l'orientation qu'ils souhaitent (médecine/odontologie/sage-femme/masseur-kinésithérapeute). De plus, le redoublement de cette première année n'est possible qu'une seule fois. A la suite de deux échecs à ce concours, il est alors définitivement impossible de poursuivre. Les étudiants doivent, dans ce contexte, être plus performants que les autres et par conséquent sont placés dans et participent à un système dit compétitif (i.e., passation de l'étude avant la réforme à la rentrée universitaire de 2010/2011 qui modifie la première année des études de médecine (PCEM1) et devient une première année des études de santé (PACES) regroupant les études médicales, odontologiques, pharmaceutiques et maïeutiques). Cette issue s'accompagne de comportements quelquefois antisociaux (e.g., manque d'entraide et de coopération). En revanche, les étudiants en licence de Lettres ne sont pas soumis à un concours de fin d'année, seule la moyenne aux examens est nécessaire pour continuer le cursus. Il n'est pas nécessaire d'être meilleur qu'autrui. Au contraire, ils peuvent et ils ont tout intérêt à s'entraider et à coopérer pour réussir leurs devoirs en groupe et leurs examens. De recherches récentes ont montré que les étudiants en psychologie (i.e., étudiants en Lettres) sont et ont majoritairement des comportements prosociaux et que très peu sont compétiteurs (Van Lange et al., 2011). Les études de Lettres reposeraient davantage sur la coopération que sur la compétition.

Cette répartition invoquée dans des études soit reposant sur la compétition soit ne reposant sur la coopération était l'occasion de tester notre hypothèse. Nous nous attendions à

ce que les étudiants expriment en règle générale de l'OC (1a) mais que les étudiants en médecine expriment davantage d'OC que les étudiants en Lettres (1b). L'OC, partagé par tous, s'expliquerait que le fait que les étudiants pensent davantage contrôler les événements futurs (i.e., mener les comportements permettant d'éviter les événements négatifs et d'atteindre les événements positifs) que les autres (2a), les étudiants en médecine estimant davantage contrôler qu'autrui comparativement aux étudiants en Lettres (2b).

En partant des travaux montrant que l'OC est une façon de se mettre en avant au détriment d'autrui (Delhomme, 2001 ; Regan et al., 1995) et sachant la mise en avant de soi ou valorisation est observé dans des situations dites compétitives (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980) nous nous attendions à ce que l'environnement universitaire compétitif contribue à davantage d'OC que l'environnement non compétitif. La valorisation de soi peut également passer par la dévalorisation d'autrui (Weinstein, 1980). La compétition devrait, d'autant plus que la coopération, entraîner à la dévalorisation d'autrui, dévalorisation plus présente sur la dimension de désirabilité sociale que sur la dimension d'utilité sociale (Clérico, 2008 ; Fiske et al., 2007, 2002, 1999). Cette attente est renforcée par le fait que, tout comme la compétition, l'OC est davantage lié à l'utilité qu'à la désirabilité sociale (étude 1 ; voir également Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., sous presse, 2012). La cible OC, qui aurait « tout pour réussir socialement », jugée compétente et ambitieuse, est conjointement perçue comme compétitive. Dans cette voie, nous faisions l'hypothèse que les étudiants en médecine jugent autrui (i.e., leurs camarades de promotion) plus utile que ne le font les étudiants en Lettres (3a) alors que les étudiants en Lettres jugent autrui plus désirables que ne le font les étudiants en médecine (3b). Nous nous attendions également à ce que les étudiants en médecine jugent autrui plus utile que désirable socialement (3c) alors qu'autrui serait jugé plus désirable qu'utile socialement par les étudiants en Lettres (3d).

Concernant les buts d'accomplissement, nous attendions de manière générale à que les étudiants cherchent davantage à poursuivre un but de maîtrise dans leurs études qu'un but de performance (4a). Cependant, nous nous attendions à ce que cette tendance soit particulièrement manifeste pour les étudiants en Lettres (4b), les étudiants en médecine plus que les étudiants en Lettres cherchant un but performance dans leurs études (4c).

Pour finir, nous pensions que les variables d'utilité sociale et de buts de performance sont explicatives et médiatisent la relation entre l'expression d'OC et la compétition chez les étudiants en médecine (5a et 5b).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Les 44 participants de cette étude étaient 22 étudiants en première année de médecine (groupe dit compétitif) et 22 étudiants en licence de Lettres (e.g., psychologie, philosophie, information-communication ; groupe dit coopératif) à l'Université Nice Sophia Antipolis. Les étudiants, 32 femmes et 12 hommes, étaient âgés de 17 ans à 25 ans (M = 19.59 ; SD = 1.76).

Le plan expérimental de procédure, de type intersujets, appliqué à chacune des variables dépendantes était le suivant : 2, Groupe (médecine vs. Lettres).

2 – Le matériel expérimental

Le matériel était composé d'un long questionnaire (70 questions) de sept pages (Annexe 9). Hormis pour une question, sur laquelle nous reviendrons par la suite, l'ensemble des réponses se faisait sur des échelles en sept points allant de 1 « pas du tout » à 7 « tout à fait ». Nous comptions six séries de questions dans l'ordre chronologique suivant.

Questions de vérification de la manipulation expérimentale. Des questions de manipulation check permettaient de vérifier la procédure expérimentale mise en place. Avec la première question, les participants devaient préciser s'ils se sentaient davantage en compétition ou en coopération avec les étudiants de leur promotion universitaire, en complétant le mot suivant : **CO_PE_ _TION** (Clérico, 2008 ; Steele & Aronson, 1995). Ainsi, deux choix possibles s'offraient aux participants, compléter le mot de sorte à écrire **COMPETITION** ou **COOPERATION**. Cette question était la seule n'utilisant pas une échelle de réponse en 7 points. Deux autres questions de vérification de notre procédure concernait le sentiment d'éloignement et de proximité entre les participants à la cible à laquelle ils devaient se comparer (e.g., « je me sens proche et familier de cet autre étudiant » ; « je me sens éloigné et non familier de cet autre étudiant »).

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). Cette série de 18 questions permettait de mesurer l'expression d'OC des participants. Plus précisément, deux fois neuf questions étaient formulées. En effet, les mêmes questions étaient dédoublées : pour la cible soi et pour la cible autrui. Elles étaient construites de manière à ce que chaque participant estime la probabilité que des événements lui arrivent à l'avenir (i.e., cible soi) et la probabilité que ces mêmes événements arrivent à un autre étudiant représentatif de sa promotion universitaire (i.e., cible autrui). Nous comptions ainsi, pour chaque cible (soi vs. autrui), neuf questions une par événement. Les événements concernaient majoritairement l'avenir universitaire et professionnel des étudiants tels que « obtenir son année universitaire », « exercer dans quelques années le métier souhaité », « ne pas avoir un métier en rapport avec ses études ». Six des événements étaient positifs, trois étaient négatifs. Concrètement, pour la cible « soi » il y avait six événements positifs (α = .72) et trois négatifs (α = .51) et pour la cible « autrui » les mêmes six événements positifs (α = .72) et les mêmes trois événements négatifs (α = .06) présentés aléatoirement.

Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements (VD2). Pour des raisons de longueur du questionnaire et n'étant pas l'objectif principal de notre recherche, cette série de questions a été formulée pour un seul événement positif (i.e., « d'obtenir un travail de haut statut ») et un seul négatif (i.e., « d'éviter de perdre son futur travail »). Tout comme les questions concernant la perception de l'avenir, ces deux événements étaient posés à la fois pour soi et pour autrui (i.e., un autre étudiant représentatif de la promotion universitaire du participant).

Jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison (VD3). Des questions sur la perception de la valeur sociale de la cible autrui (i.e., un autre étudiant représentatif de la promotion universitaire du participant) étaient proposées. Ces questions étaient un peu différentes de celles de l'étude précédente afin de coller au plus près à notre objectif. Les questions se composaient de : 1/ six propositions d'acceptabilité sociale (Le Barbenchon & Milhabet, 2005) relevant de la désirabilité sociale (α = .62 ; e.g., « les étudiants de votre promotion ont-ils selon vous beaucoup d'amis ? ») et de l'utilité sociale (α = .63 ; e.g., « confieriez-vous des responsabilités aux étudiants de votre promotion ? ») et 2/ d'une liste de seize adjectifs de valeur sociale répartis en quatre dimensions : désirabilité positive (α = .87), désirabilité négative (α = .80), utilité positive (α = .75) et utilité négative (α = .51) (Cambon, 2006 ; Le Barbenchon, Cambon, & Lavigne, 2005) (Tableau 9).

Tableau 9

Adjectifs d'utilité et de désirabilité sociale

Désirabilité positive	**Désirabilité négative**	**Utilité positive**	**Utilité négative**
Affectueux	Egoïste	Ambitieux	Incompétent

Honnête	Prétentieux	Travailleur	Irresponsable
Attachant	Hypocrite	Efficace	Emotif
Serviable	Méfiant	Imperturbable	Imprudent

Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD4). Les neuf questions portaient sur les buts d'accomplissement : six sur la dimension de performance (α = .76 ; e.g., « J'ai pour objectif d'obtenir de meilleurs résultats que les étudiants de ma promotion») et trois sur la dimension de maîtrise (α = .51 ; « j'ai pour objectif d'apprendre et d'accroître mes connaissances »). À l'instar de la série de questions précédentes, afin d'ajuster au plus près de la situation expérimentale, nous avons formulé des questions inspirées du questionnaire de Darnon et Butera (2005).

Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative (VD5). Enfin, cette dernière série de seize questions concernait la perception générale que les participants ont des situations compétitive et coopérative (e.g., « la compétition est génératrice de conflit », « dans mon travail, je pense être de nature coopérative », « selon vous, la compétition est-elle plus appropriée que la coopération pour une bonne performance ? »).

Chaque série de questions correspondait à une variable dépendante qui a été traitée selon le plan expérimental approprié. Chaque groupe relevant de l'une ou de l'autre des conditions expérimentales (compétitive vs. coopérative) a eu à compléter le même questionnaire.

3 – Les variables dépendantes

Les premières mesures concernaient la vérification de notre procédure expérimentale. Elles étaient suivies de la variable dépendante principale : la perception de l'avenir (pour soi et pour autrui). Les autres variables dépendantes complémentaires étaient les suivantes : le jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements, le jugement des participants sur la valeur sociale de cible de comparaison, le jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement et la perception des participants sur les situations compétitive et coopérative.

4 – La procédure expérimentale

L'expérimentation s'est déroulée au sein de l'Université Nice Sophia Antipolis. Les étudiants étaient divisés en deux groupes selon leur cursus universitaire, les étudiants en première année de médecine et les étudiants en licence de Lettres. Nous comptions ainsi deux conditions expérimentales reposant sur une variable indépendante invoquée (i.e., groupe dit compétitif vs. groupe dit coopératif). Afin de réactiver le contexte compétitif versus coopératif dans lequel les étudiants étaient écologiquement placés, leurs conditions d'étude marquées soit par la compétition soit par la coopération étaient rappelés en en-tête du questionnaire (Annexe 10). Suite à la lecture du rappel, les étudiants répondaient individuellement et anonymement au questionnaire. La passation du questionnaire durait environ 15 à 20 minutes. Nous concluions par un débriefing de l'étude afin d'en expliquer les différents objectifs.

Résultats

Pour l'essentiel, le traitement statistique des données a donné lieu à des ANOVA et à la taille de leurs effets, des Chi^2, des corrélations et des régressions. Nous présentons ci-dessous les effets significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 - Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses préliminaires étaient effectuées en vue de vérifier la pertinence des manipulations expérimentales (Annexe 11). Concernant la perception des participants de leur environnement universitaire à l'aide de la tâche de remplissage (i.e., CO_PE_ _TION), les étudiants en médecine se percevaient en situation compétitive plutôt que coopérative (19 sur 21 participants) alors que les étudiants en Lettres se percevaient en coopération plutôt qu'en compétition (16 sur 22 participants). Par ailleurs, les participants ne percevaient pas la cible de comparaison plus proche qu'éloignée en condition coopérative (i.e., étudiants en Lettres) et plus éloignée que proche en condition compétitive (i.e., étudiants en médecine).

2 - Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

Les participants des groupes compétitif et coopératif (i.e., Groupe) devaient estimer la probabilité que des événements se déroulent dans l'avenir (VD principale) pour eux-mêmes et pour autrui (i.e., Cible de jugement). Les événements étaient soit positifs et soit négatifs (i.e., Polarité). Les données recueillies ont fait l'objet d'une analyse de variance selon le plan suivant : 2, Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). La première variable indépendante est de type intersujets alors que les deux suivantes sont de type intrasujet.

L'analyse de variance a permis d'observer un effet significatif d'interaction entre les variables « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(1, 42) = 47.29$, $p < .0001$, $\eta^2 = .53$. Les participants, qu'ils soient en médecine ou en Lettres, pensaient davantage vivre dans l'avenir les événements positifs ($M = 4.77$; $SD = .79$) qu'autrui ($M = 3.79$; $SD = .70$), $F(1, 42) = 62.23$, $p < .0001$. Ils pensaient également vivre moins d'événements négatifs ($M = 3.69$; $SD = 1.13$) qu'autrui ($M = 4.27$; $SD = .65$), $F(1, 42) = 13.24$, $p < .001$. Ainsi, étudiants en médecine et étudiants en Lettres exprimaient de l'OC sur les événements positifs et sur les événements négatifs, corroborant l'hypothèse 1a.

Par ailleurs, nous observions un effet d'interaction significatif entre les variables « groupe », « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(1, 42) = 7.45$, $p = .01$, $\eta^2 = .15$ (Annexe 12). Si les étudiants en médecine (i.e., groupe compétitif) pensaient vivre davantage les événements positifs qu'autrui, $F(1, 42) = 49.29$, $p < .0001$, il en était de même pour les étudiants en Lettres (i.e., groupe coopératif), $F(1, 42) = 17.10$, $p < .001$. Bien que les deux groupes (médecine vs. Lettres) exprimaient de l'OC, les étudiants en Lettres percevaient autrui comme pouvant accéder à un meilleur avenir que ne le percevaient les étudiants en médecine, $F(1, 42) = 9.06$, $p < .005$. Ainsi, l'écart entre la perception de l'avenir pour soi et pour autrui, et par conséquent l'expression d'OC, étaient plus importants pour les participants en médecine que pour les participants en Lettres. Ce résultat va dans le sens de l'hypothèse principale 1b. Concernant les événements négatifs, les participants en médecine exprimaient de l'OC, ce qui n'était pas le cas pour les participants en Lettres. En d'autres termes, les participants en médecine jugeaient qu'il était moins probable qu'ils soient soumis à des événements négatifs qu'autrui, $F(1, 42) = 17.68$, $p < .0002$, comparativement aux participants en Lettres, $F(1 ,42) = 0.88$, *ns*. De plus, sur les événements négatifs, les participants en médecine exprimaient davantage d'optimisme pour soi que les participants en lettres, $F(1, 42)$

= 6.35, $p < .01$ (Tableau 10). Ces résultats confirment la validation de l'hypothèse 1b selon laquelle un groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine) exprime davantage d'OC qu'un groupe coopératif (i.e., étudiants en Lettres).

Tableau 10

Moyennes de l'estimation, par les participants, de l'optimisme pour soi et pour autrui selon le groupe et la polarité des événements

Groupe		**Soi**		**Autrui**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Médecine	**Evénements positifs**	4.75^{a}	.75	3.50^{d}	.75
	Evénements négatifs	3.28^{b}	.83	4.23^{c}	.60
Lettres	**Evénements positifs**	4.82^{a}	.84	4.09^{b}	.53
	Evénements négatifs	4.09^{c}	1.26	4.30^{bc}	.70

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .01$

3 - Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements

Les participants estimaient, pour eux-mêmes et pour autrui, la capacité à mettre en œuvre les comportements qui conduisent à vivre un événement positif et à éviter un événement négatif (parmi l'ensemble des événements de l'étude). Afin de faciliter l'interprétation des résultats, nous avons recodé l'événement positif en événement négatif. Le plan traité était alors le suivant : 2, Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui). La première variable était de type intersujets tandis que la seconde était de type intrasujet.

L'analyse de variance montrait un effet significatif de la variable indépendante « cible de jugement », $F(1, 42) = 31.90$, $p < .0001$, $\eta^2 = .43$. Les participants pensaient davantage mettre en œuvre les comportements leur permettant d'éviter un événement négatif ($M = 2.66$; $SD = 1.19$) qu'autrui ($M = 4.08$; $SD = 1.27$) (hypothèse 2a validée). Par ailleurs, nous observions un effet significatif d'interaction entre les variables « population » et « cible de jugement », $F(1, 42) = 4.51$, $p < .04$, $\eta^2 = .10$ (Annexe 13). Bien que les étudiants en médecine et en Lettres estimaient avoir un meilleur contrôle des événements négatifs qu'autrui (respectivement, $F(1, 42) = 30.19$, $p < .0001$ et $F(1, 42) = 6.21$, $p < .02$), les participants en médecine considéraient tout de même être plus capables de mettre en œuvre les comportements leur permettant d'éviter un événement négatif que ne l'estimaient les participants en Lettres, $F(1, 42) = 15.53$, $p < .001$ (Tableau 11). En d'autres termes, les participants en situation dite compétitive pensaient davantage adopter les comportements « adéquats » que les participants en situation dite coopérative. Par conséquent, l'ensemble de ces résultats confirme l'hypothèse 2b.

Tableau 11

Moyennes de la perception, faites par les participants, de contrôle des événements négatifs

Groupe	**Soi**		**Autrui**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Médecine	2.05^{a}	.79	4.00^{b}	1.46
Lettres	3.27^{c}	1.23	4.16^{b}	1.08

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .02$

4 - Jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison

4-1 - Acceptabilité sociale

Au moyen de différentes propositions relevant de la désirabilité et de l'utilité sociales, les participants estimaient l'acceptabilité sociale de la cible de comparaison (i.e., étudiant de la promotion du participant). Le plan expérimental était le suivant : 2, Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Acceptabilité sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité). La première variable indépendante était de type intersujets et la seconde était intrasujet.

L'analyse de variance montrait un effet principal significatif de la variable indépendante « acceptabilité sociale de la cible de comparaison », $F(1, 42) = 4.79$, $p < .03$, $\eta^2 = .10$ (Annexe 14). Quel que soit le groupe, la cible de comparaison était perçue socialement plus désirable ($M = 4.14$; $SD = .92$) qu'utile ($M = 3.69$; $SD = 1.05$). En revanche, nous n'observions pas d'effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « groupe et acceptabilité sociale de la cible de comparaison », $F(1, 42) = 0.73$, *ns*. Toutefois, la décomposition de cette interaction montrait que les participants en Lettres (population coopérative) jugeaient autrui plus désirable qu'utile, $F(1, 42) = 4.63$, $p < .04$. Cette différence n'était pas observée chez les participants en médecine (population compétitive). Ce résultat spécifique allait dans le sens de l'hypothèse 3d. (Tableau 12).

Tableau 12

Moyennes, par les participants, de l'acceptabilité sociale d'autrui

Groupe	**Désirabilité sociale**		**Utilité sociale**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Médecine	4.06[a]	1.01	3.79[ab]	1.26

Lettres	4.21[a]	.85	3.59[b]	.81

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .04$

4-2 - Adjectifs de valeur sociale

Les participants des deux groupes (médecine vs. Lettres) devaient juger la valeur sociale de la cible de comparaison à l'aide d'adjectifs, positifs et négatifs, relevant de la désirabilité et de l'utilité sociales. L'ANOVA a été effectuée sur le plan 2 : Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité) X 2, Polarité des adjectifs (positive vs. négative). La première variable indépendante était intersujets et les deux suivantes intrasujets.

L'ANOVA a mis en évidence un effet significatif d'interaction entre les variables « groupe », « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison » et « polarité des adjectifs », $F(1, 42) = 4.92$, $p < .03$, $\eta^2 = .10$ (Annexe 15). La cible de comparaison était jugée significativement plus indésirable qu'inutile par les participants en Lettres, $F(1, 42) = 7.42$, $p < .01$. De même, pour les participants en Lettres, la cible de comparaison était jugée plus utile qu'inutile, $F(1, 42) = 5.70$, $p < .02$. Ces résultats vont à l'encontre de l'hypothèse 3d qui suggérait, pour les participants en Lettres, un jugement plus désirable qu'utile d'autrui. Les participants de médecine jugeaient autrui plus utile que les participants en Lettres, $F(1, 42) = 8.57$, $p < .005$ (hypothèse 3a validée). Conformément à l'hypothèse 3b, la cible de comparaison était jugée plus indésirable par les étudiants en médecine que par ceux en Lettres, $F(1, 42) = 3.49$ $p < .05$. Pour finir, en médecine, autrui était jugé plus indésirable que désirable, $F(1, 42) = 8.37$, $p < .01$, plus utile que désirable, $F(1, 42) = 25.96$ $p < .0001$, plus indésirable qu'inutile, $F(1, 42) = 19.83$, $p < .0001$, plus utile qu'inutile, $F(1, 42) = 16.28$, $p < .0002$ (Tableau 13). Par conséquent, l'ensemble de ces résultats corrobore l'hypothèse 3c,

précisant que les participants en médecine ont un meilleur jugement d'autrui sur la dimension d'utilité sociale que sur la dimension de désirabilité sociale.

Tableau 13

Moyennes du jugement d'autrui, par les participants, sur les dimensions de désirabilité sociale et d'utilité sociale aux moyens d'adjectifs

Dimension de la valeur sociale		**Médecine**		**Lettres**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Désirabilité sociale	**Polarité positive**	3.53^{ac}	1.29	3.77^{c}	.95
	Polarité négative	4.86^{b}	1.40	4.13^{bc}	1.22
Utilité sociale	**Polarité positive**	4.85^{b}	.93	4.09^{c}	.77
	Polarité négative	3.69^{a}	.89	3.41^{a}	.89

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .02$

5 – Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

Les participants devaient se prononcer sur les buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) qu'ils poursuivent dans leurs études. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan suivant : 2, Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) ; la première variable indépendante était de type intersujets tandis que la seconde était de type intrasujet.

Nous observions un effet significatif de la variable indépendante « buts d'accomplissement », $F(1, 42) = 23.54$, $p < .0001$, $\eta^2 = .36$. Globalement, les participants pensaient davantage suivre au cours de leurs études des buts de maîtrise ($M = 5.65$; $SD = .96$) plutôt que des buts de performance ($M = 4.86$; $SD = 1.26$) (hypothèse 4a

validée). Par ailleurs, nous observions un effet significatif d'interaction entre les variables « groupe » et « buts d'accomplissement », $F(1, 42) = 28.73$, $p < .0001$, $\eta^2 = .41$ (Annexe 16). Les participants du groupe coopératif (i.e., étudiants en Lettres) pensaient davantage suivre des buts de maîtrise que des buts de performance, $F(1, 42) = 52.14$, $p < .0001$; ce résultat n'était pas observé pour le groupe dit compétitif (hypothèse 4b validée). En revanche, les participants du groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine) estimaient davantage suivre des buts de performance dans leurs études que ceux du groupe coopératif, $F(1, 42) = 33.94$, $p < .0001$ (Tableau 14). Par conséquent, ce résultat corrobore l'hypothèse 4c selon laquelle l'environnement compétitif est davantage lié aux buts de performance que l'environnement coopératif.

Tableau 14

Moyennes de l'estimation des participants concernant les buts d'accomplissement sur les dimensions de performance et de maîtrise

Groupe	**Buts de maîtrise**		**Buts de performance**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Médecine	5.61[a]	.72	5.69[a]	.58
Lettres	5.70[a]	1.17	4.02[b]	1.21

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

6 – Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Nous mesurions par le biais de cette série de questions le jugement général des participants concernant les situations compétitive et coopérative. Le traitement de chacune des variables dépendantes que nous présentons ici a été réalisé selon le plan : 2, Groupe

(médecine vs. Lettres). Nous comptions près de vingt questions dans cette série et nous n'avons retenu ici que les mesures permettant d'éclairer de façon pertinente notre propos.

6-1 – Compétition pendant les examens

Les participants pensaient davantage être en compétition avec les étudiants de leur promotion au cours de leurs examens en médecine (M = 6.27 ; SD = 1.16) qu'en Lettres (M = 2.77 ; SD = 1.80), $F(1, 42) = 58.81$, $p < .0001$, $\eta^2 = .58$ (Annexe 17).

6-2 – Avoir une personnalité compétitive

Les étudiants en médecine (M = 5.14 ; SD = 1.78) estimaient davantage avoir une personnalité compétitive que les étudiants en lettres (M = 2.95 ; SD = 1.62), $F(1, 42) = 18.09$, $p < .0001$, $\eta^2 = .30$.

6-3 – La compétition accentue l'effort

Les participants en médecine pensaient davantage que la compétition les encourage à faire des efforts dans leur travail (M = 5.73 ; SD = 1.36) que les participants en Lettres (M = 3.32 ; SD = 2.06), $F(1, 42) = 21.09$, $p < .0001$, $\eta^2 = .33$.

7 – Analyses corrélationnelles

De manière générale, les corrélations réalisées auprès de 43 participants, mettaient en avant que plus les étudiants du groupe dit compétitif (i.e., étudiants en médecine), plus ils exprimaient de l'OC sur les événements positifs ($r = .34$, $p < .05$) et sur les événements négatifs ($r = -.30$, $p < .05$), plus ils jugeaient autrui utile ($r = .41$, $p < .005$), plus ils estimaient poursuivre un but de performance dans leurs études ($r = .67$, $p < .0001$).

Plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs, plus ils estimaient poursuivre un but de maîtrise (r = -.31, $p < .05$) et plus ils estimaient poursuivre un but de performance dans leurs études (r = -.46, $p < .002$). De même, plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements négatifs, plus ils estimaient poursuivre un but de performance dans leurs études (r = .38, $p < .01$).

Plus les participants estimaient poursuivre un but de performance dans leurs études, plus ils estimaient être en compétition avec les autres étudiants de leur cursus (r = .63, $p < .0001$) (Tableau 15).

Tableau 15

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 43)

	M	*SD*	Groupe (1)	OC + (2)	OC - (3)	Compétition avec autrui (4)	Buts de performance (5)	Buts de maitrise (6)	Utilité + (7)	Utilité - (8)	Désirabilité + (9)	Désirabilité - (10)
(1)	1,5	0,5	1,00									
(2)	-0,99	0,87	-0,30*	1,00								
(3)	0,58	1,11	0,34*	-0,35**	1,00							
(4)	4,41	2,31	0,64***	-0,34**	0,38**	1,00						
(5)	4,86	1,26	0,67***	-0,45**	0,38**	0,63***	1,00					
(6)	5,65	0,96	-0,5	-0,31*	0,09	-0,01	0,23	1,00				
(7)	4,47	0,93	0,41**	0,17	0,03	0,17	0,42**	0,08	1,00			
(8)	3,55	0,89	0,16	-0,19	0,18	0.24	0,13	-0,04	-0,10	1,00		
(9)	3,65	1,12	-0,11	0,11	-0,07	-0,30*	0,03	0,12	0,20	-0,14	1,00	
(10)	4,49	1,35	0,27	-0,25	0,17	0,17	0,20	0,08	0,12	0,44**	-0,58***	1,00

Note. Le groupe était codé 0 (étudiant en Lettres - coopération) à 1 (étudiant en médecine - compétition).
* indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

8 - Régressions

Nous avons réalisé des analyses de régressions afin d'observer si la relation entre le groupe compétitif et l'expression d'OC était médiatisée par la valeur d'utilité sociale ou par les buts de performance.

Concernant la variable d'utilité sociale, contrairement à l'hypothèse 5a, nous n'observions pas de médiation de cette variable sur la relation entre le groupe compétitif et l'expression d'OC sur les événements positifs et négatifs.

Concernant les buts d'accomplissement, nous observions que la relation entre le groupe compétitif et l'expression d'OC sur les événements positifs était médiatisée par les buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient du groupe compétitif ($\beta = .007$, *ns*) n'était pas significatif alors que celui des buts de performance ($\beta = -.46$, $p < .05$) l'était, prédisant l'expression d'OC sur les événements positifs, $F(2, 41) = 5.35$, $p < .01$. La médiation était totale puisque seul le coefficient relatif aux buts de performance demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 17 %. Nous observions le même pattern de résultats sur l'expression d'OC sur les événements négatifs. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient du groupe compétitif ($\beta = .095$, *ns*) n'était pas significatif alors que celui des buts de performance ($\beta = .42$, $p < .05$) l'était, prédisant l'expression d'OC sur les événements négatifs, $F(2, 41) = 6.34$, $p < .005$. La médiation était totale puisque seul le coefficient relatif aux buts de performance demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 20 %. Ces

résultats valident l'hypothèse 5b, la poursuite de buts de performance est une explication à l'effet d'OC exprimé par le groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine).

Discussion

Après avoir montré dans l'étude 1 que l'optimisme comparatif portait une dimension compétitive dans la comparaison à l'autre, nous souhaitions, conformément à notre objectif principal, étudier l'influence de l'environnement compétitif sur l'expression d'OC : premier pas de l'étude de l'impact plus général de la compétition sur l'OC. L'étude 2, reposant sur une variable invoquée, avait pour vocation d'observer dans quelle mesure un groupe *immergé* dans un environnement universitaire plutôt compétitif exprimait davantage d'OC qu'un groupe *immergé* dans un environnement universitaire plutôt coopératif.

Les analyses préliminaires relatives à la mise en œuvre expérimentale confirmaient que les étudiants en médecine se sentaient en compétition avec les étudiants de leur promotion universitaire alors que les étudiants en Lettres se sentaient en coopération (Desroque et al., 2010 ; Kholer et al., 2003 ; Lafon et al., 2013 ; Van Lange et al, 2011). De plus, les étudiants en médecine estimaient, plus que les étudiants en Lettres, faire des études dans un environnement compétitif et notamment lors des examens. De même, ils pensaient davantage avoir une personnalité compétitive que les étudiants en Lettres. Ainsi, nous pouvions admettre que nous étions en présence d'un groupe dit compétitif et d'un groupe dit coopératif.

Par ailleurs, alors que la compétition induit de l'éloignement avec autrui et que la coopération induit une certaine proximité avec autrui, nos résultats ne montraient pas d'effet du groupe sur la perception de distance avec la cible de comparaison. En d'autres termes,

nous concluions que l'impact ensuite examiné des environnements compétitif et coopératif sur l'OC pouvait se faire sans confusion avec l'éloignement et la proximité.

À ce titre, les résultats de l'étude 2 étaient encourageants dans la mesure où le groupe dit compétitif (i.e., étudiants en médecine) exprimait davantage d'OC que le groupe dit coopératif (i.e., étudiants en Lettres) et validaient l'hypothèse 1b. Concrètement, les étudiants en médecine, évoluant dans un environnement compétitif, estimaient mieux réussir leurs études ou encore trouver un travail en rapport avec celles-ci que les étudiants de leur promotion universitaire, comparativement aux étudiants en Lettres évoluant dans un environnement coopératif. L'environnement compétitif exacerberait l'expression d'OC.

Ces premiers résultats pouvaient trouver leur explication, en partie, dans la capacité de contrôle attribuée à soi et à autrui, des comportements adaptés à l'atteinte d'un événement positif et à l'évitement d'un événement négatif. Les étudiants en médecine se démarquent une fois encore de ceux en Lettres. Les premiers s'estimaient plus capables de mettre en œuvre les comportements appropriés que les derniers (hypothèse 2b validée). En d'autres termes, nous retenons que se sentir en situation de compétition s'accompagne également d'une perception de contrôle auto-avantageuse des événements.

Est-ce là une façon de se valoriser socialement sur les dimensions d'utilité et de désirabilité sociales ? Les résultats sur la valeur sociale de la cible de comparaison montraient que le groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine) jugeait la cible de comparaison (i.e., un autre étudiant de leur promotion universitaire) plus utile socialement que ne le faisait le groupe coopératif (i.e., étudiants en Lettres). Notons qu'autrui n'était pas jugé plus désirable socialement lorsqu'il était membre du groupe coopératif que lorsqu'il était membre du groupe compétitif. Toutefois, autrui était jugé plus désirable qu'utile socialement par les étudiants en Lettres alors qu'il était perçu plus utile que désirable socialement par les étudiants en

médecine. Ces résultats vont dans le sens de nos hypothèses 3 (a, b, d). En outre, plus les participants étaient dans un environnement compétitif, plus ils exprimaient de l'OC (et de l'optimisme pour soi) et plus ils jugeaient la cible de comparaison indésirable et utile socialement. Conformément à l'hypothèse 3c (voir Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980), nous observons que le groupe compétitif dévalorise davantage autrui que le groupe coopératif notamment sur la dimension de désirabilité sociale (Clérico, 2008).

L'ensemble de ces résultats sont corroborés par les corrélations entre compétition, OC et utilité sociale. Dans l'étude 2, la mesure de la valeur sociale se fait (non sur le participant comme dans l'étude 1) sur la cible de comparaison ; celle à laquelle les participants (en médecine ou en Lettres) se comparent. Les résultats montrent que la compétition est liée à l'utilité sociale. *La compétition ne représenterait-elle pas une forme d'utilité sociale dans notre société qui pousserait à exprimer de l'optimisme comparatif* ? L'analyse de régression (contrairement à l'étude 1) ne confirme pas que l'utilité sociale soit une explication à la relation entre environnement/groupe compétitif et OC (hypothèse 5a non confirmée).

Concernant les buts d'accomplissement, nous notions que le groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine) exprimait davantage poursuivre des buts de performance dans ses études que le groupe coopératif (i.e., étudiants en Lettres) ; ce dernier groupe pensait, au contraire, davantage poursuivre des buts de maîtrise que des buts de performance. Par ailleurs, plus les étudiants estimaient suivre un but de performance, plus ils s'estimaient en compétition, plus ils exprimaient de l'OC (et de l'optimisme pour soi) et plus ils jugeaient autrui utile. Par conséquent, l'ensemble de ces résultats corrobore les hypothèses 4a, b et c selon lesquelles la compétition et l'OC seraient davantage liées aux buts de performance que de maîtrise. Comme le montraient Butera et ses collaborateurs (2006), la compétition pousse à

vouloir être meilleur que l'autre et à rechercher la performance. L'apport de l'étude 2 tient à l'observation de tels résultats sur l'expression d'OC. OC et compétition, reposant sur la recherche et la poursuite de buts de performance, permettraient d'expliquer pourquoi la compétition pousse à percevoir son avenir de manière auto-avantageuse. L'analyse de régression confirme cette hypothèse (5b), la poursuite de buts de performance médiatise la relation entre compétition et OC.

Pour conclure, cette deuxième étude montrait qu'un groupe inséré dans un environnement compétitif exprime davantage d'optimisme comparatif qu'un groupe dit coopératif. Des prémices d'explication, de cette relation entre compétition et OC, se trouvent dans le fait que la compétition reflète l'utilité sociale et la recherche de performance. Cet ensemble encourageant repose sur une variable invoquée : l'environnement pédagogique, universitaire, d'étudiants en médecine et en Lettres. Notre souhait était, dans une troisième étude, de manipuler cette variable indépendante. *Ainsi, une situation de compétition, induite, contribue-t-elle à l'expression d'un OC plus fort qu'une situation de coopération induite ?*

ETUDE 3

Introduction de l'étude 3

L'objectif de l'étude 3 était de mettre à l'épreuve les résultats obtenu dans l'étude 2 à partir d'une variable invoquée (i.e., environnement compétitif vs. coopératif dans lequel les participants étaient insérés socialement). L'objectif était donc d'induire expérimentalement du sentiment compétitif ou coopératif afin de tester l'impact de l'environnement dans lequel les gens se retrouvent placés sur la perception de son avenir et plus spécifiquement sur l'OC.

Nous faisions l'hypothèse que, de manière générale, les étudiants expriment de l'OC (1a). Cependant, les étudiants en situation compétitive expriment davantage d'OC que les étudiants en situation coopérative (1b). Dans cette voie, nous nous attendions à ce que globalement les étudiants pensent davantage mettre en œuvre les comportements appropriés à un avenir positif qu'autrui (2a) mais que ceux en situation compétitive estiment être plus capables de mettre en œuvre ces comportements que ceux en situation coopérative (2b).

Concernant la valeur sociale d'autrui (i.e., cible de comparaison), nous faisions l'hypothèse que les étudiants en situation compétitive jugent autrui plus utile que les étudiants en situation coopérative (3a) alors que les étudiants en situation coopérative jugent autrui plus désirable que les étudiants en situation compétitive (3b). Nous faisions également les hypothèses qu'en situation compétitive autrui est jugé plus utile que désirable socialement (3c) alors qu'en situation coopérative autrui est jugé plus désirable qu'utile socialement (3d).

Enfin, concernant les buts d'accomplissement, nous pensions de manière générale que les étudiants souhaitent poursuivre davantage un but de maîtrise dans leurs études qu'un but de performance (4a). Cependant, en dissociant nos étudiants en fonction de la situation

induite, nous pensions que, si les étudiants en situation coopérative recherchent davantage la maîtrise que la performance dans leurs études (4b), les étudiants en situation compétitive recherchent davantage un but de performance que de maîtrise (4c) et qu'également ils recherchent davantage un but performance dans leurs études que les étudiants en situation coopérative (4d).

Pour conclure, dans la lignée des précédentes études, nous nous attendions à une médiation de la part des variables explicatives que seraient l'utilité sociale et les buts de performance dans le modèle de régression de l'OC en compétition (respectivement 5a et 5b).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Un total de 48 étudiants en Licence de Lettres à l'Université Nice Sophia Antipolis a participé à cette étude. Les étudiants, 37 femmes et 11 hommes, étaient âgés de 18 ans à 29 ans (M = 21.44 ; SD = 2.00). Les étudiants de cette étude n'avaient pas participé à l'expérimentation précédente. Le plan intersujets de procédure expérimentale appliquée à chacune des variables dépendantes (identiques à l'étude précédente) était le suivant : 2, Situation (compétitive vs. coopérative).

2 - Le matériel expérimental et les variables dépendantes

Le matériel expérimental était composé d'un questionnaire en sept pages organisé en six séries de questions (Annexe 9). Il était en tout point identique à celui de l'étude précédente. Pour rappel, les six séries de questions concernaient la vérification de la manipulation expérimentale, le jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1), le jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements

(VD2), le jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison (VD3), le jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD4) et la perception des participants sur les situations compétitive et coopérative (VD5). Nous précisons uniquement ici les alphas de Cronbach pour les variables concernées.

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). Les alphas de Cronbach calculés sur les 18 événements de perception de l'avenir pour soi, sur les six items positifs (α = .74) et trois négatifs (α = .67), et pour autrui, sur les six items positifs (α = .82) et trois négatifs (α = .39), étaient dans l'ensemble plus satisfaisants pour les items positifs que pour les items négatifs. L'insuffisance des alphas pour les événements négatifs est quelquefois observée, davantage que pour les événements positifs.

Jugement des participants de la valeur sociale de la cible de comparaison (VD3). Concernant l'acceptabilité sociale de la cible de comparaison, les alphas de Cronbach calculés sur les trois items de désirabilité positive (α = .71) et les trois items d'utilité positive (α = .55) étaient peu satisfaisants. Le nombre d'items assez faible ne nous a pas permis de pouvoir en écarter afin de bénéficier de meilleurs alphas. Concernant les adjectifs sur la valeur sociale d'autrui, les alphas de Cronbach calculés étaient satisfaisants sur les 20 adjectifs de désirabilité positive (α = .87), de désirabilité négative (α = .76) et d'utilité positive (α = .77). En revanche, l'alpha de Cronbach des adjectifs d'utilité négative (α = .32) était beaucoup plus faible. Nous n'avons pas pu écarter un ou plusieurs items afin d'obtenir un alpha satisfaisant en raison du faible nombre d'items.

Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD4). Les alphas de Cronbach calculés sur les neuf buts de performance (α = .59) et de maîtrise (α = .56) étaient peu satisfaisants. Ces résultats démontraient un manque d'homogénéité et une faible cohésion

entre les items de ces questions. Aucun item n'a pu être mis de côté pour bénéficier de meilleurs alphas.

3 – La procédure expérimentale

Alors que les étudiants en licence de Lettres sont *a priori* plutôt dans un parcours universitaire coopératif (voir étude 2), nous avons fait appel à ces étudiants pour l'étude 3. Lors de la prise de contact avec les étudiants et alors qu'ils avaient accepté de participer à notre étude, nous rappelions les conditions dans lesquelles ils font leurs études en tronquant le rappel soit sur le versant compétitif soit sur le versant coopératif. Nous parlons dans cette étude de situation compétitive vs. de situation coopérative. En d'autres termes, nous exacerbions le fait que leurs études reposent sur de la compétition ou au contraire sur de la coopération ; à quel point l'une ou l'autre (selon la condition expérimentale) est importante dans leurs études. Ce rappel, énoncé d'abord à l'oral, figurait également en en-tête du questionnaire (Annexe 17). Ensuite, les participants, répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions, répondaient individuellement et anonymement au questionnaire. La passation du questionnaire durait entre 15 et 20 minutes et se terminait par un bref débriefing.

Résultats

Pour l'essentiel, le traitement statistique des données a donné lieu à des alphas de Cronbach, des ANOVA et la taille de leurs effets, des Chi^2, des corrélations et des régressions. Nous présentons ci-dessous uniquement les effets significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 - Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses préliminaires étaient effectuées en vue de vérifier la pertinence des manipulations expérimentales (Annexe 18). Concernant la perception des participants de leur environnement universitaire à l'aide de la tâche de remplissage (i.e., CO_PE_ _TION), les participants en situation compétitive se percevaient autant en compétition (*N* = 12) qu'en coopération (*N* = 12) avec les étudiants de leur promotion. En revanche, en situation coopérative, les participants se percevaient tout de même davantage en coopération (*N* = 18) qu'en compétition (*N* = 6). Malgré tout, les participants en situation compétitive se percevaient davantage en compétition (*N = 12*) que les participants en situation coopérative (*N = 6*) tandis que ces participants en situation coopérative se percevaient davantage en coopération (*N = 18*) que les participants en situation compétitive (*N = 12*). Par ailleurs, les participants ne percevaient pas la cible de comparaison plus proche qu'éloignée en condition coopérative et plus éloignée que proche en condition compétitive.

2 - Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

Les étudiants en Lettres de cette étude, placés en situation de compétition vs. de coopération, estimaient la probabilité d'occurrence d'événements, positifs et négatifs, pour soi et pour autrui. L'ANOVA a été réalisée sur le plan : 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). La première variable indépendante était de type intersujets et les deux autres intrasujets.

L'effet d'interaction significatif entre les variables indépendantes « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(1, 46) = 62.96$, $p < .0001$, $\eta^2 = .58$, rendait compte de l'expression globale l'OC (hypothèse 1a validée). Les participants pensaient vivre dans l'avenir davantage d'événements positifs (*M* = 4.94 ; *SD* = .84) qu'autrui (*M* = 4.28 ; *SD*

= .84), $F(1, 46) = 25.85$, $p < .0001$, et moins d'événements négatifs ($M = 2.99$; $SD = .83$) qu'autrui ($M = 4.11$; $SD = .70$), $F(1, 46) = 85.02$, $p < .0001$.

Nous observions également un effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « contexte » et « cible de jugement », $F(1, 46) = 6.02$, $p < .02$, $\eta^2 = .12$, qui prend son sens dans l'interaction impliquant également la variable indépendante « polarité des événements » ; effet d'interaction qui n'était pas significatif, $F(1, 46) = 3.34$, $p = .07$, $\eta^2 = .07$ (Tableau 16) (Annexe 19). Toutefois, afin de tester notre hypothèse principale 1b, nous avons procédé à la décomposition de cette interaction. Classiquement, les participants exprimaient de l'OC sur les événements négatifs, tout aussi bien en situation compétitive, $F(1, 46) = 47.66$, $p < .0001$, qu'en situation coopérative, $F(1, 46) = 37.66$, $p < .0001$. Comme souvent, les résultats sur les événements positifs étaient moins *tranchés*. Si en situation compétitive, les participants pensaient vivre davantage d'événements positifs qu'autrui, $F(1, 46) = 29.94$, $p < .0001$, cet effet n'était pas reproduit en situation de coopération, $F(1, 46) = 2.95$, *ns*. Ces résultats conformes à l'hypothèse 1b sont appuyés par le fait que les participants étaient plus optimistes pour eux-mêmes en situation compétitive qu'en situation coopérative, $F(1, 46) = 5.08$, $p < .02$.

Tableau 16

Moyennes de l'estimation, par les participants, de l'optimisme pour soi et pour autrui selon la situation induite et la polarité des événements

Situation		**Soi**		**Autrui**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	**Evénements positifs**	5.06^{a}	.83	4.06^{bc}	.86
	Evénements négatifs	2.71^{b}	.94	3.92^{c}	.74
Coopérative	**Evénements positifs**	4.83^{ab}	.86	4.51^{b}	.77

Evénements négatifs	3.25^{d}	.63	4.31^{c}	.61

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .03$

3 - Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements

Les participants devaient estimer, pour eux et pour autrui, la capacité à mettre en œuvre les comportements permettant de vivre un événement positif et d'éviter de vivre un événement négatif (voir étude 2). L'ANOVA suivait le plan d'expérience suivant : 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui). La première variable était de type intersujets et la seconde était de type intrasujet.

Conformément à l'hypothèse 2a, les participants pensaient davantage mettre en œuvre les comportements leur permettant d'éviter un événement négatif (M = 2.99 ; SD = 1.10) qu'autrui (M = 3.92 ; SD = .97), $F(1, 46) = 18.21$, $p < .0001$. En revanche, l'effet d'interaction entre les variables « situation » et « cible de jugement » n'était pas significatif, $F(1, 46) = 1.01$, *ns*, signifiant que, quelle que soit la situation (compétitive vs. coopérative), les participants pensaient davantage mettre en œuvre qu'autrui les comportements qui permettant d'éviter un événement négatif (Annexe 20). Ce résultat ne corrobore pas l'hypothèse 2b.

4 – Jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison

4-1 - Acceptabilité sociale

Les participants devaient estimer l'acceptabilité sociale de la cible de comparaison (i.e., autrui) sur les dimensions de désirabilité et d'utilité sociales. L'analyse de variance, réalisée sur le plan 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité) (i.e., respectivement variables intersujets et intrasujet) montrait un effet principal significatif de la variable indépendante

« dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », $F(1, 46) = 17.76$, $p < .0001$, $\eta^2 = .28$. Quelle que soit la situation, la cible de comparaison était jugée plus désirable ($M = 4.52$; $SD = 1.06$) qu'utile socialement ($M = 4.02$; $SD = .97$), $F(1, 46) = 17.76$, $p < .0001$.

Aucun effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « situation » et « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison » n'était obtenu, $F(1, 46) = 2.69$, *ns* (Annexe 21). Sa décomposition en comparaisons planifiées a toutefois montré, qu'en condition de coopération, autrui était jugé plus désirable qu'utile, $F(1, 46) = 17.13$, $p < .0001$. Ce résultat n'était pas observé en condition de compétition (Tableau 17). Bien que l'effet d'interaction n'était pas significatif, les effets simples allaient dans le sens de l'hypothèse 3d.

Tableau 17

Moyennes, par les participants, de l'acceptabilité sociale d'autrui selon la situation induite

Situation	**Désirabilité sociale**		**Utilité sociale**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	4.38^{a}	1.28	4.07^{ab}	1.21
Coopérative	4.67^{a}	.80	3.97^{b}	.67

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

4-2 - Adjectifs de valeur sociale

Les participants jugeaient la cible de comparaison sur des adjectifs relevant de la désirabilité et de l'utilité sociales. Le traitement statistique de cette variable dépendante était réalisé sur le plan: 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité) X 2, Polarité de la valeur sociale (positif vs. négatif). La première variable dépendante était de type intersujets les deux autres étaient intrasujets.

L'ANOVA a mis en évidence un effet significatif d'interaction entre les variables « situation », « dimension de la valeur sociale » et « polarité de la valeur sociale », $F(1, 46) = 5.59$, $p < .02$, $\eta^2 = .11$ (Annexe 22). La cible de comparaison était jugée significativement plus désirable qu'indésirable dans la situation coopérative, $F(1, 46) = 8.15$, $p < .01$. En situation coopérative, la cible de comparaison était jugée plus utile qu'inutile, $F(1, 46) = 10.01$, $p < .01$. La cible de comparaison était également jugée plus indésirable en situation compétitive qu'en situation coopérative, $F(1, 46) = 6.13$, $p < .02$ (hypothèse 3b validée). Enfin, en situation compétitive, la cible de comparaison était jugée plus indésirable qu'inutile, $F(1, 46) = 13.68$, $p < .001$, et plus utile qu'inutile, $F(1, 46) = 9.30$, $p < .01$ (hypothèse 3c validée) (Tableau 18). Par conséquent, l'ensemble de ces résultats mettait en avant que la coopération tend à rendre autrui socialement plus désirable que la compétition et qu'en situation de compétition autrui est jugé plus utile que désirable socialement.

Tableau 18

Moyennes du jugement d'autrui, par les participants, sur les dimensions de désirabilité sociale et d'utilité sociale aux moyens d'adjectifs selon la situation induite

Dimension de la valeur sociale		**Compétition**		**Coopération**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Désirabilité sociale	**Polarité positive**	4.15^{a}	1.17	4.53^{a}	1.10
	Polarité négative	4.16^{ab}	1.21	3.33^{c}	1.09
Utilité sociale	**Polarité positive**	4.18^{b}	.95	4.18^{ab}	.83
	Polarité négative	3.34^{c}	.74	3.31^{c}	.66

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .02$

5 - Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

Les participants devaient préciser les buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) qu'ils menaient dans leurs études universitaire. L'analyse de variance, sur le plan 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) (i.e., respectivement variables intersujets et intrasujet), montrait un effet significatif de la variable indépendante « buts d'accomplissement », $F(1, 46) = 26.11$, $p < .0001$, $\eta^2 = .36$. Les participants pensaient davantage avoir des buts de maîtrise dans leurs études ($M = 5.38$; $SD = 1.04$) que des buts de performance ($M = 4.47$; $SD = .96$), $F(1, 46) = 26.11$, $p < .0001$ (hypothèse 4a validée).

Par ailleurs, nous observions un effet significatif d'interaction entre les variables « situation » et « buts d'accomplissement », $F(1, 46) = 4.27$, $p < .04$, $\eta^2 = .08$ (Annexe 23). Concrètement, bien que les participants estimaient davantage poursuivre un but de maîtrise que de performance en situations compétitive et coopérative (hypothèse 4b validée et 4c réfutée), les participants en situation compétitive pensaient tout de même davantage poursuivre un but de performance qu'en situation coopérative, $F(1, 46) = 5.88$, $p < .02$ (Tableau 19). Ce résultat corrobore l'hypothèse 4d.

Tableau 19

Moyennes de l'estimation des participants concernant les buts d'accomplissement sur les dimensions de performance et de maîtrise selon la situation induite

Situation	**Buts de maîtrise**		**Buts de performance**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Compétitive	5.33[a]	1.10	4.79[b]	.87

Coopérative	5.43[a]	1.00	4.15[c]	.96

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .0001$

6 - Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Nous souhaitions connaître la perception générale des participants au-delà de l'environnement universitaire sur les situations plus générales de compétition et de coopération. Le traitement de chacune des VD retenues suivait le plan : 2, Situation (compétitive vs. coopérative). Cette variable était de type intersujets. Seuls les résultats significatifs sont ici exposés.

6-1 - Compétition entre les étudiants au cours de leur année universitaire

Les participants pensaient davantage être en compétition avec les autres étudiants de leur promotion au cours de leur année universitaire en situation compétitive (M = 3.57 ; SD = 1.70) qu'en situation coopérative (M = 2.46 ; SD = 1.72), $F(1, 45) = 4.92$, $p < .03$, $\eta^2 = .10$. Ce résultat vient compléter celui obtenu dans l'analyse préliminaire et confirme l'effet de la situation expérimentale.

6-2 - La compétition accentue l'effort

En situation compétitive, les participants indiquaient que la compétition les encourage davantage à faire des efforts dans leur travail (M = 4.71 ; SD = 1.94) que ceux en situation coopérative (M = 3.25 ; SD = 1.85), $F(1, 46) = 7.10$, $p < .01$, $\eta^2 = .13$.

7 – Analyses corrélationnelles

De manière façon générale, sur les 48 participants, les corrélations montraient que plus la situation, que nous avions expérimentalement induit, s'avérait compétitive, plus les participants exprimaient de l'optimisme pour soi sur les événements négatifs ($r = -.32$, $p <$

.05), plus ils exprimaient de l'OC sur les événements positifs (r = -.36, $p < .01$), plus ils jugeaient autrui indésirable (r = .34, $p < .02$), plus ils estimaient poursuivre un but de performance dans leurs études (r = .34, $p < .02$) (Tableau 18).

Tableau 18

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 48)

	M	*SD*	Situation compétitive (1)	OC + (2)	OC - (3)	Utilité + (4)	Utilité - (5)	Désirabilité + (6)	Désirabilité - (7)	Buts de performance (8)
(1)	1,5	0,5	1,00							
(2)	-0,66	0,96	-0,36**	1,00						
(3)	1,12	0,84	0,08	-0,58***	1,00					
(4)	4,18	0,88	-0,17	0,20	-0,18	1.00				
(5)	3,33	0,70	0,34*	-0,12	0,12	-0,66***	.00			
(6)	4,34	1,12	0,00	0,28	-0,22	0,54***	-0,32*	1.00		
(7)	3,74	1,21	0,02	-0,20	0,31*	-0,35**	0,39**	-0,39**	1,00	
(8)	4,72	0,96	0,34*	-0,43**	0,32*	0.17	0,00	0,05	0,07	1,00

Note. La situation était codé 0 (étudiant en coopération) à 1 (étudiant en compétition). * indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

8 - Régressions

Nous avons réalisé des analyses de régressions afin d'observer si la relation entre la situation compétitive et l'expression d'OC était médiatisée par les buts de performance. Contrairement à l'hypothèse 5a, l'absence de corrélation ne permettait pas de réaliser cette analyse avec l'utilité sociale en tant que variable médiatrice.

Concernant les buts d'accomplissement, nous observions que la relation entre la situation compétitive et l'expression d'OC sur les événements positifs était médiatisée par les buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient de la situation compétitive (β = -.24, *ns*) n'était pas significatif alors que celui des buts de performance (β = -.36, $p < .05$) l'était, prédisant l'expression d'OC sur les événements positifs, $F(2, 45) = 7.34$, $p < .002$. La médiation était totale puisque seul le coefficient relatif aux buts de performance demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 21 %. Ce résultat, en conformité avec l'hypothèse 5b, accrédite le fait que la poursuite de but de performance serait une explication au lien entretenu entre la compétition et l'optimisme comparatif.

Discussion

Par le biais de cette troisième étude, nous souhaitions tester expérimentalement les premiers résultats obtenus dans l'étude 2 qui montraient qu'un groupe compétitif (i.e., étudiants en médecine) avait tendance à exprimer davantage d'OC qu'un groupe coopératif (i.e., étudiants en Lettres). L'expérimentation 3 a été réalisée uniquement auprès d'étudiants en Lettres insérés dans un environnement universitaire jugé plutôt coopératif que compétitif (voir étude 2). Alors que cet environnement est plutôt coopératif, nous l'avons présenté comme effectivement fortement coopératif (i.e., situation coopérative) ou, au contraire, comme fortement compétitif (i.e., situation compétitive).

Les analyses préliminaires des inductions expérimentales, plus exactement de l'induction des situations compétitives et coopératives, montrent une efficacité partielle. Globalement, nous admettrons que la situation compétitive est toutefois davantage jugée comme telle par les participants de cette condition expérimentale et, inversement, pour la

situation coopérative pour les participants de cette condition. Les questions plus générales concernant les situations compétitive et coopérative confirmaient que les participants en situation compétitive estimaient être davantage en compétition avec les autres étudiants de leur promotion au cours de leur année universitaire que les participants en situation coopérative. La manipulation expérimentale des situations coopératives et compétitives a très certainement manqué d'efficacité mais elle semble finalement avoir fonctionné. Concernant, l'éloignement et la proximité de la cible de comparaison, il n'y avait pas d'ambiguïté. Les effets significatifs ultérieurs obtenus pour les autres variables telle que la perception de l'avenir pouvaient ainsi être interprétées à la lumière des situations compétitive et coopérative induites auprès des étudiants et non en fonction de l'éloignement et de la proximité des étudiants entre eux.

Les participants exprimaient de l'OC en situation compétitive alors que ceux en situation coopérative n'en exprimaient que sur les événements négatifs. De plus, sur les événements négatifs, lorsque l'analyse était réalisée directement sur la mesure d'OC, les résultats montraient que l'OC exprimé par les participants en situation compétitive était plus important et plus fort que l'OC exprimé par ceux en situation coopérative. L'ensemble de ces résultats validaient notre hypothèse principale 1b, à savoir que la compétition aurait tendance à accroître la perception optimiste comparative de l'avenir. En d'autres termes, se retrouver en compétition conduirait à exprimer de l'OC en tant que réponse auto-avantageuse (Harris & Middleton, 1994 ; Weinstein, 1980). L'OC serait un premier pas vers le but à atteindre en compétition : être meilleur que l'autre (Butera et al., 2006 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989). Ces résultats étaient confirmés par les corrélations et les régressions (hypothèse 5b).

Ces effets n'étaient toutefois pas reproduits sur la perception de contrôle des événements (hypothèse 2b). D'autant que dans l'étude précédente, pour cette variable, l'écart entre les résultats de nos deux groupes (compétitif vs. coopératif) était faible.

Les résultats sur la valeur sociale de la cible de comparaison sont plus concluants (hypothèses 3b, 3c et 3d). En situation coopérative, la cible autrui était jugée plus désirable qu'utile socialement. En situation compétitive, la cible était jugée plus indésirable qu'inutile mais également plus indésirable qu'en situation coopérative. En outre, les corrélations complétaient ces résultats. Lorsque les participants étaient dans une situation compétitive, davantage ils exprimaient de l'OC, plus ils jugeaient la cible de comparaison indésirable et moins ils jugeaient la cible inutile. Ces résultats confirment ainsi les liens entre compétition et utilité sociale aux dépens de la désirabilité sociale (Clérico, 2008 ; Fiske et al., 2007, 2002, 1999). De plus, l'OC était davantage lié à l'utilité sociale qu'à la désirabilité sociale (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., sous presse, 2012). Dans notre étude, nous observons que l'OC, émanant de la compétition, entraîne une dévalorisation sociale d'autrui davantage sur la désirabilité que sur l'utilité. Ainsi, quel que soit le paradigme (juges vs. auto-présentation) ou la cible de jugement (soi vs. autrui), l'OC pourrait être associé à toutes formes d'utilité sociale.

Conformément aux hypothèses 4, les participants en situation compétitive estimaient davantage rechercher un but de performance que ceux en situation coopérative. Ce résultat était confirmé par les corrélations : plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs et négatifs plus ils estimaient poursuivre un but de performance. En conséquence, l'ensemble des résultats confirme les liens déjà connus entre compétition et buts de performance (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006). Les buts de performance, la

recherche de gain sur l'autre, émanant des situations de compétition sont également les buts liés à l'expression d'OC (analyses de régressions médiatisées, hypothèse 5 validée).

Pour finir, si nos résultats permettaient d'admettre qu'ils étaient dus aux situations compétitive et coopérative plutôt qu'à l'éloignement/proximité de la cible de comparaison, pour plus de sécurité nous avons décidé de maintenir ce dernier facteur au cours de l'étude suivante dont l'objectif majeur était de l'écarter définitivement de l'interrogation suivante : *la compétition avec une personne éloignée ne contribue-t-elle pas davantage à l'expression d'OC que la compétition contre une personne proche ?* Pour cela, au sein de l'étude 4, nous décidions de manipuler expérimentalement la distance perçue avec la cible de comparaison en tant que variable indépendante.

ETUDE 4

Introduction de l'étude 4

Dans les trois premières études, nous avons montré que l'OC est perçu comme compétitif et qu'un groupe inséré dans un environnement qualifié de compétitif ou qu'une situation compétitive induite augmente l'expression d'OC. Autrement dit, l'OC serait le « reflet » d'une certaine compétition dans la comparaison à l'autre et la compétition exacerberait la perception optimiste comparative de l'avenir médiatisée par la motivation à atteindre un but valorisant et obtenir un gain personnel, voire l'utilité sociale de la cible de comparaison. La compétition, reflétant l'objectif et le but d'être meilleur et plus performant que l'autre (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989), transparaîtrait sous la forme d'expression d'OC.

Dans la quatrième étude, nous souhaitions mettre à l'épreuve nos résultats en introduisant opérationnellement la distinction entre les facteurs de compétition/coopération et les facteurs d'éloignement/proximité, ce qui n'avait pas été fait dans les études 2 et 3. Rappelons que la compétition tend à percevoir la cible autrui comme plus éloignée de soi alors que la coopération tend à rapprocher cette cible (Abric, 1987 ; Johnson & Johnson, 1989). Sachant que l'expression comparative de l'avenir est particulièrement sensible à ce type de cible de comparaison (i.e., cible autrui) (Hoorens, 1993 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Regan et al., 1995), nous devions par conséquent croiser ces facteurs entre eux afin de nous assurer qu'il n'y avait jusque-là pas de variables confondues. *En d'autres termes, l'expression d'OC sera-t-elle la même si la comparaison, dans une situation compétitive, a lieu avec une cible proche ou avec une cible éloignée ?* Afin de nous assurer

d'une plus grande efficacité de la manipulation des situations que pour l'étude précédente, nous avons renforcé les consignes d'induction des situations compétitive et coopérative. Dans cette voie, nous introduisions une condition expérimentale contrôle (i.e., situation ni compétitive ni coopérative) dans laquelle, selon la littérature, nous attendions de l'OC uniquement lorsque la cible de comparaison est éloignée (Hoorens, 1993 ; Hoorens & Buunk, 1993 ; Perloff & Fetzer, 1986 ; Regan & al., 1995).

Nous faisions alors l'hypothèse que, de façon globale, l'OC exprimé lorsque la cible est éloignée soit plus fort que lorsque la cible est proche (1).

Concernant la situation (compétitive vs. coopérative) que nous induisions, nous nous attendions que, quelle que soit la cible de comparaison (proche vs. éloignée), les participants expriment de l'OC en situation compétitive (2a). Nous supposions également que, quelle que soit la cible de comparaison, les participants expriment davantage d'OC en compétition qu'en coopération (2b). Pour la condition contrôle, nous nous attendions à ce que les participants expriment davantage d'OC lorsque la cible éloignée que lorsqu'elle est proche (2c).

Concernant la valeur sociale de la cible de comparaison, quelles que soient la situation et la cible de comparaison, nous nous attendions que les participants jugent la cible plus désirable qu'utile (3a). Quelle que soit la situation, la cible de comparaison proche sera jugée plus désirable que la cible éloignée (3b). Par ailleurs, en situation coopérative et en condition contrôle, la cible sera jugée plus désirable qu'en situation compétitive (3c et 3d). Nous supposions que la cible de comparaison soit jugée socialement plus utile que désirable en contexte compétitif (3e).

Enfin, concernant les buts d'accomplissement, nous faisions l'hypothèse que globalement les participants pensent poursuivre davantage un but de maîtrise que de performance au sein de leurs études (4a). En revanche, nous postulions que les participants en

situation compétitive expriment davantage un but de performance que les participants en situation coopérative et en condition contrôle (4b et 4c).

Pour terminer, comme pour les études précédentes, nous supposions que l'utilité sociale et les buts de performances seraient des médiateurs du lien entre la situation compétitive et l'expression d'optimisme comparatif (5a et 5b).

Méthode

1 – Participants et plan expérimental

Les 122 participants de cette étude étaient des étudiants en Licence de lettres à l'Université de Nice Sophia Antipolis. Les 92 femmes et 24 hommes (6 participants n'ont pas précisé cette donnée), âgés de 17 ans à 37 ans (M = 20.28 ; SD = 2.74), participants n'avaient pas participé aux études précédentes.

Le plan expérimental intersujets appliqué à chacune des variables dépendantes était le suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné).

2 – Le matériel expérimental

Le matériel expérimental était composé d'un questionnaire de huit pages (Annexe 24), soit 78 questions. Hormis pour certaines questions de manipulation check, dont nous préciserons les modalités de réponses, les jugements des participants se faisaient sur des échelles en sept points allant de 1 « pas du tout » à 7 « tout à fait ». Nous totalisions cinq séries de questions présentées ci-dessous.

Vérification de la manipulation expérimentale (analyse préliminaire). Des questions de manipulation check permettaient de contrôler l'efficacité de notre manipulation expérimentale : dans quelle mesure les participants avaient compris et acceptaient la situation dans laquelle ils avaient été placés ? Dans un premier temps, les participants devaient rappeler à quelle situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) ils avaient été assignés en complétant le mot suivant : **CO_PE_ _TION** (i.e., compétition vs. coopération) (Clérico, 2008 ; Steele & Aronson, 1995) ou **CO_JUG_ _SON** (i.e., conjugaison) pour la condition contrôle. Dans un second temps, les participants rappelaient, en entourant la bonne réponse, le type de cible à laquelle ils avaient eu à se comparer : familière ou éloignée.

Enfin, quatre questions associées interrogeaient les participants sur leurs sentiments de compétition/coopération et de proximité/éloignement avec la cible de comparaison (échelles en sept points).

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). Cette série de 24 questions mesurait la perception de l'avenir pour les cibles « soi » et « autrui » (i.e., expression d'OC). Les événements étaient les mêmes que ceux des deux expérimentations précédentes, complétés de trois événements négatifs : « ne pas entretenir de bons rapports avec ses futurs collègues de travail », « ne pas s'offrir plus tard l'appartement ou la maison souhaité(e) » et « avoir un procès-verbal pour non-respect des limites de vitesse ». Tout comme pour les études précédentes, les six événements positifs (α = .66) et négatifs (α = .37) pour la cible « soi » et les six événements positifs (α = .80) et négatifs (α = .54) pour la cible « autrui » étaient présentés aléatoirement.

Jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison (VD2). Cette catégorie de questions portait sur la perception de la valeur sociale de la cible de comparaison. Nous présentions dix propositions d'acceptabilité sociale (Le Barbenchon &

Milhabet, 2005). Comparativement aux études précédentes, nous avions ajouté quatre questions d'acceptabilité sociale, deux sur la dimension de désirabilité sociale (i.e., « Vous plairait-il de passer beaucoup de temps avec cet étudiant ? » ; « Aimeriez-vous que cet étudiant soit votre ami ? ») (α = .84) et deux sur la dimension d'utilité sociale (i.e., « Cet étudiant a-t-il tout pour réussir professionnellement ? » ; « Proposeriez-vous un salaire important à cet étudiant ? ») (α = .81). Nous présentions une liste de vingt adjectifs (Lefeuvre, Louvet, & Rohmer, 2010) relevant de la désirabilité et de l'utilité sociale. Cette liste était similaire à celle de l'étude 1 répartie en quatre catégories : désirabilité sociale (α = .95), utilité aisance (α = .77), utilité compétence (α = .92) et utilité effort (α = .84).

Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD3). Dans la continuité des études précédentes, des questions concernant les buts d'accomplissement ont été utilisées en se référant à la littérature de référence et au questionnaire composé de 12 items de Darnon et Butera (2005). Ce questionnaire est composé d'items relatifs aux buts de maîtrise approche (α = .90) et évitement (α = .78) et relatifs aux buts de performance approche (α = .91) et évitement (α = .64). Sur les trois premières études, nous avions noté que ce questionnaire validé est celui qui finalement est le plus proche de notre objectif et montre le plus de résultats pertinents.

Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative (VD4). À l'instar des études précédentes, nous posions six questions générales sur les situations compétitive et coopérative (e.g., « la compétition est génératrice de conflit », « dans mon travail, je pense avoir une personnalité coopérative », « selon vous la compétition est-elle plus appropriée que la coopération pour une bonne performance ? »). Le nombre de ces questions a été réduit par rapport au questionnaire des précédentes études afin d'augmenter les questions

sur la perception comparative de l'avenir et sur la valeur sociale d'autrui, sans alourdir le questionnaire et le temps de passation.

Chaque série de questions correspondait à une variable dépendante qui a été traitée selon le plan expérimental approprié. L'ensemble du questionnaire était le même pour tous les participants de l'expérimentation et l'ordre des questions était maintenu d'une condition à l'autre.

3 – Les variables dépendantes

Les variables dépendantes de cette expérimentation étaient celles relatives à la vérification expérimentale et celles sur lesquelles reposent nos hypothèses principales et complémentaires : le jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir, le jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison, le jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement et la perception des participants sur les situations compétitive et coopérative.

4 – La procédure expérimentale

La procédure de l'étude 4 était assez semblable à celle de l'étude précédente. L'environnement universitaire, des conditions d'études des étudiants en Licence de Lettres, était manipulé en tronquant la présentation qui en était faite sur le versant compétitif ou coopératif. Cette présentation était énoncée tout d'abord oralement puis rappelée au début du questionnaire, comme dans l'étude précédente, mais de manière plus explicite et plus évidente. Parallèlement, nous avons ajouté une condition contrôle dans laquelle nous ne manipulions pas la situation relative à l'environnement universitaire, compétitif ou coopératif, des étudiants. Au contraire, nous présentions un texte standard n'abordant pas les conditions d'étude universitaire et potentiellement ses aspects compétitif ou coopératif. Par ailleurs, nous

manipulions la proximité et l'éloignement de la cible de comparaison (i.e., cible autrui). Nous comptions donc six conditions expérimentales définies par la situation induite (compétition vs. coopération vs. contrôle) et le type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) (Annexe 25).

Chaque participant a été affilié aléatoirement à l'une ou à l'autre des conditions expérimentales. Les participants répondaient individuellement et anonymement au questionnaire. La passation du questionnaire a duré entre 15 et 20 minutes. Nous finissions par un débriefing de l'étude afin d'en expliquer les objectifs.

Résultats

Pour l'essentiel, les traitements statistiques des données ont donné lieu à des ANOVA et leurs effets, des Chi², des corrélations et des régressions. Nous décrivons ci-dessous uniquement les résultats significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 – Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses avaient pour but de vérifier si la manipulation expérimentale relative à la situation induite (compétition vs. coopération vs. contrôle) et au type de cible de comparaison (proche vs. éloignée) avait fonctionné et de vérifier si les participants le ressentaient et le percevaient comme tel (Annexe 26).

De ces analyses préliminaires, nous pouvions affirmer que la manipulation, concernant la situation induite et le type de cible, a été correctement rappelée et donc qu'elle avait été comprise et réactivée chez le participant lors de la passation du questionnaire. Concernant le ressenti et la perception du participant de son rapport à la cible de comparaison en fonction de la manipulation expérimentale, les résultats montrent quelques différences par rapport à notre

induction. Effectivement, le sentiment de coopération et de proximité par rapport à la cible de comparaison semblait se confondre pour les participants. Dans l'interprétation des résultats ultérieurs, nous devrons tenir compte de cet effet observé.

2 – Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

Le plan de traitement de la variable dépendante « jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir » était le suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets et les deux suivantes étaient de type intrasujet.

L'ANOVA montrait un effet significatif d'interaction entre les trois variables indépendantes « type de cible », « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(1, 116) = 4.91$, $p < .03$, $\eta^2 = .04$ (Annexe 27). La décomposition de cet effet montrait que lorsque la cible de comparaison était proche, les participants pensaient vivre moins d'événements positifs ($M = 4.62$; $SD = .96$) qu'autrui ($M = 4.83$; $SD = .84$), $F(1, 116) = 7.32$, $p < .01$; cette différence entre les jugements pour soi et pour autrui correspond à l'expression de PC. En revanche, sur ces événements négatifs, nous n'observions pas un optimisme plus fort pour soi que pour autrui lorsque la cible de comparaison était éloignée, $F(1, 116) = 3.42$, *ns* (Tableau 19). Ces résultats ne permettaient toutefois pas de rejeter l'hypothèse 1 selon laquelle l'OC exprimé lorsque la cible est éloignée est plus fort que lorsqu'elle est proche. En effet, nous obtenions du PC lorsque la cible est proche mais pas lorsque la cible est éloignée.

Tableau 19

Moyennes de l'estimation, par les participants, de la perception comparative de l'avenir pour soi et pour autrui selon le type de cible de comparaison et la polarité des événements

Cible		Proche		Eloigné	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Soi	**Polarité positive**	4.62a	.96	4.93ab	1.14
	Polarité négative	3.80ab	.87	3.86ab	.92
Autrui	**Polarité positive**	4.83b	.84	4.62ab	.74
	Polarité négative	4.04ab	.85	4.15ab	.84

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .01$

En outre, nous observions un effet d'interaction significatif entre toutes les variables indépendantes « situation », « type de cible de comparaison », « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(2, 116) = 3.71$, $p < .03$, $\eta^2 = .06$. Les comparaisons planifiées montraient, qu'en condition compétitive, les participants pensaient vivre davantage d'événements positifs, $F(1, 116) = 6.78$, $p < .01$, et moins d'événements négatifs, $F(1, 116) = 4.48$, $p < .04$, que la cible de comparaison lorsque celle-ci était éloignée par rapport au participant. Ce résultat ne confirmait qu'en partie l'hypothèse 2a stipulant que les participants exprimeraient de l'OC en compétition, puisqu'il était observé uniquement lorsque la cible de comparaison était éloignée et non lorsqu'elle était proche. Au contraire, les participants exprimaient du PC sur les événements positifs en condition compétitive lorsque la cible de comparaison était proche, $F(1, 116) = 3.99$, $p < .05$. Ce résultat n'était cependant pas observé pour les événements négatifs. En condition de coopération, nous notions aucune différence entre la perception sur les événements positifs et négatifs, pour les cibles soi et autrui, que la cible de comparaison soit proche, respectivement $F(1, 116) = 0.25$, *ns* et $F(1, 116) = 0.09$, *ns*, ou éloignée, respectivement $F(1, 116) = 0.002$, *ns* et $F(1, 116) = 2.05$, *ns*. Par conséquent, lorsque la cible de comparaison était éloignée, les résultats vont dans le sens de l'hypothèse 2b, à savoir que l'OC exprimé est plus fort en situation compétitive qu'en

situation coopérative. Concernant la condition contrôle, les participants exprimaient davantage de pessimisme pour eux sur les événements positifs comparativement à autrui lorsque la cible de comparaison était proche, $F(1, 116) = 8.88$, $p < .005$. Ce résultat montre une expression de PC. Cependant, nous n'obtenions pas le résultat typique de la littérature (Perloff & Fetzer, 1986) montrant que les participants exprimaient davantage d'optimisme pour eux comparativement à autrui (ou OC) sur les événements positifs et négatifs lorsque la cible de comparaison était éloignée, $F(1, 116) = 0.34$, *ns* vs. $F(1, 116) = 1.20$, *ns*. Comme nous le mentionnons auparavant, ces résultats n'étaient pas incohérents avec l'hypothèse 2c, puisque les participants percevaient un meilleur avenir pour eux que pour autrui davantage lorsque la cible de comparaison est éloignée que lorsqu'elle est proche (Tableau 20).

Tableau 20

Moyennes de l'estimation, par les participants, de la perception comparative de l'avenir pour soi et pour autrui selon la situation, le type de cible de comparaison et la polarité des événements

		Soi				**Autrui**			
Situation		**Proche**		**Eloigné**		**Proche**		**Eloigné**	
		M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Compétition	**Polarité positive**	4.63^{b}	.78	5.03^{b}	.89	5.03^{cd}	.85	4.53^{c}	.92
	Polarité négative	3.97^{a}	.88	3.81^{ad}	1.00	4.13^{a}	.82	4.20^{bc}	.87
Coopération	**Polarité positive**	4.67^{b}	1.19	4.79^{bc}	.86	4.58^{bc}	1.21	4.78^{c}	.58
	Polarité négative	3.62^{a}	.93	4.32^{bd}	.78	3.67^{a}	.91	4.05^{ab}	1.04

Contrôle	**Polarité positive**	4.57^{b}	.87	4.68^{bc}	.76	5.19^{d}	1.30	4.56^{c}	.68
	Polarité négative	3.81^{a}	.78	4.00^{ad}	.70	3.77^{a}	1.02	4.21^{ac}	.57

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .005$

3 - Jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de comparaison

3-1 - Acceptabilité sociale

Pour cette mesure, les participants devaient juger le niveau d'acceptabilité de la cible de comparaison en termes de désirabilité et d'utilité sociales. Le plan expérimental de traitement était le suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) X 2, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité). Les deux premières variables étaient de type intersujets, la troisième était de type intrasujet.

L'analyse de variance a mis en évidence un effet significatif de la variable « dimension de la valeur sociale », $F(1, 115) = 25.86$, $p < .0001$, $\eta^2 = .18$ (Annexe 28). En d'autres termes, indépendamment de la situation et du type de cible de comparaison, les participants jugeaient autrui socialement plus désirable ($M = 4.81$; $SD = 1.32$) qu'utile ($M = 4.36$; $SD = 1.16$), $F(1, 115) = 25.86$, $p < .0001$ (hypothèse 3a validée).

Nous notions également un effet principal significatif de la variable indépendante « situation » ne trouvant son sens que dans l'interaction avec la variable « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison ». Toutefois leur interaction n'était pas significative, $F(2, 115) = 2.75$, $p < .08$, $\eta^2 = .04$. En dépit de l'effet obtenu, nous avons procédé à sa décomposition afin de tester l'hypothèse 3. Les participants percevaient la cible de comparaison socialement plus désirable qu'utile en situation de coopération, $F(1, 115) = 9.85$,

$p < .002$, et en condition contrôle, $F(1, 115) = 18.87$, $p < .0001$. De plus, les participants percevaient autrui plus désirable en coopération qu'en compétition, $F(1, 115) = 4.25$, $p < .04$, et en condition contrôle qu'en compétition, $F(1, 115) = 9.89$, $p < .002$ (Tableau 21). Ces résultats valident les hypothèses 3c et 3d.

Tableau 21

Jugement moyen de l'acceptabilité sociale de la cible de comparaison selon la situation

Situation	**Désirabilité sociale**		**Utilité sociale**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Compétition	4.34[a]	1.45	4.16[a]	1.32
Coopération	4.88[b]	1.18	4.42[a]	1.03
Contrôle	5.20[b]	1.21	4.51[a]	1.10

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .002$

3-2 - Adjectifs de valeur sociale

Le jugement de valeur sociale de la cible de comparaison se faisait également sur une liste d'adjectifs relevant de la désirabilité sociale et de l'utilité sociale ; utilité sociale déclinée en trois sous-dimension : aisance, compétence et effort. Nous avons réalisé l'analyse de variance sur le plan suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) X 4, Dimensions de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité aisance vs. utilité compétence vs. utilité effort). Les deux premières variables étaient de type intersujets, la troisième était de type intrasujet.

L'analyse de variance a mis en avant un effet principal de la variable indépendante « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », $F(3, 345) = 13.53$, $p < .0001$, $\eta^2 = .11$. Les résultats montraient que, quels que soient la situation et le type de cible de

comparaison, les participants jugeaient la cible de comparaison plus désirable (*M* = 5.29 ; *SD* = 1.54) qu'utile sur les dimensions d'aisance (*M* = 4.63 ; *SD* = 1.12), *F*(1, 115) = 20.79, *p* < .0001, de compétence (*M* = 4.89 ; *SD* = 1.22), *F*(1, 115) = 12.25, *p* < .001, et d'effort (*M* = 4.96 ; *SD* = 1.18), *F*(1, 115) = 6.88, *p* < .01 (hypothèse 3a validée).

Par ailleurs, nous obtenions un effet significatif d'interaction entre les variables « type de cible de comparaison » et « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », *F*(3, 345) = 4.12, *p* < .01, η^2 = .04 (Annexe 29). Cette interaction montrait que la cible de comparaison proche était jugée plus désirable qu'utile sur les dimensions d'aisance, *F*(1, 115) = 23.29, *p* < .0001, de compétence, *F*(1, 115) = 18.32, *p* < .0001, et d'effort, *F*(1, 115) = 9.59, *p* < .002. De plus, la cible proche était jugée plus désirable que la cible éloignée, *F*(1, 115) = 17.75, *p* < .0001 (hypothèse 3b validée). (Tableau 22).

Tableau 22

Moyenne de l'estimation, des participants, de la valeur sociale de la cible de comparaison sur les dimensions de désirabilité et d'utilité aisance, compétence et effort selon le type de cible de comparaison

Dimension de la valeur sociale	**Proche**		**Eloigné**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Désirabilité	5.84[a]	1.35	4.75[bc]	1.58
Utilité aisance	4.84[c]	1.15	4.42[b]	1.07
Utilité compétence	5.14b	1.20	4.65c	1.20
Utilité effort	5.27b	1.12	4.64c	1.14

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, *p* < .05

Enfin, nous notions un autre effet d'interaction significatif entre les variables « situation » et « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », *F*(6, 345) =

4.37, $p < .0005$, $\eta^2 = .04$. En condition de coopération, les participants jugeaient la cible plus désirable qu'utile sur les dimensions d'aisance, $F(1, 115) = 11.83$, $p < .001$, de compétence, $F(1, 115) = 4.90$, $p < .03$, et d'effort, $F(1, 115) = 9.26$, $p < .003$. De même, en condition contrôle, la cible était jugée plus désirable qu'utile sur les dimensions d'aisance, $F(1, 115) = 17.94$, $p < .0001$, de compétence, $F(1, 115) = 11.48$, $p < .001$, et d'effort, $F(1, 115) = 7.27$, $p < .008$. En revanche, et conformément aux hypothèses 3c et 3d, nous n'observions pas ce résultat en condition de compétition. En revanche, en condition de compétition, les participants percevaient la cible plus utile sur la dimension d'effort que sur les dimensions d'aisance, $F(1, 115) = 7.81$, $p < .006$, et de compétence, $F(1, 115) = 8.31$, $p < .005$. Toutefois, contrairement à l'hypothèse 3e, la cible n'était pas jugée en situation compétitive plus utile que désirable (Tableau 23).

Tableau 23

Moyenne de l'estimation, des participants, de la valeur sociale de la cible de comparaison sur les dimensions de désirabilité et d'utilité aisance, compétence et effort selon la situation

Dimension de la valeur sociale	**Compétition**		**Coopération**		**Contrôle**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Désirabilité	4.77^{ab}	1.79	5.51^{a}	1.41	5.60^{a}	1.24
Utilité aisance	4.73^{be}	1.17	4.67^{be}	1.03	4.49^{e}	1.19
Utilité compétence	5.70^{bc}	1.32	5.09^{c}	1.20	4.90^{bc}	1.12
Utilité effort	5.04^{ad}	1.12	4.85^{bd}	1.20	4.97^{bd}	1.19

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .05$

4 - Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

Les participants devaient estimer les buts qu'ils poursuivaient dans leurs études sur les dimensions de performance et de maîtrise. L'analyse de variance a été réalisée selon le plan

suivant : 3, Contexte (compétition vs. coopération vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs éloigné) X 2, Buts d'accomplissement (maîtrise vs. performance) X 2, Dimension du but d'accomplissement (approche vs. évitement). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets alors que les deux dernières étaient de type intrasujet.

Cette analyse a permis de révéler un effet significatif d'interaction entre les variables indépendantes « buts d'accomplissement » et « dimension du but d'accomplissement », $F(1, 112) = 56.61$, $p < .0001$, $\eta^2 = .34$ (Annexe 30). La décomposition de cette interaction mettait en avant, selon l'hypothèse 4a, que les participants dans leurs études avaient davantage un but de maîtrise ($M = 5.32$; $SD = 1.42$) qu'un but de performance ($M = 3.73$; $SD = 1.75$), $F(1, 112) = 81.99$, $p < .0001$. Toutefois, contrairement à nos hypothèses 4b et 4c, nous n'observions pas de liens entre les « buts d'accomplissement » et « leurs dimensions » et les variables indépendantes « situation », $F(2, 112) = 0.74$, *ns*, et/ou « type de cible de comparaison », $F(1, 112) = 0.23$, *ns*.

5 - Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Cette variable dépendante correspond à la perception générale des participants quant aux situations de compétition et de coopération. Nous présentions aux participants les six items suivants : être en compétition pendant les examens (*M totale* = 2.62 ; *SD* = 1.89) ; la compétition accentue l'effort (*M totale* = 3.93 ; *SD* = 1.87) ; le travail en coopération induit des tensions entre les personnes (*M totale* = 4.08 ; *SD* = 1.82) ; le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition (*M totale* = 4.83 ; *SD* = 1.75) ; la compétition est génératrice de conflit (*M totale* = 5.21 ; *SD* = 1.66) ; la compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance (*M totale* = 3.46 ; *SD* = 1.84). Le traitement de chacune de ces variables dépendantes s'est fait selon le plan expérimental

suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) (i.e., variables intersujets). Nous présentons ici seulement les résultats significatifs.

5-1 - Compétition pendant les examens

L'ANOVA a permis d'observer un effet principal significatif de la variable « contexte », $F(2, 114) = 6.86$, $p < .002$, $\eta^2 = .11$. Les comparaisons deux à deux ont montré que les participants en situation compétitive ($M = 3.53$; $SD = 2.11$) se percevaient davantage en compétition avec les étudiants de leur promotion pendant leurs examens que les participants en situation coopérative ($M = 2.29$; $SD = 1.85$), $F(1, 114) = 8.48$, $p < .004$, et ceux en condition contrôle ($M = 2.05$; $SD = 1.71$), $F(1, 114) = 11.71$, $p < .001$. Ce résultat confirme celui de l'analyse préliminaire montrant que l'induction de la compétition a fonctionné.

5-2 - La compétition accentue l'effort

L'analyse de variance a mis en exergue un effet principal significatif de la variable « type de cible de comparaison », $F(1, 115) = 7.89$, $p < .006$, $\eta^2 = .06$. Les participants pensaient davantage que la compétition les encourage à augmenter leurs efforts lorsque la cible de comparaison était éloignée ($M = 4.41$; $SD = 1.69$) que lorsqu'elle était familière ($M = 3.44$; $SD = 2.05$, $F(1, 115) = 7.89$, $p < .006$. Ce résultat était moins pertinent avec notre manipulation expérimentale.

6 – Analyses corrélationnelles

Les analyses corrélationnelles[10] réalisées auprès de 117 participants, montraient que plus les participants étaient en situation compétitive induite, plus ils exprimaient de l'OC sur les événements négatifs (r = .22, $p < .02$), plus ils pensaient être en compétition avec la cible de comparaison (r = .30, $p < .05$), moins ils trouvaient cette cible désirable sur les adjectifs (r = -.26, $p < .004$).

Plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs, plus ils étaient éloignés de la cible de comparaison (r = -.24, $p < .05$), plus ils exprimaient de l'OC sur les événements négatifs (r = -.33, $p < .0001$), moins ils trouvaient cette cible désirable sur les adjectifs (r = .25, $p < .01$), moins ils trouvaient cette cible utile sur l'aisance sur les adjectifs (r = .36, $p < .05$), moins ils trouvaient cette cible utile sur la compétence sur les adjectifs (r = .22, $p < .05$), moins ils trouvaient cette cible utile sur l'effort sur les adjectifs (r = .21, $p < .05$).

Plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements négatifs, moins ils étaient en situation coopérative (r = -.19, $p < .04$), moins ils trouvaient la cible de comparaison désirable sur les adjectifs (r = -.25, $p < .01$), moins ils trouvaient cette cible utile sur l'aisance sur les adjectifs (r = -.20, $p < .05$), moins ils trouvaient cette cible utile sur la compétence sur les adjectifs (r = -.22, $p < .02$), moins ils trouvaient cette cible utile sur l'effort sur les adjectifs (r = -.21, $p < .05$) (Tableau 24).

Tableau 24

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 48)

[10] La VI catégorielle « situation » étant à 3 modalités (compétition, coopération et contrôle) et ne pouvant être classées, nous avons effectué des dummy codes pour cette variable.

	M	*SD*	Situation compétitive (1)	OC + (2)	OC- (3)	Désirabilité (4)	Utilité aisance (5)	Utilité compétence (6)	Utilité effort (7)
(1)	1,02	0,81	1,00						
(2)	0,03	0,94	-0,09	1,00					
(3)	0,09	0,85	0,22*	-0,33***	1,00				
(4)	5,28	1,54	-0,26**	0,20	0,25**	1.00			
(5)	4,63	1,12	0,03	-0,12	0,36***	0,23**	1.00		
(6)	4,90	1,22	-0,14	0,28	0,48***	0,58***	0,72***	1.00	
(7)	4,94	1,17	0,01	-0,20	0,42***	0,43***	0,80***	0,78***	1,00

Note. Par le biais des dummy codes, la situation était codé 0 (situation contrôle et situation coopérative) à 1 (situation compétitive). * indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

7 - Régressions

Afin d'éclairer le lien qu'entretiennent la compétition et l'OC, nous réalisions des régressions médiatisées lorsque les conditions nécessaires étaient présentes et en fonction de la cohérence des résultats.

Nous remarquions que la relation entre la situation compétitive et l'expression d'OC sur les événements négatifs était médiatisée par le jugement indésirable de la cible de comparaison. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient de la situation compétitive ($\beta = .10$, *ns*) n'était plus significatif, alors que celui de l'indésirabilité de la cible ($\beta = -.25$, $p < .05$) l'était, prédisant l'expression d'OC sur les événements négatifs, $F(2, 118) = 5.54$, $p < .005$. La médiation était totale puisque seul le coefficient relatif au jugement indésirable de la cible demeurait significatif. La part de la variance significative expliquée par

ce modèle est de 07 %. Ce résultat montre que la dévalorisation sociale d'autrui sur sa dimension de désirabilité contribue à accroître l'optimisme comparatif en compétition.

En revanche, contrairement à nos hypothèses 5a et 5b, les médiations relatives aux buts de performance ou à l'utilité sociale ne pouvaient statistiquement pas être envisagées dans cette étude.

Discussion

La situation compétitive est-elle susceptible d'induire de l'optimisme comparatif indépendamment de l'éloignement de la cible de comparaison ? L'objectif de l'étude 4 était de compléter les résultats de l'étude 3 en manipulant la distance avec la cible de comparaison et en croisant cette variable avec celle de la situation induite. Nous ajoutions également un groupe contrôle afin d'optimiser l'interprétation des résultats et nous renforcions les consignes d'induction qui semblent avoir mieux fonctionné.

La compétition et la cible éloignée étaient clairement distinguées dans l'étude 4. En revanche, il demeure une confusion entre la coopération et la proximité avec la cible de comparaison. En d'autres termes, lorsque la cible était proche, le participant percevait la situation comme étant coopérative ; le participant se projetait difficilement en compétition avec elle. De même, lorsque l'interaction était coopérative, la cible de comparaison était perçue proche par le participant même si cette cible était, dans sa présentation, éloignée. Par conséquent, la proximité tend à créer de la coopération et la coopération tend à rendre autrui plus proche (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989). Etant donné les résultats de cette analyse préliminaire, certaines précautions devront donc être prises dans l'interprétation.

Dans ce contexte, nous notons que quelle que soit la situation induite (compétition vs. coopération vs. contrôle), les participants exprimaient du PC lorsque la cible de comparaison est proche, alors qu'ils exprimaient ni PC ni OC lorsque cette cible est éloignée. Ces résultats n'invalident pas l'hypothèse 1, toutefois ils ne sont pas parfaitement conformes à nos attentes. Nous attendions peu d'OC voire du PC dans le cas d'une cible proche et de l'OC dans celui d'une cible éloignée. Ces résultats sont décalés vers une perception globale moins optimiste (ou plus pessimiste) que celle attendue. La prise en compte de la situation induite rend la lecture de ces résultats un peu plus limpide. Conformément à nos hypothèses 2a et 2b, les participants exprimaient de l'OC en situation compétitive alors qu'ils n'en n'exprimaient pas en situation coopérative et en condition contrôle. Ce résultat conforte les résultats obtenus dans les précédentes études. Toutefois, il est obtenu uniquement lorsque la cible de comparaison était éloignée et non lorsqu'elle était proche du participant (dans laquelle il y a expression de PC). Rappelons que l'analyse préliminaire montrait que lorsque la cible était proche elle était perçue d'emblée comme coopérative. Cette perception des participants peut être une des explications possibles de ce résultat, ne permettant pas de valider complètement nos deux hypothèses (2a et b). À l'instar de Perloff et Fetzer (1986), nous aurions dû obtenir de l'OC en condition contrôle lorsque la cible était éloignée. Néanmoins, la perception comparative de l'avenir était meilleure lorsque la cible est éloignée que lorsqu'elle est proche et en condition contrôle, les participants exprimaient du PC lorsque la cible de comparaison était proche. L'ensemble de ces résultats concorde avec l'hypothèse 2c. Nous constatons que dans la condition contrôle, lorsque la cible était éloignée, les conditions habituelles qui contribuent à l'émergence de l'OC n'ont pas conduit, dans cette étude, à cette émergence ; un peu comme si dans le contexte général, le seuil minimal pour l'expression d'OC n'était pas atteint dans cette étude sans explications méthodologiques fiables pour l'expliquer. Il demeure que dans ces conditions particulièrement défavorables à l'expression d'OC, l'OC émerge

effectivement en situation compétitive (avec une cible éloignée). Les corrélations allaient dans le sens de ce dernier résultat : plus la situation que nous avions induite était compétitive, plus les participants exprimaient de l'OC.

Corollairement, nous avions pour objectif d'établir les « liens » entretenus entre OC, situation, utilité sociale et buts de performance. Concernant les jugements de valeur sociale d'autrui (acceptabilité et adjectifs), en conditions coopérative et contrôle, nous remarquons que les participants jugeaient la cible de comparaison plus désirable qu'utile socialement. Ce résultat n'était pas observé dans la condition compétitive (hypothèses 3c et 3d validées). En résumé, en compétition, autrui était socialement perçu tout aussi utile que désirable, alors qu'en coopération, autrui est perçu socialement plus désirable qu'utile. Ces résultats montrent les liens qu'entretiennent la coopération et la désirabilité sociale d'autrui mais également les liens entre la compétition et la perception d'utilité sociale d'autrui au détriment de sa désirabilité sociale (voir hypothèse 3e). En sus, plus la situation induite était compétitive plus les participants exprimaient de l'OC et, plus ils exprimaient de l'OC, plus ils jugeaient la cible de comparaison utile socialement. Toutefois, les régressions ne permettent pas d'affirmer que l'utilité sociale est un médiateur du lien entre compétition et OC (hypothèse 5b réfutée). Un autre médiateur semble être le jugement d'indésirabilité d'autrui. Autrement dit, percevoir autrui peu désirable contribuerait à l'expression d'OC en situation compétitive.

Outre la valeur sociale de la cible autrui, la compétition et l'OC pourraient être liés aux buts de performance. De manière générale, les participants pensaient poursuivre davantage un but de maîtrise qu'un but de performance au sein de leurs études (hypothèse 4a). Alors que l'ANOVA ne montrait pas d'impact de la situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) sur les buts d'accomplissement poursuivis, les corrélations mettent en avant que plus les participants se percevaient en compétition, plus ils estimaient poursuivre un but de

performance (voir Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006) ; de même, plus les participants exprimaient de l'optimisme (pour soi) plus ils estimaient poursuivre un but de performance. Ces derniers résultats, allant dans le sens de l'hypothèse 4 (b et c), confirment les liens qu'entretiennent l'optimisme (comparatif), la compétition et les buts de performance. Toutefois, les médiations ne permettent pas d'assurer ce résultat (hypothèse 5b non confirmée).

En conclusion, l'étude 4 confirme les résultats obtenus dans les deux précédentes études : la compétition tend à accroître l'expression d'OC. Cependant, nous devrons par la suite prendre garde à « qui » est la cible de comparaison et ce qu'elle représente pour le participant. Il semble, en effet, préférable de choisir une cible de comparaison vague et éloignée du participant afin que le ressenti de compétition puisse être présent. En vue d'enrichir ces résultats, de poursuivre notre objectif et renforcer le sentiment de compétition et de coopération, nous souhaitions placer les participants dans une situation de compétition ou de coopération effective ; une situation dans laquelle ils devraient coopérer ou être en compétition avec autrui sur une tâche précise. *La situation de compétition effective suscitera-t-elle l'expression d'optimisme comparatif quant à l'issue de cette tâche à réaliser et quant à l'avenir en général, comparativement à une situation de coopération effective* ? À ce stade, il semblait nécessaire de nous assurer que les résultats obtenus pouvaient être répliqués dans la manipulation expérimentale d'un autre type de compétition ou de coopération, afin de vérifier que quel que soit le type de compétition, la compétition tend à augmenter l'OC.

ETUDE 5

Introduction à l'étude 5

Les études 2, 3 et 4 ont montré qu'un groupe marqué par la compétition ou qu'une situation compétitive accentue l'expression d'OC. Jusqu'à présent, les participants n'étaient pas placés en conditions effectives de compétition ou de coopération. Les participants étaient réactivés ou devaient se projeter dans une situation compétitive ou coopérative. Ils n'étaient pas confrontés à une tâche à réaliser en compétition ou en coopération. Nous suggérions qu'« être dans la situation de devoir réaliser une tâche » en situation effective de compétition devrait contribuer à exacerber les enjeux de la compétition (voir Abric, 1987). *Est-ce que la tâche réalisée en compétition accroît la perception générale d'un avenir auto-avantageux ? Se trouver « réellement » en position de pouvoir gagner ou perdre par rapport à autrui aboutit-il au même type de résultat ?* L'étude 5 devait permettre de répondre à ces questions. Dans ce cadre, nous manipulions la réalisation d'une tâche selon trois conditions. La tâche devait être réalisée soit en condition de compétition, soit en condition de coopération, soit en condition contrôle (i.e., ni l'un ni l'autre) avec un étudiant d'une autre Université (i.e., étudiant éloigné du participant).

Nous nous attendions à ce que les étudiants en général expriment de l'OC (1a). Cependant, nous faisions l'hypothèse que les participants en condition compétitive de réalisation de la tâche expriment davantage d'OC que les participants en condition coopérative de réalisation de la tâche (1b) et que ceux en condition contrôle de réalisation de la tâche expriment davantage d'OC que les participants en condition coopérative de réalisation de la tâche (1c).

Concernant la valeur sociale d'autrui (i.e., cible de comparaison), nous faisions l'hypothèse que les participants en condition compétitive de réalisation de la tâche jugent autrui plus utile que les participants en condition coopérative de réalisation de la tâche (hypothèse 2a), alors que les participants en condition coopérative de réalisation de la tâche jugent autrui plus désirable que les participants en condition compétitive et en condition contrôle de réalisation de la tâche (hypothèses 2b et 2c). Nous faisions également les hypothèses suivantes : en condition compétitive de réalisation de la tâche, autrui est jugé plus utile que désirable socialement (hypothèse 2d) alors qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche, autrui est jugé plus désirable qu'utile socialement (hypothèse 2e).

Concernant les buts d'accomplissement, nous anticipions de manière générale que les participants poursuivent davantage un but de maîtrise dans leurs études qu'un but de performance (hypothèse 3a). Cependant, nous pensions que, si les participants en condition coopérative de réalisation de la tâche recherchent davantage la maîtrise que la performance dans leurs études (hypothèse 3b), les participants en condition compétitive de réalisation de la tâche recherchent davantage un but de performance que de maîtrise (hypothèse 3c). Ils recherchent également davantage un but performance dans leurs études que les étudiants en condition coopérative et en condition contrôle de réalisation de la tâche (hypothèses 3d et 3e).

Enfin, nous nous attendions à ce que les variables « valeur sociale d'autrui » et « buts d'accomplissement » soient des médiateurs de l'expression d'OC en condition compétitive (hypothèses 4a et 4b).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Soixante étudiants en Licence d'économie et de management à l'Université de Nice-Sophia Antipolis ont participé à cette étude. Les étudiants, 42 femmes et 18 hommes, étaient âgés de 17 ans à 29 ans (M = 21.27 ; SD = 2.19). Le plan d'expérience intersujets appliqué à chaque variable dépendante était : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle).

2 – Le matériel expérimental

L'étude, organisée en deux temps, était composée d'une tâche dite « Perdus sur la lune… » et d'un questionnaire, l'un et l'autre présentés sur poste informatique. Les participants devaient réaliser la tâche avant de répondre au questionnaire.

2-1 – La tâche

La tâche à réaliser, intitulée « Perdus sur la lune… », est une énigme qui consiste à classer par ordre de priorité des objets nécessaires à la survie d'astronautes qui seraient perdus sur la lune. Cette tâche de la NASA (Hall, Mouton, & Blake, 1963) permet notamment d'analyser les principales méthodes et techniques de travail, de résolution de problèmes et de situations-problèmes. Cette énigme, proposée aux participants sur poste informatique, se compose d'une liste d'objets présentée sous la forme d'une liste déroulante afin de classer ces objets du plus utile au moins utile. Elle permet d'obtenir un score final en fonction du classement réalisé par les participants et de la solution à l'énigme (Annexe 31). Cependant, la tâche était un prétexte à la manipulation de la compétition, la coopération ou ni l'un ni l'autre (i.e., condition contrôle). Plus précisément, la tâche était présentée aux participants comme devant être réalisée en compétition, en coopération ou ni l'un ni l'autre (i.e., condition contrôle) avec un autre étudiant.

2-2 – Le questionnaire

Le questionnaire, que les participants devaient compléter, était très proche de celui de l'étude précédente et se composait de plusieurs séries de questions (i.e., 81 questions au total). Pour les besoins de l'étude, ce questionnaire était présenté sur poste informatique. Hormis pour certaines questions, dont nous préciserons les modalités de réponses ultérieurement, les réponses se faisaient sur une échelle en sept points allant de 1 « pas du tout » à 7 « tout à fait » (Annexe 32).

Vérification de la manipulation expérimentale. Au début du questionnaire, les participants devaient rappeler dans quelle condition (compétitive vs. coopérative vs. ni l'un ni l'autre), ils devaient réaliser la tâche avec autrui (i.e., cible de comparaison) en cochant l'une ou l'autre de ces propositions. En outre, comme pour la précédente étude, quatre questions relatives au sentiment de proximité et d'éloignement puis de compétition et de coopération des participants par rapport à la cible de comparaison étaient formulées.

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). La suite du questionnaire était constituée de 14 événements, sept positifs et sept négatifs, pour les cibles soi et autrui. Les 12 événements de l'étude précédente étaient complétés de deux événements directement liés l'un à la réussite et l'autre à l'échec à la tâche « Perdus sur la lune… »[11]. Nous comptions ainsi sept événements positifs pour la cible soi (α = .60), sept événements positifs pour la cible autrui (α = .74), sept événements négatifs pour la cible soi (α = .64), sept événements négatifs pour la cible autrui (α = .71).

Jugement de la valeur sociale de la cible de comparaison (VD2). Les questions concernant cette variable étaient en tout point similaires à celles de l'étude précédente : 1/

[11] Les questions supplémentaires étaient : « Quelle est la probabilité que vous réussissiez (cet autre étudiant réussisse) la tâche ? » ; « Quelle est la probabilité que vous ayez (cet autre étudiant ait) des difficultés concernant la tâche 'Perdus sur la lune…' ? »

questions d'acceptabilité sociale désirable (α = .75) et d'acceptabilité sociale utile (α = .81) (Le Barbenchon & Milhabet, 2005) ; 2/ questions de valeur sociale à l'aide des adjectifs de personnalité désirables (α = .90), utiles d'aisance (α = .81), utiles de compétence (α = .88) et utiles d'effort (α = .83) (Lefeuvre, Louvet, & Rohmer, 2010).

Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD3). Tout comme pour l'étude 4, les questions concernant les buts d'accomplissement étaient empruntés au questionnaire de Darnon et Butera (2005) avec des items relatifs aux buts de maîtrise approche (α = .81) et évitement (α = .73) et relatifs aux buts de performance approche (α = .87) et évitement (α = .66).

Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative (VD4). À l'instar de l'étude 4, nous posions six questions générales sur les situations compétitive et coopérative (e.g., « la compétition est génératrice de conflit », « dans mon travail, je pense avoir une personnalité coopérative », « selon vous la compétition est-elle plus appropriée que la coopération pour une bonne performance ? »).

Chaque série de questions correspondait à une variable dépendante. Ce questionnaire était organisé selon le même ordre de présentation et était le même pour tous les participants de l'expérimentation.

3 – Les variables dépendantes

Les variables dépendantes sont organisées d'une part en variables dépendantes concernant la vérification de notre procédure expérimentale et d'autre part, les variables dépendantes majeures de notre étude (i.e., jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir, jugement des participants sur la valeur sociale de la cible de

comparaison, jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement, perception des participants sur les situations compétitive et coopérative).

4 – La procédure expérimentale

Cette étude était présentée aux participants comme l'étude de la compétition et de la coopération à distance, via les interfaces informatiques, entre les étudiants. Les participants devaient réaliser la tâche « Perdus sur la lune… » sur poste informatique dans les locaux de l'Université afin de réaliser la tâche tout comme le faisait un(e) autre étudiant(e) [qui s'avère fictif(ve)] d'une autre Université (i.e., étudiant supposé éloigné du participant faisant office de cible de comparaison). Le rapport avec la cible de comparaison était de nature soit compétitive soit coopérative en fonction de la présentation de la tâche. D'autres participants, un tiers d'entre eux, étaient placés en condition contrôle dans laquelle ils réalisaient la tâche sans être en compétition ou en coopération avec la cible de comparaison. Pour ces trois conditions expérimentales, les participants étaient amenés à croire qu'un(e) autre étudiant(e), en réalité fictif(ve), réalisait la même tâche en même temps qu'eux sur un autre poste informatique relié par réseau à leur propre poste informatique (Annexe 31).

Chronologiquement, chaque participant était placé aléatoirement soit en condition compétitive, soit en condition coopérative, soit en condition contrôle avant la réalisation de la tâche 'Perdus sur la lune'. Après la réalisation de cette tâche, les participants remplissaient individuellement et anonymement le questionnaire décrit ci-dessus. La passation se terminait par un débriefing explicitant le but de cette étude. La réalisation de la tâche ainsi que la passation du questionnaire ont duré environ 30 minutes.

Résultats

Pour l'essentiel, les traitements statistiques des données ont donné lieu à des ANOVA et leurs effets, des Chi², des corrélations et des régressions. Nous décrivons ci-dessous uniquement les résultats significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 – Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses consistaient à vérifier le fonctionnement de notre manipulation expérimentale (Annexe 33). Ces analyses pouvaient être scindées en deux. Les premiers résultats présentés sont ceux liés au rappel de condition de réalisation de la tâche avec la cible de comparaison. Ensuite, nous présentons les variables liées à la perception des participants de la cible de comparaison en termes de compétition et de coopération puis de proximité et d'éloignement.

Concernant le rappel, sur les 21 participants en condition compétitive de réalisation de la tâche, 17 avaient coché la case « compétition », la totalité des participants en condition coopérative de réalisation de la tâche rappelait qu'ils devaient coopérer avec la cible de comparaison sur cette tâche, puis sur les 20 participants en condition contrôle de réalisation de la tâche, 11 rappelaient qu'ils n'étaient ni en compétition ni en coopération avec la cible de comparaison sur la tâche.

Concernant la perception des participants, ils pensaient davantage être en compétition avec la cible de comparaison lors de la condition compétitive de réalisation de la tâche et lors de la condition contrôle de réalisation de la tâche. A contrario, les participants estimaient davantage être en coopération avec la cible de comparaison lors de la condition coopérative de réalisation de la tâche. Enfin, quelle que soit la condition (compétition vs. coopération vs. contrôle), les participants percevaient davantage la cible de comparaison

comme éloignée et non familière que proche et familière par rapport à eux-mêmes. Ces résultats étaient cohérents avec notre induction expérimentale.

2 – Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

Chaque participant devait estimer la probabilité d'occurrence d'événements futurs positifs et négatifs pour soi et pour la cible de comparaison. Comme pour les études antérieures, nous présentons ici les résultats sur la moyenne des événements positifs et négatifs pour les cibles soi et autrui. Le plan d'expérience sur lequel nous avons réalisé une analyse de variance était le suivant : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). La première variable indépendante était intersujets et les deux autres étaient intrasujets.

L'analyse a mis en avant un effet significatif d'interaction entre les variables « cible de jugement » et « polarité des événements », $F(1, 57) = 18.41$, $p < .0001$, $\eta^2 = .21$. Quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, les participants exprimaient sur les événements futurs positifs, $F(1, 57) = 22.65$, $p < .0001$, et négatifs, $F(1, 57) = 4.03$, $p < .05$, davantage d'optimisme pour eux-mêmes que pour autrui. Ces résultats confirment l'hypothèse 1a (Tableau 25).

Tableau 25

Moyennes de l'estimation, par les participants, de la perception comparative de l'avenir pour soi et pour autrui selon la polarité des événements

Cible	**Polarité positive**		**Polarité négative**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Soi	5.32[a]	.63	3.54[b]	.84

Autrui	4.85[b]	.67	3.74[a]	.77

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .05$

Nous observions également un effet significatif d'interaction entre les variables « cible de jugement », « polarité des événements » et « condition de réalisation de la tâche », $F(1, 57) = 3.60$, $p < .03$, $\eta^2 = .11$ (Annexe 34). Lorsque la condition de réalisation de la tâche était compétitive, les participants estimaient que la probabilité d'occurrence des événements positifs était plus importante pour eux que pour la cible de comparaison, $F(1, 57) = 16.70$, $p < .0001$; et inversement, concernant les événements négatifs, $F(1, 57) = 5.68$, $p < .02$. Il en était de même, dans la condition contrôle de réalisation de la tâche. Les participants estimaient qu'il était plus probable que les événements positifs leur arrivent plutôt qu'à la cible de comparaison, $F(1, 57) = 7.64$, $p < .01$; et inversement, pour les événements négatifs, $F(1, 57) = 4.46$, $p < .04$. En revanche, cet optimisme comparativement à la cible de comparaison n'était pas exprimé en condition coopérative de réalisation de la tâche. Ces résultats, validant les hypothèses 1b et 1c, mettaient en avant que les participants exprimaient de l'OC uniquement lors de la réalisation d'une tâche compétitive et contrôle, mais pas lors de la réalisation d'une tâche coopérative (Tableau 26).

Tableau 26

Moyennes de l'estimation, par les participants, de la perception comparative de l'avenir pour soi et pour autrui selon la condition de réalisation de la tâche et selon la polarité des événements

Tâche	**Soi**		**Autrui**	
	M	*SD*	*M*	*SD*

Compétition	**Polarité positive**	5.42^{a}	.69	4.74^{b}	.53
	Polarité négative	3.48^{b}	.75	3.88^{a}	.69
Coopération	**Polarité positive**	5.10^{a}	.58	4.84^{ab}	.82
	Polarité négative	3.56^{bc}	.91	3.40^{c}	.79
Contrôle	**Polarité positive**	5.43^{a}	.58	4.96^{b}	.67
	Polarité négative	3.59^{b}	.90	3.95^{a}	.75

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .05$

3 - Jugement de la valeur sociale de la cible de comparaison

3-1 - Acceptabilité sociale

Les participants répondaient à une série de questions concernant l'acceptabilité sociale de la cible de comparaison sur les dimensions de désirabilité et d'utilité sociale. L'analyse de variance a été réalisée selon le plan : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité). La première variable était de type intersujets et la seconde était de type intrasujet.

L'analyse montrait un effet significatif principal de la variable indépendante « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », $F(1, 57) = 15.31$, $p < .0002$, $\eta^2 = .21$. Quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, les participants jugeaient mieux la cible de comparaison sur la dimension de désirabilité sociale ($M = 3.38$; $SD = .70$) que sur la dimension d'utilité sociale ($M = 3.10$; $SD = .64$), $F(1, 57) = 15.31$, $p < .0002$. En revanche, contrairement à l'hypothèse 2 et ses déclinaisons, nous n'observions pas d'effet significatif

d'interaction entre les variables « condition de réalisation de la tâche » et « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison » $F(2, 57) = .52$, *ns* (Annexe 35). En d'autres termes, la condition de réalisation de la tâche n'influait pas sur ce jugement d'acceptabilité sociale de la cible autrui éloignée.

3-2 - Adjectifs de valeur sociale

Les participants devaient émettre un jugement concernant la cible de comparaison sur une liste d'adjectifs relevant également des dimensions de désirabilité et d'utilité sociale. Cette dernière dimension était scindée en trois sous-dimensions : utilité aisance, utilité compétence et utilité effort. Une ANOVA a été conduite selon le plan : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 4, Dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison (désirabilité vs. utilité aisance vs. utilité compétence vs. utilité effort). La première variable était de type intersujets, la seconde était de type intrasujet.

Le traitement mettait en évidence un effet principal significatif de la variable « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison », $F(3, 171) = 8.79$, $p < .0001$, $\eta^2 = .13$. Quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, la cible de comparaison était jugée plus désirable ($M = 3.59$; $SD = .75$) qu'utile sur les dimensions d'aisance ($M = 3.23$; $SD = .61$), $F(1, 57) = 14.82$, $p < .0003$, de compétence ($M = 3.41$; $SD = .65$), $F(1, 57) = 4.44$, $p < .04$, et d'effort ($M = 3.35$; $SD = .65$), $F(1, 57) = 7.13$, $p < .01$. Tout comme pour l'acceptabilité sociale, nous n'obtenions pas d'effet significatif d'interaction entre les variables « condition de réalisation de la tâche » et « dimension de la valeur sociale de la cible de comparaison » $F(6, 171) = 0.61$, *ns* (Annexe 36). L'hypothèse 2 et ses déclinaisons, mentionnant que la compétition serait liée à l'utilité sociale alors que la coopération serait liée à la désirabilité sociale, n'était donc pas validée. Indépendamment de la condition de réalisation de la tâche, la cible était jugée socialement plus désirable qu'utile.

4 - Jugement moyen des participants sur leurs buts d'accomplissement

Les participants devaient estimer les buts d'accomplissement qu'ils poursuivaient au sein de leur formation. L'analyse a été faite selon le plan suivant : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement (performance vs. maîtrise) X 2, Dimension du but d'accomplissement (approche vs. évitement).

Nous notons un effet significatif d'interaction entre les variables « but d'accomplissement » et « dimension du but d'accomplissement », $F(1, 57) = 10.97$, $p < .002$, $\eta^2 = .16$. La décomposition de cette interaction mettait en évidence que les participants poursuivaient davantage des buts d'accomplissement liés à la maîtrise ($M = 5.60$; $SD = 1.28$) que liés à la performance ($M = 4.17$; $SD = 1.77$), $F(1, 57) = 27.31$, $p < .000$, et préféraient davantage éviter l'échec face à autrui ($M = 5.05$; $SD = 1.45$) que de rechercher la réussite face aux autres ($M = 4.17$; $SD = 1.77$), $F(1, 57) = 23.28$, $p < .005$. Ces résultats confirment l'hypothèse 3a. Toutefois, nous n'observions pas d'interaction significative avec la variable « condition de réalisation de la tâche », $F(2, 57) = 2.66$, *ns*, infirmant donc notre hypothèse 3 (b à e) (Annexe 37). En d'autres termes, contrairement à nos attentes, la compétition n'accentuait pas la poursuite de buts de performance comparativement à la coopération.

5 - Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Les participants devaient émettre un jugement sur différents items mesurant leur perception générale relative à la compétition et à la coopération. Nous présentions aux participants les quatre items suivants : le travail en coopération induit des tensions entre les personnes (M *totale* $= 3.87$; $SD = 1.94$) ; le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition (M *totale* $= 5.13$; $SD = 1.73$) ; la compétition est génératrice de conflit (M *totale* $= 4.92$; $SD = 1.55$) ; la compétition est plus appropriée que la

coopération pour une bonne performance (*M totale* = 3.38 ; *SD* = 1.83). Aucune différence significative n'était observée sur ces différents items selon nos conditions expérimentales.

6 – Analyse corrélationnelles

Plus la condition de réalisation de la tâche est compétitive, plus les participants (*N* = 60) pensent être en compétition avec la cible de comparaison (r = .30, *p* < .02), moins ils pensent être en coopération avec cette cible (r = -.40, *p* < .001), moins ils ont peur d'échouer (r = -.26, *p* < .05).

Plus ils sont OC sur les événements négatifs, plus ils sont OC sur les événements positifs (r = -.28, *p* < .05). Plus ils sont OC sur les événements positifs, plus ils sont OC sur les événements négatifs (r = -.28, *p* < .05), plus ils pensent être en compétition avec la cible de comparaison (r = -.33, *p* < .01), plus ils pensent poursuivre un but de performance dans leur formation (r = -.45, *p* < .0001).

Plus les participants pensent poursuivre un but de performance, plus ils pensent être en compétition avec la cible de comparaison (r = .38, *p* < .003) (Tableau 27).

Tableau 27

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 60)

	M	*SD*	Condition réalisation tâche (1)	OC + (2)	OC - (3)	Coopérer avec la cible (4)	Etre en compétition avec la cible (5)	But de performance approche (6)	But de performance évitement (7)
(1)	2,02	0,81	1,00						
(2)	-0,48	0,77	-0,19	1,00					
(3)	0,21	0,80	0,17	-0,28*	1,00				

(4)	4,18	2,18	-0,40***	0,12	0,03	1.00			
(5)	2,70	2,15	0,30*	-0,33**	-0,07	-0,32**	1.00		
(6)	4,18	1,78	0,13	-0,44***	0,11	-0,18	0,38**	1.00	
(7)	5,03	1,46	-0,25*	0,12	0,18	0,02	-0,23	-0,10	1,00

Note. Par le biais des dummy codes, la condition de réalisation de la tâche était codé 0 (condition contrôle et condition coopérative) à 1 (condition compétitive). * indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

7 – Régressions

Afin d'éclairer le lien qu'entretiennent la compétition et l'OC, nous avons réalisé des régressions médiatisées lorsque les conditions nécessaires étaient présentes et en fonction de la cohérence des résultats.

Au vu des corrélations, nous pouvions examiner l'OC et les buts de performance non pas en fonction de la condition de compétition induite mais selon la perception de compétition du participant par rapport à la cible de comparaison. À ce titre, nous remarquions que la relation entre la perception de compétition avec la cible et l'expression d'OC sur les événements positifs était médiatisée par les buts de performance. L'analyse de régression a mis en évidence que le coefficient de la perception de compétition avec la cible ($\beta = -.18$, *ns*) n'était pas significatif, alors que celui des buts de performance ($\beta = -.38$, $p < .05$) l'était, prédisant l'expression d'OC sur les événements positifs, $F(2, 57) = 8.43$, $p < .001$. La médiation était totale puisque seul le coefficient relatif aux buts de performance était significatif. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 20 %. Ce résultat montre une nouvelle fois que les buts de performance expliquent l'optimisme comparatif qui émerge ici lorsqu'il y a sentiment de compétition avec autrui (hypothèse 5b).

Discussion

L'expression d'optimisme comparatif est-elle modulée par la réalisation d'une tâche en condition soit de compétition, soit de coopération, ou encore de contrôle (i.e., ni l'un ni l'autre) avec un autre étudiant éloigné (en réalité fictif) ?

Les conditions expérimentales de cette étude se sont avérées efficaces pour induire soit de la compétition soit de la coopération soit ni l'un ni l'autre (voir analyses préliminaires, Annexe 40). Conformément à nos attentes (Darnon et al., 2008 : Tajfel, 1972 ; Johnson & Johnson, 1989), en condition contrôle, les participants se percevaient en compétition avec autrui. Ce résultat indique que dès lors qu'une comparaison à autrui est présente, cette comparaison suscite de la compétition. À l'instar des travaux de Triplett (1898) ou Forsyth (2009, 2006), le simple fait d'avoir à réaliser la même tâche en même temps qu'autrui conduit à un sentiment de compétition entre soi et autrui.

Dans ce contexte, les résultats de l'étude 5 (empruntant une nouvelle procédure) confortent ceux obtenus dans les études précédentes. Les participants exprimaient de l'OC lorsque la tâche était réalisée en condition compétitive et en condition contrôle. Aucune différence ne transparaissait entre ces deux conditions. Les étudiants en condition contrôle estimant être en compétition avec la cible de comparaison lors de la réalisation de la tâche, il n'est pas surprenant qu'ils expriment de l'OC. Autrement dit, la comparaison sociale qu'implique l'expression d'OC serait ressentie comme compétitive. Rappelons que cette expérimentation était réalisée auprès d'étudiants en économie qui, selon Van Lange et collaborateurs (2011), sont des étudiants marqués par la compétition et dont les comportements sont souvent tournés vers la compétition. Les résultats de l'étude 5, qui sont plutôt limpides, peuvent peut-être expliquer ceux de l'étude précédente réalisée auprès d'étudiants en Lettres (i.e., dits coopératifs ou dans un environnement plutôt coopératif), qui

dans une comparaison à une cible éloignée n'exprimaient pas d'OC. Toutefois, un fait peut également expliquer l'OC en condition contrôle dans cette cinquième étude : la cible de comparaison était plus éloignée dans cette étude (i.e., étudiant d'une autre Université) que dans l'étude 4 (i.e., étudiant de sa promotion universitaire). La cible de l'étude 5 peut être perçue comme le membre d'un hors groupe comparativement aux autres études.

Dans ce cadre et avec cette cible, il n'en demeure pas moins que lorsque la réalisation de la tâche était coopérative, les participants n'exprimaient pas d'optimisme comparativement à la cible. Par ailleurs, c'est lorsque les participants étaient en compétition lors de la réalisation de la tâche qu'ils exprimaient le plus d'OC. Ainsi, ces résultats validaient les hypothèses 1. Par conséquent, contrairement à la coopération, le fait d'être en compétition sur une tâche amènerait le participant à vouloir être meilleur que l'autre et à se mettre en avant (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Sherif, 1966) qui se reflèterait par l'expression d'OC. De plus, la comparaison à une cible éloignée, en condition contrôle, montre que la comparaison qu'implique l'expression d'OC est perçue comme compétitive, confirmant la dimension compétitive de l'OC.

Les études précédentes montraient que le lien entre OC et compétition pouvait être expliquée par la recherche de performance et le désir de se montrer utile socialement ou de ne pas percevoir l'autre désirable socialement. Or, dans cette étude, nous n'observions pas de relation entre la condition de réalisation de la tâche et le jugement de valeur sociale de la cible de comparaison, ou plus précisément entre la condition compétitive et l'utilité sociale. En effet, quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, la cible de comparaison était jugée socialement plus désirable qu'utile. Ainsi, contrairement à l'hypothèse 2 et ses déclinaisons, la tâche réalisée en compétition n'accentuait pas la perception d'utilité sociale d'autrui et la tâche réalisée en coopération n'accentuait pas la désirabilité sociale d'autrui. Quelle que soit

l'analyse statistique, le lien entre compétition, OC et utilité sociale n'était pas observé tel qu'auparavant. Ce lien non constant, notamment entre compétition et utilité sociale, accrédite, que contrairement à la désirabilité sociale, les résultats concernant la dimension d'utilité manquent de consistance dans les études sur la compétition et la coopération (voir Clérico, 2008). L'absence de résultat sur la désirabilité sociale pourrait être envisagé comme le reflet de la distance très éloignée entre les cibles soi et autrui (i.e., étudiant d'une autre Université), contrairement à nos précédentes études.

Au sujet des buts d'accomplissement, nos données montraient que l'ensemble des étudiants poursuivait des buts de maîtrise (hypothèse 3a validée). Cependant, alors que nous nous attendions à ce que résultat soit davantage observé en condition coopérative qu'en condition compétitive, nous notions l'absence d'effet significatif de la variable indépendante « réalisation de la tâche ». Néanmoins, les corrélations montraient que plus les participants poursuivaient des buts de performance plus ils pensaient être en compétition avec la cible de comparaison (voir Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005). De plus, ces corrélations mettaient en avant des liens entre OC et but de performance. Effectivement, plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs plus ils exprimaient poursuivre un but de performance. Ces analyses corrélationnelles confirmaient le lien entre OC et but d'accomplissement lié à la performance. L'expression d'OC pourrait signifier que l'individu recherche une certaine performance par rapport à autrui dans la comparaison sociale perçue comme compétitive. De plus, nous observions de nouveau une médiation totale[12] des buts de performance expliquant l'émergence d'optimisme comparatif lorsque l'individu ressentait de

[12] Comme nous l'avons mentionné dans la partie résultat, nous obtenions cette médiation non pas avec la variable indépendante habituelle liée à la compétition mais avec la variable dépendante du jugement du participant de son rapport compétitif avec la cible de comparaison. Ce constat peut s'expliquer par le fait que les participants en condition contrôle ont exprimé de l'OC et que ce résultat a impacté le dummy code lié à la compétition. En effet, il n'y avait pas (assez) de différence sur l'expression d'OC en compétition et en situation contrôle, pour analyser uniquement l'impact de la compétition sur l'OC.

la compétition dans son rapport à l'autre (hypothèse 5b validée). L'OC serait un gain obtenu au détriment d'autrui afin d'être plus performant que lui au sein de la compétition. Ces résultats semblables de ceux des études précédentes vont dans le sens de l'hypothèse 3 et ses déclinaisons.

La synthèse de l'ensemble des résultats de l'étude 5 confirme que la cible de comparaison éloignée est nécessaire pour établir le sentiment de compétition. Elle permet de valider les hypothèses relatives à la perception de l'avenir et les liens qu'entretiendraient compétition et OC. L'explication de ce résultat pourrait se trouver dans les buts d'accomplissement plutôt que dans la valeur sociale perçue d'autrui. En effet, l'expression d'OC en compétition pourrait s'expliquer par la recherche de performance dans la relation à autrui. Ainsi, à ce stade, il semblait pertinent de manipuler dans l'étude suivante les buts d'accomplissement en tant que variable indépendante et d'observer leur impact sur la perception comparative de l'avenir.

ETUDE 6

Introduction à l'étude 6

Les résultats des études précédentes ont montré à plusieurs reprises les liens que pourraient entretenir l'optimisme comparatif et la poursuite de buts de performance. Que ça soit la recherche de performance qui est à la base de la compétition ou la compétition qui est à la base de la recherche de performance (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006), il devenait important à ce stade d'examiner l'influence des buts d'accomplissement sur l'expression d'OC. Les buts de performance induisant l'objectif de surpasser l'autre dans la comparaison à autrui (Ames, 1992 ; Ames & Archer, 1988 ; Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005 ; Darnon et al., 2006 ; Dweck, 1986 ; Nicholls, 1984) pourraient accroître l'OC, reposant également sur une comparaison sociale auto-avantageuse et sur le sentiment de surpasser l'autre (i.e., capacité de contrôle, efficacité perçue) (Desrichard et al., 2001 ; Harris & Middleton, 1994 ; Milhabet et al., 2002). Cet effet n'est pas attendu avec les buts de maîtrise qui impliquent une comparaison intra-individuelle plutôt qu'interindividuelle (Butera et al., 2006 **;** Dweck, 1986 ; Nicholls, 1984).

Dans cette voie, dans l'étude 6, nous avons manipulé les buts d'accomplissement en tant que variables indépendantes afin d'observer dans quelle mesure les buts d'accomplissement liés à la performance, impliquant une compétition à l'autre, aboutissent à ceux que les individus perçoivent leur avenir plus favorablement que celui d'autrui. Cette manipulation était répliquée dans des situations reposant sur l'environnement universitaire des étudiants tronquées sur la compétition vs. coopération (i.e., comparativement à une condition contrôle). Cette procédure reprend celle des études 3 et 4 qui s'est montrée plutôt efficace et

simple à mettre en œuvre. De la sorte, nous pouvions examiner l'impact de la situation et des buts d'accomplissement sur l'expression d'OC.

Nous faisions ainsi l'hypothèse que, quelle que soit la situation, les buts de performance augmente l'expression d'OC comparativement aux buts de maîtrise (1a). Nous suggérions également que, quel que soit le but d'accomplissement mis en avant, une situation compétitive et la condition contrôle (i.e. ni compétition ni coopération) sont davantage propices à l'occurrence d'OC qu'une situation coopérative (respectivement 2a et 2b). En effet, l'étude 5 montre qu'une condition contrôle peut être perçue comme compétitive.

Par ailleurs, nous faisions l'hypothèse que la compétition accroît l'effet des buts de performance sur l'OC comparativement aux conditions coopérative et contrôle (respectivement 3a et 3b). Il était également plausible que la compétition, alliée à la recherche de performance, ait une influence plus forte sur l'expression d'OC que la compétition alliée à la recherche de maîtrise (3c). La compétition et les buts de performance accentuant doublement la comparaison sociale (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006, 2008 ; Tajfel, 1972) et l'envie d'être meilleur que l'autre peuvent être favorable à l'émergence d'OC.

En outre, nous nous attendions à ce que les participants s'accordent plus de valeur, sur les dimensions d'utilité et de désirabilité sociales, qu'ils n'en accordent à autrui (respectivement 4a et 4b). Quelle que soit la cible (soi vs. autrui), la situation compétitive et la condition contrôle doivent avoir plus d'impact sur la dimension d'utilité sociale que la situation coopérative (respectivement 4c et 4d). Une situation compétitive et une situation contrôle doivent également aboutir à un meilleur jugement sur la dimension d'utilité sociale que sur la dimension de désirabilité sociale (respectivement 4e et 4f). Enfin, quelle que soit la cible, la coopération devrait aboutir à un meilleur jugement sur la dimension de désirabilité sociale que la compétition et une condition contrôle (respectivement 4g et 4h) ; et que sur la dimension d'utilité sociale (4i).

Concernant les buts d'accomplissement, nous faisions l'hypothèse que, quels que soient la situation et les buts d'accomplissement, les participants estiment davantage poursuivre des buts de maîtrise au sein de leur formation que des buts de performance (5a). Par ailleurs, nous nous attendions à ce que la situation de compétition accentue la poursuite de buts de performance que de buts de maîtrise (5b). Les situations compétitive ou contrôle accentuent la poursuite de buts de performance comparativement à une situation coopérative (respectivement 5c et 5d). En revanche, nous nous attendions à ce qu'une situation coopérative augmente la poursuite de buts de maîtrise plutôt que de buts de performance (h5e) ; et augmente également la poursuite de but de maîtrise plutôt que les situations compétitive et contrôle (respectivement 5f et 5g). Nous faisions également des hypothèses sur l'effet principal et que les réponses concernant ces buts d'accomplissement seront dépendantes et correspondront à l'induction expérimentale (5h, 5i, 5j et 5k)[13].

Pour conclure, nous poursuivions notre recherche d'explication des liens entre compétition et OC par le biais de variables : valeur sociale (6a), but d'accomplissement (6b) et mise en avant soi (6c).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Les 121 participants de cette étude étaient des étudiants en Licence 1 de psychologie à l'Université Nice Sophia Antipolis. Les 95 femmes et 22 hommes (4 participants n'ont pas

[13] Nous supposions que les participants, chez lesquelles nous avions induit un but de performance, pensent davantage poursuivre un but de performance qu'un but de maîtrise (5h) ; et pensent davantage poursuivre un but de performance que les participants chez lesquelles nous avions induit un but de maîtrise (5i). Pour les participants chez lesquelles nous avions induit un but de maîtrise, ils doivent davantage estimer poursuivre un but de maîtrise qu'un but de performance (5j) ; et davantage estimer poursuivre un but de maîtrise que les participants chez lesquelles nous avions induit un but de performance (5k).

précisé cette donnée), âgés de 17 ans à 40 ans (M = 19.77 ; SD = 2.48), n'avaient pas participé aux précédentes études. Le plan de procédure expérimentale, intersujets, appliqué à chacune des variables dépendantes était le suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise).

2 – Le matériel expérimental

Le matériel expérimental était composé d'un questionnaire de sept pages (Annexe 38) soit 112 questions. Hormis pour certaines questions de manipulation check, dont nous précisons par la suite les modalités de réponses, les jugements des participants se faisaient sur des échelles en sept points allant de 1 « pas du tout » à 7 « tout à fait ». Nous totalisions cinq séries de questions, présentées ci-après.

Vérification de la manipulation expérimentale (analyse préliminaire). Des questions de manipulation check permettaient de contrôler l'efficacité de notre manipulation expérimentale. Hormis pour les participants de la condition contrôle, ceux des conditions compétitive et coopératives devaient rappeler à quelle situation (compétition vs. coopération) ils avaient été assignés en complétant le mot suivant : **CO_PE_ _TION** (i.e., compétition vs. coopération) (Clérico, 2008 ; Steele & Aronson, 1995). La totalité des participants rappelaient également, en entourant la bonne réponse, le type de but d'accomplissement induit expérimentalement (performance vs. maîtrise). Ils devaient également rappeler qu'ils devaient se comparer à une cible de comparaison éloignée et non familière à eux, en conséquence, ils devaient entourer la bonne réponse entre les deux propositions suivantes : familière ou éloignée.

Enfin, par le biais de quatre questions, similaires aux études précédentes, nous demandions aux participants leur sentiment et leur perception de compétition/coopération et

de proximité/éloignement par rapport à la cible de comparaison (e.g., je pense être en compétition avec cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi).

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). Cette série de 28 questions mesurait la perception de l'avenir pour les cibles « soi » et « autrui » (i.e., expression d'OC). Nous comptions donc 14 événements, sept positifs et sept négatifs. Douze événements étaient les mêmes que lors des études précédentes. Comme pour la cinquième étude, nous avons rajouté deux événements directement liés l'un à la réussite et l'autre à l'échec des devoirs demandés aux étudiants dont le but de ces devoirs était tronqué sur la maîtrise ou sur la performance[14]. Tout comme pour les études précédentes, les événements positifs (α = .76) et négatifs (α = .61) pour la cible « soi » et les événements positifs (α = .74) et négatifs (α = .74) pour la cible « autrui » étaient présentés aléatoirement.

Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui (VD2). Cette catégorie de questions portait sur la perception de la valeur sociale des cibles (soi vs. autrui). Ces questions étaient contrebalancées selon le type de cible, $F(2, 114) = 1.03$, *ns*. Sur la base des précédentes études, nous avons retenu ici trente adjectifs positifs (Lefeuvre, Louvet, & Rohmer, 2010[15]) relevant de la désirabilité et de l'utilité sociales. Les recherches ont montré que le contexte ou la situation a davantage d'influence sur les adjectifs de personnalité positifs que négatifs (Bylsma, Tomaka, Lutanen, Crocker, & Major, 1992 ; Gaertner & Mc Laughlin, 1983) ; ce qui expliquait en partie notre choix concernant la polarité de ces adjectifs. Concernant les trente adjectifs présentés aux deux cibles (soi vs. autrui), nous pouvions les répartir en six catégories relevant des dimensions de désirabilité empathie (α = .53), de

[14] Les questions supplémentaires étaient : « Quelle est la probabilité que vous réussissiez (cet autre étudiant réussisse) dans l'avenir ce type de devoirs qui vous (lui) est généralement demandé ? » ; « Quelle est la probabilité que vous ayez (cet autre étudiant ait) dans l'avenir des difficultés concernant ce type de devoirs qui vous (lui) est généralement demandé ? »

[15] Nous précisions dans l'étude 1, qu'à notre connaissance, ces travaux ne sont pas publiés, d'autant plus sur les différentes sous-dimensions de la désirabilité sociale que nous mesurions dans l'étude 6.

désirabilité moralité (α = .61), de désirabilité sociabilité (α = .66) et d'utilité aisance (α = .69), d'utilité compétence (α = .43), d'utilité effort (α = .74) pour la cible soi et des dimensions de désirabilité empathie (α = .79), de désirabilité moralité (α = .80), de désirabilité sociabilité (α = .85) et d'utilité aisance (α = .68), d'utilité compétence (α = .76), d'utilité effort (α = .81) pour la cible autrui (Tableau 28).

Tableau 28

Adjectifs de valeur sociale selon la dimension de la valeur (utilité sociale vs. désirabilité sociale)

Utilité sociale			**Désirabilité sociale**		
Aisance	**Compétence**	**Effort**	**Moralité**	**Sociabilité**	**Empathie**
Compétitif	Créatif	Courageux	Franc	Sympathique	Tolérant
Convaincant	Efficace	Motivé	Juste	Sociable	Altruiste
Dominant	Fiable	Persévérant	Digne de Confiance	Affectueux	Attentionné
Ambitieux	Compétent	Sérieux	Poli	Aimable	Compréhensif
Sûr de soi	Performant	Travailleur	Respectueux	Amical	Dévoué

Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement (VD3). Les questions concernant les buts d'accomplissement reprenaient le questionnaire de Darnon et Butera (2005) composé d'items relatifs aux buts de maîtrise approche (α = .87) et évitement (α = .69) et relatifs aux buts de performance approche (α = .39) et évitement (α = .86). Bien que nous manipulions les buts en tant que variable indépendante, il nous paraissait important de conserver ce questionnaire afin de vérifier si les réponses de participants concordaient avec notre induction.

Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative (VD4). A l'instar des études précédentes, nous posions cinq questions générales sur les situations

compétitive et coopérative (e.g., « la compétition est génératrice de conflit », « selon vous la compétition est-elle plus appropriée que la coopération pour une bonne performance ? »).

Chaque série de questions était maintenue dans l'ordre d'une condition à l'autre pour l'ensemble des participants.

3 – Les variables dépendantes

Les variables dépendantes de cette expérimentation étaient celles relatives à la vérification expérimentale et celles sur lesquelles reposent nos hypothèses : le jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir, le jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui, le jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement et la perception des participants sur les situations compétitive et coopérative.

4 – La procédure expérimentale

La procédure de l'étude 6, réalisée auprès d'étudiants en psychologie, était proche des études 3 et 4. Chaque participant était placé dans une condition définie par la situation (compétition vs. coopération vs. contrôle) et par le but d'accomplissement poursuivis (maîtrise vs. performance). La manipulation de la situation était semblable aux études 3 et 4 : rappel de l'environnement universitaire des étudiants tronqué sur le versant compétitif vs. coopératif. Un tiers participants était placé en condition contrôle sans « commentaires » relatifs à l'environnement universitaire. En outre, nous manipulions les buts d'accomplissement impliqués par leurs études. Nous présentions les travaux et devoirs que les étudiants ont à effectuer au cours de leur formation comme étant centrés soit sur la performance et le dépassement d'autrui (i.e., proche de la compétition) soit sur la recherche de maîtrise et le perfectionnement des connaissances à acquérir (i.e., proche de la coopération).

Ainsi, chaque participant était placé soit en situation compétitive, soit en situation coopérative, soit en condition contrôle avec un but d'accomplissement relevant de la performance ou de la maîtrise. Le rappel du contexte universitaire d'étude (Annexe 39) était présenté à l'oral et à l'écrit sur la première page du questionnaire décrit ci-dessus. Les participants étaient informés qu'ils allaient répondre à des questions les concernant mais également à des questions concernant un autre étudiant éloigné et non familier de leur promotion universitaire. Chaque participant était aléatoirement placé dans l'une ou l'autre des six conditions expérimentales. Les participants répondaient individuellement et anonymement au questionnaire. La passation de l'expérimentation a duré entre 15 et 20 minutes et se terminait par un débriefing.

Résultats

Comme pour les précédentes études, le traitement statistique des données a donné lieu à des ANOVA et leurs effets, des Chi², des fréquences, des Alphas de Cronbach, des corrélations et des régressions. Nous présentons ci-dessous uniquement les résultats significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 - **Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure**

Concernant le rappel de notre procédure, sur la tâche de remplissage du mot **CO _ PE _ _ TION,** les participants reportaient correctement les lettres composant la condition dans laquelle ils étaient placés. Sur les 41 participants ayant été assignés à une situation de compétition, 38 participants ont complété le mot à trou par « compétition ». Sur les 40 participants confrontés à la situation de coopération, 37 participants ont complété le mot à trou par « coopération ». Les participants dont le rappel du but de leur travail universitaire

était tronqué sur la performance étaient 56 sur 61 à rappeler le bon type de but d'accomplissement, quant aux participants dont le rappel du but de leur travail universitaire était tronqué sur la maîtrise étaient 48 sur 59 à rappeler le bon type de but d'accomplissement. Par ailleurs, ils étaient 94,21 % à rappeler la bonne réponse concernant la cible de comparaison (*i.e*., cible éloignée), soit 114 participants sur 121 à remémorer qu'ils devaient se comparer à une cible éloignée d'eux.

Concernant la perception *réelle* des participants, en situation coopérative, les participants se percevaient davantage en coopération qu'en compétition avec la cible de comparaison. En revanche, en situation compétitive, les participants se percevaient davantage en compétition avec la cible de comparaison qu'en situation coopérative et qu'en situation contrôle. Ces résultats correspondaient bien à la manipulation expérimentale. Toutefois, nous notions qu'en situation contrôle, les participants se percevaient davantage en coopération qu'en compétition avec la cible de comparaison. En outre, les participants percevaient en général la cible de comparaison plus éloignée que proche d'eux. Ce résultat était conforme à la manipulation expérimentale (Annexe 40).

2 – Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

L'analyse de variance a été faite selon le plan suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). Les deux premières variables étaient de type intersujets et les deux dernières de type intrasujet.

L'analyse de variance a mis en avant un effet principal significatif de la variable « polarité des événements », $F(1, 115) = 109.94$, $p < .0001$, $\eta^2 = .49$, interprétable dans l'interaction significative entre les variables « cible de jugement et polarité des événements »,

$F(1, 115) = 8.05$, $p < .005$, $\eta^2 = .07$. Conformément à la littérature, les comparaisons planifiées ont montré l'expression d'OC sur les événements positifs et négatifs. Les participants étaient plus optimistes pour eux ($M = 4.92$; $SD = 0.81$) que pour autrui ($M = 4.69$; $SD = 0.63$) sur les événements positifs, $F(1, 115) = 7.30$, $p < .01$. De même, ils étaient plus optimistes pour eux ($M = 3.79$; $SD = 0.76$) que pour autrui ($M = 3.90$; $SD = 0.67$) sur les événements négatifs, $F(1, 115) = 3.90$, $p < .05$. Néanmoins, contrairement à nos attentes et aux hypothèses 1 à 3, nous n'observions d'impact ni de la situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) sur la perception de l'avenir, $F(2, 115) = 0.56$, *ns*, ni du but d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise), $F(1, 115) = 0.50$, *ns*. En résumé, l'OC est présent indépendamment de la manipulation expérimentale (Annexe 41).

3 - Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui

Les participants devaient émettre un jugement de valeur sociale sur eux-mêmes et sur autrui par le biais d'adjectifs de personnalités relevant des dimensions de désirabilité et d'utilité sociales. L'analyse de variance suivait le plan : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 6, Dimension de la valeur sociale (utilité aisance vs. utilité compétence vs. utilité effort vs. désirabilité empathie vs. désirabilité moralité vs. désirabilité sociabilité), deux premières variables intersujets et deux dernières variables intrasujet.

Un effet significatif d'interaction entre les variables « cible de jugement et dimension de la valeur sociale » était obtenu, $F(5, 545) = 54.99$, $p < .0001$, $\eta^2 = .72$. Quels que soient la situation et les buts d'accomplissement par rapport au travail universitaire, les participants se percevaient plus désirable socialement sur la dimension d'empathie ($M = 5.35$; $SD = 0.67$)

qu'autrui (M = 4.32 ; SD = 0.80), $F(1, 109) = 130.13$, $p < .0001$. Ce résultat était également observé sur les autres dimensions de la désirabilité sociale, les participants se percevaient plus désirable socialement sur la dimension de moralité (M = 5.89 ; SD = 0.61) qu'autrui (M = 4.49 ; SD = 0.84), $F(1, 109) = 239$, $p < .0001$, et plus désirable sur la dimension de sociabilité (M = 5.67 ; SD = 0.77) qu'autrui (M = 4.53 ; SD = 0.84), $F(1, 109) = 101.70$, $p < .0001$. Ce résultat validait l'hypothèse 4a. Nous observions, conformément à l'hypothèse 4b, que les participants se percevaient plus utiles dans l'aisance (M = 4.85 ; SD = 0.66) qu'ils ne le percevaient pour autrui (M = 4.45 ; SD = 0.76), $F(1, 109) = 19.54$, $p < .0001$.

Le traitement statistique mettait en avant un autre effet significatif pertinent quant à nos hypothèses. L'interaction entre les variables « situation et dimension de la valeur sociale » était significative, $F(5, 545) = 3.51$, $p < .001$, $\eta^2 = .12$. Conformément à l'hypothèse 4i, quelle que soit la cible de jugement (soi vs. autrui), en situation coopérative, les participants jugeaient mieux ces deux cibles sur la dimension de désirabilité sociale que sur la dimension d'utilité sociale, par exemple, sur la sociabilité comparativement à l'aisance, $F(1, 109) = 75.89$, $p < .0001$, ou sur la moralité comparativement à l'aisance, $F(1, 109) = 98.79$, $p < .0001$. Cependant, ce résultat était également observé en situation compétitive, par exemple, sur la moralité comparativement à l'aisance, $F(1, 109) = 41.07$, $p < .0001$, et en situation contrôle, sur les mêmes dimensions, $F(1, 109) = 105.65$, $p < .01$ (hypothèses 4e et 4f réfutées). Autrement dit, les participants percevaient soi et autrui plus désirables qu'utiles socialement dans toutes les situations. Néanmoins, conformément à nos hypothèses 4g et 4h, en situation coopérative, les participants jugeaient socialement mieux les deux cibles sur la dimension de sociabilité qu'en situation compétitive et qu'en situation contrôle, respectivement $F(1, 109) = 4.12$, $p < .04$ et $F(1, 109) = 5.92$, $p < .02$. En situation coopérative, ils jugeaient également mieux ces deux cibles sur la dimension de moralité qu'en situation contrôle, $F(1, 109) = 4.97$, $p < .03$. Enfin, contrairement à nos hypothèses 4c et 4d,

les participants jugeaient plus favorablement les deux cibles sur la dimension d'utilité sociale, notamment sur l'effort, en situations compétitive et coopérative qu'en situation contrôle, respectivement $F(1, 110) = 8.59$, $p < .005$ et $F(1, 109) = 9.11$, $p < .003$ (Tableau 29 et Annexe 42). Par conséquent, la différence selon les conditions de manipulation de la situation était davantage observée sur la dimension de désirabilité sociale que sur la dimension d'utilité sociale. La coopération tend majoritairement à percevoir soi et autrui plus sociable que la compétition.

Tableau 29

Moyenne de jugement des participants sur la valeur sociale selon la situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) et la dimension de valeur sociale (utilité sociale vs. désirabilité sociale)

	Utilité sociale						**Désirabilité sociale**					
Situation	**Aisance**		**Compétence**		**Effort**		**Empathie**		**Moralité**		**Sociabilité**	
	M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*
Coopérative	4.17^{ab}	0.84	4.81^{c}	0.66	4.93^{cd}	0.93	4.96^{bd}	0.73	5.35^{e}	0.68	5.31^{e}	0.83
Compétitive	4.40^{a}	0.99	4.67^{cbe}	0.71	4.91^{d}	0.92	4.74^{d}	0.72	5.16^{e}	0.67	5.02^{c}	0.83
Contrôle	3.89^{b}	0.79	4.48^{e}	0.72	4.44^{ae}	0.85	4.80^{d}	0.75	5.07^{e}	0.79	4.96^{bce}	0.63

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .03$

4 - Jugement des participants sur les buts d'accomplissements

Les participants devaient émettre un jugement sur eux-mêmes concernant leurs buts d'accomplissement. Ces buts relevaient soit de la maîtrise soit de la performance sur les dimensions d'approche et d'évitement. L'analyse de variance a été réalisée selon le plan expérimental : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But

d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise) X 2, But d'accomplissement mesurés (maîtrise vs. performance) X 2, Dimension du but (approche vs. évitement), respectivement deux facteurs intersujets et deux facteurs intrasujets.

Le traitement statistique a révélé un effet significatif d'interaction entre « les buts d'accomplissement mesurés et les dimensions du but », $F(1, 110) = 61.92$, $p < .0001$, $\eta^2 = .36$. Quels que soient la situation et les buts d'accomplissement par rapport au travail universitaire, les participants recherchaient davantage la maîtrise que la performance dans leur formation, $F(1, 110) = 87.71$, $p < .0001$. Ce résultats va dans le sens de notre hypothèse h5a qui mentionnait que, peu importe la situation et les buts d'accomplissement par rapport au travail universitaire, les participants devraient poursuivre davantage des buts de maîtrise que des buts de performance (Tableau 30 et Annexe 43). En revanche, contrairement aux autres hypothèses 5, la situation et les buts d'accomplissement par rapport au travail universitaire que nous avions manipulés n'avaient pas d'influence sur ce jugement.

Tableau 30

Moyennes des participants sur leurs buts d'accomplissement (maîtrise vs. performance) selon la dimension des buts (approche vs. évitement)

Buts	**Approche**		**Evitement**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Performance	3.62[a]	1.61	4.82[b]	1.37
Maîtrise	5.69[c]	1.97	4.91[b]	1.43

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .001$

5 – Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Nous demandions aux participants leur perception générale de la compétition et de la coopération par le biais des questions suivantes : le travail en coopération induit des tensions entre les personnes (*M totale* = 3.03 ; *SD* = 1.52) ; le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition (*M totale* = 5.25 ; *SD* = 1.56) ; la compétition est génératrice de conflit (*M totale* = 5.38 ; *SD* = 1.41) ; la compétition est plus appropriée que la coopération à une bonne performance (*M totale* = 3.39 ; *SD* = 1.70) ; la compétition m'encourage à faire des efforts (*M totale* = 4.03 ; *SD* = 1.87). Les analyses de variances réalisées sur ces différentes questions sur le plan : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise), ont montré des effets significatifs sur les trois questions présentées ci-dessous.

5-1 – Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition

Le traitement statistique a montré un effet principal significatif de la variable « but d'accomplissement par rapport au travail universitaire », $F(1, 110) = 5.18$, $p < .02$, $\eta^2 = .04$. Plus précisément, les participants pensaient que le travail en coopération amène davantage à de meilleurs résultats que le travail en compétition lorsque les buts d'accomplissement induits relevaient de la maîtrise (*M* = 5.57 ; *SD* = 1.57) que lorsqu'ils relevaient de la performance (*M* = 4.93 ; *SD* = 1.49). Ce résultat semblait cohérent avec notre expérimentation.

5-2 – La compétition est plus appropriée que la coopération à une bonne performance

L'analyse a montré un effet significatif d'interaction entre les variables « situation et but d'accomplissement par rapport au travail universitaire », $F(2, 114) = 5.34$, $p < .006$, $\eta^2 = .09$. Dans la condition de situation contrôle, lorsque les buts d'accomplissement induits

relevaient de la performance (*M* = 3.95 ; *SD* = 1.36), la compétition est davantage jugée comme plus appropriée que la coopération à une bonne performance que lorsqu'ils relevaient de la maîtrise (*M* = 2.50 ; *SD* = 1.85), $F(1, 114) = 7.93$, $p < .006$. Par ailleurs, lorsque les buts d'accomplissement induits relevaient de la maîtrise, les participants jugeaient davantage que « la compétition est plus appropriée que la coopération à une bonne performance » lorsque la situation était compétitive (*M* = 4.20 ; *SD* = 1.85) que lorsque la situation était coopérative (*M* = 2.90 ; *SD* = 1.48) et qu'en condition contrôle (*M* = 2.50 ; *SD* = 1.85), respectivement $F(1, 114) = 6.38$, $p < .01$ et $F(1, 114) = 10.90$, $p < .001$. L'ensemble de ces résultats était cohérent avec la manipulation expérimentale.

5-3 – La compétition accentue l'effort

L'effet principal de la variable « but d'accomplissement par rapport au travail universitaire » était significatif, $F(1, 114) = 4.74$, $p < .03$, $\eta^2 = .04$. Les participants pensaient davantage que « la compétition accentue l'effort » lorsque les buts d'accomplissement induits relevaient de la performance (*M* = 4.40 ; *SD* = 1.65) que lorsqu'ils relevaient de la maîtrise (*M* = 3.67 ; *SD* = 2.02). Ce résultat semblait cohérent avec l'induction expérimentale.

6 – Analyses corrélationnelles

Plus la situation induite était compétitive, plus les participants (*N* = 114) pensaient être en compétition avec la cible (r = .31, $p < .001$), plus ils estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (r = .23, $p < .01$) (hypothèse 5b validée). Dans le prolongement, plus les participants pensaient être en compétition avec la cible, plus ils se jugeaient eux-mêmes socialement utiles (r = .28, $p < .003$), plus ils estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (r = .44, $p < .0001$) (hypothèse 5b validée).

Plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs, plus ils exprimaient de l'OC sur les événements négatifs (r = -.39, $p < .0001$), plus ils se trouvaient

utiles socialement (r = -.22, $p < .02$), moins ils trouvaient autrui socialement utile (r = .31, $p < .001$), plus ils estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (r = -.30, $p < .00$) (hypothèse 6 validée). En outre, plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements négatifs, plus ils estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (r = .25, $p < .008$) (hypothèse 6 validée ; Tableau 31).

Tableau 31

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 114)

	M	*SD*	Situation compétitive (1)	OC + (2)	OC - (3)	Moyenne SOI Désirabilité (4)	Moyenne SOI Utilité (5)	Moyenne AUTRUI Désirabilité (6)	Moyenne AUTRUI Utilité (7)	But de performance approche (8)
(1)	2	0.82	1,00							
(2)	-0,23	0,93	0,02	1,00						
(3)	0,11	0,61	-0,06	-0,39***	1,00					
(4)	5,63	0,56	0,05	-0,10	0,06	1.00				
(5)	4,60	0,70	0,12	-0,22*	0,11	0,37***	.00			
(6)	4,42	0,85	-0,15	0,13	-0,14	0,18	0,21*	1.00		
(7)	4,46	0,70	0,18	0,31***	-0,19*	0,14	0,23*	0,42***	1,00	
(8)	3,64	1,59	0,23**	-0,30***	0,25**	0,08	0,24*	-0,12	0,4	1,00

Note. Par le biais des dummy codes, la situation était codé 0 (situation contrôle et situation coopérative) à 1 (situation compétitive). * indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

7 – Régressions

Nous observions cette fois une médiation partielle à la relation directe entre les buts de performance et l'expression d'OC. Cette relation était médiatisée par la perception de compétition avec la cible de comparaison. L'analyse de régression a mis en évidence que les coefficients de buts de performance ($\beta = .35$, $p < .05$) et de perception de compétition avec la cible de comparaison ($\beta = -.20$, $p < .05$) prédisant l'expression d'OC sur les événements négatifs étaient significatifs, $F(2, 114) = 6.35$, $p < .002$. La part de la variance significative expliquée par ce modèle est de 08 %. Ce résultats montrait une nouvelle fois le lien entre ces trois facteurs que sont l'OC, la compétition et la poursuite de buts de performance. En revanche, il n'y avait pas de régressions médiatisées en lien avec nos hypothèses 6 (a, b et c).

Discussion

Les études précédentes ayant permis d'entrevoir dans les buts d'accomplissement une explication du lien entre compétition et OC, l'objectif de l'étude 6 était d'examiner l'impact direct des buts sur l'expression d'OC. Les buts d'accomplissement (performance vs. maîtrise) ont été manipulés et croisés dans un plan factoriel avec la situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle).

Concernant la variable dépendante principale sur la perception comparative de l'avenir ou l'OC, les résultats étaient relativement décevants et *partiellement* non consistants avec ceux des études précédentes. Les hypothèses (1, 2 et 3) n'étaient pas globalement soutenues par les résultats obtenus. Bien que, de manière générale, les participants exprimaient de l'OC, la situation ainsi que les buts d'accomplissement induits expérimentalement n'ont pas eu les effets attendus.

À ce stade, nous nous interrogeons sur l'impact de notre manipulation expérimentale (cf., analyses préliminaires). Concernant la situation manipulée, bien que les participants se percevaient davantage en compétition avec la cible de comparaison en situation compétitive qu'en situation coopérative, les participants ne se percevaient pas davantage en compétition qu'en coopération avec la cible en situation compétitive. Ce résultat pourrait expliquer que l'OC ne soit pas plus fort en situation compétitive qu'en situation coopérative. En outre, en situation contrôle, conformément à la recherche de Van Lange et collaborateur (2011), les participants se sentaient plus en coopération qu'en compétition avec la cible de comparaison. Nous attendions à de l'OC en condition contrôle avec la cible de comparaison éloignée (Perloff & Fetzer, 1986), nous pouvions nous attendre inversement à une perception compétitive. Ainsi, il est cohérent que l'OC exprimé en situation contrôle ne soit également

pas plus important qu'en situation coopérative. Par conséquent, cette présente étude ne montre pas des résultats similaires à nos précédentes études et en cohérence avec nos hypothèses.

Par ailleurs, le fait que les buts d'accomplissement que nous avions induits à travers la perception pour les étudiants de leurs travaux universitaires n'aient pas eu d'influence lorsque nous mesurions les buts d'accomplissement des étudiants au sein de leur formation pourrait remettre en cause le bon fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Toutefois, la question restait en suspens puisque lors du rappel demandé, ils rappelaient correctement la condition expérimentale dans laquelle ils avaient été placés sur cette variable indépendante. Néanmoins, ce rappel ne certifiait pas qu'ils avaient adhéré à la manipulation expérimentale.

En revanche, si la manipulation expérimentale n'a pas porté ses fruits, les mesures relatives aux buts de performances que poursuivent effectivement les étudiants au cours de leur étude (variable invoquée) corrèlent, conformément à nos hypothèses, avec l'expression d'OC. Plus les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs et sur les événements négatifs plus ils estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (hypothèse 6 validée). Peut-être pouvons-nous admettre que la manipulation des buts des accomplissements n'a pas supplanté les buts réellement poursuivis. Ces constats confirment ou ouvrent vers de nouvelles explications de l'OC. En outre, plus la situation était compétitive plus les participants estimaient poursuivre un but de performance au sein de leur formation (hypothèse 5b validée) (Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005). Ces résultats, confortés par les régressions, montraient de nouveau que l'OC et la compétition sont liés aux buts de performance. L'expression d'un avenir auto-avantageux serait un des moyens de tirer profit du désir de performance relatif à la compétition.

Concernant la variable du jugement de la valeur sociale, nous remarquons que les participants se valorisent davantage que la cible de comparaison mais uniquement sur la dimension de désirabilité sociale (hypothèse 4a validée). Par ailleurs, nous notions des liens

entre la valeur sociale et la situation manipulée (compétitive vs. coopérative vs contrôle). Nous observons que la coopération est davantage associée à la désirabilité sociale que la compétition et que la condition contrôle mais également qu'elle est davantage associée à la désirabilité sociale qu'à l'utilité sociale (hypothèses 4h, 4g et 4i validées ; voir également les corrélations) (Clérico, 2008 ; Fisk et al., 2007, 2002, 1999). La coopération diminuant la centration sur soi (Lewis, 1944) pourrait expliquer qu'autrui est tout aussi *apprécié* que soi. En revanche, contrairement à nos attentes (hypothèse 4e), nous n'obtenons pas de liens entre compétition et utilité sociale.

Pour résumer, retenons que les explications de l'OC sont confortées ou trouvent ici de nouvelles pistes à travers d'une part la valorisation de soi et la dévalorisation d'autrui sur la désirabilité sociale et d'autre part la poursuite de buts de performance. Si l'impact des buts d'accomplissement manipulés sur l'OC n'a pas été observé, des liens significatifs demeurent entre l'expression d'OC et les buts *réels* de performance poursuivis par les étudiants au cours de leur formation. L'étude 6 ne confirme pas les liens observés à plusieurs reprises entre OC et compétition dans les précédentes études. La majorité des études de notre recherche laissent entrevoir que ces deux facteurs sont reliés entre eux. En dépit de certaines insatisfactions de l'étude 6, à ce stade, il était nécessaire de tenir compte d'un facteur qui n'a pas été pris en compte jusqu'ici et qui demeure inhérent à l'émergence d'optimisme en compétition pour des chercheurs tels que Windschitl et collaborateurs (Windschitl et al., 2008, 2003). Il s'agit de la difficulté de cette compétition. En effet, une compétition facile aboutit à davantage d'optimisme qu'une compétition difficile. Cette question fait l'objet de la dernière étude (7).

ETUDE 7

Introduction de l'étude 7

À ce stade, quatre études sur cinq ont montré que la compétition invoquée ou induite favorise l'expression d'OC. Si nous avons manqué de succès avec l'étude 6, dans l'ensemble, nous avons pu montrer la place importante que jouent les buts d'accomplissements et particulièrement les buts de performance. L'étude 5 a créé, avec succès, les conditions de (l'illusion de) la réalisation de la tâche en compétition ou coopération (et contrôle). L'étude 6 a intégré, avec moins de succès, la manipulation des buts de performance. Dans tous les cas, le fait qu'il y ait but d'accomplissement signifie qu'il puisse être atteint. Et atteindre un but passe par la plus ou moins grande difficulté de la tâche. Plus la tâche est jugée facile pour tous, plus les chances de réussite, pour tous, sont jugées grandes ; inversement, plus la tâche est jugée difficile, pour tous, moins les chances de réussite exprimées sont grandes. Comme abordé dans la partie théorique, c'est ce que Windschitl et ses collaborateurs (Windschitl et al., 2008 ; 2003) nomme l'effet des circonstances partagées (ou SCE). La question ici posée est alors la suivante : *quelle place donner à la plus ou moins grande difficulté des tâches compétitive et coopérative dans l'expression de l'optimisme comparatif ?*

Lorsque la tâche compétitive est simple pour l'ensemble des concurrents, ses bénéfices seraient partagés par tous. De même, lorsque la tâche est difficile pour l'ensemble des concurrents, les adversités seraient également partagées. En d'autres termes, si tout le monde peut réussir (i.e., lorsque la tâche est simple), il est irréaliste que chacun pense mieux réussir qu'autrui et, si la tâche est difficile pour tous, il est irréaliste que chacun pense davantage

échouer qu'autrui[16]. Toutefois, même dans ces situations de symétrie quant à la difficulté de la tâche, la tâche facile peut engendrer une comparaison descendante. En effet, l'individu sait qu'il a les aptitudes pour réussir et qu'il peut penser faire davantage d'efforts qu'autrui. Inversement, la tâche difficile peut aboutir à une comparaison ascendante. Dans ce cas, l'individu sait ne pas avoir les compétences nécessaires. Dans tous les cas, chacun peut finalement penser à ses propres chances de réussite ; en cela, il y a une centration sur soi et égocentrisme lors de ce jugement de probabilité (voir Windschitl et al, 2008, 2003). Tout comme pour l'OC (Desrichard et al., 2001 ; Klein & Helweg-Larsen, 2000 ; Mc Kenna, 1993 ; Milhabet et al., 2002 ; Weinstein, 1980, 1982, 1984), ce jugement serait dépendant de ce que l'individu pense pouvoir contrôler, être plus capable ou faire plus d'effort qu'autrui. Cette perception d'une comparaison asymétrique, dans le cas d'une tâche facile ou difficile, expliquerait cet optimisme plus ou moins présent. Par conséquent, une tâche de faible difficulté contribue à ce que la compétition soit elle-même facile. Et, inversement concernant la difficulté.

Quel impact de cet effet sur l'expression d'OC ? À s'en tenir à la littérature sur l'optimisme comparatif, dans tous les cas, a priori, celui/celle qui se prononce sur son avenir va estimer ses chances comme étant plus grande que celles d'autrui. Dans le cas d'une symétrie entre ses aptitudes et celles d'autrui face à la tâche, que la tâche soit facile ou difficile, en considérant les efforts que l'individu s'octroie devrait contribuer à l'expression d'OC. En effet, Desrichard et al. (2001 ; Milhabet et al., 2002) ont montré qu'à capacité équivalente, les gens s'attribuent davantage d'effort qu'autrui expliquant la perception auto-avantageuse de son avenir. Comme mentionné plus haut, dans le cas d'une tâche également abordable pour soi et autrui (i.e., soit ni facile ni difficile), il pourrait en être de même. Dans

[16] De même, qu'il est selon Weinstein (1980) irréaliste que chacun pense que les événements positifs vont lui arriver et que les événements négatifs vont arriver aux autres. Toutefois, ici pour Windschitl et collaborateurs (2003, 2008), contrairement à l'OC, il n'y a pas toujours auto-avantage.

le cas d'une asymétrie, c'est-à-dire lorsque que la tâche est plus facile pour soi que pour l'autre ou inversement, les enjeux peuvent être différents. Si la tâche est plus facile pour soi que pour l'autre, l'anticipation de la tâche va de soi. La littérature a largement montré qu'à capacités plus grandes pour soi que pour les autres, l'OC s'impose (Desrichard et al., 2001 ; Harris, 1996). Par exemple, un adulte se comparant à un enfant dans le cas de l'accident domestique va exprimer une perception auto-avantageuse. *Doit-on encore parler d'optimisme comparatif ou de réalisme ?* Inversement, nous comprenons que si les compétentes sont asymétriques, trop à son désavantage (i.e., en comparaison ascendante), en dépit de tout effort, il est moins probable que la personne exprime de l'OC. Comprenons également que la comparaison asymétrique ne présente pas le plus grand intérêt en matière d'expression d'OC comparativement aux comparaisons symétriques où malgré le fait que la probabilité est objectivement identique pour soi et pour autrui, il y a auto-avantage. *Justement en faisant varier le niveau de la tâche, dont la difficulté ou la facilité est équivalente pour tous, qu'en serait-il justement de l'expression d'OC ?*

Dans la configuration d'une compétition, les effets précédemment exposés peuvent différer quelque peu dans la mesure où nous avons vu que cette dernière incite à l'expression d'OC en dehors d'enjeux et de toute difficulté de la tâche. Dans le cas, d'une situation compétitive, reposant sur une recherche de performance dans une comparaison symétrique, elle doit contribuer à l'émergence d'OC. Autrement dit, dans la situation de compétition qui repose sur la comparaison à autrui, l'OC pourrait être l'occasion d'un gain personnel concernant les enjeux liés à l'avenir. Ce constat serait d'autant plus vrai lorsque les enjeux sont présents et qu'un gain peut en être retiré. Au contraire, lorsque la compétition est à son désavantage (i.e., comparaison asymétrique ascendante) ou lorsqu'elle paraît difficile, même pour autrui (i.e., comparaison symétrique mais pouvant induire une perception asymétrique), la centration sur soi et ses propres compétences n'aboutirait pas à l'expression d'optimisme

comparatif. *Cependant, si l'on se perçoit d'emblée comme perdant, est-ce la compétition est pertinente pour l'individu ? Est-ce de cette situation qu'il peut en retirer un intérêt ou un bénéfice ? Est-ce que l'individu perçoit des enjeux dans cette forme de compétition où il s'estime d'emblée perdant ?* Ce genre de questionnement peut être appliqué à la compétition facile.

Si la facilité de la compétition conduit à de l'optimisme alors que la difficulté contribue au pessimisme (voir Windschitl et al., 2008, 2003[17]), à ce stade une autre question non examinée à ce jour demeure : *qu'en est-il de la perception de réussite ou d'échec lorsque la compétition est abordable (i.e., ni facile, ni difficile) ? Les individus exprimeraient-ils de l'OC dans cette compétition où les enjeux et l'intérêt sont forts et peut-être plus forts que dans les autres formes de compétition (facile vs. difficile) ?* L'intérêt de ces questions réside dans l'examen d'une compétition abordable. En d'autres termes, ces questions sont particulièrement intéressantes lorsque l'individu perçoit ses chances égales à celles d'autrui ; c'est-à-dire dans des situations de compétition qui sont très présentes au quotidien (e.g., situation de recrutement, concours, etc.).

Ainsi, l'objectif de l'étude 7 était de tester l'OC dans le cas d'une tâche également abordable, facile ou difficile, pour soi et pour autrui. L'effet du niveau de difficulté/facilité de la tâche était testé sur la perception comparative de l'avenir, mais également sur la valeur sociale et sur les buts d'accomplissement.

Concrètement, nous faisions l'hypothèse que l'OC exprimé par les participants est plus fort en condition compétitive de réalisation de la tâche qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche (1). Quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, nous nous attendions à observer davantage d'OC lorsque la tâche est facilement abordable et abordable

[17] Rappelons que ces études ne portent pas à proprement parler sur le concept OC.

que lorsque la tâche est difficilement abordable (respectivement 2a et 2b) ; mais, également lorsque la tâche est facilement abordable que lorsque la tâche est abordable (2c). En condition compétitive de réalisation de la tâche, l'expression d'OC sera plus forte lorsque la tâche est facilement abordable que lorsque la tâche est abordable (3a) ou difficilement abordable (3b). Toutefois, toujours en condition compétitive de réalisation de la tâche, les participants exprimeront davantage d'OC lorsque la tâche est abordable que lorsque la tâche est difficilement abordable (3c).

Nous faisons l'hypothèse selon laquelle les participants se valorisent davantage qu'ils ne valorisent autrui sur les deux dimensions de la valeur sociale : utilité sociale (4a) et désirabilité sociale (4b). En condition compétitive de réalisation de la tâche, les participants se valorisent davantage sur la dimension d'utilité sociale qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche (5a). En revanche en condition coopérative de réalisation de la tâche, les participants se valorisent davantage sur la dimension de désirabilité sociale qu'en condition compétitive de réalisation de la tâche (5b). Concernant le jugement d'autrui, il est davantage valorisé sur la dimension de désirabilité sociale en condition coopérative de réalisation de la tâche qu'en condition compétitive de réalisation de la tâche (5c).

Enfin, nous faisions l'hypothèse que, quels que soient la condition de réalisation de la tâche et le niveau de difficulté de la tâche, les participants expriment davantage un but de maîtrise au sein de leur formation qu'un but de performance (6a). Toutefois, les participants pensent davantage poursuivre un but de performance en condition compétitive de réalisation de la tâche qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche (6b). Pour finir, nous nous attendions à ce que plus les participants expriment de l'optimisme comparatif plus ils estiment poursuivre un but de performance (6c) et moins ils ont peur d'échouer et ne pas être

performant face à autrui (6d). Nous faisions l'hypothèse que les buts de performance, médiatise la relation entre OC et condition compétitive (6e).

Méthode

1 – Les participants et le plan expérimental

Un total de 121 étudiants en Licence 2 de psychologie à l'Université Nice Sophia Antipolis a participé à l'étude 7. Les participants, 103 femmes et 18 hommes, avaient entre 18 et 42 ans (M = 21.16 ; SD = 3.55) au moment de l'étude. Ils étaient aléatoirement répartis en six groupes : deux groupes selon la condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) croisés avec trois sous-groupes selon le niveau de difficulté de la tâche à réaliser (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable). Le plan de procédure intersujets était : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable).

2 – Le matériel

Le matériel se composait d'un document comportant la consigne tronquée en fonction de la condition expérimentale (Annexe 44) et d'un questionnaire (Annexe 45), pour un total sept pages.

2-1 - La consigne

La consigne, orale, était énoncée avant la passation du questionnaire. Cette consigne mentionnait la réalisation d'une tâche plus ou moins abordable pour le participant en condition compétitive ou coopérative avec un autre étudiant, non familier, de sa promotion. Cette consigne était rappelée, à l'écrit, en préambule du questionnaire.

2-2 - Le questionnaire

Le questionnaire se composait de 112 items. Exception faite de certaines questions de vérification de la manipulation expérimentale sur lesquelles nous reviendrons, les réponses aux questions se faisaient sur des échelles de type Likert en sept points allant de 1 (pas du tout) à 7 (tout à fait).

Questions concernant la vérification de la manipulation expérimentale (analyse préliminaire). Comme pour la précédente étude, pour cette analyse préliminaire, nous proposions trois items de rappel de la procédure expérimentale et quatre items en lien avec la perception réelle du participant de son rapport avec la cible de comparaison.

Un rappel de la condition de réalisation de la tâche fictive dans laquelle le participant était placé était présenté [i.e., **CO_PE_ _TION** *(mot à compléter par compétition ou coopération)* (Clérico, 2008 ; Steele & Aronson, 1995). Toujours concernant les rappels, un item permettait au participant de rappeler le niveau de difficulté de la tâche qu'il avait à accomplir [i.e., Licence 1ère année vs. Licence 2ème année vs. Licence 3ème année *(entourez la bonne réponse)*]. En outre, un item de rappel de la distance de l'étudiant par rapport à la cible de comparaison était proposé [*e.g.*, familier *vs.* éloigné *(entourez la bonne réponse)*].

Par ailleurs, nous présentions également deux questions sur la perception réelle par le participant de son rapport en termes de compétition et de coopération avec la cible de comparaison et également deux questions sur la perception réelle du participant sur le sentiment de distance entre lui et la cible de comparaison. Ces questions, dont les réponses se faisaient sur les échelles présentées précédemment, étaient similaires à l'étude 6.

Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir (VD1). Un nombre de 28 items mesurait la perception de l'avenir pour soi et pour autrui. Nous comptions donc 14 événements, sept positifs et sept négatifs. Douze événements étaient les mêmes que lors études précédentes. Comme pour la cinquième et la sixième études, nous avions rajouté

deux événements directement liés l'un à la réussite et l'autre à l'échec de la tâche fictive à réaliser[18]. Tout comme pour les études précédentes, les événements positifs (α = .74) et négatifs (α = .66) pour la cible « soi » et les événements positifs (α = .84) et négatifs (α = .67) pour la cible « autrui » étaient présentés aléatoirement afin que les événements soient contrebalancés en fonctions des différentes modalités.

Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui (VD2). Les soixante adjectifs (Lefeuvre et al., 2010) étaient similaires à l'étude 6. Nous comptions ainsi six catégories relevant des dimensions de désirabilité empathie (α = .84), de désirabilité moralité (α = .69), de désirabilité sociabilité (α = .83) et d'utilité aisance (α = .67), d'utilité compétence (α = .64), d'utilité effort (α = .67) pour la cible soi et des dimensions de désirabilité empathie (α = .83), de désirabilité moralité (α = .83), de désirabilité sociabilité (α = .90) et d'utilité aisance (α = .77), d'utilité compétence (α = .81), d'utilité effort (α = .86) pour la cible autrui.

Jugement des participants sur les buts d'accomplissements (VD3). Douze items dédiés aux buts d'accomplissements des participants relevant de la maîtrise sur les dimensions d'approche (α = .84) et d'évitement (α = .84) puis relevant de la performance sur les dimensions d'approche (α = .89) et d'évitement (α = .67) concluaient le questionnaire (Darnon & Butera, 2005). Ces items étaient les mêmes que pour l'étude précédente.

Perception des participants sur les situations de compétition et la coopération (VD4). Nous présentions aux participants cinq questions mesurant leur perception générale des situations compétitives et coopératives. Ces questions étaient les mêmes que pour les précédentes études.

[18] Les questions supplémentaires étaient : « Quelle est la probabilité que vous réussissiez (cet autre étudiant réussisse) cette tâche de psychologie ? » ; « Quelle est la probabilité que vous ayez (cet autre étudiant ait) des difficultés concernant cette tâche de psychologie ? ».

3 – Les variables dépendantes

Chaque ensemble de questions correspondait à une variable dépendante : les variables dépendantes en lien avec la vérification de notre manipulation expérimentale (*i.e.*, analyse préliminaire), la variable dépendante liée au jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir, la variable dépendante liée au jugement des participants de valeur sociale de soi et d'autrui, la variable dépendante liée jugements des participants sur les buts d'accomplissement et la perception des participants sur les situations de compétition et de coopération.

4 – La procédure expérimentale

Des étudiants de Licence 2 en psychologie ont été sollicités pour participer à une étude qui les plaçait en situation de compétition ou de coopération[19] par le biais d'une supposée tâche à réaliser. Selon la condition expérimentale, la tâche dans les faits fictive variait en difficulté : elle était soit facilement abordable, soit abordable, soit difficilement abordable pour le participant ainsi que pour la cible de comparaison qui était également supposée faire la tâche. Concrètement, la tâche facile est une tâche niveau Licence 1 (sachant que les participants sont des étudiants de L2). La tâche dite abordable est celle qui correspond au niveau d'étude qui est le leur ; c'est une tâche dite de Licence 2. Enfin, la tâche difficile est une tâche de niveau Licence 3. Pour résumer, les participants se retrouvaient en condition compétitive vs. coopérative avec un autre étudiant de L2 (i.e., cible de comparaison), non familier, pour effectuer une tâche plus ou moins abordable.

[19] Dans la continuité des précédentes études, dans l'étude 7, nous avions également introduit une condition contrôle de réalisation de la tâche (i.e., sans compétition et sans coopération). Toutefois, les conditions méthodologiques n'ayant pu être réunies comme nous voulions les mettre en place, cette condition a été écartée dans l'analyse et le traitement de cette étude. Pour un complément d'information sur ce sujet, nous renvoyons le lecteur à l'annexe 46 et les suivantes.

Avant que les participants ne pensent réaliser la tâche, ils répondaient au questionnaire. Lors du débriefing, les participants étaient informés que la tâche ne serait pas effectuée et qu'elle avait uniquement pour objectif de les mettre dans la condition expérimentale manipulée. La passation de l'étude était individuelle et anonyme. Le temps de passation se situait entre 15 et 20 minutes, suivi d'un débriefing sur l'étude de cinq minutes.

Résultats

Pour l'essentiel, le traitement statistique des données a donné lieu à des ANOVA et leurs effets, des Chi², des fréquences, des Alphas de Cronbach, des corrélations et des régressions. Nous décrirons ci-dessous uniquement les résultats significatifs ou pertinents par rapport à nos hypothèses.

1 – Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses consistaient à vérifier le fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Tout d'abord, les résultats présentés seront ceux relatifs aux rappels que les étudiants ont dû réaliser lors de la passation du questionnaire. Ensuite, nous observerons les résultats relatifs aux variables concernant la perception *réelle* du participant de son rapport avec la cible de comparaison (Annexe 47). Les résultats tiennent compte des données manquantes.

A l'aide de la tâche de rappel de remplissage (i.e., CO _ PE _ _ TION), nous pouvons admettre que les participants ont correctement répondu. En situation de compétition (N = 60), 100% des participants ont complété le mot à trou par « compétition » ; il en est de même dans la condition coopération (N = 61). Au sujet du rappel du niveau de difficulté de la tâche, les participants ayant eu à faire à une tâche facilement abordable étaient 31 sur 40 à rappeler le

bon niveau de difficulté de la tâche, lorsque la tâche était abordable les participants étaient 39 sur 40 à rappeler le bon niveau de difficulté de la tâche, enfin dans le cas de la tâche difficilement abordable, ils étaient 37 sur 41 à rappeler le bon niveau de difficulté de la tâche. Ils étaient 98,35 % à rappeler la bonne réponse (*i.e.*, cible éloignée), en d'autres termes, 119 participants sur 121 à remémorer qu'ils devaient se comparer à une cible éloignée d'eux.

Concernant la perception *réelle* des participants de leurs rapports à la cible de comparaison, les participants se percevaient davantage en coopération avec la cible en condition coopérative de réalisation de la tâche qu'en condition compétitive de réalisation de la tâche ; alors qu'ils se percevaient davantage en compétition avec la cible en condition compétitive de réalisation de la tâche qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche. En outre, quels que soient la condition de réalisation de la tâche et le niveau de difficulté de la tâche, les participants percevaient la cible de comparaison plus éloignée que proche d'eux. La perception des participants correspondait à la manipulation expérimentale mise en place.

2 – Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

L'analyse de variance a été calculée selon le plan : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 2, Polarité des événements (positif vs. négatif). Les deux premières variables étaient de type intersujets et les deux dernières de type intrasujet.

L'ANOVA a mis en évidence un effet principal significatif de la variable « polarité des événements », $F(1, 115) = 120.65$, $p < .0001$, $\eta^2 = .51$, interprétable dans l'interaction significative entre les variables « cible de jugement, polarité des événements et niveau de difficulté de la tâche », $F(2, 115) = 3.70$, $p < .03$, $\eta^2 = .06$ (Tableau 32).

Tableau 32

Perception moyenne de l'avenir selon la cible, la polarité de l'événement et la difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable).

Tâche		**Soi**		**Autrui**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Facilement abordable	**Polarité Positive**	4.79^{ac}	.76	4.72^{a}	.73
Facilement abordable	**Polarité négative**	3.75^{b}	.79	3.72^{b}	.63
Abordable	**Polarité Positive**	5.09^{ab}	.69	4.76^{c}	.79
Abordable	**Polarité négative**	3.53^{c}	.70	3.80^{ab}	.57
Difficilement abordable	**Polarité Positive**	4.61^{c}	.82	4.58^{ac}	.75
Difficilement abordable	**Polarité négative**	3.95^{b}	.82	3.79^{b}	.60

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .05$

Les comparaisons planifiées montraient que les participants étaient plus optimistes pour eux que pour autrui sur les événements positifs lorsque la tâche était de niveau abordable, $F(1, 115) = 7.22$, $p < .01$. De même, ils étaient plus optimistes pour eux que pour autrui sur les événements négatifs lorsque la tâche était de niveau abordable, $F(1, 115) = 6.40$, $p < .05$. Ainsi, les participants exprimaient de l'OC sur les événements positifs et sur les événements négatifs lorsque la tâche était abordable. Par ailleurs, les participants étaient plus optimistes pour eux lorsque la tâche était abordable que lorsque la tâche était difficilement abordable sur les événements positifs, $F(1, 115) = 8.09$, $p < .01$ et sur les événements négatifs, $F(1, 115) = 6.04$, $p < .05$. Ces résultats supportent l'hypothèse 2b. En revanche, contrairement aux hypothèses 2a et 2c mentionnant que les participants devaient exprimer davantage d'OC lorsque la tâche est facilement abordable plutôt qu'abordable ou difficilement abordable, nous ne notions aucune différence significative impliquant la tâche facilement abordable.

L'interaction, concernant l'hypothèse 1, entre les variables indépendantes « cible de jugement, polarité des événements et condition de réalisation de la tâche fictive » est rapidement exposée ci-dessous quoi que non significative, $F(1, 115) = 3.00$, $p < .08$, $\eta^2 = .03$. Conformément à l'hypothèse 1, les participants étaient plus optimistes pour eux que pour autrui en condition compétitive de réalisation de la tâche fictive, $F(1, 115) = 8.93$, $p < .01$. En d'autres termes, les participants exprimaient de l'OC en compétition sur la tâche fictive sur les événements positifs mais pas en coopération. Ils avaient également une perception plus favorable de l'avenir d'autrui en coopération qu'en compétition sur la tâche fictive sur les événements positifs. Ces résultats confirmaient notre hypothèse 1 supposant une expression d'OC en condition de compétition et moindre en condition de coopération sur la réalisation de la tâche fictive (Tableau 33). En revanche, contrairement à nos hypothèses 3a à 3c et à la littérature (Windschitl et al., 2008, 2003), nous n'obtenions pas d'interaction significative entre « la condition de réalisation de la tâche » et « le niveau de difficulté de la tâche ». Effectivement, en condition compétitive de réalisation de la tâche, les participants n'exprimaient pas plus d'optimisme (comparatif) lorsque la tâche était facilement abordable que lorsque la tâche était difficilement abordable (Annexe 48).

Tableau 33

Moyennes sur la perception de l'avenir pour les cibles (soi vs. autrui) suivant la polarité de l'événement (positif vs. négatif) et la condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative)

Condition		**Soi**		**Autrui**	
		M	*SD*	*M*	*SD*
Coopération	**Polarité positive**	4.83[a]	.83	4.85[a]	.72
	Polarité négative	3.74[b]	.78	3.72[b]	.59

Compétition	**Polarité positive**	4.82^{a}	.74		4.52^{b}	.76
	Polarité négative	3.75^{bc}	.80		3.82^{ac}	.61

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .05$

3 - Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui

Les participants devaient émettre un jugement concernant eux-mêmes et la cible de comparaison sur une liste d'adjectifs relevant des dimensions de désirabilité et d'utilité sociale. Pour cette analyse de variance, le plan était le suivant : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable) X 2, Cible de jugement (soi vs. autrui) X 6, Valeur sociale (utilité aisance vs. utilité compétence vs. utilité effort vs. désirabilité empathie vs. désirabilité moralité vs. désirabilité sociabilité). Les deux premières variables indépendantes étaient intersujets et les deux dernières intrasujets.

Le traitement statistique montrait un effet d'interaction significatif entre la « cible de jugement » et « la valeur sociale », $F(5, 175) = 55.02$, $p < .0001$, $\eta^2 = .32$. Les comparaisons planifiées montraient que les participants se percevaient plus désirables qu'utiles socialement, par exemple sur la sociabilité ($M = 5.42$; $SD = .09$) comparativement à l'aisance ($M = 4.16$; $SD = 1.01$), $F(1, 115) = 104.43$, $p < .0001$, ou sur l'empathie ($M = 5.40$; $SD = .08$) comparativement à l'effort ($M = 5.22$; $SD = .84$), $F(1, 115) = 4.29$, $p < .04$. Les participants se percevaient eux-mêmes plus utiles socialement, sur l'effort ($M = 5.22$; $SD = .84$) et la compétence ($M = 4.95$; $SD = .83$), qu'autrui ($M = 4.63$; $SD = .83$) ($M = 4.53$; $SD = .77$), respectivement $F(1, 115) = 40.09$, $p < .0001$ et $F(1, 115) = 18.52$, $p < .0001$. En outre, les participants considéraient autrui comme moins désirable, comme sur l'empathie, ($M = 4.36$; $SD = .77$) qu'eux-mêmes ($M = 5.40$; $SD = .08$), $F(1, 115) = 128.28$, $p < .0001$. Ces résultats

confirmaient les hypothèses 4a et 4b. Les participants se valorisaient davantage qu'ils ne valorisaient autrui sur les dimensions d'utilité sociale et de désirabilité sociale. Toutefois, contrairement aux hypothèses h5a à h5c, la « condition de réalisation de la tâche fictive » n'avait pas d'effet significatif sur le jugement social de soi et d'autrui, $F(5, 575) = 0.58$, *ns* (Annexe 49). Que la réalisation de la tâche se fasse en condition compétitive ou coopérative, le jugement de valeur des cibles soi et autrui ne différait pas.

4 - Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissements

Les participants devaient préciser les buts d'accomplissement qu'ils pensaient poursuivre au cours de leurs études. Ces buts relevaient soit de la maîtrise soit de la performance sur les dimensions d'approche et d'évitement. L'analyse de variance a été réalisée selon le plan expérimental : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable) X 2, Buts d'accomplissements (maîtrise vs. performance) X 2, Dimension du but (approche vs. évitement) ; respectivement deux facteurs intersujets et deux facteurs intrasujet.

L'ANOVA a révélé un effet significatif entre « les buts d'accomplissements et les dimensions du but », $F(1, 115) = 53.32$, $p < .0001$, $\eta^2 = .32$. Les comparaisons planifiées montraient que les participants préféraient éviter d'échouer et ne pas être performants dans leur formation (i.e., dimension d'évitement) que de rechercher à la performance (i.e., dimension d'approche), $F(1, 115) = 23.36$, $p < .0001$. Concernant les buts de maîtrise, les participants recherchaient davantage la maîtrise du contenu de leur formation (i.e., dimension d'approche) qu'ils souhaitaient éviter de ne pas maîtriser ce contenu (i.e., dimension d'évitement), $F(1, 115) = 20.94$, $p < .0001$. Plus intéressant pour notre propos, les participants indiquaient davantage poursuivre des buts de maîtrise que de performance dans leur formation

(i.e., dimension d'approche), $F(1, 115) = 197.23$, $p < .0001$. Il en était de même sur la dimension d'évitement. Les participants avaient moins peur d'échouer que de ne pas maîtriser le contenu de leur formation, $F(1, 115) = 12.54$, $p < .001$ (Tableau 34). Ces résultats valident l'hypothèse 6a selon laquelle : quels que soient la condition de réalisation de la tâche et le niveau de difficulté de la tâche, les participants expriment davantage un but de maîtrise qu'un but de performance. En revanche, contrairement à l'hypothèse 6b, les participants ne pensaient pas davantage poursuivre un but de performance en condition compétitive de réalisation de la tâche qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche, $F(2, 115) = 0.46$, *ns* (Annexe 50).

Tableau 34

Jugement moyen sur les buts d'accomplissements des participants (maîtrise vs. performance) selon la dimension des buts (approche vs. évitement)

Buts	**Approche**		**Evitement**	
	M	*SD*	*M*	*SD*
Performance	3.65^{a}	.10	4.66^{b}	.10
Maîtrise	5.52^{b}	.08	5.03^{a}	.10

Légende. L'absence de lettre commune, colonne par colonne ou ligne par ligne, indique un effet significatif selon le calcul de comparaisons planifiées au seuil minimum, $p < .001$

5 – Perception des participants sur les situations compétitive et coopérative

Nous demandions aux participants leur perception générale des situations compétitive et coopérative par le biais des questions suivantes : le travail en coopération induit des tensions entre les personnes (*M totale* = 3.50 ; *SD* = 1.70) ; le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition (*M totale* = 4.82 ; *SD* = 1.59) ; la compétition est génératrice de conflit (*M totale* = 5.34 ; *SD* = 1.53) ; la compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance (*M totale* = 3.52 ; *SD* = 1.56) ; la

compétition accentue l'effort (*M totale* = 4.28 ; *SD* = 1.53). Les analyses de variances réalisées sur ces différentes questions, sur le plan : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable), ont montré des effets significatifs sur les deux questions présentées ci-dessous.

5-1 – Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition

Le traitement montrait un effet principal significatif de la variable « niveau de difficulté de la tâche », $F(2, 115) = 3.79$, $p < .03$, $\eta^2 = .06$. Les participants pensaient davantage que la coopération amène de meilleurs résultats que la compétition lorsque la tâche était facilement abordable (*M* = 5.08 ; *SD* = 1.49) que lorsqu'elle était difficilement abordable (*M* = 4.28 ; *SD* = 1.57, $F(1, 115) = 5.49$, $p < .02$). Les participants pensaient que la coopération amène davantage à de meilleurs résultats que la compétition lorsque la tâche était abordable (*M* = 5.10 ; *SD* = 1.60) que lorsqu'elle était difficilement abordable (*M* = 4.28 ; *SD* = 1.57, $F(1, 115) = 5.84$, $p < .02$).

5-2 – La compétition est génératrice de conflit

Le traitement montrait un effet principal significatif de la variable « niveau de difficulté de la tâche », $F(2, 115) = 3.20$, $p < .04$, $\eta^2 = .05$. Les participants pensaient davantage que la compétition est génératrice de conflits lorsque la tâche était facilement abordable (*M* = 5.63 ; *SD* = 1.56) que lorsque la tâche était abordable (*M* = 4.85 ; *SD* = 1.64, $F(1, 115) = 5.35$, $p < .02$). Les participants pensaient davantage que la compétition est génératrice de conflits lorsque la tâche était difficilement abordable (*M* = 5.53 ; *SD* = 1.27) que lorsque la tâche était abordable (*M* = 4.85 ; *SD* = 1.64, $F(1, 115) = 4.20$, $p < .04$). Nous supposions dans l'introduction que la tâche abordable était perçue plus compétitive (i.e.,

davantage d'intérêts et d'enjeux) que les autres types de tâche. Cette réflexion permettrait de comprendre pourquoi dans cette condition intermédiaire la compétition est moins mal jugée que dans les autres conditions.

6 – Analyses corrélationnelles et régressions

C'est lorsque que les participants (N = 121) étaient placés en compétition, qu'ils exprimaient le plus d'OC sur les événements positifs (r = -.20, p < .03) (hypothèse 1 confirmée), qu'ils percevaient autrui moins désirable (r = -.20, p < .03) (hypothèse 5c confirmée), qu'ils pensaient moins devoir coopérer avec la cible de comparaison (r = -.45, p < .0001), et qu'ils pensaient le plus être en compétition avec qu'elle (r = .21, p < .02).

Notons également, que plus les étudiants exprimaient de l'OC sur les événements positifs, plus ils exprimaient de l'OC sur les événements négatifs (r = .53, p < .001), plus ils se percevaient utiles socialement (r = -.34, p < .001), moins ils percevaient utile socialement la cible de comparaison (r = .31, p < 001), moins ils avaient peur d'échouer et de ne pas être performants (r = -.31, p < .01) (hypothèse 6d validée), moins ils avaient peur de ne pas maîtriser (r = -.31, p < .0001) dans leur formation. Lorsqu'il s'agissait des événements négatifs, plus ils exprimaient de l'OC plus ils se percevaient utiles socialement (r = .19, p < .04), moins ils avaient peur d'échouer et de ne pas être performants dans leur formation (r = -.25, p < .01) (hypothèse 6d confirmée), moins ils souhaitaient maîtriser le contenu de leur formation (r = -.19, p < .03), moins ils avaient peur de ne pas maîtriser leur formation (r = -.24 ; p < .01).

Pour finir, nous observons des liens entre utilité sociale et but de performance. Plus les étudiants se trouvaient utiles socialement, plus ils pensaient poursuivre un but de performance (r = .29, p < .001) et de maîtrise (r = .24, p < .01) dans leurs études (Tableau 35).

Tableau 35

Corrélations entre différents facteurs pour l'ensemble des participants (N = 121)

	M	*SD*	Condition de réalisation de la tâche fictive	OC +	OC-	Moyenne SOI Désirabilité	Moyenne SOI Utilité	Moyenne AUTRUI Désirabilité	Moyenne AUTRUI Utilité	But de performance approche
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1)	1,50	0,50	1,00							
(2)	-0,14	0,78	-0,20*	1,00						
(3)	0,03	0,69	0,06	-0,53***	1,00					
(4)	5,53	0,72	0,00	0,02	-0,04	1.00				
(5)	4,78	0,69	0,02	-0,34***	0,19*	0,37***	.00			
(6)	4,49	0,78	-0,20*	0,18	-0,13	0,18	0,52***	1.00		
(7)	4,54	0,72	-0,13	0,30***	-0,11	0,14	0,23*	0,74***	1,00	
(8)	3,69	1,37	-0,09	-0,09	0,08	0,08	0,27**	-0,07	-0,03	1,00

* indique une corrélation significative au seuil minimum $p < .05$; ** : $p < .01$; *** : $p < .001$.

Enfin, sur la base des analyses corrélationnelles, nous ne sommes pas en mesure de mener les analyses de régressions.

Discussion

L'objectif général de cette expérimentation était comme pour les études précédentes de mieux comprendre les liens entretenus par la compétition et l'OC. *Dans quelle mesure l'optimisme comparatif est une expression suscitée par la compétition ?* Plus spécifiquement, l'objectif précis de l'étude 7 était d'étudier l'impact de la difficulté de la tâche sur

l'émergence d'OC en lien avec la situation de compétition et de coopération dans le cas d'une comparaison symétrique. *Dans quelle mesure la plus ou moins grande difficulté de la tâche participe à l'émergence de l'OC en compétition et participe à son explication ?*

Dans la continuité des résultats des études précédentes (hormis l'étude 6), conformément à l'hypothèse 1, la condition compétitive de réalisation de la tâche fictive aboutissaient à ce que les participants expriment de l'OC, ce qui n'était pas le cas en condition coopérative de réalisation de la tâche. En compétition, l'individu souhaite gagner, surpasser l'autre et se mettre en avant (Abric, 1987 ; Aebischer & Oberlé, 2007 ; Deutsch, 1949a ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Johnson & Johnson, 2005, 1989), ce qui transparaît dans l'expression d'OC. Les corrélations confortent ces résultats dans la mesure où, sur les événements positifs, les participants exprimaient d'autant plus d'OC et étaient moins optimistes pour l'avenir d'autrui qu'ils étaient placés en condition compétitive plutôt qu'en condition coopérative sur la réalisation de la tâche. Par conséquent, une nouvelle fois, l'OC était davantage exprimée en compétition qu'en condition de coopération.

De même, dans le prolongement des résultats précédemment obtenus, conformément aux hypothèses 4a et 4b, nous notons que les participants se valorisent davantage qu'autrui sur les dimensions de désirabilité et d'utilité sociales. Le jugement de la cible autrui est influencé par la condition de réalisation de la tâche (hypothèse 5c). La condition compétitive diminue la désirabilité d'autrui, ce qui n'était pas observé sur la dimension d'utilité sociale. Conformément à la littérature (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980), la compétition entraîne la dévalorisation d'autrui, au moins sur la dimension désirable ; ce qui n'est pas le cas pour soi. La valorisation de soi, lors de la compétition, est

sans doute une explication de l'émergence de l'OC (voir Delhomme, 2001). Cependant, dans l'étude 7, les régressions médiatisées ne permettent pas de le vérifier.

Nous notons également que lorsque les participants se mettent en avant sur la dimension d'utilité sociale, ils estiment poursuivre un but de performance alors que ceux se valorisent davantage sur la désirabilité sociale estiment avoir peur d'échouer et de ne pas être performants. En d'autres termes, si l'individu cherche à atteindre ou à approcher la performance, il se présente comme quelqu'un de socialement utile, alors que s'il n'est pas dans cette approche de la performance, il se décrit comme quelqu'un de socialement désirable. Ce résultat montre l'utilité sociale de la recherche de performance et de la tendance à se montrer meilleur qu'autrui. Par ailleurs, nous observons conformément aux hypothèses 6c et 6d que plus les participants expriment de l'OC sur les événements positifs et négatifs plus ils recherchent la performance et moins ils ont peur de l'échec. Ce résultat confirme de nouveau les liens que peuvent entretenir OC et but de performance notamment par la tendance à se montrer utile socialement. Toutefois, si les résultats de notre hypothèse principale peuvent être expliqués par la poursuite de buts de performance, des expérimentations supplémentaires seront nécessaires pour mieux saisir dans quelle mesure la valeur sociale peut influencer et expliquer la relation entre OC et compétition.

L'étude 7 avait également pour objectif d'analyser le facteur de difficulté de la tâche dans les situations compétitive (et coopérative) afin d'en observer les effets sur l'émergence de l'OC. Dans cette voie, en référence au paradoxe de l'effet des circonstances partagées, mis en lumière par Windschitl et ses collaborateurs (2008, 2003), les gens pensent mieux réussir que les autres lorsque la tâche compétitive est facilement, et symétriquement, abordable ; en revanche, lorsque la tâche compétitive est difficilement, et symétriquement, abordable, les gens pensent que leur probabilité de réussite est plus faible que celle d'autrui. Cet effet

entretient manifestement des liens avec l'auto-efficacité perçue. Le jugement de l'issue (issue égale pour tous) dépendra de l'auto-efficacité ou de l'effort que celui/celle qui juge s'octroie et attribue à autrui. En cela, la prise en compte de la difficulté de l'issue de l'événement était intéressant afin de mieux comprendre l'expression d'OC et ses conditions d'émergence. Lorsque la tâche est facile, le sentiment d'auto-efficacité peut entraîner la perception d'une comparaison descendante, en revanche, lorsque la tâche est difficile, ce sentiment de manque d'efficacité peut entraîner la perception d'une comparaison ascendante. En revanche, lorsque la comparaison est perçue comme *réellement* symétrique (i.e., ni descendante, ni ascendante) dans le cas de la tâche abordable, cette comparaison pourrait faire émerger un sentiment compétitif dans la relation à l'autre. En effet, une situation trop facile ou, au contraire, trop difficile, pourrait être perçue comme moins compétitive.

L'étude 7, contrairement aux recherches de Windschitl et collègues (2008, 2003), ne montre pas d'effet d'interaction entre la compétition et la difficulté de la tâche. Quelle que soit la difficulté de la tâche, la compétition accroît l'OC. Autrement dit, quelle que soit la facilité ou la difficulté de la compétition, sa simple évocation ferait émerger de l'OC. Si Windschitl et ses collaborateurs montraient de l'optimisme en compétition lorsque la tâche était facile, leurs résultats étaient obtenus sur des items uniquement liés à la perception de l'avenir sur la réussite en compétition. De nombreuses différences entre l'étude 7 et les études de ces chercheurs peuvent expliquer la différence de résultat. Pour exemple, l'optimisme, comparatif, dans notre étude, des événements variés, plus ou moins liés à la tâche, susceptibles d'arriver à plus ou moins long terme.

Notons par ailleurs, que conformément à nos attentes (2b), l'expression d'OC varie en fonction de la difficulté de la tâche mais indépendamment de la compétition. En d'autres termes, quelle que soit la condition de réalisation de la tâche fictive (compétition vs. coopération), l'OC exprimé sur les événements positifs ou sur les événements négatifs était

plus fort lors d'une tâche abordable que lors d'une tâche difficilement abordable pour tous. La tâche difficile pourrait augmenter le risque d'échec et susciter le sentiment de ne pas être assez bon pour réaliser la tâche et être meilleur qu'autrui. Par conséquent, sur une tâche symétriquement difficile, ceux/celles qui se comparent à une cible réalisant cette même tâche sous-évaluent leurs potentielles compétences (voir Windschitl et al., 2008, 2003). Cette auto-évaluation pourrait prendre la forme d'une comparaison ascendante diminuant ou empêchant l'expression d'OC. En revanche, l'OC obtenu en condition de tâche abordable confirme nos hypothèses. Dans cette situation, chacun peut estimer ses chances de gain comme possibles contrairement à la tâche difficilement abordable. Aussi, à compétences équivalentes à autrui pour réussir la tâche abordable, les participants pouvaient penser (pouvoir) faire plus d'efforts, être plus auto-efficace par exemple, autorisant l'expression d'OC (Desrichard et al., 2001 ; Milhabet et al., 2002).

Néanmoins, dans le cas de la tâche facilement abordable, pour soi et autrui, étonnement nous n'observions pas d'OC. Nous nous attentions à ce que les participants se perçoivent comme étant tout autant capables qu'autrui de réussir et même penser faire plus d'effort ; d'autant que si cette facilité entraîne, comme nous le suggérions, une comparaison descendante à l'autre. L'absence d'effet, dans cette condition, est peut-être due à l'excessive facilité de la tâche et le manque d'enjeu. Le risque d'échec est faible, voire trop faible et l'enjeu insuffisamment pertinent pour « justifier » l'émergence d'OC. Il y aurait moins d'enjeu et donc moins de stress ou d'anxiété qui auraient pu être « pallié » par l'OC (Taylor & Brown, 1988 ; Taylor et al., 1992). Dans cette voie, Martens, Vealey, et Burton (1990) suggèrent que la probabilité subjective de succès et l'incertitude qui lui est afférente suivraient une courbe dite à optimum. Plus précisément, l'incertitude augmente jusqu'à un optimum correspondant à l'équiprobabilité entre le succès et l'échec, au-delà de cet optimum, l'incertitude diminue. En d'autres termes, l'éveil de l'anxiété nécessiterait que le succès et

l'échec soient équiprobables. Si l'échec ou le succès sont certains, évidents, alors il n'y aurait pas d'anxiété. Admettons alors que l'anxiété (non mesurée dans l'étude 7) devait être présente uniquement lorsque la tâche est abordable (i.e., probabilité de succès ou d'échec plus ou moins équivalent) expliquant l'émergence d'OC uniquement dans cette condition. Cet effet d'OC, excluant les tâches facilement abordable ou difficilement abordable, pourrait s'expliquer par l'anxiété suscitée par la situation. D'autres études devront à l'avenir être menées dans cette voie afin de tester cette hypothèse.

D'autres explications peuvent être trouvées dans les théories de la motivation (Kukla, 1972) qui suggèrent que l'investissement dans la tâche sous forme d'effort est proportionnel à la perception de difficulté de cette tâche : plus la tâche est jugée difficile, plus l'investissement sera important pour atteindre le but : « l'investissement consenti augmente avec la difficulté estimée, du moins aussi longtemps qu'il semble utile au sujet, c'est-à-dire jusqu'à ce que la difficulté atteigne une limite au-delà de laquelle la tâche n'apparait plus réalisable. L'investissement chute alors brusquement au plus bas niveau » (Delignières, 2004, p. 99) (figure 1). C'est ce profil de résultats que délivre l'étude 7 sur l'expression d'OC. *Est-ce que l'OC est le reflet et est dépendant de l'investissement ou de l'effort que les participants auraient ressenti sur la tâche qu'ils étaient sensés réaliser ? « Plus je m'investis, plus il y a d'enjeu, plus j'exprime de l'OC.* » Pour conclure, les liens entre investissement dans la tâche et l'OC semblent mériter d'être approfondis dans des recherches ultérieures à ce travail de thèse.

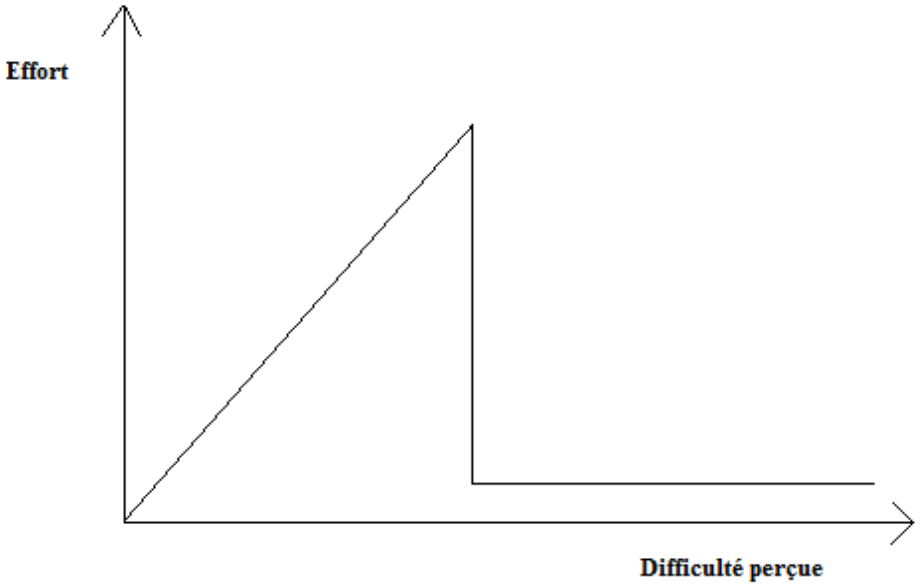

Figure 1. Relation théorique, selon Kukla (1972), entre la difficulté perçue et le niveau d'investissement, d'effort.

Pour résumer, à ce stade de notre travail, nous avons suggéré des pistes explicatives de l'expression d'OC en compétition qui requièrent encore d'être confrontées aux faits empiriques. *Pourquoi la condition compétitive de réalisation de la tâche et la tâche abordable suscitent l'expression d'OC ?* Comme nous le notions plus haut, la compétition et la réalisation d'une tâche abordable sont certainement les deux conditions dans lesquelles les enjeux sont forts, où l'individu peut penser en retirer un gain sur autrui. Il peut également s'agir de conditions dans lesquelles l'investissement et l'effort fourni par l'individu sont élevés (cf. ci-dessus, ce n'est pas le cas pour la tâche facile mais également difficile). En revanche, une tâche *symétrique* trop facilement abordable ou trop difficilement abordable pourrait démobiliser les participants. Ils percevraient, dans le premier cas, leurs ressources comme bien supérieures à celles requises et, par conséquent, la situation sans enjeux pertinents. Dans le second cas, au contraire, leurs ressources seraient trop faibles pour l'enjeu en question. L'ensemble de ces recherches, et réflexions qui en découlent, peuvent expliquer pourquoi, lorsqu'il y a présence de compétition ou lorsque une tâche à réaliser est

symétriquement abordable, les enjeux de la réussite et du dépassement d'autrui sont les plus forts et que l'OC émerge uniquement dans ces deux conditions. Ainsi, comme nous avons pu le mentionner auparavant, l'OC serait lié de l'enjeu et l'investissement qu'implique la compétition dans les différents domaines de notre société (e.g., scolaire, professionnel, sportif). Pour finir sur ces réflexions théoriques, bien que nous ne l'avons pas recherché, la tâche symétriquement abordable, dont le succès et l'échec sont équiprobables, a pu être perçue comme une tâche compétitive, dans l'enjeu qu'elle implique, expliquant l'émergence d'OC.

Pour conclure, cette étude avait pour objectif d'observer comment la difficulté symétrique d'une tâche, qu'elle soit compétitive ou coopérative, pouvait moduler l'émergence d'OC. Les résultats de cette présente étude laissent de nouveau envisager la dimension compétitive de l'optimisme comparatif et continue à montrer la pertinence de considérer la compétition comme une nouvelle explication de l'OC.

DISCUSSION GENERALE

L'objectif de notre thèse était d'étudier la dimension compétitive de l'optimisme comparatif qui, rappelons-le, est une perception avantageuse de son avenir comparativement à celui d'autrui (Harris & Middleton, 1994 ; Weinstein, 1980). Les recherches psychosociales ont démontré que le contexte général ou la situation sociale influencent nos jugements, nos performances, nos comportements, nos attitudes et, notamment, la comparaison sociale entre soi et autrui (Mussweiler, 2003). Partant de ce fait, nous interrogions la dimension compétitive suscitée par la comparaison à autrui dans l'expression d'optimisme comparatif. *Plus concrètement, peut-on penser que la situation compétitive favorise l'expression d'optimisme comparatif ? L'optimisme comparatif ne serait-il pas le reflet de l'environnement compétitif dans lequel il s'exprime ?*

Pendant près de quatre décennies, les études sur l'optimisme comparatif se sont centrées sur les causes de son émergence (pour une revue, voir Helweg-Larsen & Shepperd, 2001 ; Milhabet, 2010 ; Shepperd, Carroll, Grace, & Terry, 2002) et ses éventuelles conséquences, notamment en matière de santé (Causse et al., 2005 ; Courbet, Milhabet, & Priolo, 2001 ; Guppy, 1993 ; Otten & van der Pligt, 1996 ; van der Pligt et al, 1992 ; Weinstein, Marcus, & Moser, 2005). Les explications de l'optimisme comparatif ont principalement été de niveau intra-individuel (e.g., mise en avant de soi, égocentrisme, réduction de l'anxiété, contrôle et auto-efficacité perçus, biais de traitement de l'information). D'autres recherches ont analysé ce concept par le biais de l'étude des différences culturelles (Heine & Lehman, 1995 ; Lee & Seligman, 1997 ; pour plus de détails, Milhabet, 2010). Les explications situationnelles sont rares (e.g., Mc Kenna, 1993) ainsi que celles relevant de la position sociale entre les cibles (e.g., Verlhiac et al., 2005) ou de l'idéologie (e.g., Codou, et

al., 2014 ; Milhabet et al., sous presse). Notre examen de l'optimisme comparatif avait pour vocation d'emprunter directement ou indirectement deux de ces voies : niveaux d'explications situationnelles et idéologiques (selon la grille d'analyse empruntée à Doise, 1982). Cette tentative d'extension des niveaux d'analyse de l'OC ne vient pas supplanter les explications intra-individuelles. Elle a pour ambition d'accroître la compréhension de ce phénomène en tenant compte de la dimension compétitive de la situation de comparaison sociale dans laquelle s'exprime l'OC. L'OC se manifeste davantage dans les sociétés dites occidentales et individualistes que dans les sociétés dites orientales et collectivistes, pour partie en raison du mode compétitif sur lequel fonctionnent les premières plutôt que les secondes (Johnson & Johnson, 1989, 1997 ; Kasser et al., 2007 ; Windschitl, et al., 2003), compte tenu des valeurs individualistes et libérales qu'elles véhiculent et valorisent (Beauvois, 1994 ; 2005 ; Codou et al., 2011).

En 2003, Windschitl et collaborateurs (voir aussi Windschitl et al., 2008) ont montré que la compétition amène à une perception plutôt optimiste concernant ses chances de succès, à condition que cette compétition ne soit pas désavantageuse pour celui/celle que se prononce. Dans le prolongement de ce résultat, l'analyse théorique de la compétition que nous avons faite a mis en évidence de nombreux facteurs qu'elle partage avec l'émergence de l'OC : éloignement de l'autre, valorisation de soi (et utilité sociale), être « meilleur(e) » que l'autre (et buts de performance). Ces points communs étaient une première piste laissant entrevoir des liens entre l'OC et la compétition. Parmi les points communs d'importance, rappelons que les situations compétitives engendraient une perception éloignée d'autrui (i.e., de son adversaire) (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 1989) ; sachant que c'est lorsqu'autrui est éloigné et non familier (par rapport à soi) que l'optimisme comparatif est grand (Perloff & Fetzer, 1986). À ce titre, l'éloignement de la cible de comparaison suscité par la compétition devait faciliter l'émergence de l'OC.

Un autre point commun entre compétition et OC, laissant penser que l'OC peut être favorisé par la compétition, concerne la mise en avant de soi et sa propre valorisation au détriment d'autrui (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Sherif, 1966). L'optimisme comparatif peut-être une façon de se faire bien voir (Le Barbenchon, 2003 ; Le Barbenchon & Milhabet, 2005), de s'auto-valoriser et de se mettre en avant (Lee & Seligman, 1997 ; Regan et al, 1995 ; Taylor & Brown, 1988). Par conséquent, dans la mesure où la compétition a, notamment, pour finalité de se valoriser et de se mettre en avant, elle était susceptible de faire émerger l'OC. Dans cette voie, rappelons qu'il a été montré que l'optimisme comparatif est perçu comme socialement utile plutôt que désirable (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Milhabet et al., sous presse, 2012) alors que la compétition et la désirabilité sociale n'entretiennent pas de liens (Clérico, 2008), notamment sur le jugement d'autrui. La compétition pouvait donc engendrer un sentiment d'utilité sociale pour l'individu qui s'exprime mais également pour la cible de comparaison, qui n'est pas perçue socialement désirable. En conséquence, la compétition, reflétant cette dimension d'utilité sociale, devait faire émerger l'expression d'OC.

Enfin, la compétition et l'OC reposent l'un et l'autre sur le fait d'être « meilleur que l'autre ». En compétition, cette tendance est clairement identifiable comme un but à atteindre (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006, 2008 ; Deutsch, 1949a, Johnson & Johnson, 1989, 1997). Lors de l'expression d'OC, en revanche, rien ne permet de penser qu'il s'agisse d'un but délibéré (voir Chambers & Windschitl, 2004). Il s'agit plutôt d'une des conséquences de l'OC : *dire qu'il est plus probable que ça nous arrive qu'à autrui* est une façon de se montrer meilleur(e) que la moyenne, meilleur(e) que l'autre (Alicke, 1985 ; Alicke & Govorun, 2005 ; Delhomme, 2001). Dans le contexte compétitif, vouloir être meilleur(e) ou plus performant qu'autrui a été conceptualisé à l'aide des *buts de performance* (Ames, 1992 ; Ames & Archer, 1988 ; Butera et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005 ; Darnon et al., 2006, 2008, 2009 ; Dweck,

1986 ; Nicholls, 1984). Ainsi, la compétition qui sous-tend les buts de performance, la volonté d'être meilleur(e) que l'autre, pouvait être un atout supplémentaire à l'émergence d'OC.

Si nous avons retenu les facteurs susnommés (i.e., éloignement de l'autre, valorisation de soi, « meilleur(e) » qu'autrui), nous ne dénions pas l'existence d'autres points communs entre la compétition et l'OC tels que l'égocentrisme ou l'anxiété. Toutefois, ces deux facteurs soigneusement examinés dans l'étude de l'optimisme comparatif n'ont pas prioritairement retenu notre attention. Ces deux facteurs, plus que tous les autres, nourrissent exclusivement les explications intra-individuelles motivationnelles et/ou cognitives. Emprunter l'une ou l'autre de ces voies risquait, plus certainement que n'importe quelle autre, de nous enfermer dans ces explications. Par ailleurs, notons que ces deux facteurs particulièrement pertinents sont, généralement, moins tant manipulés que sollicités pour expliquer les résultats obtenus. La plupart des recherches étudiant l'égocentrisme dans l'OC (Chambers et al., 2003 ; Job, 1990 ; Lee & Job, 1995 ; Perloff, 1983 ; Verlhiac, 1997, 2000 ; Weinstein, 1980) et dans la compétition (Chambers & Windschitl, 2004 ; Rose & Windschitl, 2008 ; Windschitl et al, 2008, 2003) interprètent leurs résultats comme étant l'expression d'égocentrisme ou focalisme mais la manipulation directe de ces facteurs est peu fréquente. Il en est, bien souvent, de même pour l'anxiété. Certains se sont essayés à manipuler les émotions, notamment négatives, afin d'en tester l'impact sur l'OC avec de bien grandes difficultés voire sans succès (Drace, Desrichard, Shepperd, & Hoorens, 2009 ; Drace, Ric, & Desrichard, 2010). Par ailleurs, rappelons que la question de la place de l'anxiété dans l'émergence de l'OC n'est toujours pas tranchée à ce jour (Helweg-Larsen & Shepperd, 2001 ; Milhabet, 2010). À ce stade, l'examen de ces deux facteurs communs à l'OC et à la compétition ne nous semblait pas être prioritaire pour ces différentes raisons. Nous avons alors privilégié la prise en compte de la distance avec la cible de comparaison (i.e., proche, familière vs. éloignée, non familière), la valorisation sociale d'autrui puis de soi (désirabilité sociale vs. utilité sociale)

ainsi que les buts d'accomplissement (i.e., performance vs. maîtrise). L'impact de la cible de comparaison, proche ou éloignée, a certes largement été avéré dans l'émergence de l'OC. Nous avons toutefois conservé ce facteur dans la suite de notre analyse d'une part parce que la cible éloignée participe à l'expression d'OC et d'autre part parce que l'éloignement est suscité par la compétition. C'est à ce titre, et donc afin d'éviter une variable confondue, entre compétition/coopération et éloignement/familiarité, que nous avons maintenu cette variable lors des études 1 et 4. La valorisation sociale de soi et d'autrui ainsi que les buts d'accomplissements étaient sollicités au titre de facteurs explicatifs de l'OC en situation compétitive. Examiner l'impact de la compétition sur l'OC s'accompagnait du projet d'identifier les facteurs explicatifs (i.e., valeur sociale et buts d'accomplissement), en tant que médiateurs, de la relation que pouvaient entretenir la compétition et l'optimisme comparatif. C'est crescendo que nous avons élaboré nos études en commençant par vérifier dans quelle mesure l'OC est jugé comme étant compétitif (étude 1) jusqu'à manipuler la difficulté de la tâche à réaliser sur laquelle est susceptible de s'exprimer l'OC (étude 7).

La littérature de référence ainsi que les réflexions qui en découlent nous ont conduit à examiner l'impact de la compétition, comparativement à la coopération, sur l'expression de l'optimisme comparatif. Contrairement à la compétition, la coopération tend à rapprocher autrui (Abric, 1987 ; Deutsch, 1949a ; Johnson & Johnson, 2005, 1989), à valoriser son groupe plutôt que soi-même (Clémence et al., 1998 ; Dru, 2005 ; Martinot, 2008 ; Stanne et al., 1999), à percevoir autrui (i.e., membre de l'intragroupe) socialement désirable (Clerico, 2008) ou encore ne suppose pas la recherche de performance dans la comparaison à l'autre (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006). En conséquence, une situation coopérative ne devait pas amener à une expression d'OC. À ce titre, la comparaison des effets de la compétition et de la coopération dans l'étude de l'OC nous a paru pertinente (études 1 à 7).

L'étude 1 dépassait le cadre de notre hypothèse générale. À l'aide du paradigme des juges, cette étude consistait à estimer le jugement compétitif (ou coopératif) appliqué à l'OC, comparativement au PC et à une perception neutre de l'avenir. Les résultats montrent globalement que l'OC est perçu comme plus compétitif que coopératif, mais également plus compétitif que le PC ou la perception neutre de l'avenir. Ces premiers résultats encourageants illustrent la possible dimension compétitive de l'OC ou tout au moins l'évaluation subjective qui en est faite. Corollairement, nous testions le jugement de la perception de l'avenir sur la valeur sociale et les buts d'accomplissement. Conformément aux résultats de Le Barbenchon et Milhabet, 2005 (Milhabet et al., sous presse, 2012), l'OC est jugé socialement plus utile que désirable. Il est également davantage associé aux buts de performance que le PC, ou la condition neutre. Par ailleurs, ces deux facteurs médiatisent la relation que l'OC entretient avec la compétition. En conséquence, l'expression d'OC est perçue compétitive notamment parce qu'elle est jugée socialement utile et correspond à une recherche de performance.

Les études 2 et 3, conformément à notre objectif et notre hypothèse principale, consistaient à étudier l'impact de la compétition, en tant que variables invoquée et provoquée, sur la perception comparative de l'avenir. De ces deux études, il ressort que la compétition tend à accroître l'OC comparativement à la coopération. En outre, dans le prolongement de travaux réalisés par d'autres (Butera et al., 2006 ; Clérico, 2008 ; Darnon et al., 2006 ; Judd et al., 2005 ; Yzerbyt et al., 2005), nous obtenons des liens entre la compétition, la perception d'utilité sociale de la cible autrui et la poursuite de buts de performance. Les résultats des études 2 et 3 montrent que les buts de performance médiatisent la relation entre la compétition et l'expression d'OC. Les buts de performance, poursuivis en compétition, contribuent à l'émergence de l'OC.

La quatrième étude avait pour objectif de distinguer opérationnellement la compétition et la coopération de la distance perçue (éloignement vs. proximité) entre le participant et la cible de comparaison. Afin d'optimiser la manipulation expérimentale et les conclusions, nous avons complété l'étude précédente d'une condition contrôle (i.e., situation sans compétition et sans coopération). Les résultats de cette étude sont à lire à la lumière des effets obtenus dans la condition de contrôle. Contrairement aux résultats classiques, en condition contrôle, lorsque la cible est éloignée, nous n'observons pas d'OC mais une diminution du PC exprimé lorsque la cible est familière. Nous notons donc, dans cette étude, une difficulté à faire émerger l'OC. Néanmoins, il émerge là où nous l'attendions, en compétition, mais uniquement lorsque la cible est éloignée. Dans ce cas de figure, nous admettrons qu'il est nécessaire de distinguer ces deux facteurs (i.e., situation et distance avec la cible de comparaison). Malgré la manipulation expérimentale, les participants ne se sentaient pas en compétition avec une cible proche et familière ; ce qui explique sans doute l'absence d'OC dans cette condition. Les variables complémentaires, concernant les buts d'accomplissement et la valeur sociale, montrent qu'indépendamment de la manipulation expérimentale de la situation et de la distance avec la cible, les participants estiment poursuivre davantage des buts de maîtrise que de performance. En revanche, indépendamment de la distance avec la cible, la variable concernant la valeur sociale permet d'observer que la coopération et la condition contrôle sont davantage liées à la désirabilité sociale perçue de la cible qu'à son utilité sociale ; ce qui n'est pas le cas pour la compétition. Dans ce même registre, la dévalorisation de cette cible, sur la dimension de désirabilité sociale en compétition, participe à expliquer l'augmentation de l'OC en situation compétitive. De cette étude, retenons la nécessité pour le bon fonctionnement de la manipulation de la compétition de se limiter à une cible de comparaison éloignée du participant afin qu'il puisse se sentir en compétition avec elle. Ce point a été pris en compte dans les études ultérieures.

La compétition, dans les études 2 à 4, s'appuyait sur l'environnement universitaire des participants aux études. L'objectif, à présent (de même que dans l'étude 5), était de s'interroger sur l'impact d'une tâche compétitive sur l'expression comparative de l'avenir. À cette fin, nous avons manipulé la compétition et la coopération à travers une tâche à réaliser, complétées d'une condition contrôle. Les résultats montrent une expression d'OC en conditions compétitive et contrôle, l'OC n'étant pas observé en condition de coopération. Ces résultats appuient notre hypothèse générale. Notons que, dans cette nouvelle étude, conformément à la littérature de référence, l'OC émerge en condition contrôle. Ce *retour à la normale* peut s'expliquer (Van Lange et al., 2011) par le fait que l'étude 5 a été réalisée auprès d'étudiants en économie qualifiés comme étant plutôt compétitifs (i.e., plus que ceux de la quatrième étude : étudiants en Lettres). Dans cette voie, la représentation que peut se faire l'individu de la tâche dépend de sa position dans le système social et de son système de normes, lorsque les valeurs véhiculées par ces systèmes sont réactivés dans la situation expérimentale (voir Abric, 1987). En d'autres termes, en UFR d'économie, le système et les normes sont davantage marqués par la compétition qu'en Lettres. Ceci explique peut-être que la simple comparaison sociale réactive la compétition pour les participants de l'étude 5 (voir Tajfel, 1972). Des résultats corollaires montrent également un jugement socialement plus désirable qu'utile de la cible autrui. Enfin, l'analyse de régression confirme une nouvelle fois le rôle médiateur des buts de performance dans la relation entre la compétition et l'expression d'OC.

À ce stade de notre travail, le rôle médiateur des buts de performance avait été obtenu à plusieurs reprises. Ces résultats nous ont alors conduits à étudier plus directement l'impact des buts d'accomplissement et de les considérer en tant que variable indépendante (étude 6). Contrairement à nos attentes, la compétition et/ou les buts de performance, que nous avons manipulés, n'ont pas permis d'accroître l'OC comparativement aux autres conditions

expérimentales. Cependant, nous observons tout de même une influence des buts de performance sur l'émergence d'OC. Cette influence semble due, non pas à la manipulation expérimentale que nous avions faite de ces buts, mais à la perception *réelle* du participant des buts qu'il estime poursuivre. En d'autres termes, plus les individus estiment poursuivre des buts de performance plus ils ont tendance à exprimer de l'optimisme comparatif. Cette relation est, notamment, due au fait que les participants qui estiment poursuivre des buts de performance estiment davantage être en compétition avec la cible de comparaison que les participants des autres conditions (i.e., coopération et contrôle). Par conséquent, il semble que cette étude ait manqué de force dans la manipulation expérimentale puisque les participants ne semblent pas y avoir adhéré. Au-delà de l'induction expérimentale, les analyses complémentaires (i.e., corrélations et régressions) montrent des résultats qui ne sont pas incohérents, bien au contraire, avec nos hypothèses. Au-delà de son objectif principal, cette étude devait permettre de tester le facteur de mise en avant de soi par rapport à autrui. En effet, nous mesurions, en plus de la valeur sociale de la cible autrui, la valeur sociale de la cible soi. Alors que nous attendions davantage d'auto-valorisation en compétition que dans toutes autres conditions (Aebischer & Oberlé, 2007 ; Festinger, 1954 ; Howard & Rothbart, 1980 ; Sherif, 1966), globalement, les participants s'auto-valorisent par rapport à autrui. En revanche, en coopération, les participants tendent à se juger et à juger autrui socialement plus désirables qu'en compétition ou en condition contrôle. Ce résultat montre une nouvelle fois le lien entre désirabilité sociale et coopération aux dépens de la compétition (Clérico, 2008).

Si l'étude 6 est quelque peu insatisfaisante dans sa réalisation et mérite d'être retravaillée, nous avons fait le choix de nous orienter (étude 7) vers la prise en compte de la difficulté ou facilité de la tâche. À cette variable est lié le sentiment de réussite ou d'échec. Windschitl et ses collaborateurs (2008, 2003) ont mis en exergue que la compétition peut induire une perception optimiste de réussite lorsque la compétition est facile ; ou, plus

exactement, lorsque la tâche sur laquelle repose la compétition est facile. À niveau de difficulté équivalent (ici faible) pour l'ensemble des protagonistes (i.e., comparaison latérale), les participants tendent à être plutôt optimistes quant à l'issue de la tâche. En revanche, lorsque la tâche compétitive est difficile pour tous, ils tendent à être plutôt pessimistes quant à cette issue. *Mais qu'en est-il de l'OC ? Peut-on prolonger ces résultats obtenus sur l'optimisme à l'expression d'OC ?* C'est ce à quoi nous pouvions nous attendre. Par le biais d'une tâche à réaliser, nous manipulions les conditions de sa réalisation (compétition vs. coopération) et sa difficulté (facile vs. abordable vs. difficile). Indépendamment de la difficulté de la tâche compétitive, nous observons de l'OC en condition compétitive plutôt qu'en condition coopérative. L'absence d'effet de la difficulté de la tâche sur l'influence de la compétition sur la mesure pouvait peut-être s'expliquer par la variable dépendante utilisée. Le jugement que devaient émettre nos participants (i.e., perception comparative de l'avenir) n'est pas le même que celui que devaient émettre les participants de Windschitl et collègues (i.e., perception de réussite ou d'échec). Le jugement demandé aux participants de nos études ne se limitait pas à l'unique perception de l'issue de la tâche. *La compétition n'aurait-elle peut-être pas le même effet selon l'une ou l'autre de ces perceptions demandées ?* Nos résultats nous laissent entrevoir que la seule évocation de la compétition suffit à faire émerger l'OC, indépendamment de la difficulté de la tâche. Toutefois, ce type d'étude mériterait d'être reproduit afin de mettre à l'épreuve les résultats ici obtenus. Enfin, conformément à la précédente étude, les participants s'auto-valorisent comparativement à autrui, quelles que soient nos conditions de manipulation (situation et difficulté de la tâche). De même, indépendamment de la manipulation expérimentale, les participants estiment globalement poursuivre des buts de maîtrise plutôt que des buts de performance dans leur travail. A contrario des précédentes études, nous n'observons pas de médiatisation par les buts de

performance du lien entre compétition et OC. Ce résultat, sans explication majeure, montre un manque de régularité, voire parfois un manque de constance dans l'ensemble de nos résultats.

En résumé, que pouvons-nous retenir de ces sept études ? Conformément à nos attentes et à notre hypothèse principale, la compétition (invoquée ou manipulée sous différentes formes) contribue majoritairement à ce que les participants expriment de l'optimisme comparatif. Retenons tout de même que la compétition, pour qu'elle soit perçue comme que telle, nécessite que l'adversaire soit éloigné et non familier de celui/celle qui s'exprime. Ce résultat fait écho aux recherches de Windschitl et collaborateurs (2008) qui mentionnaient que plus les participants connaissent la personne avec laquelle ils sont en compétition, moins ils sont *égocentriques* dans leurs jugements de probabilité et plus ils prennent en compte les habiletés d'autrui dans la tâche. L'optimisme (comparatif) est donc ajusté en fonction de ce que les gens pensent connaître des capacités de leurs concurrents sur la tâche compétitive (voir Windschitl et al., 2008 ; Kruger, 1999). En outre, nos résultats montrent que l'OC est perçu comme une compétition entre soi et la cible de comparaison, plus que le PC ou une perception neutre de l'avenir. Comme le mentionnait Tajfel (1972 ; voir aussi Darnon et al., 2008 ; Johnson & Johnson, 1989), la comparaison sociale, ici uniquement lorsqu'elle est auto-avantageuse, est perçue comme compétitive. L'OC, reposant sur cette comparaison, serait porteur d'une dimension compétitive. Par ailleurs, retenons de nos études, une difficulté à faire émerger l'OC en situation contrôle (avec une cible éloignée – études 4 et 6). Comme mentionné précédemment, les recherches de Van Lange et collègues (2011) permettent, au regard de nos populations différentes (étudiants en Lettres vs. étudiants en économie) et à leur distinction concernant leur représentation des situations compétitive et coopérative, d'apporter une explication à ce constat. Toutefois, le manque de régularité dans

nos résultats et les manipulations expérimentales différentes laissent envisager certaines défaillances méthodologiques. Les résultats de Van Lange et collaborateurs (2011) ne peuvent donc pas à eux seuls expliquer la présence ou l'absence d'OC (i.e., selon nos études) en comparaison à une éloignée. De plus, jusqu'alors, les recherches sur l'OC ont souvent été réalisées auprès d'étudiants, notamment en psychologie (e.g., Harris et al., 2000 ; Le Barbenchon et al., 2005 ; 2008), qui expriment de l'OC dans une comparaison à une cible éloignée. Notons que certaines précautions doivent être également prises dans l'interprétation de nos résultats au regard de la faiblesse de la taille de certains effets de la manipulation de la situation (compétitive vs. coopérative). Certaines de ces faiblesses sont possiblement dues à des choix dans le traitement des données. Lorsque les Chi² des manipulations check auraient dû sûrement nous conduire au retrait de certains participants n'ayant pas compris ou adhéré à la manipulation expérimentale, nous avons décidé de conserver tous les participants dans les analyses suivantes. Ce retrait n'a pas été réalisé notamment à cause du déséquilibre et du manque de participants que cela aurait pu engendrer au sein de nos conditions expérimentales. Toutefois, peut-être nous faudrait-il envisager de traiter différemment nos données. Avec certitude, nous devrons être plus attentifs sur ce point dans nos études ultérieures.

À faire la synthèse des résultats des sept études, nous tirons plusieurs conclusions majeures. Souvenons-nous que notre interrogation initiale, « la dimension compétitive de l'OC ou dans quelle mesure la compétition contribue à l'expression d'OC », émanait d'une part de nombreux points communs partagés par l'OC et la compétition et d'autre part de l'impact connu du contexte en général sur les jugements (Beauvois, 1994 ; Beauvois & Joule, 1981 ; Kasser et al., 2007 ; Mussweiler, 2003) donc sur l'OC. Après avoir écarté de l'examen de nos études l'anxiété et l'égocentrisme/focalisme, pour des raisons déjà évoquées plus haut, le rôle des buts d'accomplissement a pu être testé. La recherche de performance, sous-jacente à la compétition, peut expliquer (totalement ou partiellement) dans le dépassement de l'autre

l'émergence d'OC. Les résultats relatifs aux buts se sont révélés intéressants et innovants. Pour commencer, rappelons que Darnon et al. (2009, 2007 ; Dompnier et al., 2008) montraient que les buts de maîtrise sont jugés plus désirables dans le milieu universitaire que les buts de performance. Ainsi, de manière générale, il serait préférable de montrer, lorsqu'on est étudiant, qu'on poursuit davantage des buts de maîtrise que des buts de performance dans son travail. Dans cette voie, notons que les résultats de nos études sont conformes à ceux de ces auteurs. Globalement, les participants de nos études, des étudiants niçois, estiment davantage poursuivre des buts de maîtrise que des buts de performance. Si les étudiants s'expriment de façon normative, il n'en demeure pas moins que les buts de performances sont davantage liés à la compétition que les buts de maîtrise. Et nous avons pu montrer qu'en exacerbant le sentiment de compétition nous avons également augmenté le sentiment de poursuivre des buts de performance facilitant l'expression d'OC (études 2, 3, 5 et 6). Ces résultats appuient nos hypothèses suggérant l'impact de la compétition sur l'OC médiatisé par les buts de performance (études 2, 3 et 5). L'originalité de nos résultats repose notamment sur le rôle médiateur des buts de performances sur l'expression d'OC.

Les buts de performances, jugés socialement plus utiles que les buts de maîtrise (Darnon et al., 2007), accentuent l'optimisme comparatif, lui-même jugé comme utile socialement (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Le Barbenchon et al., 2008 ; Milhabet et al., 2012). Nous avons pu observer la valorisation de l'OC et la valorisation des cibles (soi vs. autrui) sur la dimension de l'utilité sociale (études 1, 6 et 7). Plus largement, les liens entre buts de performances et OC auraient pu être confortés par l'étude 6 dans laquelle les buts d'accomplissement étaient manipulés en tant que variable indépendante. Cette étude, ou plutôt notre manipulation expérimentale, a échoué à soutenir notre hypothèse. Il conviendrait alors de répliquer l'étude 6 en modifiant la procédure d'induction des buts d'accomplissement. Nous nous proposons à l'avenir d'utiliser le questionnaire de Darnon et Butera (2005) en tant

que variable indépendante invoquée afin de mettre une nouvelle fois notre hypothèse à l'épreuve des faits empiriques. Il demeure que les buts d'accomplissement occupent une place importante dans l'explication de la relation qui unit la compétition et l'OC, jamais montrée à ce jour. Nous admettrons, pour conclure sur cet aspect, que les explications issues des résultats des buts d'accomplissements restent pour l'essentiel de niveau intra-individuel. À s'en tenir aux motivations individuelles sous-jacentes à la recherche d'un type de but, alors effectivement ces facteurs peuvent être considérés comme des facteurs de niveau 1 (Doise, 1982). Cependant, si nous analysons les résultats précédemment présentés comme l'expression de normes sociales et du contexte ambiant, nous conviendrons que leurs explications peuvent être étendues aux niveaux situationnelles et idéologiques. En effet, comme noté par Dompnier et al. (2008) et Darnon et al. (2009, 2007), la recherche de buts de maîtrise est davantage désirable socialement en milieu universitaire que les buts de performances. C'est ce que nous observons également. Le système éducatif en règle générale, dans les sociétés occidentales, favorise un type de réponses plutôt qu'un autre : l'internalité (Dubois, 1994), la compétition (Butera, Buchs, & Darnon, 2011 ; Butera et al., 2006), la mise en avant de soi et l'égocentrisme (Chambers et al., 2003 ; Chambers & Windschitl, 2004). Autant de valeurs qui illustrent le système libéral (Beauvois, 1994, 2005 ; Codou et al., 2011). Mais, plus encore, les buts poursuivis sont également le reflet de la situation : situation compétitive plutôt que coopérative et participent à l'émergence de l'OC. En ce sens, si nous n'avons pas fait la démonstration d'explications positionnelles et idéologiques nous l'avons amorcée et nous avons fait la démonstration des explications situationnelles. Ces explications devaient pouvoir être renforcées par la place de la valeur sociale (i.e., désirabilité sociale et utilité sociale) véhiculée par l'optimisme comparatif.

La place de la valeur sociale (i.e., désirabilité sociale et utilité sociale) véhiculée par l'optimisme comparatif, dans l'ensemble de nos résultats, est moins directe et flagrante que

celles des buts d'accomplissements. Il reste que les ébauches de résultats ici obtenues méritent notre attention et de futures études. Comme nous venons de le mentionner, les buts de maîtrise *portent* la désirabilité sociale alors que les buts de performance *portent* l'utilité sociale (Darnon et al., 2009, 2007 ; Dompnier et al., 2008). Les étudiants ayant participé à nos études expriment plus généralement des buts de maîtrise, conformément à ce qui est socialement désirable dans le contexte universitaire. Nos résultats, dans ce contexte général, confirment également que la coopération conduit à se juger et à juger autrui plus désirable que ne le fait la compétition (Clerico, 2008 ; Fiske et al., 2007, 2002, 1999). A contrario, en compétition, autrui est perçu indésirable, ce qui explique l'expression d'OC dans cette condition (voir étude 4). Dans cette voie, l'étude 6 montre que l'individu se juge également lui-même moins désirable en compétition qu'en coopération. En revanche, les effets sur la dimension d'utilité sociale sont moins consistants ou limpides. Certes l'étude 1 montre le rôle médiateur de l'utilité sociale dans la perception compétitive de l'OC. Ce qui est obtenu dans le paradigme des juges n'est pas reproduit lorsque les participants doivent exprimer de l'OC (études 2 à 7). D'autres, avant nous, ont montré que le paradigme des juges renforce l'utilité sociale plutôt que la désirabilité (Gilibert & Cambon, 2003 ; Le Barbenchon, 2003). La perception d'utilité sociale de soi ou d'autrui n'est pas ici un facteur explicatif de l'impact de la compétition sur l'OC. Il est possible que la coopération conduise, de même que la compétition, à penser qu'autrui est socialement utile (voir Clérico, 2008). La valeur sociale que les participants s'attribuent ne varie pas davantage, dans nos études, en fonction des conditions de compétition et de coopération. En d'autres termes, ils se mettent en avant sur la désirabilité voire l'utilité sociale, au détriment d'autrui, dans toutes les conditions (études 6 et 7). Dans cette voie, Markus et Kunda (1986) montraient que l'auto-description ne varie pas aisément. La condition expérimentale ne modifie pas les traits auto-descriptifs retenus. Toutefois, le temps de latence, soit la rapidité ou la lenteur avec laquelle les participants

s'auto-décrivent varient en fonction des inductions expérimentales. C'est là, nous semble-t-il, une piste intéressante qui devrait être prise en compte dans des recherches ultérieures. Sachant par ailleurs que chacun possède davantage d'informations sur soi que sur autrui (Sande, Goethals, & Radloff, 1988), les temps de réaction sont susceptibles ici d'être instructifs. Ce serait éventuellement l'occasion de tester la mise en avant de soi dans l'expression d'OC. Pour ce faire, il faudrait systématiquement interroger les participants sur la valeur de sociale d'autrui et de soi, ce que nous n'avons pas fait dans les études 1 à 5. Une autre limite peut expliquer les résultats obtenus sur la désirabilité et l'utilité sociales. L'ensemble de nos résultats montre davantage d'impact de la manipulation expérimentale sur la dimension de désirabilité sociale que sur la dimension d'utilité sociale. Une des explications possibles tient au fait que l'examen de ces deux dimensions était déséquilibré. En effet, la désirabilité a été examinée de façon générale alors que l'utilité a été déclinée en trois sous-dimensions (i.e., effort, compétence et aisance). Toujours dans le projet d'améliorer ce que nous avons mis en place, les études à venir devraient également être l'occasion de tester les trois sous-dimensions de la désirabilité (i.e., la sociabilité, l'empathie et la moralité). Cet examen a seulement été amorcé dans les dernières études (6 et 7) suite aux résultats précédemment obtenus concernant la dimension de désirabilité sociale ; examen qui mérite par la suite d'être approfondi. De même à l'avenir, nous ne manquerons pas d'accorder davantage d'intérêt à la nature des événements, notamment sur les dimensions sociales de désirabilité et d'utilité. Nous savons que les événements sur lesquels s'expriment les gens sont déterminants dans l'expression de l'OC (voir Chapitre 1). Par ailleurs, d'autres études que les nôtres ont montré des liens entre OC et la valeur sociale grâce à la nature désirable ou utile des événements sur lesquels s'exprime l'OC (Le Barbenchon & Milhabet, 2005 ; Le Barbenchon et al., 2008). Le fait que nous n'ayons pas reconduit cette procédure est, sans aucun doute, une limite importante de nos résultats. Nous aurions peut-être eu davantage de succès dans l'étude de la

valeur sociale en manipulant la nature des événements. Toutefois, sans dénier l'importance de mettre à l'épreuve des faits des procédures déjà éprouvées par ailleurs dans le contexte qui nous intéresse ici, il nous semble intéressant d'envisager de tester les résultats jusqu'alors obtenus à l'aide de nouveaux protocoles et d'autres façons de manipuler ou de tester la valeur sociale exprimée dans l'OC. C'est bien là, nous semble-t-il, une piste à approfondir à l'avenir. Répliquer de tels résultats permettrait de prolonger notre réflexion sur la place de la valeur sociale et, notamment, de l'utilité sociale en tant que facteur explicatif positionnel et/ou idéologique de l'OC. La place dans le fonctionnement social (i.e., son utilité) de celui/celle qui s'exprime serait une contribution significative dans cette voie. Il demeure que si nous n'avons pas pleinement abouti dans ce sens, nos résultats confortent la possibilité d'explications situationnelles et ouvrent le champ des explications positionnelles et idéologiques.

Pour conclure ce travail, nous observons que la situation, ici compétitive, contribue à l'expression d'OC : placé dans une situation plutôt que dans une autre, celui/celle qui s'exprime manifeste plus ou moins d'optimisme comparatif. Avant nous, Mc Kenna (1993) avait montré, qu'en condition de contrôle (i.e., conducteur), l'OC était plus grand qu'en condition de non contrôle (i.e., passager). À notre connaissance, il s'agit là d'une des rares études qui montre l'impact de la situation. Certes, l'étude de Mc Kenna (1993) met en évidence que, plus que la situation en elle-même, c'est le contrôle ou l'absence de contrôle que détermine l'OC ; toutefois, c'est par le biais de la manipulation de la situation que ce constat peut être fait. De même, dans nos études, nous montrons certes que la compétition participe à l'émergence de l'OC mais nous l'obtenons par l'intermédiaire de la manipulation de la situation. Plus largement, à l'aide cette fois d'une variable invoquée, nous observons que

le contexte disciplinaire des étudiants contribue également à favoriser le sentiment de compétition et l'expression d'OC (étude 2, voire étude 4). Selon Koutsovoulou (2008), le comportement, voire le jugement, de l'individu lié aux situations compétitive et coopérative suivrait les normes et les valeurs partagées au sein de sa propre culture. En d'autres termes, nous pouvions attendre que l'environnement social, au sens large du terme, qui véhicule des valeurs et normes sociales notamment compétitives, est une source d'influence de l'expression d'OC. Pour étendre nos conclusions, nous suggérons qu'au-delà des explications interculturelles (Heine & Lehman, 1995 ; Lee & Seligman, 1997), au sein d'une même culture, les idéologies dominantes, ici plus ou moins compétitives, interviennent dans l'expression d'OC. Codou et collaborateurs (2014) ont déjà entrepris, avec un certain succès, de manipuler les valeurs libérales afin d'en tester l'impact sur l'OC. Ils montrent que les valeurs libérales, telles que l'hédonisme, l'égocentrisme ou l'internalité, véhiculées par la publicité facilitent une perception auto-avantageuse de l'avenir. Cette procédure, ou l'équivalent, pourrait être empruntée ici pour mettre à l'épreuve, plus directement, l'impact des idéologies, des valeurs sociales, sur l'expression d'OC.

Les apports théoriques de nos résultats et des études à venir peuvent trouver des prolongements dans des domaines appliqués. Ci-dessous, pour clore notre propos, nous survolons quelques pistes à approfondir dans un autre cadre. Pour donner un exemple, dans le domaine professionnel, domaine fortement compétitif, House et Shamir (1998) montraient qu'un bon dirigeant, qui a tout pour réussir, est décrit comme une personne optimiste. Par ailleurs, les gens qui occupent un poste de dirigeant se présentent comme plus optimistes que la moyenne des gens (Dember, 2001 ; Wunderley et al., 1998). Cet optimisme n'est pas le reflet des compétences cognitives réelles (Norem & Cantor, 1989), mais il pourrait assurer la pérennité du fonctionnement économique libéral (Keynes, 1936). Selon Bougheas (2002), exprimer de l'optimisme aboutirait à augmenter les taux d'investissement dans l'industrie et,

par conséquent, à créer de nouveaux marchés économiques. Dans cette voie, Anderson et Galinsky (2006) montraient que plus les gens pensent avoir du pouvoir, plus ils expriment de l'optimisme et plus ils ont des comportements à risque. Milhabet et al. (sous presse) montrent que l'OC, expression d'utilité sociale, est expliqué par la prise de risque appropriée de celui/celle qui s'exprime, alors que le PC (peu utile et peu désirable) s'explique par le sentiment de dépression. En d'autres termes, si dans les relations interpersonnelles, il est préférable de se montrer faiblement OC plutôt que fortement OC ou PC, dans le domaine professionnel, il est plutôt requis de se montrer sous un jour optimiste et même fortement optimiste comparatif (Le Barbenchon et al., 2008). Le domaine scolaire, lui-même fortement compétitif (Butera et al., 2006 ; Darnon et al., 2006 ; Darnon & Butera, 2005), dans lequel il faut se montrer meilleur que les autres (e.g., notation, classement en classe), tout en étant coopératif, véhicule de nombreuses valeurs présentes dans le domaine professionnel. Si des programmes pédagogiques états-uniens prônent l'apprentissage de l'optimisme, on peut s'interroger sur les vertus de tels programmes. Certes, l'optimisme (et l'optimisme comparatif) s'accompagne le plus généralement d'une bonne estime de soi, mais il est peu probable que l'optimisme comparatif participe à la promotion de tous et de chacun et conduise à des valeurs coopératives, d'entraide et de promotion de l'autre. Nous avons également pu noter que la compétition, qui favorise l'expression d'OC, n'est pas l'outil pédagogique qui promet le mieux la maîtrise et l'apprentissage (voir Butera et al., 2006). À ce titre, si comme dans le domaine professionnel, il convient de montrer un certain optimisme comparatif, déterminé par le statut social (Verlhiac et al., 2005), ses vertus ne sont pas à ce jour avérées. Enfin, pour terminer, dans le domaine sportif, où la compétition est particulièrement présente (e.g., Arnaud, Codou, & Palazzolo, 2012 ; Martinent, Campo, & Ferrand, 2012), la question de la place de l'optimisme comparatif et de ses retombées peut-être soulevée. Si les valeurs véhiculées par le sport et si son but demeurent celui de la

compétition (i.e., être meilleur(e) que l'autre, obtenir un gain au détriment de l'autre) alors nous conviendrons que l'optimisme y trouve toute sa place ; il est même facilité par ce contexte. Toutefois, si le but du sport est celui de la promotion de soi et des autres, si son but passe par la coopération et si ce sport prône des buts de maîtrise plutôt que des buts de performance, alors nous comprendrons que la promotion de l'OC n'y a plus sa place. Dans cette voie, Clérico (2008) montrait, par le biais d'une activité sportive dans laquelle il écartait autant que possible sa dimension compétitive (e.g., absence de classement, de notation, de feed-back, de buts de performance ; i.e., activité confrontative), que les protagonistes jugeaient plus favorablement leurs adversaires comparativement aux jugements qu'ils effectuaient de ces derniers lors d'une activité sportive tournée vers la compétition. Néanmoins, notons que très souvent l'idéologie véhiculée par le sport, par l'encadrement sportif et plus largement par le système dans lequel les populations occidentales sont socialement insérées participe à la promotion plus ou moins grande de l'optimisme comparatif.

Pour finir, ces domaines d'application montrent l'apport que peut avoir l'étude de la dimension compétitive dans l'optimisme comparatif, tant à un niveau théorique qu'à un niveau appliqué.

REFERENCES

Abra, J. (1993). Competition: Creativity's Vilified Motive. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs, 119*, 289-342.

Abric, J-C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales*. DelVal (Ed), Suisse.

Aebischer, V. & Oberlé, D. (2007). *Le groupe en psychologie sociale*. Paris, Dunod (Ed.).

Affleck, G. & Tennen, H. (1991). Social comparison and coping with major medical problems. In J. Suls & T.A. Wills (Eds.) *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Albery, I. P. & Messer, D. (2005). Comparative optimism about health and Nonhealth events in 8- and 9-year-old children, *Health Psychology, 24, 3,* 316-320.

Alicke, M. D. (2000). Culpable control and the psychology of blame. *Psychological Bulletin, 126*(4), 556–74.

Alicke, M.D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 1621 1630.

Alicke, M. D. & Govorun, O. (2005). The better-than-average-effect. In M. D. Alicke, D. A. Dunning, & J. I. Krueger (Eds.), *The self in social judgment* (pp. 85–106). Philadelphia: Psychology Press.

Alloy, L.B., & Ahrens, A.H. (1987). Depression and pessimism for the future: biased use of statistically relevant information in predictions for the self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology, 52* (2), 366-378.

Ames, C. (1992). Classrooms: Goals, structures, and student motivation. *Journal of Educational Psychology, 84*, 261–271.

Ames, C., & Ames, R. (1981). Competitive versus individualistic goal structures. *Journal of Educational Psychology, 73,* 411-418

Ames C. & Archer J. (1988), Achievement goals in the classroom: Student's learning strategies and motivation processes. *Journal of Educational Psychology, 80,* 260-267.

Amoroso, D.M., & Walters, R.H. (1969). Effects of anxiety and socially mediated anxiety reduction on paired-associate learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 388-396.

Anderson, C., & Galinsky, A.D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, *36*(4), 511-536.

Armor, D.A., & Taylor, S.E. (1998). Situated optimism: specific outcome expectancies and self-regulation. *Advances in experimental social psychology, 30,* 309-377.

Arnaud, J., Codou, O ., & Palazzolo, J. (2012). Lien entre locus de contrôle et anxiété compétitive: étude portant sur 150 joueurs de tennis de haut niveau. *Annales Médico-Psychologiques, 170*(9), 642-647.

Aronson, E. & Bridgeman, D. (1979). Jigsaw groups and the desegregated classroom: In pursuit of common goals. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*(4), 438-446.

Bandura, A. (2003). On the psychosocial impact and mechanisms of spiritual modeling. *International Journal for the Psychology of Religion, 13,* 167-173

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavior change. *Psychological Review, 84,* 191-215.

Bargh, J.A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bargh, J.A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of thought and behavior. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, pp. 93-130). New York: Guilford Press.

Bargh, J.A., & Gollwitzer, P.M. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. *Nebraska Symposium on Motivation, 41,* 71-124.

Bargh, J.A., Gollwitzer, P.M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*(6), 1014–27.

Beauvois, J-L. (2005). *Les illusions libérales, individualisme et pouvoir social: Petit traité des grandes illusions.* Grenoble, Presse Universitaire de Grenoble.

Beauvois, J-L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie Française, 40,* 375-388.

Beauvois, J-L. (1994). *Traité de servitude libérale*. Dunod (Ed), Paris.

Beauvois, J-L. & Joule, R.V. (1981). *Soumission et Idéologie*. PUF (Ed), Paris.

Biddle, S.J.H., Wang, C.K.J., Chatzisarantis, N.L.D., & Spray, C.M. (2003). Motivation for physical activity in young people: entity and incremental beliefs about athletic ability. *Journal of Sports Science, 21*(12), 973-989

Blanton, H., Axsom, D., McClive, K.P., & Price, S. (2001). Pessimistic bias in comparative evaluations: A case of perceived vulnerability to the effects of negative life events, *Personality and Social Psychology Bulletin, 27, 12,* 1627-1636.

Blau, P. (1954). Co-operation and competition in a bureaucracy. *American Journal of Sociology, 59,* 530-535.

Bond, C. & Titus, L. (1983). Social facilitation: A meta-analysis of 241 studies. *Psychological Bulletin*, 94, 265-292.

Boney-McCoy, S., Gibbons, F.X., & Gerrard, M. (1999). Self-Esteem, compensatory selfenhancement, and the consideration of health risk. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 8,* 954-965.

Bougheas, S. (2002). Optimism, education and industrial development. *Research in Economics, 56, 2,* 199-214.

Brinthaupt, T.M., Moreland, R.L., & Levine, J.M. (1991). Sources of optimism among prospective group members. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17,* 36-43.

Brown, J.D. (1986). Evaluations of self and others. Self-enhancement biases in social judgment. *Social Cognition, 4,* 353-376.

Brownell, K. D. (1991). Personal Responsibility and Control Over Our Bodies: When Expectation Exceeds Reality, *Health Psychology, 10,* 5, 303-310.

Buehler, R., Griffin, D., & MacDonald, H. (1997). The role of motivated reasoning in optimistic time predictions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 238-247.

Buehler, R., Griffin, D., & Ross, M. (1995). "It's about time: Optimistic predictions in work and love". *European Review of Social Psychology, 6,* 1–32.

Burger, J. M. & Burns, L. (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14,* 264-270.

Burger, J.M. & Burrus, J. (2004). Egocentrism and focalism in unrealistic optimism (and pessimism). *Journal of Experimental Social Psychology, 40,* 332-340.

Burger, J.M. & Palmer, M.L. (1992). Changes in and generalization of unrealistic optimism following experiences with stressful events: Reaction to the 1989 California earthquake. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18,* 39-43.

Butera, F., Buchs, C., & Darnon, C. (2011). *L'évaluation, une menace ?* Collection Apprendre. Presses Universitaires de France.

Butera, F., Caverni, J., & Rossi, S. (2005). Interaction with a high- versus low-competence influence source in inductive reasoning. *The Journal of Social Psychology, 145,* 173-190.

Butera, F., Darnon, C., Buchs, C., & Muller, D. (2006). Les méfaits de la compétition : de la comparaison sociale et de la focalisation dans l'apprentissage. In R.-V. Joule & P. Huguet (Eds), *Bilans et perspectives en psychologie sociale* (pp. 15-44). Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

Butera, F., Mugny, G., & Tomei, A. (2000). Incertitude et enjeux identitaires dans l'influence sociale. In J. L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociale* (Vol. VII, pp. 205–229). Rennes, Presses universitaires de Rennes.

Butler, G., & Mathews, A. (1987). Anticipatory anxiety and risk perception. *Cognitive Therapy and Research,* 11, 551–565.

Buunk, B.P. (1998). Social comparison and optimism about one's relational future: Order effects in social judgment. *European Journal of Social Psychology, 28*, 777–786.

Buunk, B.P., & Shaufeli,W.B. (1993). Burnout: Perspective from social comparison theory. In W.B. Schaufeli, C. Maslach, & T. Marek (Eds.), *Professional burnout: Recent developments in theory and research* . Washington, DC: Taylor & Francis.

Bylsma, W.H., Tomaka, J., Luhtanen, R., Crocker, J., & Major, B. (1992). Response latency as an index of temporary self-evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18,* 60-67.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic.

Cambon, L. (2006). La fonction évaluative de la personnologie, vers la mise en évidence de deux dimensions de la valeur : La désirabilité sociale et l'utilité sociale. *Psychologie française, 51,* 285-305.

Carver, C.S., Kus, L.A., & Scheier, M.F. (1994). Effects of good versus bad mood and optimistic versus pessimistic outlook on social acceptance versus rejection. *Journal of Social and Clinical Psychology, 13,* 138-151.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2014). Dispositional optimism. *Trends in Cognitive Sciences, 18,* 293-299.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2001). Optimism, pessimism, and self-regulation. In E. C. Chang, (Ed.), *Optimism and Pessimism; Implication for Theory, Research, and Practice* (pp. 31-51). Washington, DC: American Psychological Association.

Causse, P., Delhomme, P., & Kouabenan, D.R. (2005). Evaluation subjective de risques routiers spécifiques: Comment les gens justifient-ils leurs jugements du risque ? *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale, 4*, 182–192.

Chambers, J. R., & Windschitl, P. D. (2004). Biases in social comparative judgments: the role of nonmotivated factors in above-average and comparative-optimism effects. *Psychological Bulletin*, *130*(5), 813–38.

Chambers, J.R., Windschitl, P. D., & Suls, J. (2003). Egocentrism, event frequency, and comparative optimism: when what happens frequently is "more likely to happen to me". *Personality & Social Psychology Bulletin*, *29*(11), 1343–56.

Clémence, A., Lorenzi-Cioldi, F. & Deschamps, J**.-C.** (1998). Relations de domination intergroupes. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *20 ans de psychologie sociale expérimentale francophone*. Grenoble, Presse Universitaire de Grenoble.

Clérico, J.B. (2008). *Une relation interpersonnelle spécifique : la situation d'opposition, L'importance de la situation dans une situation d'apprentissage*. Document de synthèse non publié pour l'obtention du doctorat en psychologie. Université de Nice Sophia Antipolis, Nice.

Codol, J-P. (1987). “Comparability and Incomparability between Oneself and Others: Means of Differentiation and Comparison Reference Points.” *European Journal of Cognitive Psychology*, 7(1), 87-105.

Codol, J. P. (1979). *Semblables et différents: recherches sur la quête de similitude et de la différenciation sociale*. Lille, Atelier National de reproduction des thèses, Université de Lille III.

Codou, O., Milhabet, I., & Guyader, C. (2014). *Optimiste, nouvelle facette de la "personnalité" de narcisse ? Amorce libérale et optimisme comparatif.* Xème Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française. Paris, France, Août.

Codou, O., Schadron, G., Priolo, D., & Denis-Remis, C. (2011). De l’Idéologie à la Perception Sociale. *Swiss Journal of Psychology, 70*(2), 95–103.

Cohn, L.D., MacFarlane, S., Yanez, C., & Imai, W.K. (1995). Risk-perception: Difference between adolescents and adults. *Health Psychology, 14,* 217-222.

Courbet, D., Milhabet I., & Priolo D. (2001), Communication persuasive et santé publique : effets de la vividité et de la répétition des messages sur l’optimisme comparatif et sur l’intention comportementale, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 14(4), pp. 163-175.

Cury, F. (2004). Evolution conceptuelle de la théorie des buts d’accomplissement dans le domaine du sport. *L’Année Psychologique, 104,* 295-330.

Cury, F., Da Fonseca, D., Rufo, M., & Sarrazin, P. (2002). Perceptions of competence, implicit theory of ability, perception of motivational climate, and achievement goals : a test of the trichotomous conceptualization of the endorsement of achievement motivation in the physical education setting. *Perceptual and Motor Skills, 95,* 233-244.

Czapinski, J., & Peeters, G. (1991). The onion theory of happiness: Basic concepts and cross-cultural test. In N. Bleichrodt & P. J. D. Drenth (Eds.), *Contemporary issues in cross-cultural psychology* (pp. 196-206). Amsterdam: Swets & Zeitlinger.

Darnon, C., & Butera, F (2006). Conflit et climat de classe. In E. Bourgeois & G. Chapelle (Eds.), *Apprendre et faire apprendre* (pp. 169-181). Paris : Presses Universitaires de France.

Darnon, C. & Butera, F. (2005). Buts d'accomplissement, stratégies d'étude, et motivation intrinsèque: présentation d'un domaine de recherche et validation française de l'échelle d'Elliot et McGregor (2001). *L'annee Psychologique, 105*, 105-131.

Darnon, C., Butera, F., & Harackiewicz, J.M. (2008). Special issue on achievement goals. *International Review Of Social Psychology, 21*.

Darnon, C., Butera, F., & Mugny, (2008). *Des conflits pour apprendre*. Presses universitaires de Grenoble (Ed.), Grenoble.

Darnon, C., Dompnier, B., Delmas, F., Pulfrey, C., & Butera, F. (2009). Achievement goal promotion at University: Social desirability and social utility of mastery and performance goals. *Journal Of Personality And Social Psychology, 96*, 119-134.

Darnon, C., Dompnier, B., Gilliéron, O., & Butera, F. (2010). The interplay of mastery and performance goals in social comparison: A multiple-goal perspective. *Journal of Educational Psychology, 102*(1), 212–222.

Darnon, C., Muller, D., Schrager, S., Pannuzzo, N., & Butera, F. (2006). Buts de performance et de maîtrise et interactions sociales entre étudiants : la situation particulière du désaccord avec autrui. *Revue française de pédagogie, 155*, 35-44.

Deci, E.L. & Ryan, R.M. (2002). *Handbook of self-determination research*. Rochester, NY: University of Rochester Press.

Deci, E.L., & Ryan, R.M. (2000). The « what » and « why » of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry, 11*, 227–268.

Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*: Vol. 38. Perspectives on motivation (pp. 237-288). Lincoln: University of Nebraska Press.

Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985). The general causality orientations scale : Self-determination in personality. *Journal of Research in Personality, 19*, 109-134.

DeJoy, D. (1989). The optimism bias and traffic accident risk perception. *Accident Analysis & Prevention, 21(4*), 333-340.

Delhomme, P. (2001). Evaluation d'actions possibles face à un risque : une approche expérimentale de l'effet du contrôle subjectif sur l'optimisme absolu et comparatif. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 14,* 45–81.

Delhomme, P. (2000). Optimisme comparatif chez les usagers de la route : Une protection contre le risque ? *Pratiques Psychologiques, 1,* 99–109.

Delhomme, P. (1991). Comparing one's driving with others': Assessment of abilities and frequency of offences evidence for a superior conformity of self-bias ? *Accident Analysis and Prevention, 23,* 493–508.

Delhomme, P., Dru, V., finkelstein, R., Maze, C., Meyer, T., N'gbala, A., & Verlhiac, J-F. (2005). *Psychologie sociale*. Paris, Hachette livre.

Delhomme, P., & Meyer, T. (1999). Un instrument d'analyse : l'optimisme comparatif. *Risques, 39,* 1-6.

Delignières, D. (2004). Pour une approche dynamique de la satisfaction. *Hyper, 224,* 5.

Dember, W. N. (2001). The optimism-pessimism instrument: Personal and social correlates. In E. C. Chang, (Ed.), *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice* (pp. 281-299). Washington: American Psychological Association.

Desrichard, O., Milhabet, I., & Verlhiac, J.-F. (2001). Beliefs about average-risk, efficacy and effort as sources of comparative optimism. *International Review of Social Psychology, 14,* 105-141.

Desroque, D., Akerman, G., Maillard, D., Fazel, A., Mandelbrot, L., & Barranger, E. (2010). Etude d'évaluation de la satisfaction des étudiants en médecine de la faculté Denis-Diderot-Paris-VII concernant leur formation en gynécologie obstétrique. *Gynécologie Obstétrique Fertilité, 38,* 735-739.

Deutsch, M. (1962). Cooperation and trust: Some theoretical notes. In M. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 275-320). Lincoln: University of Nebraska Press.

Deutsch, M. (1949a). A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2,* 129-151.

Deutsch, M. (1949b). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group processes. *Human Relations, 2,* 199-231.

Deutsch, M. & Krauss, R. M. (1962). Studies of interpersonal bargaining. *Journal of Conflict Resolution, 6,* 52–76.

Dewberry, C., Ing, M., James, S., & Richardson, S. (1990). Anxiety and Unrealistic Optimism. *Journal of Social Psychology, 130,* 151-156.

Doise, W. (1982). *L'Explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.

Dolinski, D., Gromski, W., & Zawisza, E. (1987). Unrealistic pessimism. *Journal of Social Psychology, 127*, 511-516.

Dompnier, B., Darnon, C., Delmas, F., & Butera, F. (2008). Achievement goals and social judgment: The performance-approach goals paradox. *International review of social psychology, 21*, 247-271.

Drace, S., Desrichard, O., Shepperd, J.A., & Hoorens, V. (2009). Does mood really influence comparative optimism? Tracking an elusive effect. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, *48*(4), 579–99.

Drace, S., Ric, F., & Desrichard, O. (2010). Affective Biases in Likelihood Perception: A Possible Role of Experimental Demand in Mood-Congruence Effects. *Revue internationale de psychologie sociale*, *23*(1), 93-110.

Dru, V. (2005). Psychologie et Sport : Perspectives conceptuelles et appliquées. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, *55*(2), 69-70.

Dubet, F., Vérétout, A., & Duru-Bellat, M. (2010). *Les sociétés et leur école: Les sociétés et leur école*, Emprise du diplôme et cohésion sociale, Seuil.

Dubois, N. (2003). *Sociocognitive approach to social norms*. Routledge: Londres.

Dubois, N. (1994). *La norme d'internalité et le libéralisme*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

Dunning, D. & Hayes, A.F. (1996). Evidence for egocentric comparison in social judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*(2), 213-229.

Duru-Bellat, M. (2002). *Les inégalités sociales à l'école*. Genèse et mythes (Ed), Paris, PUF.

Dweck, C.S. (1999). *Self-Theories: Their role in motivation, personality and development*. Philadelphia: Psychology Press.

Dweck, C.S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychologist*, *41*, 1040-1048.

Dweck, C.S., & Bempechat, J. (1983). Children's theories of intelligence: Implications for learning. In S. Paris, G. Olson, & H. Stevenson (Eds.). *Learning and motivation in children*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Dweck, C.S., & Leggett, E.L. (1988). A social cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, *95*, 256-273.

Eiser, J. R., Eiser, C., & Pauwels, P. (1993). Skin cancer: Assessing perceived risk and behavioural attitudes. *Psychology and Health, 8*, 393-404.

Eiser, J.R., Pahl, S., & Prins, Y.R.A. (2001). Optimism , Pessimism , and the Direction of Self - Other Comparisons. *Journal of Experimental Social Psychology, 37,* 77-84.

Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart: Ingroup identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. *Journal of personality and social psychology , 72* , 617-626.

Epstein, J.L. (1988). Effective schools or effective students: Dealing with diversity. In R. Haskins & D. Macrae (Eds.), *Policies for America's public schools: Teachers, equity, and indicators* (pp. 89–126). Norwood, NJ: Ablex. Harackiewicz,

Epstein, J. & Harackiewicz, J. (1992). Winning is not enough: The effects of competition and achievement orientation on intrinsic interest. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18,* 128–139.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117-140.

Fischer, G.N. (2005). *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*. Paris, Dunod (Ed).

Fiske, S.T., Cuddy, A.J.C., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth, then competence. *Trends in Cognitive Science,11,* 77–83.

Fiske S.T., Cuddy, A.J.C, Glick P., & Xu J. (2002) A model of (often mixed) stereotype content : Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(6), 878-902.

Fiske, S.T., Xu, J., Cuddy, A., & Glick, P. (1999). (Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues, 55,* 473-491.

Franken, R.E., & Brown, D.J. (1995). Why do people like competition? The motivation for winning, putting forth effort, improving one's performance, performing well, being instrumental, and expressing forceful/aggressive behavior. *Personality and Individual Differences, 19*, 175-184.

Fontaine, K.R. (1994). Effect of dispositional optimism on comparative risk perceptions for developing AIDS. *Psychological Reports, 74,* 843-846.

Fontaine, K.R. & Smith, S. (1995). Optimistic bias in cancer risk perception: a cross national study. *Psychological Reports, 77,* 143-146.

Forsyth, D.R. (2009). *Group dynamics* (5th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Forsyth, D.R. (2006). Performance. In Forsyth, D.R., *Group Dynamics* (5th Ed.) (pp. 280-309) Belmont: CA, Wadsworth, Cengage Learning.

Gaertner, S. L., & McLaughlin, J. P. (1983). Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics. *Social Psychology Quarterly, 46,* 23-30.

Gaudreau, P., & Blondin, J.-P. (2004). Differential Associations of Dispositional Optimism and Pessimism With Coping, Goal Attainment, and Emotional Adjustment During Sport Competition. *International Journal of Stress Management, 11*(3), 245-269.

Gibbons, F.X. & Boney McCoy, S. (1991). Self-esteem, similarity and reactions to active vs. passive downward comparison. Journal *of Personality and Social Psychology, 60,* 414-424.

Gilbert, D.T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189-211). New York: Guilford Press

Gilibert, D. & Cambon, L. (2003). Paradigms of the sociocognitive approach. In N., Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms,* (pp 38-69), London: Routledge.

Gold, R.S. (2007). The link between judgments of comparative risk and own risk: Further evidence. *Psychology, Health, & Medicine, 12*, 238-247.

Gold, R.S. & Martyn, K. (2004). Event valence and unrealistic optimism: further evidence. *Psychological Reports, 95,* 464-466.

Gold, R.S. & Martyn, K. (2003). Event valence and unrealistic optimism: Further evidence. *Psychological Report, 92(3),* 1105-1109.

Goutas, N., Girandola, F., & Minary, J.-P. (2003). Le sentiment d'injustice subie : un nouveau regard sur l'agression, *Revue Internationale de Psychologie Sociale. 16, 2*, 125-149.

Grossack, M. (1953). Some effects of cooperation and competition upon small group behavior (Doctoral dissertation), *Boston University, 1952*.

Guimond, S., Chatard, A., Martinot, D., Crisp, R., & Redersdorff, S. (2006). Social comparison, Self-stereotyping, and gender differences in Self-construals. JOURNAL OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY.

Guppy, A. (1993). Subjective probability of accident and apprehension in relation to selfother bias, age, and reported behavior. *Accident Analysis and Prevention, 25*, 375-382.

Haines, D. & McKeachie, W. (1967). Cooperative versus competitive discussion methods in teaching introductory psychology. *Journal of Educational Psychology, 58*, 386-390.

Hall, E.J., Mouton, J.S., & Blake, R.R. (1963). Group Problem Solving Effectiveness Under Conditions of Pooling Versus Interaction. *Journal of Social Psychology, 59,* 147-157.

Harackiewicz, J.M., Barron, K.E., & Elliot, A.J. (1998). Rethinking achievement goals: When are they adapte for college students and why ? *Educational Psychologist, 33*, 1-21.

Harackiewicz, J. & Manderlink, G. (1984). A process analysis of the effects of performance-contingent rewards on intrinsic motivation. *Journal of Experimental Social Psychology, 20,* 531-551.

Harackiewicz, J., & Sansone, C. (1991). Goals and intrinsic motivation: You can get there from here. In M. L. Maehr & P. R. Pintrich (Eds.), *Advances in motivation and achievement* (Vol. 7, pp. 21–49). Greenwich, CT: JAI Press.

Harris, P. (1996). Sufficient grounds for optimism ? The relationship between perceived controllability and optimistic bias. *Journal of Social and Clinical Psychology, 15, 1*, 9-52.

Harris, P.R., Griffin, D.W., & Murray, S. (2008). Testing the limits of optimistic bias: Event and person moderators in a multilevel Framework. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 1225-1237.

Harris, P. & Middleton, W. (1994). The illusion of control and optimism about health: On being less at risk but no more in control than others. *British Journal of Social Psychology, 33*, 369-386.

Harris, P., Middleton, W. & Joiner, R. (2000). The typical student as an in group member: Eliminating optimistic bias by reducing social distance. *European Journal Of Social Psychology, 30*, 235-255.

Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1995). Cultural Variation in Unrealistic Optimism : Does the West Feel More Invulnerable Than the East ? *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*(4), 595–607.

Helweg-Larsen, M., Sadeghian, P., & Webb, M. S. (2002). The stigma of being pessimistically biased. *Journal of Social and Clinical Psychology, 21,* 92–107.

Helweg-Larsen, M., & Shepperd, J.A. (2001). Do Moderators of the Optimistic Bias Affect Personal or Target Risk Estimates ? A Review of the Literature. *Personality and Social Psychology Review*, *5*(1), 74–95.

Hogg, M.A., Abrams, D., Otten, S., & Hinkle, S. (2004). The Social Identity Perspective: Intergroup Relations, Self-Conception, and Small Groups. *Small Group Research 35*(3), 246-276.

Holyoak, K.J., & Gordon, P.C. (1984). Information processing and social cognition. In R.S. Wyer, Jr., & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 39-70). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

Hoorens, V. (1996). Self-favouring biases for positive and negative characteristics: Independent phenomena ? *Journal of Social and Clinical Psychology 15,* 53–67.

Hoorens, V. (1995). Self-favoring biases, self-presentation, and the self–other asymmetry in social comparison. *Journal of Personality, 63*, 793–817.

Hoorens, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparison. *European Reviewof Social Psychology*, 4, 113–139.

Hoorens, V., & Buunk, B. P. (1993). Social comparison of health risks: Locus of control, the person-positivity bias and unrealistic optimism. *Journal of Applied Social Psychology, 23,* 291-302.

Hoorens, V., & Buunk. B. P. (1992). Onrealistisch oplimisme met betrekking tot positieve en negatieve toekomstverwachtingen: De rol van sociale wenselijkheid en de vergelijkingsander. In N. Ellemers, W. van der Kloot, T. Poppe, & J. van der Pligt (Eds.), *Fundamentele sociale psydwiofiie* (Vol. 6, pp. 145–156). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

Hoorens, V., & Smits, T., 2001. Why do controllable events elicit stronger comparative optimism than uncontrollable events ? *Revue Internationale de Psychologie Sociale 14*, 11-43.

Hoorens, V., Smits, T., & Shepperd, J. a. (2008). Comparative optimism in the spontaneous generation of future life-events. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, *47*(3), 441-51.

House, R.J. & Shamir, B. (1998). Toward the integration of transformational, charismatic, and visionary theories. In M. Chemers, & R. Ayman (Eds.), *Leadership theory and research: perspectives and directions* (pp. 81-107). San Diego: Academic Press.

Howard, J.W. & Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for ingroup and outgroup behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 301–310.

Jackson, J. & Williams, K. (1985). Social loafing on difficult tasks: Working collectively can improve performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 937-942.

Janoff-Bulman, R. & Lang-Gunn, L. (1988). Coping with diseases and accidents: The role of self-blame attributions. In L. Y. Abramson (Ed.), *Social Cognition and Clinical Psychology*. NY: Guilford.

Job, R.F.S. (1990). The application of learning memory to driving confidence: The effect of age and the impact of random breath testing. *Accident Analysis and Prevention, 22*, 97-107.

Johnson, D.W., & Ahlgren, A. (1976). Relationship between student attitudes about cooperation and competition and attitudes toward schooling. *Journal of Educational Psychology*, *68*(1), 92–102.

Johnson, D.W. & Johnson, R. (2005). New developments in social interdependence theory. *Psyhology Monographs, 131*, 285-358.

Johnson, D. & Johnson, F. (1997). *Joining tpgether: Group theory and group skills (6th ed.).* Boston: Allyn and Bacon.

Johnson, D.W. & Johnson, R. (1989). *Cooperation and competition: Theory and research*. Edina, MN : Interaction Book Company (Ed).

Johnson, D.W. & Johnson, R. (1974). Instructional structure: Cooperative, competitive, or individualization. *Review of Educational Research, 44*, 213-240.

Johnson, D.W., Maruyama, G., Johnson, R. & Nelson, D. (1974). Effects of cooperative, competitive. and individualistic goal structures on achievement: A meta-analysis. *Review of Educational Research, 44*, 213-240.

Johnson, D.W., Maruyama, G., Johnson, R., Nelson, D., & Skon, L. (1981). Effects of Cooperative , Competitive , and Individualistic Goal Structures on Achievement : *A Meta-Analysis, 89*(1), 47-62.

Johnson, D.W. & Norem-Hebeisen, A. (1977). Attitudes toward interdependence among persons and psychological health. *Psychological Reports, 40*, 843–850.

Jones, E.E., & Nisbett, R.E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Keylley, R.E. Nisbett, S. Vallins, & B. Weiner, (Eds), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morrystown, N.J., General Learning Press.

Judd, C.M., Park, B., Yzerbyt, V.Y., Gordijn, E., & Muller, D. (2005). Attributions of intergroup bias and outgroup homogeneity to ingroup and outgroup others. *European Journal of Social Psychology, 35*, 677-704.

Kasser, T., Cohn, S., Kanner, A.D., & Ryan, R.M. (2007). Some costs of American corporate capitalism: a psychological exploration of value and goal conflicts. *Psychological Inquiry, 18*, 1-22.

Kelley, H. & Thibaut, J. (1969). Group problem solving. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Kerr, N. L. & Bruun, S. E. (1983). Dispensability of member effort and group motivation losses: Free-rider effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 78-94.

Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment.* Interest and money.

Klar, Y. & Giladi, E.E. (1999). Are most people happier than their peers, or are they just happy? *Personality and Social Psychology Bulletin*, *25*, 585-594.

Klar, Y. & Giladi, E.E. (1997). No one in my group can be below the group's average: A robust positivity bias in favor of anonymous peers. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 885-901.

Klar, Y., Medding, A., & Sarel, D. (1996). Nonunique invulnerability: Singular versus distributional probabilities and unrealistic optimism in comparative risk judgments, *Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol.67*, 229-245.

Klein, W. M. (1997). Objective standards are not enough: affective, self-evaluative, and behavioural responses to social comparison information. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 763–774.

Klein, C.T.F., & Helweg-Larsen, M. (2000). *A meta-analysis of the controllability-optimistic bias link: The relationship and its moderators.* Unpublished manuscript, Transylvania University, Lexington, KY.

Klein, W.M., & Kunda, Z. (1993). Maintaining self-serving social comparisons: Biased reconstruction of one's past behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 732-739.

Klein, W.M., & Weinstein, N.D. (1997). Social comparison and unrealistic optimism about personal risk. In B. P. Buunk & F. X. Gibbons (Eds.), *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison theory* (pp. 25-61). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Knight, G. P., & Dubro, A. F. (1984). Cooperative, competitive, and individualistic social values: An individualized regression and clustering approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*(1), 98-105.

Koffka, K. (1935). *Principles of Gestalt Psychology.* Harcourt-Brace.

Kohler, C., Braun, M., Mari, G., & Roland J. (2003). Evolution du profil des étudiants ayant passé le concours de PCEM1 à la Faculté de Médecine de Nancy de 1992 à 2001. *Pédagogie Médicale,* 4, 12-17.

Kohn, A. (1992). *No contest: The case against competition* (2nd ed.). Boston: Houghton-Mifflin.

Koutsovoulou, M. (2008). *Les Tenants de la négociation au sein des entreprises à vocation culturelle : L'avènement de la logique marke*ting. Document de synthèse non publié pour l'obtention du doctorat.

Kruger, J. (1999). Lake Wobegon be gone! The "below-average effect" and the egocentric nature of comparative ability judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 221–232.

Kruger, J., & Burrus, J. (2004). Egocentrism and focalism in unrealistic optimism (and pessimism). *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*(3), 332–340.

Kruger, J., Windschitl, P. D., Burrus, J., Fessel, F., & Chambers, J. R. (2008). The rational side of egocentrism in social comparisons. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(2), 220–232.

Kruglanski, A. W. (1996). Goals as knowledge structures. In P. M. Goll- witzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (pp. 599-618). New York: Guilford Press.

Kuiper, N.A. & Rogers, T.B. (1979). Encoding of personal information: self-other differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 37(4),* 499-514.

Kukla, A. (1972). Foundations of an attributional theory of performance. *Psychological Review, 79*, 454-470.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108,* 480-498.

Lafon, E., Viton, J-M., & Demeester, A. (2013). Recrutement pour la filière maïeutique à l'issue de la PACES : par choix ou par défaut? Etude descriptive réalisée à Marseille en 2010-2011. *La Revue sage-femme, 12*(3), 130-135

Latane, B., Williams, K., & Harkins, S. G. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 822–832.

Larwood, L. (1978) Swine Flu : a field study of self-serving bias. *Journal of Applied Social Psychology, 8*, 283-289.

Le Barbenchon, E. (2003). *Désirabilité et utilité sociale de l'optimisme*. Document de synthèse non publié pour l'obtention du doctorat en psychologie. Université de Nice Sophia Antipolis, Nice.

Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Lavigne, F. (2005). Désirabilité et utilité sociale de 308 adjectifs et 297 professions. *L'Année psychologique, 105*, 317-355.

Le Barbenchon, E. & Milhabet, I. (2005). L'optimisme : réponse désirable et/ou socialement utile ? *Revue internationale de psychologie sociale*, *3*, 153-181.

Le Barbenchon, E., Milhabet, I., Steiner, D., & Priolo, D. (2008). Social acceptance of exhibiting optimism. Current Research In Social Psychology, 14, 4, 52-63.

Lee, C. (1989). Perceptions of immunity to disease in adult smokers. *Journal of Behavioral Medicine, 12*, 267-277.

Lee, S.H.V. & Job, R.F.S. (1995). The effect of information on optimism bias. In D. Kenny & R.F.S. Job (Eds). *Australia's Adolescents: A Health Psychology Perspective* (pp 157-162). Armidale, NSW: New England University Press.

Lee, Y.T. & Seligman, M.E.P. (1997). Are Americans more optimistic than the Chinese ? *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 32-40.

Lefeuvre, R., Louvet, E., & Rohmer, O. (2010). *Effort, compétence, aisance : des composantes différentes et hiérarchisées de l'utilité sociale ?* VIIIème Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française. Nice, France, Août.

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

Lerch, H.J. & Rubensal, M. (1983). Eine Analyse des Zusammenhangs zwischen Schulleistungen und dem Wetteifermotiv. *Psychologische Beitrage, 25*.

Levine, J. M. (1983). Social comparison and education. In J. M. Levine & M. C. Wang (Eds.), *Teacher and student perception: Implications for learning* (pp. 29–55). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lewis, H. (1944). An experimental study of the role of the ego in work : The role of ego in cooperative work. *Journal of Experimental Psychology, 34,* 113-126.

Lin, Y-C., & Raghubir, P. (2005). Gender differences in unrealistic optimism about marriage and divorce: Are men more optimistic and women more realistic ? *Personality and Social Psychology Bulletin, 31,* 198-207.

Lintunen, T, Valkonen, A., Leskinen, E., & Biddle, S.J.H. (1999). Predicting physical activity intentions using a goal perspectives approach: A study of Finnish youth. *Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports, 9,* 344-352.

Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés.* Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

Maehr, M. L., & Midgley, C. (1991). Enhancing student motivation: A schoolwide approach. *Educational Psychologist, 26,* 399–427.

Maller, J. B. (1929). *Cooperation and compétition : An Experimental Study in Motivation*. New York : Macmillan.

Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 63-78.

Markus, H.R., & Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 858–866.

Martens, R., Vealey, R.S., & Burton, D. (1990). *Competitive Anxiety in Sport*. Champaign, Ill.: Human Kinetics Books.

Martinent, G., Campo, M., & Ferrand, C. (2012). A descriptive study of emotional process during competition: Nature, frequency, direction, duration and co-occurrence of discrete emotions. *Psychology of Sport and Exercise, 13*(2), 142–151.

Martinot, D. (2008). *Le soi, les autres et la société.* Grenoble, PUG.

Martinot, D., & Redersdorff, S. (2006). Intragroup and intergroup comparisons : Group identity as a fundamental mediating mechanism. In S. Guimond (Ed.), *social comparison processes and levels of analysis. Understanding culture, intergroup relations and cognition*. Cambridge University Press.

May , M. & Doob , L. (1937). Competition and cooperation. *Social Science Research Council Bulletin, 25*. New York: Social Science Research Council.

McKenna, F. P. (1993). It won't happen to me: Unrealistic optimism or illusion of control ? *British Journal of Psychology, 84,* 39-50.

Mead, M. (1937). *Cooperation and competition among primitive peoples*. New York; McGraw-Hill.

Menon, G., Kyung, E.J., & Agrawal, N. (2009). Biases in social comparisons: optimism or pessimism? *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 108,* 39-52.

Meyer, T. (1995). Vulnérabilité subjective à l'influence des médias: optimisme comparatif et assiduité télévisuelle. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 26,* 9-28.

Michaels, J. (1977). Classroom reward structures and academic performance. *Review of Educational Research, 47,* 87-99.

Milhabet, I. (2010). *L'optimisme comparatif*. Grenoble, PUG.

Milhabet**,** I., Desrichard, O. & Verlhiac, J.F. (2002)**.** Comparaison sociale et perception des risques : l'optimisme comparatif, in Beauvois, J.L, Joule, R.V. & Monteil, J.M (Eds), *Perspectives cognitives et conduites sociales viii***,** Presses Universitaires de Rennes.

Milhabet, I., Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Molina, G. (sous presse). Comparative Pessimism or Optimism : Depressed Mood, Risk-Taking, social utility and desirability. *Spanish Journal of Social Psychology*.

Milhabet, I., Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Molina, G. (2007). *Social utility of comparative optimism and rejection of comparative pessimism*. Xème European Congress of Psychology. Prague, République Tchèque, Juillet.

Milhabet, I., Le Barbenchon E., Molina, G., Cambon, L., & Steiner, D.D. (2012). Comparative optimism, so useful. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 25*, 5-40.

Milhabet, I. & Priolo, D. (2008). Quand l'engagement précède l'appel à la peur : une forme de communication engageante. *L'année psychologique, 108*, 207-241.

Milhabet, I. & Verlhiac, J-F. (2011). Social acceptance of comparative optimism and realism. *Psychological Reports, 109, 2*, 393-410.

Miller, L. & Hamblin, R. (1963). Interdependence, differential rewarding, and productivity. *American Sociological Review, 28,* 768-778.

Molleman, E., Pruyn, J., & van Knippenberg, A. (1986). Social comparison processes among cancer patients. *British Journal of Social Psychology, 25*, 1–13.

Monteil, J-M. & Huguet P. (2002). *Réussir ou échouer à l'école : Une question de contexte ?* Grenoble, PUG.

Moore, D.A. (2007). When good=better than average. *Judgment and Decision Making, 2,* 277-291.

Moore, D.A. & Cain, D.M. (2007). Overconfidence and underconfidence: When and why people underestimate (and overestimate) the competition. *Organizational Behavior & Human Decision Processes, 103,* 197-213.

Moore, D.A. & Kim, T.G. (2003). Myopic social prediction and the solo comparison paradox. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 1121–1135.

Moore, D.A. & Small, D.A. (2007). Error and bias in comparative judgment: On being both better and worse than we think we are. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 972–989.

Moray, N. (1959). Attention in dichotic listening: Affective cues and the influence of instructions. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 11*(1): 56–60

Morse, S. & Gergen, K.J. (1970). Social comparison, self-consistency, and the concept of self. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 148–156.

Mugny, G., Oberlé, D. & Beauvois, J.L. (1995). La psychologie sociale, tome I. *Relations humaines, groupes et influence*. Grenoble, Presse Universitaire de Grenoble.

Mussweiler, T. (2003). Everything is relative: Comparison processes in social judgment. *European Journal of Social Psychology, 33,* 719-733.

Nicholls, J. (1989). *The competirive ethos and democratic education*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nicholls, J.G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review, 91,* 328–346.

Nicholls, J.G. (1979). Quality and equality in intellectual development: The role of motivation in education. *American Psychologist, 34,* 1071-1084.

Naught, G. & Newman, S. (1966). The effect of anxiety on motor steadiness in competitive and non-competitive conditions. *Psychonomic Science, 6,* 519-520.

Norem, J. K. (2002). Defensive self-deception and social adaptation among optimists. *Journal of Research in Personality, 36,* 549-555.

Norem, J.K., & Cantor, N. (1986). Anticipatory and post hoc cushioning strategies: Optimism and defensive pessimism in "risky" situations. *Cognitive Therapy and Research, 10,* 347-362.

Oskamp, S., & Perlman, D. (1965). Factors affecting cooperation in a Prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution, 9,* 359-374.

Otten, W., & van der Pligt, J. (1996). Context effects in the measurement of comparative optimism in probability judgments. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, 80–101.

Palh, S., Harris, P.R., Todd, H.A., & Rutter, D.R. (2005). Comparative optimism for environmental risks. *Journal of Environmental Psychology, 25, 1,* 1-11.

Peeters, G., Cammaert, M., & Czapinski, J. (1997). Unrealistic optimism and positive-negative asymmetry: A conceptual and cross-cultural study of interrelationships between optimism, pessimism, and realism. *International Journal of Psychology, 32,* 23-34.

Peeters, G., Czapinski, J., & Hoorens, V. (2001). Comparative optimism, pessimism and realism with respect to adverse events and their relationship with will to live. *International Revue of Social Psychology, 14,* 143-162.

Pepitone, A. (1987). The role of culture in theories of social psychology. In: *Growth and progress in cross-cultural psychology* (pp. 12-21). Kagitçibasi, Çigdem; Berwyn, PA, US: Swets North America.

Perloff, L.S. (1983). Perceptions of vulnerability to victimization. *Journal of Social Issues, 39, 2*, 41-61.

Perloff, L.S. & Fetzer, B.K. (1986). Self-other judgments and perceived vulnerability to victimization. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 502-510.

Price, P.C., Pentecost, H.C., & Voth, R.D. (2002). Perceived event frequency and the optimistic bias: Evidence for a two-process model of personal risk judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 242–252.

Price, P.C., Smith, A.R., & Lench, H.C. (2006). The effect of target group size on risk judgments and comparative optimism: The more the riskier. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*, 382-398.

Pintrich, P. & Schunk, D. (2002). *Motivation in education: Theory, research, and applications* (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Merrill Prentice-Hall.

Quadrel, M.J., Fischhoff, B., & Davis, W. (1993). Adolescent (in)vulnerability. *American Psychologist, 48*, 102-116.

Quiamzade, A., Tomei, A., & Butera, F. (2000). Informational dependence and informational constraint: Social comparison and social influences in an anagram resolution task. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, *13*(3),123-150.

Radcliffe, N.M. & Klein, W.M. P. (2002). Dispositional, Unrealistic, and Comparative Optimism: Differential Relations with the Knowledge and Processing of Risk Information and Beliefs about Personal Risk. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *28*(6), 836-846.

Radu M. (2004). « De la Comparaison sociale à l'intention comportementale. Les publicités pour produits cosmétiques amincissantes », *Questions de communication, 5*, 103-114.

Rawsthorne, L. & Elliot, A. J. (1999). Achievement goals and intrinsic motivation: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 3*, 326-344.

Redersdorff, S., & Guimond, S. (2006). Comparing oneself over time: The temporal dimension in social comparison. In S. Guimond (Ed.), *Social Comparison Processes and Levels of Analysis. Understanding Culture, Intergroup Relations and Cognition.* Cambridge University Press.

Reeve, J., & Deci, E. (1996). Elements of the competitive situation that affect intrinsic motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 24–3

Regan, P.C., Snyder, M., & Kassin, S.M. (1995). Unrealistic optimism, self-enhancement or person positivity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1073-1082.

Rogers, T.B., Kuiper, N.A., & Kirker, W.S (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 677-688.

Rose, J.P., Endo, Y., Windschitl, P.D., & Suls, J. (2008). Cultural differences in unrealistic optimism and pessimism: The role of egocentrism and direct versus indirect comparison measures. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*, 1236-1248.

Rose, J. P. & Windschitl, P. D. (2008). How egocentrism and optimism change in response to feedback in repeated competitions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 105*(2), 201–220.

Rosenbaum, M.E., Groff, B., & Skowronski, J. (1980). Cooperation and competition, in P. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rothman, A.J., Klein, W.M., & Weinstein, N.D. (1996). Absolute and relative biases in estimations of personal risk. *Journal of Applied Social Psychology, 26,* 1213–1236.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist, 26,* 443-452.

Ruthig, J.C., Chipperfield, J.G., Perry, R.P., Newall, N.E., & Swift, A. (2007). Comparative risk and perceived control: Implications for psychological and physical well-being among older adults. *Journal of Social Psychology, 147,* 345-369.

Ryan, R.M., & Deci, E.L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist , 55*(1), 68–78.

Sanchez, F., Rubio, J., Paez, D., & Blanco, A. (1998). Optimismo ilusorio y percepcion de riesgo. *Boletin de Psicologia, 58,* 7-17.

Sande, G.N., Goethals, G.R., & Radloff, C.E. (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology,* 54, 13–20.

Sansone, C. & Harackiewicz, J. M. (1996). "I don't feel like it": The function of interest in self-regulation. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self-regulation* (pp. 203–228). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.

Scheier, M.F. & Carver, C.S. (1985). Optimism, coping and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology, 4,* 219-247.

Schiano-Lomoriello, S., Cury, F., & Da Fonséca, D. (2005). Development and validation of the Approach and Avoidance Achievement Questionnaire in PE. *European Revue of Applied Psychology, 55,* 85-98.

Sears, D.O. (1983). The person-positivity bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 233-250.

Sharan, S. (1980). Cooperative learning in teams: Recent meth- ods and effects on achievement, attitudes, and ethnic relations. *Review of Educational Research, 50,* 241-272.

Shepperd, J.A., Carroll, P., Grace, J., & Terry, M. (2002). Exploring the Causes of Comparative Optimism. *Psychologica Belgica, 42,* 65-98.

Shepperd, J.A., Grace, J., Cole, L.J., & Klein, C. (2005). Anxiety and outcome predictions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*, 267–275.

Shepperd, J.A., Ouellette, J.A., & Fernandez, J.K. (1996). Abandoning unrealistic optimism: Performance estimates and the temporal proximity of self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*(4), 844–855.

Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation.* New York: Houghton Mifflin.

Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., & Sherif, C.W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The robber's cave experiment.* Norman: Oklahoma University, Institute of Group Relations.

Shiffrin, R. M., & Dumais, S. T. (1981). The development of automatism. In J. R. Anderson (Ed.), *Cognitive skills and their acquisition* (pp. 111-140). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Slavin, R. (1977). Classroom reward structure: Analytical and practical review. *Review of Educational Research, 47*, 633-650.

Slavin, R.E., & Karweit, N. (1981). Cognitive and effective outcomes of an intensive student team learning experience. *Journal of Experimental Education, 50,* 29-35.

Smith, H. J. & Tyler, T. R. (1997). Choosing the right pond: The impact of group membership on self-esteem and group-oriented behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 146–170

Spence, J.T. & Helmreich, R.L. (1983). Achievement-related motives and behavior. In Spence, J.T. (Ed.), *Achievement and achievement motives: Psychological and sociological approaches* (pp. 7-68). San Francisco, CA: W. H. Freeman.

Spitzenstetter, F. (2006). Optimisme comparatif dans le milieu professionnel: l'influence de la fréquence et de la gravité sur la perception des risques d'accident du travail. *Psychologie Du Travail et Des Organisations*, *12*(4), 279–289.

Spitzenstetter, F. (2003). Biais d'optimisme et biais de mesure: L'évaluation relative ou absolue du risque personnel. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 58*, 19–27.

Staats, S. Heaphey, K., Miller, D., Partlo, C., Romine, N., & Stubbs, K. (1993). Subjective age and health perceptions of older persons: Maintaining the youthful bias in sickness and in health. *International Journal Aging Human Development, 37*, 191-203.

Stanne, M.B., Johnson, D.W., & Johnson, R.T. (1999). Does competition enhance or inhibit motor performance: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *125*, 133–154.

Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 797-811.

Suls, J., Martin, R., & Wheeler, L. (2000). Three Kinds of Opinion Comparison: The Triadic Model. *Personality and Social Psychology Review*, *4*(3), 219–237.

Suls, J. & Wheeler, L. (2000). A selective history of classic and neo-social comparison theory. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (pp. 3–19). New York: Kluwer Academic/Plenum.

Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1). Paris, Larousse.

Tajfel, H. & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of inter- group behavior. In S. Worchel & W. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.

Tassi, F., Richard, J. F., & Schneider, B. H. (2001). Competition as a manifestation of social competence and social incompetence. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 45*, 302-311.

Tauer, J. & Harackiewicz, J. (1999). Winning isn't everything: Competi- tion, achievement orientation, and intrinsic motivation. *Journal of Experimental Social Psychology, 35*, 209-238.

Taylor, S.E., & Brown, J.D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: separating fact from fiction. *Psychological Bulletin, Vol. 116, 1*, 21-27.

Taylor, S.E. & Brown, J.D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin, 103,* 193-210.

Taylor, S.E., Kemedy, M.E., Aspinwall, L.G., Schneider, S.C., Rodriguez, R., & Herbert., M. (1992). Optimism, coping, psychological distress, and high-risk sexual behavior among men at risk for AIDS. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 460-473.

Taylor S.E. & Lobel M. (1989) Social comparison activity under threat : Downward evaluation and upward contacts, *Psychological Review, 96*, 569-575.

Taylor, K.M. & Shepperd, J.A., 1998. Bracing the worst: Severity, testing, and feedback timing as moderators of the optimistic bias. *Personality and Social Psychology Bulletin 24* (9), 915–926.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 21(pp. 181-227). New-York: Academic Press.

Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology, 9*, 507-533

Tusaie, K.R., & Patterson, K. (2006). Relationships among trait, situational, and comparative optimism: Clarifying concepts for a theoretically consistent and evidence-based intervention to maximize resilience. *Archives of Psychiatric Nursing*.

Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S., & Wetherell, M.S. (1987). *Rediscovering the sociale group : a self-categorization theory*. Blackwell : Oxford.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: *Heuristics and biases. Science, 185,* 1124-1130.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5, 207-232.*

Tyler, TR. (2000). Social justice: outcome and procedure. *International Journal of Psychology, 35*, 117–25.

Vallerand, R. J., Gauvin, L. I., & Halliwell, W. R. (1986). Effects of zero-sum competition on children's intrinsic motivation and perceived competence. *Journal of Social Psychology, 126,* 465-472.

Vallerand, R., & Losier, G. (1999). An integrative analysis of intrinsic and extrinsic motivation in sport. *Journal of Applied Sport Psychology, 11,* 142–169.

van der Pligt, J., Otten, W., Richard, R., & van der Velde, F. (1992). Perceived rik of AIDS: Unrealistic optimism and self-protective behavior. In: J. B. Pryor & G. Reeder (Eds.), *The social psychology of HIV infection* (pp. 39-58). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Van Lange, P.A. M., Schippers, M., & Balliet, D. (2011). Who volunteers in psychology experiments? An empirical review of prosocial motivation in volunteering. *Personality and Individual Differences, 51*(3), 279–284.

Verlhiac, J-F. (2006). Les effets du statut et de la privation relative sur l'optimisme comparatif de sujets de faibles ressources socio-économiques. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale,* 72, 23-36.

Verlhiac, J-F. (2000). L'effet de faux consensus : une revue empirique et théorique. *L'année Psychologique, 100*, 141-182.

Verlhiac, J-F. (1997). Effet de faux consensus et régulation sociale du jugement. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 36*, 46-61.

Verlhiac, J-F., Desrichard, O., Milhabet, I., & Arab, N. (2005). Effets de la réputation du groupe scolaire d'appartenance et des facteurs de vulnérabilité personnelle sur l'optimisme comparatif. *L'orientation scolaire et professionnelle, 34*(2), 1-19.

Weinstein, N.D. (1987). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems: Conclusions from a community-wide sample. *Journal of Behavioral Medecine, 10*(5), 481-500.

Weinstein, N.D. (1984). Why it won't happen to me: Perception of risk factors and susceptibility. *Health Psychology, 3*, 431-457.

Weinstein, N.D. (1982). Unrealistic optimism about susceptibility to health problems. *Journal of Behavioral Medicine, 5*, 441-460.

Weinstein, N.D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*(5), 806–820.

Weinstein, N.D., & Lachendro, E. (1982). Egocentrism as a source of unrealistic optimism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 8*, 195-200.

Weinstein, N.D., Marcus, S.E., & Moser, R.P. (2005). Smokers' unrealistic optimistic about their risk. *Tabacco Control, 14*, 55-59.

Whalen, C.K., Henker, B., O'Neil, R., Hollingshead, J., Holman, A., & Moore, B. (1994). Optimism in children's judgments of health and environmental risks. *Health Psychology, Vol. 13, 4,* 319-325.

Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology, 2,* 27–31.

Wheeler, L., Martin, R., & Suls, J. (1997). The proxy model of social comparison for self-assessment of ability. Personality and Social Psy- chology Review, 1, 54–61.

Wheeler, L., Shaver, K.G., Jones, R.A., Goethals, G.R., Cooper, J., Robinson, J.E., Gruder, C.L., & Butzine, K.W. (1969). Factors determining choice of a comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology, 5*, 219–232.

White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66*, 297-335

Wills, T.A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin, 90*(2), 245–271.

Windschitl, P.D., Kruger, J., & Simms, E.N. (2003). The influence of egocentrism and focalism on people's optimism in competitions: When what affects us equally affects me more. *Journal of Personality and Social Psychology, 85, 3,* 389-408.

Windschitl, P.D., Rose, J.P., Stalkfleet, M.T. & Smith, A.R. (2008). Are people excessive or judicious in their egocentrism ? A modeling approach to understanding bias and accuracy in people's optimism. *Journal of Personality and Social Psychology, 95, 2,* 253-273.

Wrightsman, L. (1960). Effects of waiting with others on changes in level of felt anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61,* 216-222.

Wunderley, L.J., Reddy, W.B., & Dember, W.N. (1998). Optimism and pessimism in business leaders. *Journal of Applied and Social Psychology, 28, 9,* 751-760.

Wyer, R.S., & Srull, T.K. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Yzerbyt, V., Provost, V., & Corneille, O. (2005). Not Competent but Warm… Really ? Compensatory Stereotypes in the French-Speaking Word. *Group Processes and Intergroup Relations, 8*, 291-308.

Zakay, D. (1996). The relativity of unrealistic optimism, *Acta Psychologica*, *93*, 121-131.

Znaniecki, F. (1939). Social groups as products of participating individuals. *American Journal of sociology, 44*, 799-812.

ANNEXES

1 – Annexes Etude 1 IV

Annexe 1. Portraits de la cible fictive..... IV

Annexe 2. Questionnaire étude 1 V

Annexe 3. Analyse préliminaire.....VIII

Annexe 4. Jugement de compétition et de coopération relatif aux caractéristiques de la cible fictive VIII

Annexe 5. Jugements, formulés en termes compétitifs et coopératifs, portés sur la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir..... IX

Annexe 6. Jugement de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative IX

Annexe 7. Jugement de la cible fictive sur les adjectifs de valeur sociale..... IX

Annexe 8. Jugements sur les différents types de buts d'accomplissement X

2 – Annexes Etude 2 x

Annexe 9. Questionnaire étude 2 X

Annexe 10. Consignes selon le groupe expérimental (médecine vs. Lettres).....XV

Annexe 11. Analyses préliminaires Etude 2.....XV

Annexe 12. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir XVI

Annexe 13. Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements XVI

Annexe 14. Acceptabilité sociale..... XVI

Annexe 15. Adjectifs de valeur sociale..... XVI

Annexe 16. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement XVII

3 – Annexes Etude 3 XVII

Annexe 17. Consignes selon la situation induite XVII

Annexe 18. Analyses préliminaires Etude 3 XVII

Annexe 19. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir XVIII

Annexe 20. Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements XIX

Annexe 21. Acceptabilité sociale XIX

Annexe 22. Adjectifs de valeur sociale XIX

Annexe 23. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement XIX

4 – Annexes Etude 4 xx

Annexe 24. Questionnaire étude 4 XX

Annexe 25. Consignes selon la manipulation expérimentale de la situation et du type de comparaison XXIII

Annexe 26. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure XXV

Annexe 27. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir XXVI

Annexe 28. Acceptabilité sociale XXVII

Annexe 29. Adjectifs XXVIII

Annexe 30. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement XXVIII

5 – Annexes Etude 5 xxix

Annexe 31. Tâche et consignes selon la condition de réalisation de la tâche XXIX

Annexe 32. Questionnaire étude 5 XXXI

Annexe 33. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure XXXIV

Annexe 34. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir XXXVI

Annexe 35. Acceptabilité sociale XXXVI

Annexe 36. Adjectifs XXXVI

Annexe 37. Jugement moyen des participants sur leurs buts d'accomplissement XXXVII

6 – Annexes Etude 6 *XXXVII*

Annexe 38. Questionnaire étude 6 XXXVII

Annexe 39. Consignes selon la situation et le but d'accomplissement manipulés..... XLI

Annexe 40. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure..... XLIII

Annexe 41. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir XLV

Annexe 42. Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui..... XLVI

Annexe 43. Jugement des participants sur les buts d'accomplissements XLVI

7- Annexes Etude 7 *XLVII*

Annexe 44. Consignes selon la condition de réalisation de la tâche fictive et le niveau de difficulté se la tâche XLVII

Annexe 45. Questionnaire étude 7 XLIX

Annexe 46. Informations complémentaires concernant le groupe contrôle de l'étude 7 LIV

Annexe 47. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procedure..... LIV

Annexe 48. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir LVII

Annexe 49. Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui..... LIX

Annexe 50. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissements LX

1 – ANNEXES ETUDE 1

Annexe 1. Portraits de la cible fictive

a) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentative d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **beaucoup plus positif** que celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs** arrivent beaucoup plus à lui/elle qu'à une personne qui lui est **éloignée et peu familière**, et inversement il/elle s'attend à ce que **les évènements négatifs** arrivent beaucoup moins à lui/elle qu'à une personne qui lui est **éloignée et peu familière.** En résumé, Dominique est **beaucoup plus optimiste** pour son propre avenir que pour celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière**. Après avoir lu les informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait".

b) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentatives d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **beaucoup plus positif** que celui d'une personne qui lui est **proche et familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs** arrivent beaucoup plus à lui/elle qu'à une personne qui lui est **proche et familière**, et inversement il/elle s'attend à ce que **les évènements négatifs** arrivent beaucoup moins à lui/elle qu'à une personne qui lui est **proche et familière.** En résumé, Dominique est **beaucoup plus optimiste** pour son propre avenir que pour celui d'une personne qui lui est **proche et familière.** Après avoir lu les informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait"

c) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentatives d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **beaucoup plus négatif** que celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs** arrivent beaucoup moins à lui/elle qu'à une personne qui lui est **éloignée et peu familière**, et inversement il/elle s'attend à ce que **les évènements négatifs** arrivent beaucoup plus à lui/elle qu'à une personne qui lui est **éloignée et peu familière.** En résumé, Dominique est **beaucoup plus pessimiste** pour son propre avenir que pour celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière.** Après avoir lu les informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait".

d) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentatives d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **beaucoup plus négatif** que celui d'une personne qui lui est **proche et familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs** arrivent beaucoup moins à lui/elle qu'à une personne qui lui est **proche et familière**, et inversement il/elle s'attend à ce que **les évènements négatifs** arrivent beaucoup plus à lui/elle qu'à une personne qui lui est **proche et familière.** En résumé, Dominique est **beaucoup plus pessimiste** pour son propre avenir que pour celui d'une personne qui lui est **proche et familière.** Après avoir lu les informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait"

e) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentatives d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **plutôt neutre et semblable** que celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs et les événements négatifs** arrivent tout autant à lui/elle qu'à une personne qui lui est **éloignée et peu familière**. En résumé, Dominique est **ni optimiste ni pessimiste** pour son propre avenir comparativement à celui d'une personne qui lui est **éloignée et peu familière.** Après avoir lu les

informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait".

f) Lors d'une précédente étude, nous avons interrogé des personnes sur la manière dont elles voient leur avenir. Nous avons retenu les réponses d'une personne parmi tant d'autres comme représentatives d'un grand nombre d'entre elles. Afin de préserver son anonymat, nous l'appellerons Dominique. Dominique conçoit son avenir comme **plutôt neutre et semblable** que celui d'une personne qui lui est **proche et familière**. Il/Elle s'attend à ce que **les évènements positifs et les événements négatifs** arrivent tout autant à lui/elle qu'à une personne qui lui est **proche et familière.** En résumé, Dominique est **ni optimiste ni pessimiste** pour son propre avenir comparativement à celui d'une personne qui lui est **proche et familière.** Après avoir lu les informations concernant la perception de l'avenir de Dominique, merci de bien vouloir répondre à toutes les questions suivantes en entourant la valeur qui vous semble la plus appropriée sachant que 1 correspond à "pas du tout" et 7 à "tout à fait"

Annexe 2. Questionnaire étude 1

Comment caractériseriez-vous Dominique ? Est-il/elle selon vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Agréable	1	2	3	4	5	6	7
Aimable	1	2	3	4	5	6	7
Capable	1	2	3	4	5	6	7
Chaleureux	1	2	3	4	5	6	7
Compétent	1	2	3	4	5	6	7
Consciencieux	1	2	3	4	5	6	7
Convaincant	1	2	3	4	5	6	7
Débrouillard	1	2	3	4	5	6	7
Efficace	1	2	3	4	5	6	7
Exigeant	1	2	3	4	5	6	7
Gentil	1	2	3	4	5	6	7
Intelligent	1	2	3	4	5	6	7
Leader	1	2	3	4	5	6	7
Motivé	1	2	3	4	5	6	7
Performant	1	2	3	4	5	6	7
Persévérant	1	2	3	4	5	6	7
Sérieux	1	2	3	4	5	6	7
Sûr de soi	1	2	3	4	5	6	7
Sympathique	1	2	3	4	5	6	7
Volontaire	1	2	3	4	5	6	7

	Pas du tout						Tout à fait
Les réponses de Dominique vous laissent-elles penser qu'il/elle	1	2	3	4	5	6	7

privilégie la compétition ?							
Les réponses de Dominique vous laissent-elles penser qu'il/elle privilégie la coopération ?	1	2	3	4	5	6	7
S'exprimer sur l'avenir comme le fait Dominique, est-ce avoir un esprit compétitif ?	1	2	3	4	5	6	7
Faut-il fonctionner sur un modèle coopératif pour s'exprimer comme le fait Dominique ?	1	2	3	4	5	6	7

Pas du tout Tout à fait

Dans une situation de compétition, Dominique a-t-il/elle de fortes chances de remporter une victoire ?	1	2	3	4	5	6	7
Dans une situation de compétition, Dominique peut-il/elle parvenir à atteindre le meilleur résultat ?	1	2	3	4	5	6	7
Est-ce que Dominique va se mettre en situation de compétition avec les autres ?	1	2	3	4	5	6	7
Pensez-vous que dans un travail d'équipe, Dominique coopère avec les autres membres de l'équipe ?	1	2	3	4	5	6	7
Dans une situation de coopération, Dominique va-t-il/elle contribuer à atteindre le meilleur résultat possible avec les autres ?	1	2	3	4	5	6	7
Pensez-vous que Dominique mette en avant ses compétences et ses capacités ?	1	2	3	4	5	6	7
Pensez-vous que dans une situation qui implique de la coopération, Dominique va-t-il/elle faire son possible pour atteindre avec la collaboration des autres le meilleur résultat ?	1	2	3	4	5	6	7
La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle proche de lui/elle ?	1	2	3	4	5	6	7
La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle éloignée de lui/elle ?	1	2	3	4	5	6	7

Pas du tout Tout à fait

Il est important pour Dominique, quel que soit le domaine, de réussir mieux que les autres	1	2	3	4	5	6	7
Il est important pour Dominique, dans son travail, de mieux réussir comparativement aux autres	1	2	3	4	5	6	7
Le but de Dominique, dans son travail, est d'avoir de meilleurs résultats que la plupart des autres	1	2	3	4	5	6	7
Parfois Dominique, a peur de ne pas comprendre au sein de son travail, tout, de manière aussi approfondie qu'il/elle le souhaiterait	1	2	3	4	5	6	7

Dominique est parfois soucieux(se) du fait qu'il/elle pourrait ne pas apprendre tout ce qu'il y a savoir concernant son travail	1	2	3	4	5	6	7
Dominique s'inquiète de ne pas apprendre autant qu'il/elle le pourrait dans son travail	1	2	3	4	5	6	7
C'est important pour Dominique de tout comprendre concernant son travail de façon aussi approfondie que possible	1	2	3	4	5	6	7
Dominique désire avoir la maîtrise du contenu de son travail	1	2	3	4	5	6	7
Dominique veut apprendre autant que possible lorsqu'il/elle travaille	1	2	3	4	5	6	7
Le but de Dominique concernant son travail est d'éviter de mal réussir	1	2	3	4	5	6	7
Dominique veut seulement éviter d'échouer dans son travail	1	2	3	4	5	6	7
Sa peur d'échouer concernant son travail est souvent ce qui le/la motive	1	2	3	4	5	6	7

Pas du tout Tout à fait

La situation dans laquelle on compare son avenir à celui des autres suscite-elle un sentiment de compétition ?	1	2	3	4	5	6	7
La situation dans laquelle on est amené à comparer son avenir à celui des autres suscite-elle un sentiment de coopération ?	1	2	3	4	5	6	7
Une situation de coopération contribue-t-elle à s'exprimer comme le fait Dominique ?	1	2	3	4	5	6	7
La façon dont Dominique perçoit son avenir permet-elle de penser qu'il/elle est placé(e) en situation de compétition ?	1	2	3	4	5	6	7
La façon dont Dominique perçoit son avenir permet-elle de penser qu'il/elle est placé(e) en situation de coopération ?	1	2	3	4	5	6	7
Comparer son avenir à celui des autres contribue-t-il à exprimer un avenir comme le fait Dominique ?	1	2	3	4	5	6	7
Une situation de compétition contribue-t-elle à s'exprimer comme le fait Dominique ?	1	2	3	4	5	6	7

Pas du tout Tout à fait

Avez-vous une préférence pour les situations coopératives plutôt que pour les situations compétitives ?	1	2	3	4	5	6	7
Dans une situation compétitive, percevriez-vous votre avenir comme le fait Dominique ?	1	2	3	4	5	6	7
Privilégiez-vous les situations coopératives ?	1	2	3	4	5	6	7
Est-ce que vous privilégiez les situations de compétition ?	1	2	3	4	5	6	7

Pour finir, merci d'indiquer votre âge....., votre sexe .....…….,

Votre année, et cursus universitaire…….....

Merci de votre participation

Annexe 3. Analyse préliminaire

La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle proche de lui/elle ?

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	1371,737	1	1371,737	437,9483	0,000000
Cible fictive	5,886	2	2,943	0,9395	0,393866
Cible de comparaison	***14,958***	***1***	***14,958***	***4,7755***	***0,030949***
Cible fictive*Cible de comparaison	10,497	2	5,248	1,6757	0,191842
Erreur	350,805	112	3,132		

La personne avec laquelle Dominique a été amené(e) à se comparer sur la perception de l'avenir vous semble-t-elle éloignée de lui/elle ?

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	2093,575	1	2093,575	577,1764	0,000000
Cible fictive	9,456	2	4,728	1,3035	0,275629
Cible de comparaison	***30,316***	***1***	***30,316***	***8,3577***	***0,004607***
Cible fictive*Cible de comparaison	14,378	2	7,189	1,9819	0,142566
Erreur	409,882	113	3,627		

Annexe 4. Jugement de compétition et de coopération relatif aux caractéristiques de la cible fictive

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	2409,834	1	2409,834	1309,638	0,000000
Cible fictive	***54,606***	***2***	***27,303***	***14,838***	***0,000002***
Cible de comparaison	0,876	1	0,876	0,476	0,491601
Cible fictive*Cible de comparaison	1,790	2	0,895	0,486	0,616179
Erreur	209,769	114	1,840		
Caractéristiques	0,651	1	0,651	0,329	0,567661
Caractéristiques*Cible fictive	***141,090***	***2***	***70,545***	***35,597***	***0,000000***
Caractéristiques*Cible de comparaison	1,426	1	1,426	0,720	0,398056
Caractéristiques*Cible fictive*Cible de comparaison	3,290	2	1,645	0,830	0,438679
Erreur	225,919	114	1,982		

Annexe 5. Jugements, formulés en termes compétitifs et coopératifs, portés sur la situation dans laquelle est exprimée la perception de l'avenir

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	3258,523	1	3258,523	1448,342	0,000000
Cible fictive	***48,159***	***2***	***24,080***	***10,703***	***0,000055***
Cible de comparaison	0,023	1	0,023	0,010	0,920192
Cible fictive*Cible de comparaison	4,537	2	2,269	1,008	0,368066
Erreur	256,481	114	2,250		
Situation	***22,204***	***1***	***22,204***	***16,855***	***0,000076***
Situation*Cible fictive	***72,100***	***2***	***36,050***	***27,365***	***0,000000***
Situation*Cible de comparaison	1,204	1	1,204	0,914	0,341061
Situation*Cible fictive*Cible de comparaison	0,700	2	0,350	0,266	0,767158
Erreur	150,181	114	1,317		

Annexe 6. Jugement de la cible fictive en termes d'adéquation aux situations compétitive et coopérative

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	3322,704	1	3322,704	1508,466	0,000000
Cible fictive	***44,878***	***2***	***22,439***	***10,187***	***0,000085***
Cible de comparaison	0,167	1	0,167	0,076	0,783466
Cible fictive*Cible de comparaison	3,893	2	1,946	0,884	0,416106
Erreur	251,108	114	2,203		
Adéquation	***22,002***	***1***	***22,002***	***16,751***	***0,000080***
Adéquation*Cible fictive	***72,184***	***2***	***36,092***	***27,479***	***0,000000***
Adéquation*Cible de comparaison	1,157	1	1,157	0,881	0,349859
Adéquation*Cible fictive*Cible de comparaison	0,784	2	0,392	0,299	0,742472
Erreur	149,733	114	1,313		

Annexe 7. Jugement de la cible fictive sur les adjectifs de valeur sociale

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	6712,427	1	6712,427	2325,541	0,000000
Cible fictive	***99,811***	***2***	***49,905***	***17,290***	***0,000000***
Cible de comparaison	0,199	1	0,199	0,069	0,793150
Cible fictive*Cible de comparaison	19,155	2	9,577	3,318	0,039752
Erreur	329,049	114	2,886		
Adjectifs	***28,970***	***3***	***9,657***	***16,909***	***0,000000***
Adjectifs*Cible fictive	***97,260***	***6***	***16,210***	***28,384***	***0,000000***
Adjectifs*Cible de comparaison	1,838	3	0,613	1,073	0,360756

Adjectifs*Cible fictive*Cible de comparaison	0,471	6	0,078	0,137	0,991309
Erreur	195,317	342	0,571		

Annexe 8. Jugements sur les différents types de buts d'accomplissement

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	9180,210	1	9180,210	2528,437	0,000000
Cible fictive	***91,507***	***2***	***45,754***	***12,602***	***0,000011***
Cible de comparaison	0,056	1	0,056	0,015	0,901721
Cible fictive*Cible de comparaison	4,589	2	2,295	0,632	0,533402
Erreur	413,909	114	3,631		
Buts	0,713	1	0,713	0,592	0,443135
Buts*Cible fictive	***26,027***	***2***	***13,014***	***10,810***	***0,000050***
Buts*Cible de comparaison	2,246	1	2,246	1,866	0,174676
Buts*Cible fictive*Cible de comparaison	0,708	2	0,354	0,294	0,745666
Erreur	137,243	114	1,204		
Dimension	0,614	1	0,614	0,350	0,555392
Dimension*Cible fictive	***35,740***	***2***	***17,870***	***10,182***	***0,000085***
Dimension*Cible de comparaison	0,003	1	0,003	0,002	0,968008
Dimension*Cible fictive*Cible de comparaison	0,056	2	0,028	0,016	0,984073
Erreur	200,080	114	1,755		
Buts*Dimension	***27,472***	***1***	***27,472***	***27,648***	***0,000001***
Buts*Dimension*Cible fictive	5,419	2	2,709	2,727	0,069699
Buts*Dimension*Cible de comparaison	1,086	1	1,086	1,093	0,297992
Buts*Dimension*Cible fictive*Cible de comparaison	3,686	2	1,843	1,855	0,161212
Erreur	113,275	114	0,994		

2 – ANNEXES ETUDE 2

Annexe 9. Questionnaire étude 2

Voir sur les pages suivantes, les questions auxquelles répondre. Pour répondre aux questions, merci de choisir la valeur de l'échelle qui représente votre sentiment quant à chaque proposition. Il n'y a ni bonnes ni mauvaises réponses à ces questions.

Indiquez pour commencer

Votre âge : Votre sexe :

Votre année et cursus universitaire :

Travaillez-vous avec les étudiants de votre promotion universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous restiez après cette année universitaire en bon terme avec les étudiants de votre promotion ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez votre année universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Selon vous, le travail en coopération amène t-il à de meilleurs résultats que le travail en compétition ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les autres étudiants de votre promotion mènent plus tard la vie qu'ils espèrent ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous exerciez dans quelques années le métier que vous souhaitez ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion obtiennent leur année universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Pensez-vous que les étudiants de votre promotion s'entraident et coopèrent pour leur travail ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un métier en rapport avec vos études ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion obtiennent de bons résultats à leurs prochains examens ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les autres étudiants de votre promotion réussissent à terme leur cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Selon vous, le travail individuel est-il plus efficace que le travail en groupe ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les autres étudiants de votre promotion aient des problèmes financiers ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous en compétition avec les autres étudiants lors de vos examens ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion n'aient pas un métier en rapport avec leurs études ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Selon vous, la compétition est-elle plus appropriée que la coopération pour une bonne performance ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous meniez plus tard la vie que vous espérez ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion restent après cette année universitaire en bon terme ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Selon vous, est-ce que la réalisation d'un travail en coopération induit des tensions entre les personnes ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous réussissiez à terme votre cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un travail bien rémunéré dans les un an après vos derniers diplômes ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Selon vous, est-ce la compétition est génératrice de conflits ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion n'aient pas un travail bien rémunéré dans les un an après leurs derniers diplômes ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que les étudiants de votre promotion exercent dans quelques années le métier qu'ils souhaitent ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Pensez-vous être en compétition avec les autres étudiants dans votre cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez de bons résultats à vos prochains examens ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

En général, pensez-vous que les relations entre les étudiants de votre cursus universitaire sont meilleures que celles entre les étudiants d'autres cursus ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Pensez-vous que vous coopériez avec les autres étudiants de votre cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

	Pas du tout						tout à fait
Confieriez-vous des responsabilités aux étudiants de votre promotion ?	1	2	3	4	5	6	7
Ces étudiants, obtiendront t-ils selon vous un gros pouvoir d'achat ?	1	2	3	4	5	6	7
Les étudiants de votre promotion ont t-ils selon vous beaucoup d'amis ?	1	2	3	4	5	6	7
Les étudiants de votre promotion ont t-ils, selon vous, de bonnes relations avec les membres de sa famille ?	1	2	3	4	5	6	7

Les étudiants de votre promotion obtiendront t-ils, selon vous, un métier de pouvoir ?	1	2	3	4	5	6	7
Pensez-vous que ces étudiants aient tout pour être aimées ?	1	2	3	4	5	6	7

COMMENT CARACTERISERIEZ-VOUS LES ETUDIANTS DE VOTRE PROMOTION ? SONT-ILS SELON VOUS …

	Pas du tout						tout à fait
Affectueux	1	2	3	4	5	6	7
Ambitieux	1	2	3	4	5	6	7
Efficaces	1	2	3	4	5	6	7
Egoïstes	1	2	3	4	5	6	7
Hypocrites	1	2	3	4	5	6	7
Incompétents	1	2	3	4	5	6	7
Irresponsables	1	2	3	4	5	6	7
Emotifs	1	2	3	4	5	6	7
Méfiants	1	2	3	4	5	6	7
Serviables	1	2	3	4	5	6	7
Attachants	1	2	3	4	5	6	7
Travailleurs	1	2	3	4	5	6	7
honnêtes	1	2	3	4	5	6	7
imperturbables	1	2	3	4	5	6	7
imprudents	1	2	3	4	5	6	7
prétentieux	1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout						tout à fait
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
1. J'ai des amis sur qui compter	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Globalement, je m'attends à réussir plutôt qu'à échouer	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Je pense que les étudiants de ma promotion sont proches et semblables à moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. J'ai tendance à me concentrer sur les aspects positifs des situations dans lesquelles je me trouve.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. J'ai pour objectif d'apprendre et d'accroître mes connaissances	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Je pense obtenir de meilleurs résultats que les autres étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Je pense que je suis différent des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Je suis actuellement dans un contexte de travail agréable	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Les étudiants de ma promotion sont solidaires	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. J'apprécie les étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Dans mon travail, je pense être de nature coopérative	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

12. Je travaille dur pour obtenir des bonnes notes	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Je pense être semblable et proche des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. J'ai souvent besoin de comparer mon travail avec les autres étudiants	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15. Je n'aime pas me tromper ou faire des erreurs	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
16. J'ai pour objectif d'obtenir de meilleurs résultats que les étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
17. J'ai besoin de comprendre tout ce que j'apprends	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
18. Selon moi, les étudiants de ma promotion s'attendent à réussir plutôt qu'à échouer	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
19. La compétition m'encourage à augmenter mes efforts	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
20. J'ai tendance à rechercher les récompenses et les retombées de la réussite	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
21. Je pense que les étudiants de ma promotion sont performants	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
22. J'ai tendance à me concentrer sur les aspects positifs des situations dans lesquelles je me trouve	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
23. Je pense que les étudiants de ma promotion sont différents de moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
24. Je pense être performant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
25. Dans mon travail, je pense être de nature compétitive	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Indiquez dans quelle mesure selon vous les étudiants de votre promotion mènent les comportements leur permettant d'atteindre un événement positif

Ces personnes d'après vous mettent-elles en œuvre les comportements qui vont leur permettre d'obtenir un travail de haut statut

Prendre des risques		ni l'un ni l'autre			Ne pas prendre de risques	
1	2	3	4	5	6	7

Indiquez dans quelle mesure selon vous les étudiants de votre promotion mènent les comportements leur permettant d'éviter un événement négatif

Ces personnes d'après vous mettent-elles en œuvre les comportements qui vont leur permettre d'éviter de perdre leur futur travail

Prendre des risques		ni l'un ni l'autre			Ne pas prendre de risques	
1	2	3	4	5	6	7

Indiquez dans quelle mesure selon vous adoptez-vous vous-même les comportements vous permettant d'atteindre un événement positif

D'après vous, mettez-vous en œuvre les comportements qui vont vous permettre d'obtenir un travail de haut statut

pas du tout probable		ni l'un ni l'autre			tout à fait probable	
1	2	3	4	5	6	7

Indiquez dans quelle mesure selon vous adoptez-vous vous-même les comportements vous permettant d'éviter un événement négatif

D'après vous, mettez-vous en œuvre les comportements qui vont vous permettre d'éviter de perdre votre futur travail

pas du tout probable		ni l'un ni l'autre			tout à fait probable	
1	2	3	4	5	6	7

Annexe 10. Consignes selon le groupe expérimental (médecine vs. Lettres)

a) Les **études de médecine** et **la réussite de la première année** reposent sur un **système compétitif** entre étudiants dans la mesure où l'entrée en deuxième année s'effectue sur un **concours de fin d'année**. En effet, les étudiants en médecine doivent actuellement terminer leur première année dans **les meilleurs de leur promotion** pour pouvoir accéder à l'orientation qu'ils souhaitent (ex : médecine, odontologie, sage-femme). En outre, le redoublement de cette première année n'est possible qu'une seule fois, deux échecs à ce concours signifient la fin définitive de ces études. **Les étudiants de médecine sont donc en compétition les uns contre les autres quant à leurs performances.**

b) Les études de Lettres et la réussite aux examens **ne reposent pas sur un système compétitif** entre étudiants dans la mesure où pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est tout **simplement** nécessaire d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants **peuvent ou ont intérêt à s'entraider et à coopérer** pour réussir leurs devoirs personnels et leurs examens.

Annexe 11. Analyses préliminaires Etude 2

Ces analyses préliminaires étaient effectuées en vue de vérifier la pertinence des manipulations expérimentales et concernaient : la perception des participants de leur environnement universitaire et la perception d'éloignement et de proximité des étudiants entre eux au sein de leur promotion. L'ensemble des résultats de cette étude pourront ainsi être étudiés à la lumière de ces analyses.

1- Perception des participants de leur environnement universitaire

Les participants des deux groupes devaient préciser s'ils se sentaient en compétition ou en coopération avec les étudiants de leur promotion universitaire en complétant le mot CO_PE_ _TION. Le Chi² de Pearson, utilisé pour le traitement de cette variable dépendante, montre que la perception du cursus universitaire diffère entre les deux groupes (compétitif vs. coopératif), Chi² = 17.65, ddl = 1, p = .0001. En médecine, les participants se percevaient davantage en compétition avec les étudiants de leur promotion (N = 19) qu'en coopération (N = 2), alors que les étudiants en Lettres se percevaient davantage en coopération (N = 16) qu'en compétition (N = 6) avec les étudiants de leur promotion. Par conséquent, les résultats du Chi-deux montrent que les deux variables « groupe » et « perception du contexte universitaire » ne sont pas indépendantes l'une de l'autre et que nous pouvons considérer être en présence d'un groupe qui se sent davantage en situation compétitive (i.e., étudiants en médecine) et d'un groupe qui se sent davantage en situation coopérative (i.e., étudiants en Lettres).

2 - Perception d'éloignement et de proximité des étudiants entre eux

L'ANOVA a été réalisée sur le plan : 2, Groupe (médecine vs. Lettres) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (proche vs. éloignée). La première variable était intersujet, la seconde était intrasujet. Aucun effet principal ou d'interaction significatif, $F(1, 42) = .41$, *ns*, n'était obtenu. Le fait d'être étudiant en médecine ou en Lettres n'a pas d'impact sur la perception d'éloignement ou de proximité du participant par rapport à la cible de comparaison. Cette absence d'effet indiquait que la compétition (i.e., étudiants en médecine) ne contribue pas à éloigner les autres étudiants de sa promotion de soi et que la coopération (i.e., étudiants en Lettres) ne contribue pas à rapprocher les autres étudiants de sa promotion de soi.

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord. Orig.	1497,375	1	1497,375	1204,680	0,000000
Groupe	1,920	1	1,920	1,545	0,220761
Erreur	52,205	42	1,243		
Distance	8,284	1	8,284	2,453	0,124807
Distance*Groupe	1,375	1	1,375	0,407	0,526885
Erreur	141,841	42	3,377		

Les analyses préliminaires confortent l'idée selon laquelle les résultats de nos variables dépendantes pouvaient être interprétés dans le sens des manipulations expérimentales mises en place. Bien que l'absence de résultats ne signifie pas que nous pouvions écarter avec certitude la présence d'une variable parasite (i.e., influence de l'éloignement et de la proximité d'autrui sur l'OC) (voir Shepperd, Carroll, Grace, & Terry, 2002), ces premières analyses confortaient néanmoins que les effets de la variable indépendante groupe pouvaient être interprétés davantage en fonction de ses caractéristiques compétitive et coopérative que selon l'éloignement et la proximité entre les cibles (soi vs. autrui) qui sont sous-jacents à ces dernières.

Annexe 12. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	3005,898	1	3005,898	3954,819	0,000000
Groupe	***6,549***	***1***	***6,549***	***8,616***	***0,005383***
Erreur	31,923	42	0,760		
Cible	***1,892***	***1***	***1,892***	***5,713***	***0,021404***
Cible*Groupe	0,134	1	0,134	0,403	0,528748
Erreur	13,913	42	0,331		
Polarité	***4,354***	***1***	***4,354***	***4,604***	***0,037730***
Polarité*Groupe	0,145	1	0,145	0,153	0,697478
Erreur	39,726	42	0,946		
Cible*Polarité	***27,248***	***1***	***27,248***	***47,290***	***0,000000***
Cible*Polarité*Groupe	***4,292***	***1***	***4,292***	***7,449***	***0,009234***
Erreur	24,199	42	0,576		

Annexe 13. Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	999,0028	1	999,0028	755,3062	0,000000
Groupe	***10,5710***	***1***	***10,5710***	***7,9923***	***0,007165***
Erreur	55,5511	42	1,3226		
Contrôle	***44,3892***	***1***	***44,3892***	***31,8909***	***0,000001***
Groupe*Contrôle	***6,2756***	***1***	***6,2756***	***4,5086***	***0,039659***
Erreur	58,4602	42	1,3919		

Annexe 14. Acceptabilité sociale

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	1347,335	1	1347,335	1259,421	0,000000
Groupe	0,011	1	0,011	0,011	0,918403
Erreur	44,932	42	1,070		
Acceptabilité sociale	***4,395***	***1***	***4,395***	***4,789***	***0,034259***
Groupe*Acceptabilité sociale	0,668	1	0,668	0,728	0,398455
Erreur	38,548	42	0,918		

Annexe 15. Adjectifs de valeur sociale

	SC	Degré de	MC	F	p

Ord.Orig.	2873,625	1	2873,625	3007,171	0,000000
Groupe	***6,440***	***1***	***6,440***	***6,739***	***0,012940***
Erreur	40,135	42	0,956		
Adjectifs	0,170	1	0,170	0,543	0,465285
Groupe*Adjectifs	0,823	1	0,823	2,631	0,112274
Erreur	13,133	42	0,313		
Polarité	0,057	1	0,057	0,028	0,868852
Polarité*Groupe	0,730	1	0,730	0,354	0,555320
Erreur	86,705	42	2,064		
Adjectifs*Polarité	***34,156***	***1***	***34,156***	***28,817***	***0,000003***
Adjectifs*Polarité*Groupe	***5,830***	***1***	***5,830***	***4,919***	***0,032027***
Erreur	49,781	42	1,185		

Annexe 16. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	2429,001	1	2429,001	1937,748	0,000000
Groupe	***13,657***	***1***	***13,657***	***10,895***	***0,001973***
Erreur	52,648	42	1,254		
Buts	***13,920***	***1***	***13,920***	***23,537***	***0,000017***
Groupe*Buts	***16,990***	***1***	***16,990***	***28,727***	***0,000003***
Erreur	24,840	42	0,591		

3 – ANNEXES ETUDE 3

Annexe 17. Consignes selon la situation induite

a) Les études de Lettres et la réussite aux examens **ne reposent pas sur un système compétitif** entre étudiants dans la mesure où pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est simplement nécessaire d'avoir la moyenne aux examens pour accéder à l'année suivante. Cependant, les **travaux** et **devoirs personnels** peuvent amener **à un sentiment de compétition** puisque les étudiants désirent rendre le **meilleur travail possible et obtenir la meilleure note**. En outre, **la sélection en Master et Doctorat se fait notamment sur les résultats des années précédentes**. Les étudiants doivent donc être **plus performants que les autres** dès les premières années de Licence puisqu'une **compétition s'instaure** quant à **cette sélection**.

b) Les études de Lettres et la réussite aux examens **ne reposent pas sur un système compétitif** entre étudiants dans la mesure où pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est tout **simplement** nécessaire d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants **peuvent ou ont intérêt à s'entraider et à coopérer** pour réussir leurs devoirs personnels et leurs examens.

Annexe 18. Analyses préliminaires Etude 3

Ces analyses préliminaires étaient effectuées en vue de vérifier la pertinence des manipulations expérimentales et concernaient : la perception des participants de leur environnement universitaire et la

perception d'éloignement et de proximité des étudiants entre eux au sein de leur promotion. L'ensemble des résultats de cette étude pourront ainsi être étudiés à la lumière de ces analyses.

1 - Perception des participants de leur environnement universitaire

Les participants devaient indiquer dans quelle mesure leur environnement universitaire était compétitif ou coopératif. Le Chi² de Pearson ne montrait pas d'effet de la situation (compétitive vs. coopérative) (Chi² = 3.20, ddl = 1, p = .07). Toutefois, notons pour plus de précisions, que les participants en situation compétitive se percevaient autant en compétition (N = 12) qu'en coopération (N = 12) avec les étudiants de leur promotion. En revanche, en situation coopérative, les participants se percevaient tout de même davantage en coopération (N = 18) qu'en compétition (N = 6). Les résultats du Chi-deux montraient ainsi que les deux variables « situation » et « perception de l'environnement universitaire » sont indépendantes. En d'autres termes, l'induction expérimentale a permis d'exacerber le sentiment de coopération des étudiants en Lettres mais nous n'avons pas véritablement induit de sentiment de compétition. Malgré tout, les participants en situation compétitive se percevaient davantage en compétition (*N = 12*) que les participants en situation coopérative (*N = 6*) tandis que ces participants en situation coopérative se percevaient davantage en coopération (*N = 18*) que les participants en situation compétitive (*N = 12*).

2 - Perception d'éloignement et de proximité du participant par rapport à la cible de comparaison

Comment les participants jugent l'éloignement ou la proximité entre eux et la cible de comparaison ? Les réponses à ces questions ont fait l'objet d'une ANOVA selon le plan intersujets suivant : 2, Situation (compétitive vs. coopérative) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (proche vs. éloignée). La première variable était intersujet, la seconde était intrasujet. Nous observions un effet principal significatif de la variable « distance perçue avec la cible de comparaison », $F(1, 46) = 4.10$, $p < .05$. Quelle que soit la situation, les participants percevaient la cible de comparaison éloignée d'eux. L'analyse ne montrait pas d'influence de la situation (compétitive vs. coopérative) sur cette perception, $F(1, 46) = 0.32$, *ns.*

	SS	**Degr. of**	**MS**	**F**	**p**
Ord. Orig.	1751,042	1	1751,042	1135,144	0,000000
Situation	-0,000	1	-0,000	-0,000	1,000000
Erreur	70,958	46	1,543		
Distance	***13,500***	***1***	***13,500***	***4,100***	***0,048707***
Situation*Distance	1,042	1	1,042	0,316	0,576529
Erreur	151,458	46	3,293		

Sur la base de ces analyses préliminaires, certaines précautions devaient être prises dans l'interprétation des résultats dans la mesure où nous ne pouvions être dans la certitude du bon fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Cependant, retenons le jugement de l'environnement universitaire était *presque* différent selon la situation manipulée. En outre, si les résultats ultérieurs révèlent des différences significatives, comme nous le voulions, elles pourront être interprétées au regard des situations compétitive et coopérative établies et non en fonction de la distance (éloignement vs. proximité) entre le participant et la cible de comparaison dont les résultats ne montrent pas de différences selon la situation manipulée.

Annexe 19. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord. Orig.	3199,972	1	3199,972	4168,089	0,000000
Situation	***3,882***	***1***	***3,882***	***5,056***	***0,029373***
Erreur	35,316	46	0,768		
Cible	***2,559***	***1***	***2,559***	***16,562***	***0,000183***
Cible*Situation	***0,931***	***1***	***0,931***	***6,022***	***0,017971***
Erreur	7,108	46	0,155		
Polarité	***54,365***	***1***	***54,365***	***57,690***	***0,000000***
Polarité*Cible	1,395	1	1,395	1,480	0,229907
Erreur	43,349	46	0,942		
Cible*Polarité	***38,074***	***1***	***38,074***	***62,958***	***0,000000***

Cible*Polarité*Situation	2,021	1	2,021	3,342	0,074007
Erreur	27,819	46	0,605		

Annexe 20. Jugement des participants sur leur perception de contrôle des événements

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	1144,711	1	1144,711	1138,139	0,000000
Situation	1,898	1	1,898	1,888	0,176138
Erreur	46,266	46	1,006		
Contrôle	***20,628***	***1***	***20,628***	***18,213***	***0,000098***
Situation*Contrôle	1,148	1	1,148	1,014	0,319215
Erreur	52,099	46	1,133		

Annexe 21. Acceptabilité sociale

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	1751,042	1	1751,042	1000,480	0,000000
Situation	0,227	1	0,227	0,130	0,720480
Erreur	80,509	46	1,750		
Acceptabilité sociale	***6,000***	***1***	***6,000***	***17,764***	***0,000116***
Situation*Acceptabilité sociale	0,907	1	0,907	2,687	0,108022
Erreur	15,537	46	0,338		

Annexe 22. Adjectifs de valeur sociale

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	2915,902	1	2915,902	5273,013	0,000000
Situation	0,649	1	0,649	1,174	0,284138
Erreur	25,437	46	0,553		
Adjectifs	***4,064***	***1***	***4,064***	***13,542***	***0,000610***
Situation*Adjectifs	0,487	1	0,487	1,622	0,209243
Erreur	13,805	46	0,300		
Polarité	***24,965***	***1***	***24,965***	***11,006***	***0,001780***
Situation*Polarité	4,636	1	4,636	2,044	0,159594
Erreur	104,338	46	2,268		
Adjectifs*Polarité	0,758	1	0,758	1,014	0,319188
Situation*Adjectifs*Polarité	***4,181***	***1***	***4,181***	***5,591***	***0,022326***
Erreur	34,399	46	0,748		

Annexe 23. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	2330,510	1	2330,510	1974,837	0,000000
Situation	1,760	1	1,760	1,492	0,228168
Erreur	54,285	46	1,180		

Buts	***19,862***	***1***	***19,862***	***26,106***	***0,000006***
Situation*Buts	***3,251***	***1***	***3,251***	***4,273***	***0,044371***
Erreur	34,998	46	0,761		

4 – ANNEXES ETUDE 4

Annexe 24. Questionnaire étude 4

Pour commencer, merci de répondre à ces deux premières questions :
- Veuillez rappeler pour quel type d'étudiant vous allez devoir vous prononcer :
FAMILIER ou **ELOIGNÉ** *(entourez votre réponse)*
- Veuillez rappeler le contexte dans lequel vous êtes avec cet(te) étudiant(e) : **CO_PE_ _TION** *(mot à compléter)*
Ce questionnaire est anonyme et il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses.

Quelle est la probabilité que cet étudiant ne puisse pas s'offrir plus tard l'appartement ou la maison qu'il souhaiterait ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous exerciez dans quelques années le métier que vous souhaitez ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant n'entretienne pas de bons rapports avec ses futurs collègues de travail ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous restiez après cette année universitaire en bon terme avec les étudiants de votre promotion ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant n'ait pas un métier en rapport avec ses études ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant obtienne son année universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ne puissiez pas vous offrir plus tard l'appartement ou la maison que vous souhaiteriez ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un travail bien rémunéré dans les un an après vos derniers diplômes ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant réussisse à terme son cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant mène plus tard la vie qu'il espère ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant exerce dans quelques années le métier qu'il souhaite ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant ait un PV pour non-respect des limites de vitesse ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un métier en rapport avec vos études ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez de bons résultats à vos prochains examens ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'entreteniez pas de bons rapports avec vos futurs collègues de travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant reste après cette année universitaire en bon terme avec les autres étudiants de sa promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez votre année universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant ait dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous meniez plus tard la vie que vous espérez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant obtienne de bons résultats à ses prochains examens ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous réussissiez à terme votre cursus universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant n'ait pas un travail bien rémunéré dans les un an après ses derniers diplômes ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez un PV pour non-respect des limites de vitesse ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout						Tout à fait
	1	2	3	4	5	6	7
1. Les étudiants de ma promotion s'entraident et coopèrent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Le travail en coopération induit des tensions entre les personnes	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Je pense être éloigné des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Je suis en compétition avec les autres étudiants dans ma promotion universitaire	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Je pense être éloigné de cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

7. La compétition est génératrice de conflits	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Je pense être en coopération avec cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Je suis en compétition avec les autres étudiants lors de mes examens	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. La compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Je pense être proche de cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Je pense être proche des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. La compétition m'encourage à augmenter mes efforts	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Je pense être en compétition avec cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

	Pas du tout						Tout à fait
Confieriez-vous des responsabilités à cet étudiant ?							
Cet étudiant obtiendra-t-il selon vous un gros pouvoir d'achat ?							
Cet étudiant a-t-il selon vous beaucoup d'amis ?							
Cet étudiant a-t-il, selon vous, de bonnes relations avec les membres de sa famille ?							
Cet étudiant obtiendra-t-il, selon vous, un métier de pouvoir ?							
Pensez-vous que cet étudiant ait tout pour être aimé ?							
Vous plairait-il de passer beaucoup de temps avec cet étudiant ?							
Aimeriez-vous que cet étudiant soit votre ami ?							
Cet étudiant a-t-il tout pour réussir professionnellement ?							
Proposeriez-vous un salaire important à cet étudiant ?							

Comment caractériseriez-vous cet étudiant ? Est-il selon vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Sûr de soi							
Capable							
Persévérant							
Agréable							
Travailleur							
Productif							
Battant							
Sympathique							
Ambitieux							
Performant							
Courageux							
Chaleureux							
Exigeant							
Efficace							
Motivé							
Aimable							
Convaincant							
Compétent							
Déterminé							

Gentil							

	Pas du tout						Tout à fait
Il est important pour moi de mieux réussir que les autres étudiants							
Il est important pour moi de bien réussir comparativement aux autres dans cette formation							
Mon but dans cette formation est d'avoir de meilleures notes que la plupart des étudiants							
Parfois j'ai peur de ne pas comprendre le contenu des cours de manière aussi approfondie que je le souhaiterais							
Je suis parfois soucieux du fait que je pourrais ne pas apprendre tout ce qu'il y a apprendre dans cette formation							
Je m'inquiète de ne pas apprendre autant que je le pourrais dans cette formation							
C'est important pour moi de comprendre le contenu de cette formation de façon aussi approfondie que possible							
Je désire maîtriser complètement le contenu de cette formation							
Je veux apprendre autant que possible de cette formation							
Mon but dans cette formation est d'éviter de mal réussir							
Je veux seulement éviter d'échouer dans cette formation							
Ma peur d'échouer dans cette formation est souvent ce qui me motive							

Indiquez pour finir

Votre âge : Votre sexe :

Votre année et votre cursus universitaire : *Merci pour votre participation*

Annexe 25. Consignes selon la manipulation expérimentale de la situation et du type de comparaison

a) Les études de Lettres et la réussite aux examens reposent plus ou moins sur un système **coopératif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est **nécessaire** d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants en Lettres **doivent et ont intérêt à s'entraider, à collaborer et à coopérer** dans leur travail pour réussir leurs devoirs en groupes et leurs examens. **Ces études reposent sur le travail en commun et la coopération**.
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ce système coopératif. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **bien, très bien,** avec lequel (laquelle) vous êtes susceptible **d'être en coopération**. Il s'agit d'un(e) étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous êtes proche. Il/Elle vous est très familier(ère). C'est un(e) étudiant(e) qui est proche de vous et que vous le (la) connaissez bien et vous êtes dans un environnement coopératif **avec cet(te) étudiant(e)**.*

b) Les études de Lettres et la réussite aux examens reposent plus ou moins sur un système **coopératif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est **nécessaire** d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants en Lettres **doivent et ont intérêt à s'entraider, à collaborer et à coopérer** dans leur travail pour réussir leurs devoirs en groupes et leurs examens. **Ces études reposent sur le travail en commun et la coopération**.
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ce système **coopératif**. Pour certaines de ces questions, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **très peu voire pas du tout** avec lequel (laquelle) vous êtes susceptible **d'être en coopération**. Il s'agit d'un(e)*

*étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation, il/elle ne vous est **pas familier(ère)**, au contraire, cet(te) étudiant(e) est quelqu'un d'**éloigné(e)** de vous. Alors que c'est un(e) étudiant(e) parmi tant d'autres et que vous ne le (la) connaissez pas, vous demeurez dans un environnement **coopératif avec cet(te) étudiant(e)**.*

c) Les études de Lettres reposent plus ou moins sur un système **compétitif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, les étudiants **ont tout intérêt** à rendre **des travaux** et **des devoirs personnels meilleurs que ceux des autres** afin d'obtenir les **meilleures notes possibles**. De façon évidente, **la sélection en Master et Doctorat se fait au détriment des autres étudiants.** A ce niveau, **la compétition est concrètement présente** et repose notamment sur **les résultats des années précédentes**. Les étudiants doivent donc être **plus performants que les autres**, et ce dès les premières années de Licence, en vue de **cette sélection qui repose sur une réelle compétition.**
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ce système **compétitif**. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **bien, très bien,** avec lequel (laquelle) vous êtes susceptible **d'être en compétition**. Il s'agit d'un(e) étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous êtes **proche.** Il/Elle vous est très **familier(ère)**. Alors que c'est un(e) étudiant(e) qui est proche de vous et que vous le (la) connaissez bien, vous demeurez dans un environnement **compétitif avec cet(te) étudiant(e)**.*

d) Les études de Lettres reposent plus ou moins sur un système **compétitif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, les étudiants **ont tout intérêt** à rendre **des travaux** et **des devoirs personnels meilleurs que ceux des autres** afin d'obtenir les **meilleures notes possibles**. De façon évidente, **la sélection en Master et Doctorat se fait au détriment des autres étudiants.** A ce niveau, **la compétition est concrètement présente** et repose notamment sur **les résultats des années précédentes**. Les étudiants doivent donc être **plus performants que les autres**, et ce dès les premières années de Licence, en vue de **cette sélection qui repose sur une réelle compétition.**
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ce système compétitif. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **très peu voire pas du tout** avec lequel (laquelle) vous êtes susceptible **d'être en compétition**. Il s'agit d'un(e) étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation, il/elle ne vous est **pas familier(ère),** au contraire, cet(te) étudiant(e) est quelqu'un **d'éloigné(e)** de vous. Alors que c'est un(e) étudiant(e) parmi tant d'autres et que vous ne le (la) connaissez pas, vous demeurez dans un environnement **compétitif avec cet(te) étudiant(e)**.*

e) Lorsqu'un verbe intransitif, comme **DURER** ou **MARCHER**, admet un complément de durée, de distance, de valeur ou de mesure, ce complément est circonstanciel ; l'accord du participe passé se fera en conséquence. On écrira, par exemple, « PENDANT LES CINQ PREMIERES ANNEES QU'A ***duré*** CETTE INTRIGUE, ELLE NE FUT JAMAIS SOUPÇONNEE » (Stendhal, MEMOIRES D'UN TOURISTE). Certains verbes, comme **ATTENDRE, COURIR, COUTER, DORMIR, MESURER, PESER, REGNER, SOUFFRIR, VALOIR, VIVRE**, etc., sont tantôt transitifs, tantôt intransitifs, selon le sens qu'on leur attribue ; leur participe passé ne s'accorde qu'avec un **complément d'objet direct**, suivant la règle générale. On écrira donc : « LES DEUX HEURES QUE J'AI ***attendu*** », « LES DIX MINUTES QU'IL A ***couru*** ».
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **bien, très bien**. Il s'agit d'un(e) étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous êtes **proche.** Il/Elle vous est très **familier(ère)**.*

f) Lorsqu'un verbe intransitif, comme DURER ou MARCHER, admet un complément de durée, de distance, de valeur ou de mesure, ce complément est circonstanciel ; l'accord du participe passé se fera en conséquence. On écrira, par exemple, « PENDANT LES CINQ PREMIERES ANNEES QU'A ***duré*** CETTE INTRIGUE, ELLE NE FUT JAMAIS SOUPÇONNEE » (Stendhal, MEMOIRES D'UN TOURISTE). Certains verbes, comme ATTENDRE, COURIR, COUTER, DORMIR, MESURER, PESER, REGNER, SOUFFRIR, VALOIR, VIVRE, etc., sont tantôt transitifs, tantôt intransitifs, selon le sens qu'on leur attribue ; leur participe passé ne s'accorde qu'avec un **complément d'objet direct**, suivant la règle générale. On écrira donc : « LES DEUX HEURES QUE J'AI ***attendu*** », « LES DIX MINUTES QU'IL A ***couru*** ».
*Pour notre étude, vous allez devoir répondre à différentes questions. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet d'un(e) étudiant(e) que vous connaissez **très peu voire pas du tout**. Il s'agit d'un(e) étudiant(e) avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation, il/elle ne vous est **pas familier(ère),** au contraire, cet(te) étudiant(e) est quelqu'un **d'éloigné(e)** de vous.*

Annexe 26. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses consistaient à vérifier le fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Ces analyses pouvaient être scindées en deux. Les premiers résultats présentés sont ceux liés au rappel de condition de réalisation de la tâche avec la cible de comparaison. Ensuite, nous présentons les variables liées à la perception des participants de la cible de comparaison en termes de compétition et de coopération puis de proximité et d'éloignement.

1 - Rappel de la situation dans laquelle était placé le participant

Pour cette variable dépendante, les participants devaient indiquer la situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) dans lequel ils avaient été placés. Cette réponse se faisait en complétant le mot **CO_PE_ _TION** pour les conditions compétitive et coopérative, alors que pour la condition contrôle cette réactivation se faisait en complétant le mot **CO_JUG_ _SON**. Nous avons réalisé un Chi² pour traiter cette variable dichotomique. Les effectifs présentés ci-dessous tenaient compte des données manquantes.

Les traitements statistiques montraient que la réponse des participants n'était pas indépendante de la situation manipulée dans notre procédure, Chi² = 222.11, ddl = 4, $p < .0001$. Sur les 43 participants en situation compétitive, 40 participants rappelaient qu'ils étaient en compétition. Inversement, sur les 41 participants en situation coopérative, 40 rappelaient qu'ils étaient placés en coopération. Enfin, la totalité des participants en condition contrôle complétait correctement le mot (i.e., conjugaison). Nous concluions de ces résultats que notre consigne avait bien été *assimilée* par les participants.

2 - Rappel du type de cible de comparaison

Les participants devaient indiquer le type de cible de comparaison en entourant le mot **FAMILIER** ou **ELOIGNE**. Nous avons également traité cette variable dichotomique à l'aide d'un Chi². Comme précédemment, nous présentons les effectifs sans mentionner les données manquantes.

L'analyse montrait que la réponse du participant n'était pas indépendante de l'induction du type de cible de comparaison. Par conséquent, que les participants avaient assimilé avec quel type de cible ils devaient se comparer, Chi² = 68.72, ddl = 1, $p < .0001$. Plus précisément, sur 59 participants devant se comparer avec une cible proche d'eux, 51 entouraient le mot « familier ». Inversement, sur 59 participants devant se comparer à une cible éloignée, 53 entouraient le mot « éloigné ».

3 - Perception de compétition et coopération avec la cible de comparaison

Par ces deux questions, nous souhaitions observer la perception des participants du rapport avec la cible de comparaison. S'agissant de la perception réelle des participants, nous n'étions pas seulement dans un rappel de la procédure mais nous souhaitions vérifier que celle-ci reflétait ce que pensaient et percevaient les participants.

Les participants devaient estimer leur perception, en termes de compétition et de coopération, de leur rapport à la cible de comparaison. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan expérimental : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) X 2, Rapport avec la cible de comparaison (compétition vs. coopération). Les deux premières variables indépendantes étaient de type intersujets, la troisième était intrasujet.

L'ANOVA montrait un effet significatif d'interaction entre les variables « type de cible de comparaison » et « rapport avec la cible de comparaison », $F(1, 114) = 10.27$, $p < .002$, $\eta^2 = .08$. Lorsque la cible est proche des participants, ils pensaient davantage coopérer avec elle ($M = 5.03$; $SD = 2.15$) que lorsque la cible est éloignée ($M = 3.71$; $SD = 2.04$), $F(1, 114) = 12.03$, $p < .0001$. De plus, les participants pensaient davantage coopérer ($M = 5.03$; $SD = 2.15$) qu'être en compétition ($M = 2.27$; $SD = 1.89$) avec la cible de comparaison proche, $F(1, 114) = 57.29$, $p < .0001$. Ces résultats allaient à l'encontre de la manipulation expérimentale. Nous observions toutefois un effet significatif d'interaction entre les variables « situation » et « rapport avec la cible de comparaison », $F(2, 114) = 6.39$, $p < .002$, $\eta^2 = .10$. Conformément à l'induction, en situation coopérative, les participants se percevaient davantage en coopération ($M = 4.84$; $SD = 1.95$) qu'en compétition avec la cible ($M = 2.18$; $SD = 1.81$), $F(1, 114) = 36.41$, $p < .0001$. Aucune différence n'était observée en situation compétitive. En situation contrôle, les participants se percevaient davantage en coopération ($M = 4.26$; $SD = 2.37$) qu'en compétition avec la cible ($M = 1.76$; $SD = 1.40$), $F(1, 114) = 29.81$, $p < .0001$.

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord. Orig.	2765,945	1	2765,945	753,0936	0,000000
Situation	19,376	2	9,688	2,6377	0,075885
Type de cible	***14,987***	***1***	***14,987***	***4,0806***	***0,045724***
Situation*Type de cible	4,344	2	2,172	0,5914	0,555262
Erreur	418,697	114	3,673		

Rapport cible	***223,723***	***1***	***223,723***	***56,4507***	***0,000000***
Rapport cible*Situation	***50,656***	***2***	***25,328***	***6,3909***	***0,002341***
Rapport cible*Type de cible	***40,689***	***1***	***40,689***	***10,2668***	***0,001757***
Rapport cible*Situation*Type de cible	2,271	2	1,135	0,2865	0,751462
Erreur	451,800	114	3,963		

4 - Perception de proximité et d'éloignement avec la cible de comparaison

Pour ces deux questions, les participants devaient estimer leur sentiment et perception de proximité et d'éloignement avec la cible de comparaison. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan expérimental : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Type de cible de comparaison (proche vs. éloigné) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (proche vs. éloignée) (i.e., deux premières variables intersujets, troisième variable intrasujet).

L'analyse montrait un effet significatif d'interaction concernant le « type de cible de comparaison » et la « distance perçue avec la cible de comparaison », $F(1, 114) = 47.47$, $p < .0001$, $\eta^2 = .25$, et confirmait que les participants se comparant à une cible proche la trouvait plus proche ($M = 5.42$; $SD = 1.86$) que les participants se comparant à une cible éloignée ($M = 3.41$; $SD = 1.95$), $F(1, 115) = 38.12$, $p < .0001$. De plus, les participants se comparant à une cible éloignée percevaient cette cible plus éloignée ($M = 4.24$; $SD = 2.12$) que les participants se comparant à une cible proche ($M = 2.27$; $SD = 1.80$; $F(1, 114) = 29.83$, $p < .0001$). Ce résultat était concordant avec notre procédure expérimentale.

Un second effet d'interaction significatif, celui de la « situation » et de la « distance perçue avec la cible de comparaison », $F(2, 114) = 3.47$, $p < .03$, $\eta^2 = .09$, mettait en avant que les participants en situation coopérative ($M = 4.58$; $SD = 2.00$), $F(1, 115) = 4.24$, $p < .04$, et ceux en condition contrôle ($M = 5.03$; $SD = 2.20$), $F(1, 115) = 10.95$, $p < .001$, se sentaient plus proches de la cible de comparaison que les participants en situation compétitive ($M = 3.68$; $SD = 2.09$). Plus précisément, quel que soit le type de cible de comparaison (proche vs. éloigné), la coopération tendait à rendre la cible de comparaison plus proche du participant. En revanche les situations n'avaient pas d'influence sur la perception d'éloignement de la cible de comparaison.

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord. Orig.	3508,179	1	3508,179	1595,879	0,000000
Situation	***14,248***	***2***	***7,124***	***3,241***	***0,042771***
Type de cible	0,026	1	0,026	0,012	0,913420
Situation*Type de cible	8,571	2	4,286	1,950	0,147051
Erreur	250,603	114	2,198		
Distance cible	***80,320***	***1***	***80,320***	***16,147***	***0,000105***
Distance cible*Situation	***34,468***	***2***	***17,234***	***3,465***	***0,034614***
Distance cible*Type de cible	***236,144***	***1***	***236,144***	***47,473***	***0,000000***
Distance cible*Situation*Type de cible	13,743	2	6,871	1,381	0,255397
Erreur	567,062	114	4,974		

De ces analyses préliminaires, nous pouvions affirmer que la manipulation a été correctement rappelée et donc qu'elle avait été comprise et réactivée chez le participant lors de la passation du questionnaire. Concernant le ressenti et la perception du participant de son rapport à la cible de comparaison en fonction de la manipulation expérimentale, les résultats montrent quelques différences par rapport à notre induction. Effectivement, le sentiment de coopération et de proximité par rapport à la cible de comparaison semblait se confondre pour les participants. En d'autres termes, la coopération tendait à percevoir la cible de comparaison proche pour les participants et lorsque la cible de comparaison était proche, les participants pensaient devoir coopérer avec elle. Dans l'interprétation des résultats, nous devions tenir compte de cet effet observé.

Annexe 27. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	9218,252	1	9218,252	9097,993	0,000000
Situation	0,987	2	0,493	0,487	0,615702
Type de cible de comparaison	1,488	1	1,488	1,469	0,227963
Situation*Type de cible de comparaison	3,837	2	1,918	1,893	0,155183
Erreur	117,533	116	1,013		
Cible de jugement	0,529	1	0,529	2,176	0,142931
Cible de jugement*Situation	1,373	2	0,686	2,823	0,063488
Cible de jugement*Type de cible de comparaison	***1,669***	***1***	***1,669***	***6,863***	***0,009974***
Cible de jugement*Situation*Type de cible de comparaison	0,258	2	0,129	0,530	0,589850
Erreur	28,203	116	0,243		
Polarité	***75,716***	***1***	***75,716***	***50,481***	***0,000000***
Polarité*Situation	0,011	2	0,005	0,004	0,996382
Polarité*Type de cible de comparaison	3,107	1	3,107	2,071	0,152798
Polarité*Situation*Type de cible de comparaison	1,619	2	0,810	0,540	0,584365
Erreur	173,987	116	1,500		
Cible de jugement*Polarité	0,033	1	0,033	0,066	0,797023
Cible de jugement*Polarité*Situation	1,400	2	0,700	1,392	0,252578
Cible de jugement*Polarité*Type de cible de comparaison	***2,469***	***1***	***2,469***	***4,911***	***0,028641***
Cible de jugement*Polarité*Type de cible de comparaison*Situation	***3,733***	***2***	***1,867***	***3,713***	***0,027358***
Erreur	58,323	116	0,503		

Annexe 28. Acceptabilité sociale

	SC	Degré de	MC	F	p
Ord.Orig.	5044,225	1	5044,225	2311,422	0,000000
Situation	***14,829***	***2***	***7,414***	***3,397***	***0,036851***
Type de cible de comparaison	***44,795***	***1***	***44,795***	***20,526***	***0,000014***

Situation*Type de cible de comparaison	5,964	2	2,982	1,366	0,259129
Erreur	250,965	115	2,182		
Acceptabilité	***11,878***	***1***	***11,878***	***25,861***	***0,000001***
Situation*Acceptabilité	2,429	2	1,214	2,644	0,075389
Type de cible de comparaison*Acceptabilité	0,811	1	0,811	1,766	0,186472
Situation*Type de cible de comparaison*Acceptabilité	0,171	2	0,085	0,186	0,830803
Erreur	52,820	115	0,459		

Annexe 29. Adjectifs

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	11731,62	1	11731,62	2895,383	0,000000
Situation	4,47	2	2,23	0,551	0,577812
Type de cible de comparaison	***52,04***	***1***	***52,04***	***12,843***	***0,000498***
Situation*Type de cible de comparaison	2,24	2	1,12	0,276	0,759158
Erreur	465,96	115	4,05		
Adjectifs	***26,72***	***3***	***8,91***	***13,532***	***0,000000***
Situation*Adjectifs	***17,27***	***6***	***2,88***	***4,373***	***0,000284***
Type de cible de comparaison*Adjectifs	***8,13***	***3***	***2,71***	***4,117***	***0,006874***
Situation*Type de cible de comparaison*Adjectifs	1,61	6	0,27	0,407	0,874476
Erreur	227,06	345	0,66		

Annexe 30. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissement

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	10148,04	1	10148,04	2366,961	0,000000
Situation	0,34	2	0,17	0,040	0,960671
Type de cible de comparaison	***23,21***	***1***	***23,21***	***5,414***	***0,021770***
Situation*Type de cible de comparaison	17,93	2	8,97	2,091	0,128321
Erreur	480,19	112	4,29		
Buts	***63,90***	***1***	***63,90***	***36,854***	***0,000000***
Buts*Situation	3,48	2	1,74	1,002	0,370346
Buts*Type de cible de comparaison	0,24	1	0,24	0,136	0,712978
Buts*Situation*Type de cible de comparaison	1,84	2	0,92	0,531	0,589435
Erreur	194,20	112	1,73		
Polarité	***7,41***	***1***	***7,41***	***5,042***	***0,026706***
Polarité*Situation	4,16	2	2,08	1,414	0,247574
Polarité*Type de cible de comparaison	4,70	1	4,70	3,198	0,076435
Polarité*Situation*Type de cible de comparaison	1,47	2	0,73	0,499	0,608700
Erreur	164,61	112	1,47		
Buts*Polarité	***85,64***	***1***	***85,64***	***56,612***	***0,000000***
Buts*Polarité*Situation	2,23	2	1,12	0,739	0,480134

Buts*Polarité*Type de cible de comparaison	2,17	1	2,17	1,436	0,233334
Buts*Polarité*Situation*Type de cible de comparaison	0,35	2	0,17	0,114	0,892274
Erreur	169,44	112	1,51		

5 – ANNEXES ETUDE 5

Annexe 31. Tâche et consignes selon la condition de réalisation de la tâche

Consigne commune aux trois conditions expérimentales : *Vous allez devoir réaliser une* ***tâche sur poste informatique****. Cette tâche s'intitulant «* ***Perdus sur la lune****… » consiste à* ***ranger par ordre de priorité des objets*** *comme le feraient des astronautes* ***perdus et seuls sur la lune*** *et n'ayant qu'à leurs dispositions ces objets pour s'en sortir. Vous allez faire un* ***classement de 1 à 15 de ces objets****.*

Debriefing : *Je vous* ***remercie*** *de votre participation. En fait, il n'y a* ***pas réellement un autre étudiant*** *qui réalise cette tâche en même temps que vous, nous souhaitons en fait* ***voir si le sentiment de compétition/coopération influence la perception de l'avenir comparativement à une condition contrôle*** (explication théorique). *Avez-vous des questions ? Je vous demande de ne* ***pas trop en dire sur cette expérimentation*** *à vos camarades dans le cas où il participerait à cette étude.*

a) Consigne compétitive : *[…] Vous allez devoir réaliser cette* ***tâche en compétition avec un autre étudiant qui va réaliser cette même tâche en même temps que vous****. Cet autre étudiant se situe actuellement dans* ***l'Université de Chambéry (en Savoie) car nous souhaitons étudier les conditions de travail lors d'une tâche compétitive à distance.*** *Vos ordinateurs vont donc être* ***connectés en réseau*** *pour que nous puissions par la suite* ***comparer ensemble vos réponses et voir qui a été le meilleur*** *sur la tâche. L'****objectif*** *est donc que vous soyez* ***meilleur et plus performant que l'autre étudiant sur cette tâche de réflexion assez simple qui ne demande aucune connaissance particulière au préalable****. Cette* ***consigne vous sera rappelée*** *avant que vous ne commenciez la tâche. Cette tâche compétitive «* ***Perdus sur la lune… » a des vertus qui vont bien au-delà de la situation*** *que vous aurez à affronter. Elle a pour vocation* ***d'analyser les performances, les compétences compétitives*** *rencontrées au quotidien tel* ***qu'un entretien de recrutement, le travail au sein d'une entreprise ou encore la sélection en Master 2****. Il est donc* ***important que vous répondiez avec sérieux afin que nous puissions évaluer votre capacité à faire face à une situation compétitive prédictive de votre avenir.*** *Je* ***contacte ma collègue*** *qui se trouve avec l'autre étudiant pour lui dire que* ***nous sommes prêts à commencer*** ***(envoi fictif d'un texto - après 10 sec****.). Voilà, ils sont prêts aussi,* ***vous pouvez commencer l'exercice. Lisez bien la consigne, réalisez la tâche et faites en sorte d'être le meilleur et le plus performant...***
(Quand l'étudiant à terminer) ***Etes-vous sûr de votre réponse ? Pensez-vous avoir trouvé la bonne solution à cette tâche ? Donc, avant de voir vos résultats et de les comparer aux résultats de l'autre étudiant pour voir qui a été le meilleur sur cet exercice, je vous demande de répondre à un questionnaire concernant votre perception générale de la tâche et de cette situation compétitive****. Vous pouvez commencer, ensuite nous comparerons vos réponses ensemble avec l'autre étudiant.*

b) Consigne coopérative : […] *Vous allez devoir réaliser cette* ***tâche en coopération avec un autre étudiant qui va travailler sur cette même tâche en même temps que vous****. Cet autre étudiant se situe actuellement dans* ***l'Université de Chambéry (en Savoie) car nous souhaitons étudier les conditions de travail lors d'une tâche coopérative à distance****. Vos ordinateurs vont donc être* ***connectés*** *en réseau pour que puissiez* ***vous entraider et échanger vos réflexions afin de trouver la bonne solution et la bonne réponse à la tâche, qui ne demande aucune connaissance spécifique au préalable****. Vous devez* ***envisager ce qui est nécessaire à votre partenaire pour réaliser la tâche et donc lui apporter des informations pertinentes afin qu'il combine vos informations aux siennes pour trouver la bonne réponse. Evidemment, il en va de même pour l'autre étudiant qui va également vous apportez ses informations pour que vous puissiez les combiner aux vôtres****. Vous* ***échangerez vos réflexions par ordinateur*** *et vous aurez chacun la possibilité de vous* ***entraider pendant la réalisation de la tâche*** *qui se déroulera en plusieurs étapes. Cette coopération doit vous être utile et doit être utile à votre partenaire pour* ***arriver ensemble à la meilleure solution****. Cette* ***consigne vous sera rappelée*** *avant que vous ne commenciez la tâche. Cette tâche coopérative « Perdus sur la lune… » a* ***des vertus qui vont bien au-delà de la situation*** *que vous aurez à affronter. Elle a pour vocation* ***d'analyser les performances et les compétences coopératives*** *rencontrées au quotidien tel que* ***le travail au sein d'une entreprise, l'entraide, le sport collectif ou l'activité associative. Il est donc important que vous répondiez avec sérieux afin que nous puissions évaluer votre capacité à faire face à une situation coopérative prédictive de votre avenir****. Je* ***contacte***

ma collègue *qui se trouve avec l'autre étudiant pour lui dire que* ***nous sommes prêts à commencer (envoi fictif d'un texto - après 10 sec.).*** *Voilà, ils sont prêts aussi,* ***vous pouvez commencer l'exercice***. ***Lisez bien la consigne, réalisez la tâche et penser bien que vous allez devoir vous entraider avec l'autre étudiant****... D'abord réalisez votre propre classement pour pouvoir juste après échanger vos réponses avec l'autre étudiant afin de trouver la bonne et unique solution ensemble.*

(Quand l'étudiant à terminer) ***Etes-vous sûr de votre première réflexion ? Pensez-vous avoir fait une proposition sur cette tâche qui peut vous être nécessaire et va vous aider dans la collaboration avec l'autre étudiant ? Donc, avant de mettre en commun vos données et de coopérer afin de perfectionner chacun vos solutions pour arriver à une solution commune optimale, je vous demande de répondre à un questionnaire concernant votre perception générale de la tâche et de cette situation coopérative***. ***Vous pouvez commencer, ensuite je vous expliquerai comment vous allez faire pour coopérer tous les deux ensembles.***

c) Consigne neutre (condition contrôle) : *[…] Vous allez devoir réaliser cette tâche. Pour les* ***besoins de notre étude, différents étudiants de différentes Universités vont également réaliser simultanément cette tâch****e.* ***Dans votre cas et aujourd'hui****, c'est un étudiant de* ***l'Université de Chambéry*** *(en Savoie) qui va réaliser cette tâche en même temps que vous. L'objectif est que vous* ***réalisiez consciencieusement et sérieusement cette tâche de réflexion simple qui ne demande aucune connaissance spécifique au préalable***. *Cette* ***consigne vous sera rappelée*** *sur l'ordinateur lorsque vous commencerez la tâche.* ***Cette tâche a dans l'ensemble un aspect ludique mais elle peut également être étendue à d'autres contextes. Lisez bien la consigne, réalisez consciencieusement la tâche***.

(Quand l'étudiant à terminer) ***Etes-vous sûr de votre réponse ? Avez-vous réalisé la tâche de manière consciencieuse ? Je vous demande de répondre à un questionnaire concernant votre perception générale de la tâche****. Vous pouvez commencer.*

TÂCHE		
OBJETS A CLASSER	UTILITE DE L'OBJET	CLASSEMENT N.A.S.A.
Une boîte d'allumette	L'absence d'oxygène ne permet pas de les enflammer	15
Des aliments concentrés	Moyen efficace de réparer les pertes d'énergie	4
50 mètres de corde en nylon	Utiles pour se mettre en cordée, escalader les rochers ; éventuellement pour hisser les blessés	6
Un parachute en soie	Peut servir à se protéger des rayons solaires	8
Un appareil de chauffage fonctionnant sur l'énergie solaire	Sans utilité : les combinaisons sont chauffantes	13
2 pistolets calibre 45	Peuvent servir à accélérer la propulsion ; à la rigueur à mettre fin à ses jours	11
Une caisse de lait en poudre	Piège nutritionnel : plus encombrant que les aliments concentrés	12
2 réservoirs de 50 kg d'oxygène chacun	Premier élément de survie essentiel	1
Une carte céleste des constellations lunaires	Indispensable pour s'orienter	3
Un canot de sauvetage auto-gonflable	Peut servir de traîneau pour tracter des objets ; le gaz (CO) employé pour cet engin peut servir à la propulsion	9
Un compas magnétique	Sans utilité sur la lune ; le champ magnétique n'y étant pas valorisé	14
25 litres d'eau	Indispensable pour compenser une forte déshydratation due à la très grande chaleur sur la face éclairée de la lune	2
Une trousse médicale et des seringues hypodermiques	Les piqûres de vitamines, sérum etc…nécessitent une ouverture spéciale (prévue par la N.A.S.A.)	7

Des signaux lumineux	Utiles quand la fusée mère sera en vue	10
Un émetteur-récepteur fonctionnant sur l'énergie solaire (fréquence moyenne)	Utiles pour essayer de communiquer avec la fusée mère mais cet appareil n'a pas grande portée	5

Annexe 32. Questionnaire étude 5

- Veuillez rappeler le contexte dans lequel vous êtes avec cet(te) étudiant(e) : COMPETITION / COOPERATION / NI L'UN NI L'AUTRE *(mot à cocher)*

Quelle est la probabilité que vous réussissiez la tâche ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet autre étudiant ait des difficultés concernant la tâche 'Perdus sur la lune…' ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet autre étudiant réussisse la tâche ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez des difficultés concernant la tâche 'Perdus sur la lune…' ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant ne puisse pas s'offrir plus tard l'appartement ou la maison qu'il souhaiterait ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous exerciez dans quelques années le métier que vous souhaitez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant n'entretienne pas de bons rapports avec ses futurs collègues de travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous restiez après cette année universitaire en bon terme avec les étudiants de votre promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant n'ait pas un métier en rapport avec ses études ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet étudiant obtienne son année universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ne puissiez pas vous offrir plus tard l'appartement ou la maison que vous souhaiteriez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un travail bien rémunéré dans les un an après vos derniers diplômes ?

Pas du tout	ni l'un ni l'autre	Tout à fait

1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant réussisse à terme son cursus universitaire ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant mène plus tard la vie qu'il espère ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant exerce dans quelques années le métier qu'il souhaite ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant ait un PV pour non-respect des limites de vitesse ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un métier en rapport avec vos études ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous obteniez de bons résultats à vos prochains examens ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous n'entreteniez pas de bons rapports avec vos futurs collègues de travail ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant reste après cette année universitaire en bon terme avec les autres étudiants de sa promotion ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous obteniez votre année universitaire ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant ait dans l'avenir des problèmes financiers ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous meniez plus tard la vie que vous espérez ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant obtienne de bons résultats à ses prochains examens ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous réussissiez à terme votre cursus universitaire ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que cet étudiant n'ait pas un travail bien rémunéré dans les un an après ses derniers diplômes ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7
Quelle est la probabilité que vous ayez un PV pour non-respect des limites de vitesse ?						
Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout						Tout à fait
	1	2	3	4	5	6	7
1. Les étudiants de ma promotion s'entraident et coopèrent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

2. Le travail en coopération induit des tensions entre les personnes	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Je pense être éloigné des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Je suis en compétition avec les autres étudiants dans ma promotion universitaire	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Je pense être éloigné de cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. La compétition est génératrice de conflits	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Je pense être en coopération avec cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Je suis en compétition avec les autres étudiants lors de mes examens	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. La compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Je pense être proche de cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Je pense être proche des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. La compétition m'encourage à augmenter mes efforts	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Je pense être en compétition avec cet étudiant	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

	Pas du tout						Tout à fait
Confieriez-vous des responsabilités à cet étudiant ?							
Cet étudiant obtiendra-t-il selon vous un gros pouvoir d'achat ?							
Cet étudiant a-t-il selon vous beaucoup d'amis ?							
Cet étudiant a-t-il, selon vous, de bonnes relations avec les membres de sa famille ?							
Cet étudiant obtiendra-t-il, selon vous, un métier de pouvoir ?							
Pensez-vous que cet étudiant ait tout pour être aimé ?							
Vous plairait-il de passer beaucoup de temps avec cet étudiant ?							
Aimeriez-vous que cet étudiant soit votre ami ?							
Cet étudiant a-t-il tout pour réussir professionnellement ?							
Proposeriez-vous un salaire important à cet étudiant ?							

Comment caractériseriez-vous cet étudiant ? Est-il selon vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Sûr de soi							
Capable							
Persévérant							
Agréable							
Travailleur							
Productif							
Battant							
Sympathique							
Ambitieux							

Performant							
Courageux							
Chaleureux							
Exigeant							
Efficace							
Motivé							
Aimable							
Convaincant							
Compétent							
Déterminé							
Gentil							

	Pas du tout						Tout à fait
Il est important pour moi de mieux réussir que les autres étudiants							
Il est important pour moi de bien réussir comparativement aux autres dans cette formation							
Mon but dans cette formation est d'avoir de meilleures notes que la plupart des étudiants							
Parfois j'ai peur de ne pas comprendre le contenu des cours de manière aussi approfondie que je le souhaiterais							
Je suis parfois soucieux du fait que je pourrais ne pas apprendre tout ce qu'il y a apprendre dans cette formation							
Je m'inquiète de ne pas apprendre autant que je le pourrais dans cette formation							
C'est important pour moi de comprendre le contenu de cette formation de façon aussi approfondie que possible							
Je désire maîtriser complètement le contenu de cette formation							
Je veux apprendre autant que possible de cette formation							
Mon but dans cette formation est d'éviter de mal réussir							
Je veux seulement éviter d'échouer dans cette formation							
Ma peur d'échouer dans cette formation est souvent ce qui me motive							

Indiquez pour finir

Votre âge : Votre sexe :

Votre année et votre cursus universitaire : *Merci pour votre participation*

Annexe 33. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses consistaient à vérifier le fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Ces analyses pouvaient être scindées en deux. Les premiers résultats présentés sont ceux liés au rappel de condition de réalisation de la tâche avec la cible de comparaison. Ensuite, nous présentons les variables liées à la perception des participants de la cible de comparaison en termes de compétition et de coopération puis de proximité et d'éloignement.

1 - Rappel de la condition expérimentale de réalisation de la tâche

Les participants devaient rappeler la condition (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) de réalisation de la tâche avec la cible de comparaison, pour la réalisation de la tâche « Perdus sur la lune… », en cochant l'une ou l'autre de ces alternatives. Les résultats tiennent compte des données manquantes.

Les résultats du Chi² montraient que les participants rappelaient correctement dans l'ensemble le contexte dans lequel ils avaient été placés, Chi² = 62.62, ddl = 4, $p < .0001$. Plus précisément, sur les 21 participants en condition compétitive de réalisation de la tâche, 17 avaient coché la case « compétition », la totalité des participants en condition coopérative de réalisation de la tâche rappelait qu'ils devaient coopérer avec la cible de comparaison sur cette tâche, puis sur les 20 participants en condition contrôle de réalisation de la tâche, 11 rappelaient qu'ils n'étaient ni en compétition ni en coopération avec la cible de comparaison sur la tâche. Nos variables n'étaient donc pas indépendantes les unes des autres, à savoir que les participants confirmaient la condition de réalisation de la tâche dans laquelle ils avaient été placés.

2 - Perception de compétition ou de coopération avec la cible de comparaison

Par le biais de deux questions, les participants devaient estimer s'ils pensaient être en compétition ou en coopération avec la cible de comparaison. Ces questions étaient différentes de la question liée au rappel puisqu'il s'agissait ici de recueillir la perception *réelle* des participants quant son rapport à la cible de comparaison. L'analyse de variance a été faite sur le plan expérimental suivant : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Perception du rapport avec la cible de comparaison (compétition vs. coopération). La première variable était de type intersujets, la seconde était de type intrasujet.

Les résultats ont montré un effet significatif de la variable « perception de rapport avec la cible de comparaison », $F(1, 57) = 14.05$, $p < .001$, $\eta^2 = .20$. Quelle que soit la condition de réalisation de la tâche, les participants estimaient davantage être en coopération ($M = 4.21$; $SD = .26$) qu'en compétition ($M = 2.67$; $SD = .26$) avec la cible de comparaison. Toutefois, l'effet significatif d'interaction entre cette variable et la variable « condition de réalisation de la tâche », $F(2, 57) = 7.28$, $p < .002$, $\eta^2 = .20$, observé mettait en lumière que les participants pensaient davantage être en compétition avec la cible de comparaison lors de la condition compétitive de réalisation de la tâche ($M = 3.57$; $SD = 2.4$), $F(1, 57) = 10.35$, $p < .002$, et lors de la condition contrôle de réalisation de la tâche ($M = 2.90$; $SD = 2.10$), $F(1, 57) = 4.56$, $p < .05$, que lors de la condition coopérative de réalisation de la tâche ($M = 1.53$; $SD = 1.31$). A contrario, les participants estimaient davantage être en coopération avec la cible de comparaison lors de la condition coopérative de réalisation de la tâche ($M = 4.68$; $SD = 2.00$) que lors de la condition compétitive de réalisation de la tâche ($M = 3.00$; $SD = 2.32$), $F(1, 57) = 6.86$, $p < .01$. L'ensemble de ces résultats allait dans le sens de la manipulation expérimentale que nous souhaitions mettre en place.

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	1416,558	1	1416,558	462,9133	0,000000
Condition tâche	14,666	2	7,333	2,3964	0,100164
Erreur	174,425	57	3,060		
Perception rapport	***71,537***	***1***	***71,537***	***14,0456***	***0,000418***
Condition tâche*Perception rapport	***74,182***	***2***	***37,091***	***7,2825***	***0,001526***
Erreur	290,310	57	5,093		

1-3 - Perception de proximité ou d'éloignement avec la cible de comparaison

Par le biais de deux questions, les participants devaient donner la perception *réelle* qu'ils avaient de la cible de comparaison, à savoir si elle leur paraissait proche et familière ou éloignée et non familière par rapport à eux-mêmes. L'analyse de variance suivait le plan expérimental : 3, Condition de réalisation de la tâche (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, Perception de distance de la cible de comparaison (proximité vs. éloignement). La première variable était de type intersujets, la seconde était de type intrasujet.

Le traitement a montré un effet significatif de la variable « perception de distance de la cible de comparaison », $F(1, 57) = 11.97$, $p < .001$, $\eta^2 = .17$. Quelle que soit la condition, les participants percevaient davantage la cible de comparaison comme éloignée et non familière ($M = 4.41$; $SD = 1.80$) que proche et familière ($M = 3.08$; $SD = 1.69$) par rapport à eux-mêmes. Conformément à notre manipulation expérimentale, ce résultat confirmait que les participants pensaient devoir interagir avec une cible qu'ils ne connaissaient pas. Comme souhaité, nous n'observions pas d'effet significatif d'interaction de cette variable avec la variable « condition de réalisation de la tâche ». Les participants en condition coopérative sur la tâche ne percevaient pas la cible de comparaison plus proche d'eux. Ce constat renforçait l'idée selon laquelle la condition de réalisation de la tâche (i.e., compétitive ou coopérative) n'était pas confondu avec la distance perçue (i.e., éloignement ou proximité) de la cible de comparaison.

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	1679,135	1	1679,135	1073,530	0,000000

Condition tâche	***10,337***	***2***	***5,168***	***3,304***	***0,043878***
Erreur	89,155	57	1,564		
Perception distance	***53,231***	***1***	***53,231***	***11,974***	***0,001029***
Condition tâche*Perception distance	5,426	2	2,713	0,610	0,546747
Erreur	253,399	57	4,446		

Annexe 34. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	4558,297	1	4558,297	8080,805	0,000000
Condition tâche	2,559	2	1,280	2,268	0,112744
Erreur	32,153	57	0,564		
Cible de jugement	***1,084***	***1***	***1,084***	***4,833***	***0,031999***
Cible de jugement*Condition tâche	0,241	2	0,121	0,538	0,586956
Erreur	12,784	57	0,224		
Polarité	***124,121***	***1***	***124,121***	***128,181***	***0,000000***
Polarité*Condition tâche	0,075	2	0,038	0,039	0,961810
Erreur	55,195	57	0,968		
Cible de jugement*Polarité	***6,706***	***1***	***6,706***	***18,407***	***0,000070***
Cible de jugement*Polarité*Condition tâche	***2,620***	***2***	***1,310***	***3,596***	***0,033837***
Erreur	20,766	57	0,364		

Annexe 35. Acceptabilité sociale

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	1254,004	1	1254,004	1783,649	0,000000
Condition tâche	3,759	2	1,879	2,673	0,077679
Erreur	40,074	57	0,703		
Acceptabilité	***2,356***	***1***	***2,356***	***15,308***	***0,000246***
Condition tâche*Acceptabilité	0,161	2	0,080	0,522	0,596067
Erreur	8,771	57	0,154		

Annexe 36. Adjectifs

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	2760,769	1	2760,769	2186,867	0,000000
Condition tâche	6,671	2	3,336	2,642	0,079912
Erreur	71,959	57	1,262		
Adjectifs	***3,959***	***3***	***1,320***	***8,792***	***0,000019***
Condition tâche*Adjectifs	0,549	6	0,092	0,610	0,722062
Erreur	25,665	171	0,150		

Annexe 37. Jugement moyen des participants sur leurs buts d'accomplissement

	SC	Degré de - Liberté	MC	F	p
Ord.Orig.	6019,210	1	6019,210	1817,770	0,000000
Condition tâche	4,153	2	2,077	0,627	0,537775
Erreur	188,745	57	3,311		
Buts	***39,018***	***1***	***39,018***	***22,087***	***0,000017***
Buts*Condition tâche	8,356	2	4,178	2,365	0,103101
Erreur	100,692	57	1,767		
Polarité	3,845	1	3,845	2,709	0,105296
Polarité*Condition tâche	7,508	2	3,754	2,645	0,079702
Erreur	80,901	57	1,419		
Buts*Polarité	***23,645***	***1***	***23,645***	***10,970***	***0,001612***
Condition tâche*Buts*Polarité	11,454	2	5,727	2,657	0,078842
Erreur	122,861	57	2,155		

6 – ANNEXES ETUDE 6

Annexe 38. Questionnaire étude 6

Pour commencer, merci de répondre à ces trois premières questions relatives aux informations que vous venez de lire ci-dessus :

- Veuillez rappeler pour quel type d'étudiant vous allez devoir vous prononcer : FAMILIER ou ELOIGNÉ *(entourez votre réponse)*
- Veuillez rappeler le contexte d'étude dans lequel vous êtes avec cet(te) étudiant(e) : CO_PE_ _TION *(mot à compléter)*
- Veuillez rappeler le but des devoirs qui vous sont généralement demandés : MAITRISE ou PERFORMANCE *(entourez votre réponse)*

Ce questionnaire est anonyme et il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses.

Quelle est la probabilité que vous réussissiez dans l'avenir ce type de devoirs qui vous est généralement demandé ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ait dans l'avenir des difficultés concernant ce type de devoirs qui lui est généralement demandé ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que plus tard vous ne soyez pas à la hauteur dans votre travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que lors de sa vie professionnelle cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, rate une promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous exerciez dans quelques années le métier que vous souhaitez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'entretienne pas de bons rapports avec ses futurs collègues de travail ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous restiez après cette année universitaire en bon terme avec les étudiants de votre promotion ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'ait pas un métier en rapport avec ses études ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, obtienne son année universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un travail bien rémunéré quelques années après vos derniers diplômes ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité qu'à terme cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, réussisse son cursus universitaire ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, mène plus tard la vie qu'il/elle espère ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, exerce dans quelques années le métier qu'il/elle souhaite ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, réussisse dans l'avenir ce type de devoirs qui lui est généralement demandé ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que plus tard cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ne soit pas à la hauteur dans son travail ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un métier en rapport avec vos études ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez de bons résultats à vos prochains examens ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'entreteniez pas de bons rapports avec vos futurs collègues de travail ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, reste après cette année universitaire en bon terme avec les autres étudiants de sa promotion ?

Pas du tout			ni l'un ni l'autre			Tout à fait
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des difficultés concernant ce type de devoirs qui vous est généralement demandé ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez votre année universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ait dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous meniez plus tard la vie que vous espérez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, obtienne de bons résultats à ses prochains examens ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que lors de votre vie professionnelle vous ratiez une promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité qu'à terme vous réussissiez votre cursus universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'ait pas un travail bien rémunéré quelques années après ses derniers diplômes ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout						Tout à fait
	1	2	3	4	5	6	7
1. Les étudiants de ma promotion s'entraident et coopèrent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Le travail en coopération induit des tensions entre les personnes	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Je pense être éloigné(e) et non familier(e) des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en compétition	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Je suis en compétition avec les autres étudiants dans ma promotion universitaire	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Je pense être éloigné(e) et non familier(e) de cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. La compétition est génératrice de conflits	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Je pense être en coopération avec cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. La compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Je pense être proche et familier(e) de cet(te) étudiant(e)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

de mêmes âge et sexe que moi							
11. Je pense être proche et familier(e) des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. La compétition m'encourage à augmenter mes efforts	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Je pense être en compétition avec cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Comment vous caractériseriez-vous ? Etes-vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Compétitif(ve)	1	2	3	4	5	6	7
Efficace	1	2	3	4	5	6	7
Courageux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Franc	1	2	3	4	5	6	7
Sympathique	1	2	3	4	5	6	7
Attentionné(e)	1	2	3	4	5	6	7
Convaincant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Fiable	1	2	3	4	5	6	7
Persévérant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Juste	1	2	3	4	5	6	7
Affectueux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Compréhensif(ve)	1	2	3	4	5	6	7
Dominant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Compétente(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sérieux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Digne de confiance	1	2	3	4	5	6	7
Aimable	1	2	3	4	5	6	7
Tolérant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Ambitieux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Performant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Motivé(e)	1	2	3	4	5	6	7
Respectueux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Amical(e)	1	2	3	4	5	6	7
Dévoué(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sûr(e) de soi	1	2	3	4	5	6	7
Créatif(ve)	1	2	3	4	5	6	7
Travailleur(se)	1	2	3	4	5	6	7
Poli(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sociable	1	2	3	4	5	6	7
Altruiste	1	2	3	4	5	6	7

Comment caractériseriez-vous cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que vous ? Est-il/elle selon vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Compétitif(ve)	1	2	3	4	5	6	7
Efficace	1	2	3	4	5	6	7
Courageux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Franc	1	2	3	4	5	6	7
Sympathique	1	2	3	4	5	6	7
Attentionné(e)	1	2	3	4	5	6	7
Convaincant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Fiable	1	2	3	4	5	6	7
Persévérant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Juste	1	2	3	4	5	6	7
Affectueux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Compréhensif(ve)	1	2	3	4	5	6	7

Dominant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Compétente(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sérieux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Digne de confiance	1	2	3	4	5	6	7
Aimable	1	2	3	4	5	6	7
Tolérant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Ambitieux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Performant(e)	1	2	3	4	5	6	7
Motivé(e)	1	2	3	4	5	6	7
Respectueux(se)	1	2	3	4	5	6	7
Amical(e)	1	2	3	4	5	6	7
Dévoué(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sûr(e) de soi	1	2	3	4	5	6	7
Créatif(ve)	1	2	3	4	5	6	7
Travailleur(se)	1	2	3	4	5	6	7
Poli(e)	1	2	3	4	5	6	7
Sociable	1	2	3	4	5	6	7
Altruiste	1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout						Tout à fait
Il est important pour moi de mieux réussir que les autres étudiants	1	2	3	4	5	6	7
Il est important pour moi de bien réussir comparativement aux autres dans cette formation	1	2	3	4	5	6	7
Mon but dans cette formation est d'avoir de meilleures notes que la plupart des étudiants	1	2	3	4	5	6	7
Parfois j'ai peur de ne pas comprendre le contenu des cours de manière aussi approfondie que je le souhaiterais	1	2	3	4	5	6	7
Je suis parfois soucieux(se) du fait que je ne pourrais pas apprendre tout ce qu'il y a apprendre dans cette formation	1	2	3	4	5	6	7
Je m'inquiète de ne pas apprendre autant que je le pourrais dans cette formation	1	2	3	4	5	6	7
C'est important pour moi de comprendre le contenu de cette formation de façon aussi approfondie que possible	1	2	3	4	5	6	7
Je désire maîtriser complètement le contenu de cette formation	1	2	3	4	5	6	7
Je veux apprendre autant que possible de cette formation	1	2	3	4	5	6	7
Mon but dans cette formation est d'éviter de mal réussir	1	2	3	4	5	6	7
Je veux seulement éviter d'échouer dans cette formation	1	2	3	4	5	6	7
Ma peur d'échouer dans cette formation est souvent ce qui me motive	1	2	3	4	5	6	7

Merci d'indiquer pour finir

Votre âge : Votre sexe :

Votre année et votre cursus universitaire :

Annexe 39. Consignes selon la situation et le but d'accomplissement manipulés

a) Les études de Lettres et la réussite aux examens reposent plus ou moins sur un système **coopératif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est **nécessaire** d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants en Lettres **doivent et ont**

intérêt à s'entraider, à collaborer et à coopérer dans leur travail pour réussir leurs devoirs en groupes et leurs examens. **Ces études reposent sur le travail en commun et la coopération**.
Dans ce cadre, il vous arrive donc **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'améliorer et d'augmenter vos connaissances** et **d'apprendre de nouveaux concepts** afin **de maîtriser l'ensemble du contenu de votre formation** et **de développer vos compétences dans le domaine**.
*Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans **ce système coopératif et également de recherche de maîtrise**. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet **d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,** que vous connaissez **très peu voire pas du tout**, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est **pas familier(ère)** et qui est **éloigné(e) de vous**, vous demeurez dans un environnement **coopératif** et également de **recherche et de but de maîtrise**.*

b) Les études de Lettres et la réussite aux examens reposent plus ou moins sur un système **coopératif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, il est **nécessaire** d'avoir **la moyenne aux examens** pour accéder à l'année suivante. Il ne s'agit pas d'un concours. Au contraire, les étudiants en Lettres **doivent et ont intérêt à s'entraider, à collaborer et à coopérer** dans leur travail pour réussir leurs devoirs en groupes et leurs examens. **Ces études reposent sur le travail en commun et la coopération**.
Cependant, il vous arrive **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'être le plus performant possible** et **d'être meilleur que les autres étudiants** de votre formation afin **de mettre en avant vos compétences** et **de donner le maximum de vous-même pour dépasser les autres**.
*Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans **ce système coopératif mais également de recherche de performance**. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet **d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,** que vous connaissez **très peu voire pas du tout**, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est **pas familier(ère)** et qui est **éloigné(e) de vous**, vous demeurez dans un environnement **coopératif** mais également de **recherche et de but de performance**.*

c) Les études de Lettres reposent plus ou moins sur un système **compétitif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, les étudiants **ont tout intérêt** à rendre **des travaux** et **des devoirs personnels meilleurs que ceux des autres** afin d'obtenir les **meilleures notes possibles**. De façon évidente, **la sélection en Master et Doctorat se fait au détriment des autres étudiants.** A ce niveau, **la compétition est concrètement présente** et repose notamment sur **les résultats des années précédentes**. Les étudiants doivent donc être **plus performants que les autres**, et ce dès les premières années de Licence, en vue de **cette sélection qui repose sur une réelle compétition.**
Cependant, il vous arrive **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'améliorer et d'augmenter vos connaissances** et **d'apprendre de nouveaux concepts** afin **de maîtriser l'ensemble du contenu de votre formation** et **de développer vos compétences dans le domaine**.
*Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans **ce système compétitif mais également de recherche de maîtrise**. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet **d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,** que vous connaissez **très peu voire pas du tout**, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est **pas familier(ère)** et qui est **éloigné(e) de vous**, vous demeurez dans un environnement **compétitif** mais également de **recherche et de but de maîtrise**.*

d) Les études de Lettres reposent plus ou moins sur un système **compétitif**. En effet, pour réussir ces études jusqu'en Licence 3, les étudiants **ont tout intérêt** à rendre **des travaux** et **des devoirs personnels meilleurs que ceux des autres** afin d'obtenir les **meilleures notes possibles**. De façon évidente, **la sélection en Master et Doctorat se fait au détriment des autres étudiants.** A ce niveau, **la compétition est concrètement présente** et repose notamment sur **les résultats des années précédentes**. Les étudiants doivent donc être **plus performants que les autres**, et ce dès les premières années de Licence, en vue de **cette sélection qui repose sur une réelle compétition.**
Dans ce cadre, il vous arrive donc **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'être le plus performant possible** et **d'être meilleur que les autres étudiants** de votre formation afin **de mettre en avant vos compétences** et **de donner le maximum de vous-même pour dépasser les autres**.
*Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans **ce système compétitif et également de recherche de performance**. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet **d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,** que vous connaissez **très peu voire pas du tout**, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est **pas familier(ère)** et qui est **éloigné(e) de vous**, vous demeurez dans un environnement **compétitif** et également de **recherche et de but de performance**.*

e) Il vous arrive **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'améliorer et d'augmenter vos connaissances** et **d'apprendre de nouveaux concepts** afin **de maîtriser l'ensemble du contenu de votre formation** et **de développer vos compétences dans le domaine**.
Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ***ce système de recherche de maîtrise****. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet* ***d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,*** *que vous connaissez* ***très peu voire pas du tout****, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est* ***pas familier(ère)*** *et qui est* ***éloigné(e) de vous****, vous demeurez dans un environnement de* ***recherche et de but de maîtrise****.*

f) Il vous arrive **très souvent** à l'Université de devoir réaliser des travaux ou **devoirs** personnels dont **le but est d'être le plus performant possible** et **d'être meilleur que les autres étudiants** de votre formation afin **de mettre en avant vos compétences** et **de donner le maximum de vous-même pour dépasser les autres**.
Pour cette étude, vous allez devoir répondre à différentes questions qui s'inscrivent dans ***ce système de recherche de performance****. Pour certaines d'entre elles, vous devez vous prononcer au sujet* ***d'un(e) étudiant(e) type de votre promotion universitaire, de même âge et de même sexe que vous,*** *que vous connaissez* ***très peu voire pas du tout****, et avec lequel (laquelle) vous n'entretenez pas de relation. Avec cet(te) étudiant(e), qui ne vous est* ***pas familier(ère)*** *et qui est* ***éloigné(e) de vous****, vous demeurez dans un environnement de* ***recherche et de but de performance****.*

Annexe 40. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procédure

Ces analyses consistaient à vérifier le bon fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Des questions concernaient le rappel de la procédure, d'autres concernaient la perception *réelle* des participants.

1 - Rappel de la situation induite

Les participants ont dû rappeler la situation dans laquelle ils avaient été placés en fonction de l'environnement universitaire tronqué (compétition vs. coopération), en complétant un mot à trous : **CO _ PE _ _ TION** par compétition ou coopération. Ce rappel n'avait pas lieu pour la condition contrôle, puisqu'il s'agissait d'une condition dans laquelle nous ne manipulions pas la situation, seulement les buts d'accomplissement par rapport au travail universitaire. Les résultats obtenus du Chi² montraient que les participants rappelaient correctement la situation dans laquelle ils étaient, $Chi^2 = 58.77$, ddl = 1, $p < .0001$. Pour détailler ces résultats, sur les 41 participants ayant été assignés à une situation de compétition, 38 participants ont complété le mot à trou par « compétition ». Sur les 40 participants confrontés à la situation de coopération, 37 participants ont complété le mot à trou par « coopération ».

2 - Rappel du but d'accomplissement par rapport au travail universitaire

Pour cette question, les participants devaient rappeler le but d'accomplissement induit (performance vs. maîtrise) concernant leur travail à l'Université. Dans l'ensemble, le Chi² montrait que les étudiants ont rappelé correctement le type de but d'accomplissement, $Chi^2 = 65.10$, ddl = 1, $p < .0001$. Plus précisément, les participants dont le rappel du but de leur travail universitaire était tronqué sur la performance étaient 56 sur 61 à rappeler le bon type de but d'accomplissement, quant aux participants dont le rappel du but de leur travail universitaire était tronqué sur la maîtrise étaient 48 sur 59 à rappeler le bon type de but d'accomplissement.

3 - Rappel de la distance avec la cible

Les participants devaient rappeler si la cible avec laquelle ils devaient se comparer était proche ou éloignée d'eux sachant que dans cette étude la cible était toujours éloignée. Nous avons donc calculé la fréquence du nombre de réponses correctes. Ils étaient 94,21 % à rappeler la bonne réponse (*i.e.*, cible éloignée), soit 114 participants sur 121 à remémorer qu'ils devaient se comparer à une cible éloignée d'eux.

4 - Perception de compétition et coopération avec la cible de comparaison

Ces deux questions permettaient de déterminer dans quelle mesure les participants se percevaient *réellement* en compétition ou en coopération avec à la cible de comparaison. L'analyse de variance a été réalisée sur le plan suivant : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise) X 2, Perception du rapport avec la cible de comparaison (compétition vs. coopération). Les deux premières variables étaient de type intersujets et la troisième était de type intrasujet.
Nous observions un effet significatif d'interaction entre la « perception du rapport avec la cible de comparaison » et la « situation » dans laquelle était placé le participant, $F(2, 113) = 4.01$, $p < .02$, $\eta^2 = .07$. En situation coopérative, les participants se percevaient davantage en coopération ($M = 3.58$; $SD = 1.68$) qu'en compétition ($M = 2.33$; $SD = 1.58$) avec la cible de comparaison, $F(1, 113) = 9.73$, $p < .002$. En revanche, en situation compétitive, les participants se percevaient davantage en compétition avec la cible de comparaison ($M = 3.63$;

SD = 1.93) qu'en situation coopérative (*M* = 2.33 ; *SD* = 1.58) et qu'en situation contrôle (*M* = 2.41 ; *SD* = 1.80), respectivement $F(1, 113) = 10.52$, $p < .002$ et $F(1, 113) = 9.00$, $p < .003$. Ces résultats correspondaient bien à notre manipulation expérimentale. Toutefois, nous notions qu'en situation contrôle, les participants se percevaient davantage en coopération (*M* = 3.54 ; *SD* = 2.01) qu'en compétition (*M* = 2.41 ; *SD* = 1.80) avec la cible de comparaison, $F(1, 113) = 7.72$, $p < .01$. De nombreuses recherches réalisées auprès d'étudiants en psychologie montrent une expression d'OC dans une comparaison à une cible éloignée, c'est pour cela que nous attendions à ce qu'ils se perçoivent davantage en compétition avec autrui. Néanmoins ce résultat confirme, comme nous l'avions observé auparavant, qu'en condition contrôle les étudiants en Lettres se sentent davantage en coopération avec autrui (voir étude 4) que les étudiants en économie (voir étude 5) (Van Lange et al., 2011). Pour conclure, dans l'ensemble, ces résultats sont cohérents avec la manipulation expérimentale.

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	2362,336	1	2362,336	676,1206	0,000000
Situation	16,747	2	8,373	2,3965	0,095647
But d'accomplissement	0,840	1	0,840	0,2405	0,624798
Situation*But d'accomplissement	1,064	2	0,532	0,1523	0,858947
Erreur	394,817	113	3,494		
Perception rapport cible	***31,339***	***1***	***31,339***	***9,7592***	***0,002267***
Perception rapport cible*Situation	***25,784***	***2***	***12,892***	***4,0146***	***0,020684***
Perception rapport cible*But d'accomplissement	0,196	1	0,196	0,0611	0,805144
Perception rapport cible*Situation*But d'accomplissement	3,061	2	1,531	0,4767	0,622100
Erreur	362,870	113	3,211		

5 - Perception de distance par rapport à la cible de comparaison

Deux questions permettaient d'observer si les participants se sentaient proches ou éloignés de la cible de comparaison. Le plan d'analyse était : 3, Situation (compétitive vs. coopérative vs. contrôle) X 2, But d'accomplissement par rapport au travail universitaire (performance vs. maîtrise) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (familier vs. éloigné), les deux premières variables étaient de type intersujets et la troisième de type intrasujet.

L'ANOVA a montré un effet principal significatif de la variable « distance perçue avec la cible de comparaison », $F(1, 112) = 31.48$, $p < .0001$, $\eta^2 = .22$. En d'autres termes, quels que soient la situation et le but d'accomplissement par rapport au travail universitaire, les participants percevaient la cible de comparaison plus éloignée (*M* = 4.68 ; *SD* = 1.81) que proche d'eux (*M* = 2.98 ; *SD* = 1.75). Ce résultat confirmait que, conformément à la manipulation expérimentale, les participants percevaient qu'ils devaient se comparer à une cible éloignée d'eux.

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	3460,709	1	3460,709	3250,632	0,000000
Situation	0,631	2	0,315	0,296	0,744236
But d'accomplissement	0,116	1	0,116	0,109	0,742261

Situation*But d'accomplissement	0,216	2	0,108	0,102	0,903459
Erreur	119,238	112	1,065		
Distance perçue cible	***172,085***	***1***	***172,085***	***31,479***	***0,000000***
Distance perçue cible*Situation	2,251	2	1,126	0,206	0,814223
Distance perçue cible*But d'accomplissement	4,459	1	4,459	0,816	0,368372
Distance perçue cible*Situation*But d'accomplissement	1,163	2	0,582	0,106	0,899149
Erreur	612,264	112	5,467		

Annexe 41. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	9044,815	1	9044,815	18683,21	0,000000
Situation	0,190	2	0,095	0,20	0,821978
But d'accomplissement	0,629	1	0,629	1,30	0,256551
Situation*But d'accomplissement	0,163	2	0,081	0,17	0,845694
Erreur	55,673	115	0,484		
Cible de jugement	0,435	1	0,435	2,28	0,134102
Cible de jugement*Situation	0,020	2	0,010	0,05	0,947978
Cible de jugement*But d'accomplissement	0,432	1	0,432	2,26	0,135382
Cible de jugement*Situation*But d'accomplissement	0,677	2	0,338	1,77	0,174741
Erreur	21,965	115	0,191		
Polarité	111,959	1	111,959	109,94	0,000000
Polarité*Situation	0,476	2	0,238	0,23	0,791776
Polarité*But d'accomplissement	2,011	1	2,011	1,97	0,162638
Polarité*Situation*But d'accomplissement	0,003	2	0,002	0,00	0,998350
Erreur	117,111	115	1,018		
Cible de jugement*Polarité	3,479	1	3,479	8,05	0,00537

					7
Cible de jugement*Polarité*Situation	0,480	2	0,240	0,56	0,575044
Cible de jugement*Polarité*But d'accomplissement	0,215	1	0,215	0,50	0,481962
Cible de jugement*Polarité*But d'accomplissement*Situation	0,076	2	0,038	0,09	0,915692
Erreur	49,688	115	0,432		

Annexe 42. Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui

Repeated Measures Analysis of Variance (Données étude 9) Sigma-restricted parameterization Effective hypothesis decomposition

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord. Orig.	31467,24	1	31467,24	12758,32	0,000000
Situation	***23,86***	***2***	***11,93***	***4,84***	***0,009719***
But d'accomplissement	0,06	1	0,06	0,03	0,872571
Situation*But d'accomplissement	0,20	2	0,10	0,04	0,960730
Erreur	268,84	109	2,47		
Cible de jugement	***150,05***	***1***	***150,05***	***97,38***	***0,000000***
Cible de jugement*Situation	1,27	2	0,63	0,41	0,663805
Cible de jugement*But d'accomplissement	0,02	1	0,02	0,01	0,921059
Cible de jugement*Situation*But d'accomplissement	1,34	2	0,67	0,43	0,648708
Erreur	167,95	109	1,54		
Adjectifs de valeur	***156,34***	***5***	***31,27***	***82,10***	***0,000000***
Adjectifs de valeur*Situation	***13,38***	***10***	***1,34***	***3,51***	***0,000164***
Adjectifs de valeur*But d'accomplissement	***5,30***	***5***	***1,06***	***2,78***	***0,017096***
Adjectifs de valeur*Situation*But d'accomplissement	3,27	10	0,33	0,86	0,571659
Erreur	207,55	545	0,38		
Cible de jugement*Adjectifs de valeur	***110,60***	***5***	***22,12***	***54,99***	***0,000000***
Cible de jugement*Adjectifs de valeur*Situation	4,72	10	0,47	1,17	0,305461
Cible de jugement*Adjectifs de valeur*But d'accomplissement	0,77	5	0,15	0,38	0,860596
Cible de jugement*Adjectifs de valeur*But d'accomplissement*Situation	4,63	10	0,46	1,15	0,321536
Erreur	219,22	545	0,40		

Annexe 43. Jugement des participants sur les buts d'accomplissements

	SC	**Degré de**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	10499,29	1	10499,29	2585,439	0,000000
Situation	10,10	2	5,05	1,243	0,29239

					7
But d'accomplissement	0,39	1	0,39	0,096	0,757532
Situation*But d'accomplissement	4,28	2	2,14	0,528	0,591556
Erreur	446,70	110	4,06		
But mesuré	***135,82***	***1***	***135,82***	***56,306***	***0,000000***
But mesuré*Situation	10,40	2	5,20	2,156	0,120705
But mesuré*But d'accomplissement	0,35	1	0,35	0,146	0,703125
But mesuré*Situation*But d'accomplissement	0,40	2	0,20	0,082	0,920951
Erreur	265,33	110	2,41		
Dimension	5,31	1	5,31	2,498	0,116864
Dimension*Situation	0,48	2	0,24	0,113	0,893442
Dimension*But d'accomplissement	2,01	1	2,01	0,948	0,332315
Dimension*Situation*But d'accomplissement	3,83	2	1,92	0,903	0,408422
Erreur	233,63	110	2,12		
But mesuré*Dimension	***113,04***	***1***	***113,04***	***61,920***	***0,000000***
But mesuré*Dimension*Situation	5,91	2	2,95	1,618	0,203050
But mesuré*Dimension*But d'accomplissement	3,52	1	3,52	1,929	0,167657
But mesuré*Dimension*Situation*But d'accomplissement	7,82	2	3,91	2,141	0,122391
Erreur	200,81	110	1,83		

7- ANNEXES ETUDE 7

Annexe 44. Consignes selon la condition de réalisation de la tâche fictive et le niveau de difficulté se la tâche

a) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 2ème année abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vous serez **associé** pour cette tâche avec un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **coopération avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les

binômes seront récompensés en fonction de la **qualité de leur coopération**, ainsi nous vous encourageons **à coopérer** de la meilleure manière possible sur cette tâche **avec cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche coopérative de niveau Licence 2ème année avec cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

b) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 3ème année difficilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vous serez **associé** pour cette tâche avec un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **coopération avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les binômes seront récompensés en fonction de la **qualité de leur coopération**, ainsi nous vous encourageons **à coopérer** de la meilleure manière possible sur cette tâche **avec cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche coopérative de niveau Licence 3ème année avec cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

c) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 1ère année facilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vos résultats seront **comparés** avec ceux d'un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **compétition avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les étudiants **les plus performants sur cette compétition** seront récompensés, ainsi nous vous encourageons à être le plus **compétitif** possible **comparativement à cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche compétitive** de **niveau Licence 1ère année face à cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

d) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 2ème année abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vos résultats seront **comparés** avec ceux d'un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **compétition avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les étudiants **les plus performants sur cette compétition** seront récompensés, ainsi nous vous encourageons à être le plus **compétitif** possible **comparativement à cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche compétitive** de **niveau Licence 2ème année face à cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

e) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 3ème année difficilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vos résultats seront **comparés** avec ceux d'un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **compétition avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les étudiants **les plus performants sur cette compétition** seront récompensés, ainsi nous vous encourageons à être le plus **compétitif** possible **comparativement à cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche compétitive** de **niveau Licence 3ème année face à cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

f) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des

connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser une **tâche de psychologie de niveau de Licence 1ère année facilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année**.
Pour les besoins de cette étude, vous allez réaliser cette tâche dans le but de la **pré-tester et d'étoffer nos bases de données**, vous **ne serez donc pas évalué** sur la réussite ou l'échec à cette tâche. De **nombreux étudiants de votre promotion** vont être sollicités pour **pré-tester cette tâche**. Parmi ces étudiants de votre **promotion de Licence 2ème année**, cette tâche sera réalisée par conséquent par **un(e) étudiant(e)** de même âge et de même sexe que vous **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**.
Avant que vous, tout comme cet(te) autre étudiant(e), ne fassiez **la tâche de niveau Licence 1ère année sur laquelle vous ne serez pas évalué**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

g) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser une **tâche de psychologie de niveau de Licence 2ème année abordable pour un étudiant de Licence 2ème année**.
Pour les besoins de cette étude, vous allez réaliser cette tâche dans le but de la **pré-tester et d'étoffer nos bases de données**, vous **ne serez donc pas évalué** sur la réussite ou l'échec à cette tâche. De **nombreux étudiants de votre promotion** vont être sollicités pour **pré-tester cette tâche**. Parmi ces étudiants de votre **promotion de Licence 2ème année**, cette tâche sera réalisée par conséquent par **un(e) étudiant(e)** de même âge et de même sexe que vous **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**.
Avant que vous, tout comme cet(te) autre étudiant(e), ne fassiez **la tâche de niveau Licence 2ème année sur laquelle vous ne serez pas évalué**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

h) Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser une **tâche de psychologie de niveau de Licence 3ème année difficilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année**.
Pour les besoins de cette étude, vous allez réaliser cette tâche dans le but de la **pré-tester et d'étoffer nos bases de données**, vous **ne serez donc pas évalué** sur la réussite ou l'échec à cette tâche. De **nombreux étudiants de votre promotion** vont être sollicités pour **pré-tester cette tâche**. Parmi ces étudiants de votre **promotion de Licence 2ème année**, cette tâche sera réalisée par conséquent par **un(e) étudiant(e)** de même âge et de même sexe que vous **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**.

i) **Avant que vous, tout comme cet(te) autre étudiant(e),** ne fassiez **la tâche de niveau Licence 3ème année sur laquelle vous ne serez pas évalué**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.
Dans le cadre de recherches concernant l'étude du niveau moyen des Universités, de nombreux étudiants de diverses disciplines vont être sollicités afin d'analyser leurs connaissances. L'analyse des connaissances des étudiants en psychologie faisant partie de ces recherches, nous vous invitons aujourd'hui à participer à cette étude. Vous allez donc devoir réaliser **une tâche de psychologie de niveau de Licence 1ère année facilement abordable pour un étudiant de Licence 2ème année.**
Afin de permettre une meilleure visibilité dans cette analyse, vous serez **associé** pour cette tâche avec un(e) étudiant(e), au sein de votre promotion, de même âge et de même sexe que vous. Bien qu'il s'agisse d'une **coopération avec un(e) étudiant(e) de votre promotion de Licence 2ème année**, il s'agira d'un(e) étudiant(e) **dont vous n'êtes pas particulièrement proche**, voire même qui vous **est éloigné(e) et non familier(e)**. Les binômes seront récompensés en fonction de la **qualité de leur coopération**, ainsi nous vous encourageons **à coopérer** de la meilleure manière possible sur cette tâche **avec cet(te) autre étudiant(e).**
Avant que vous ne fassiez la **tâche coopérative de niveau Licence 1ère année avec cet(te) étudiant(e)**, veuillez répondre tout d'abord aux questions suivantes.

Annexe 45. Questionnaire étude 7

Pour commencer, merci de répondre à ces trois premières questions :
- Veuillez rappeler le type d'étudiant qui va réaliser la même tâche que vous : **FAMILIER** ou **ELOIGNÉ** *(entourez votre réponse)*
- Veuillez rappeler, pour la réalisation de cette tâche, le contexte dans lequel vous êtes avec cet(te) étudiant(e) : **CO_PE_ _TION** *(mot à compléter)*

- Veuillez rappeler le niveau de la tâche que vous allez devoir réaliser : **Licence 1ère année** ou **Licence 2ème année** ou **Licence 3ème année** *(entourez votre réponse)*
Ce questionnaire est anonyme et il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses.

Quelle est la probabilité que vous réussissiez cette tâche de psychologie ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ait des difficultés concernant cette tâche de psychologie ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que plus tard vous ne soyez pas à la hauteur dans votre travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que lors de sa vie professionnelle cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, rate une promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous exerciez dans quelques années le métier que vous souhaitez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'entretienne pas de bons rapports avec ses futurs collègues de travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous restiez après cette année universitaire en bon terme avec les étudiants de votre promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'ait pas un métier en rapport avec ses études ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, obtienne son année universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un travail bien rémunéré quelques années après vos derniers diplômes ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité qu'à terme cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, réussisse son cursus universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, mène plus tard la vie qu'il/elle espère ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, exerce dans quelques années le métier qu'il/elle souhaite ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, réussisse cette tâche de psychologie ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que plus tard cet(te) autre étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ne soit pas à la hauteur dans son travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'ayez pas un métier en rapport avec vos études ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez de bons résultats à vos prochains examens ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous n'entreteniez pas de bons rapports avec vos futurs collègues de travail ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, reste après cette année universitaire en bon terme avec les autres étudiants de sa promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous ayez des difficultés concernant cette tâche de psychologie ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous obteniez votre année universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, ait dans l'avenir des problèmes financiers ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que vous meniez plus tard la vie que vous espérez ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, obtienne de bons résultats à ses prochains examens ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que lors de votre vie professionnelle vous ratiez une promotion ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité qu'à terme vous réussissiez votre cursus universitaire ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Quelle est la probabilité que cet(te) étudiant(e), de mêmes âge et sexe que vous, n'ait pas un travail bien rémunéré quelques années après ses derniers diplômes ?

Pas du tout		ni l'un ni l'autre			Tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7

Etes-vous d'accord avec ces propositions… :

	Pas du tout 1	2	3	4	5	6	Tout à fait 7
1. Les étudiants de ma promotion s'entraident et coopèrent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Le travail en coopération induit des tensions entre les personnes	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Je pense être éloigné(e) et non familier(e) des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

4. Le travail en coopération amène à de meilleurs résultats que le travail en competition	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Je suis en compétition avec les autres étudiants dans ma promotion universitaire	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Je pense être éloigné(e) et non familier(e) de cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. La compétition est génératrice de conflits	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Je pense être en coopération avec cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. La compétition est plus appropriée que la coopération pour une bonne performance	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Je pense être proche et familier(e) de cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Je pense être proche et familier(e) des étudiants de ma promotion	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. La compétition m'encourage à augmenter mes efforts	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Je pense être en compétition avec cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que moi	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Comment vous caractériseriez-vous ? Etes-vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Compétitif(ve)							
Efficace							
Courageux(se)							
Franc							
Sympathique							
Attentionné(e)							
Convaincant(e)							
Fiable							
Persévérant(e)							
Juste							
Affectueux(se)							
Compréhensif(ve)							
Dominant(e)							
Compétente(e)							
Sérieux(se)							
Digne de confiance							
Aimable							
Tolérant(e)							
Ambitieux(se)							
Performant(e)							
Motivé(e)							
Respectueux(se)							
Amical(e)							
Dévoué(e)							
Sûr(e) de soi							
Créatif(ve)							
Travailleur(se)							
Poli(e)							
Sociable							
Altruiste							

Comment caractériseriez-vous cet(te) étudiant(e) de mêmes âge et sexe que vous ? Est-il/elle selon vous …

	Pas du tout						Tout à fait
Compétitif(ve)							

Efficace							
Courageux(se)							
Franc							
Sympathique							
Attentionné(e)							
Convaincant(e)							
Fiable							
Persévérant(e)							
Juste							
Affectueux(se)							
Compréhensif(ve)							
Dominant(e)							
Compétente(e)							
Sérieux(se)							
Digne de confiance							
Aimable							
Tolérant(e)							
Ambitieux(se)							
Performant(e)							
Motivé(e)							
Respectueux(se)							
Amical(e)							
Dévoué(e)							
Sûr(e) de soi							
Créatif(ve)							
Travailleur(se)							
Poli(e)							
Sociable							
Altruiste							

	Pas du tout						Tout à fait
Il est important pour moi de mieux réussir que les autres étudiants							
Il est important pour moi de bien réussir comparativement aux autres dans cette formation							
Mon but dans cette formation est d'avoir de meilleures notes que la plupart des étudiants							
Parfois j'ai peur de ne pas comprendre le contenu des cours de manière aussi approfondie que je le souhaiterais							
Je suis parfois soucieux(se) du fait que je ne pourrais pas apprendre tout ce qu'il y a apprendre dans cette formation							
Je m'inquiète de ne pas apprendre autant que je le pourrais dans cette formation							
C'est important pour moi de comprendre le contenu de cette formation de façon aussi approfondie que possible							
Je désire maîtriser complètement le contenu de cette formation							
Je veux apprendre autant que possible de cette formation							
Mon but dans cette formation est d'éviter de mal réussir							
Je veux seulement éviter d'échouer dans cette formation							
Ma peur d'échouer dans cette formation est souvent ce qui me motive							

Merci d'indiquer pour finir

Votre âge : Votre sexe :

Votre année et votre cursus universitaire :

Annexe 46. Informations complémentaires concernant le groupe contrôle de l'étude 7

Il est à noter que suite à la passation des différentes conditions précédemment exposées, nous avions ajouté, conformément aux études précédentes, une condition de contrôle concernant la condition de réalisation de la tâche fictive. Pour des raisons logistiques, cette condition contrôle n'avait pas pu être réalisée auprès de la même population, ni à la même période de l'année universitaire que les conditions de compétition et de coopération. Alors que les conditions de compétition et de coopération se sont déroulées auprès d'étudiants en psychologie et au milieu du second semestre, la condition contrôle avait été réalisée auprès d'étudiants en LEA (i.e., langues étrangères appliquées) juste avant les examens.

En outre, rappelons que contrairement à la deuxième année de psychologie, les étudiants en deuxième année de LEA sont explicitement portés vers la coopération en raison de la formation et de leur petit nombre dès la première année. Par ailleurs, ces étudiants sont presque assurés d'avoir une place en master 2 contrairement aux étudiants en psychologie.

De plus, les étudiants en LEA mentionnaient davantage être en coopération avec leurs camarades et la cible de comparaison que ne le faisaient les étudiants de psychologie. Contrairement à nos hypothèses initiales, dans ces conditions, il est peu probable que la condition contrôle donne lieu à des résultats proches de ceux de la condition de compétition. Notons d'ailleurs que les analyses statistiques réalisées en tenant compte de cette condition contrôle de réalisation de la tâche fictive faisaient disparaître les effets précédemment présentés.

Par conséquent, nous n'avons pas pris en considération cette condition contrôle dans la présentation et le traitement de l'étude 7. Nous présentons, toutefois, les analyses de variance englobant la condition contrôle dans les annexes ci-dessous. Pour conclure, une attention particulière doit être prise sur ces erreurs méthodologiques.

Annexe 47. Analyses préliminaires concernant la vérification de notre procedure

Ces analyses consistaient à vérifier le fonctionnement de notre manipulation expérimentale. Tout d'abord, les résultats présentés seront ceux relatifs aux rappels que les étudiants ont dû réaliser lors de la passation du questionnaire. Ensuite, nous observerons les résultats relatifs aux variables concernant la perception *réelle* du participant de son rapport avec la cible de comparaison. Les résultats tiennent compte des données manquantes.

1 - Rappel de la condition de réalisation de la tâche

Les participants ont dû rappeler la condition dans laquelle ils se trouvaient lors de la réalisation de la tâche par rapport à la cible de comparaison (compétition vs. coopération), pour la réalisation de la tâche fictive, en complétant un mot à trous : CO _ PE _ _ TION (i.e., par coopération ou compétition). Les résultats obtenus du Chi² montraient que les participants rappelaient correctement la condition dans laquelle ils étaient, $Chi^2 = 121$, ddl = 1, $p < .0001$. Pour détailler ces résultats, sur les 60 participants ayant été dans la condition compétition, les 60 participants ont compléter le mot à trou par « compétition ». Sur les 61 participants confrontés à la condition coopération, les 61 participants ont complété le mot à trou par « coopération ».

2 - Rappel du niveau de difficulté de la tâche

Pour cette question, les participants devaient rappeler le niveau de difficulté de la tâche fictive. Dans l'ensemble, le Chi² montrait que les étudiants ont rappelé correctement la difficulté de la tâche, $Chi^2 = 173.28$, ddl = 1, $p < .0001$. Plus précisément, les participants ayant eu à faire à une tâche facilement abordable étaient 31 sur 40 à rappeler le bon niveau de difficulté de la tâche, lorsque la tâche était abordable les participants étaient 39 sur 40 à rappeler le bon niveau de difficulté de la tâche, enfin dans le cas de la tâche difficilement abordable, ils étaient 37 sur 41 à rappeler le bon niveau de difficulté de la tâche.

3 - Rappel de la distance par rapport à la cible

Les participants devaient préciser si la cible avec laquelle ils devaient se comparer était proche ou éloignée d'eux. Il ne s'agissait pas d'une variable indépendante puisque la cible était pour tous les participants éloignée d'eux. Nous avons calculé la fréquence du nombre de réponses correctes. Ils étaient 98,35 % à rappeler la bonne réponse (*i.e.*, cible éloignée), soit 119 participants sur 121 à remémorer qu'ils devaient se comparer à une cible éloignée d'eux.

4 - Perception du participant de son rapport avec la cible de comparaison

Ces deux questions nous ont permis de déterminer le rapport, en termes de compétition et de coopération, que les participants entretenaient *réellement* avec à la cible de comparaison. L'analyse de variance

s'est faite selon le plan suivant : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable) X 2, Rapport perçu avec la cible de comparaison (Compétition vs. Coopération). Les deux premières variables étaient de type intersujets et la troisième était de type intrasujet.
Le traitement montrait un effet significatif d'interaction entre la « condition de réalisation de la tâche fictive » et « le rapport perçu avec la cible de comparaison », $F(1, 115) = 26.59$, $p < .0001$, $\eta^2 = .24$. Les participants se percevaient davantage en coopération avec la cible en condition coopérative de réalisation de la tâche ($M = 4.89$; $SD = 1.48$) qu'en condition compétitive de réalisation de la tâche ($M = 3.28$; $SD = 1.70$), $F(1, 115) = 30.89$, $p < .0001$; alors qu'ils se percevaient davantage en compétition avec la cible en condition compétitive de réalisation de la tâche ($M = 3.10$; $SD = 1.76$) qu'en condition coopérative de réalisation de la tâche ($M = 2.40$; $SD = 1.53$), $F(1, 115) = 5.94$, $p < .02$. Ces résultats correspondaient à notre manipulation expérimentale.

	SC	**Degr. de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
ord. Origine	2825,064	1	2825,064	1409,097	0,000000
ord. Origine	12,312	1	12,312	6,141	0,014660
Condition tâche	8,040	2	4,020	2,005	0,139339
Niveau difficulté tâche	***20,935***	***2***	***10,467***	***5,221***	***0,006756***
Condition tâche*Niveau difficulté tâche	230,561	115	2,005		
Erreur	108,097	1	108,097	35,707	0,000000
Rapport perçu	***80,482***	***1***	***80,482***	***26,585***	***0,000001***
Rapport perçu*Condition tâche	6,072	2	3,036	1,003	0,370039
Rapport perçu*Niveau difficulté tâche	13,008	2	6,504	2,148	0,121332
Rapport perçu*Condition tâche*Niveau difficulté tâche	348,146	115	3,027		

AVEC CONDITION CONTRÔLE	**SC**	**Degr. de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
ord. Origine	4109,844	1	4109,844	1849,606	0,000000
Condition tâche	***13,977***	***2***	***6,988***	***3,145***	***0,045549***
Niveau difficulté tâche	***15,389***	***2***	***7,694***	***3,463***	***0,033543***
Condition tâche*Niveau difficulté tâche	21,430	4	5,357	2,411	0,051042
Erreur	382,186	172	2,222		
Rapport perçu	***144,441***	***1***	***144,441***	***47,073***	***0,000000***
Rapport perçu*Condition tâche	***81,538***	***2***	***40,769***	***13,287***	***0,000004***
Rapport perçu*Niveau difficulté tâche	10,316	2	5,158	1,681	0,189236

Rapport perçu*Condition tâche*Niveau difficulté tâche	16,155	4	4,039	1,316	0,265858
Erreur	527,771	172	3,068		

5 - Perception de la distance entre le participant et la cible de comparaison

Deux questions permettaient d'observer si les participants se sentaient proches ou éloignés de la cible de comparaison. Le plan d'analyse était : 2, Condition de réalisation de la tâche fictive (compétitive vs. coopérative) X 3, Niveau de difficulté de la tâche (facilement abordable vs. abordable vs. difficilement abordable) X 2, Distance perçue avec la cible de comparaison (Familier vs. Eloigné), les deux premières variables étaient de type intersujets et la troisième de type intrasujet.

Le traitement statistique a montré un effet principal significatif de la variable « distance perçue avec la cible de comparaison », $F(1, 115) = 15.54$, $p < .0001$, $\eta^2 = .12$. En d'autres termes, quels que soient la condition de réalisation de la tâche et le niveau de difficulté de la tâche, les participants percevaient la cible de comparaison plus éloignée ($M = 4.29$; $SD = 1.68$) que proche d'eux ($M = 3.26$; $SD = 1.48$). Ce résultat confirmait que les participants percevaient la cible de comparaison éloignée conformément à notre manipulation.

	SC	**Degr. de Liberté**	**MC**	**F**	**p**
ord. Origine	3456,214	1	3456,214	3602,321	0,000000
Condition tâche	0,214	1	0,214	0,223	0,637399
Niveau difficulté tâche	1,271	2	0,636	0,662	0,517549
Condition tâche*Niveau difficulté tâche	1,045	2	0,523	0,545	0,581469
Erreur	110,336	115	0,959		
Distance perçue	***64,183***	***1***	***64,183***	***15,538***	***0,000139***
Distance perçue*Condition tâche	5,559	1	5,559	1,346	0,248418
Distance perçue*Niveau difficulté tâche	5,232	2	2,616	0,633	0,532654
Distance perçue*Condition tâche*Niveau difficulté tâche	2,210	2	1,105	0,267	0,765784
Erreur	475,026	115	4,131		

AVEC CONDITION CONTRÔLE	**SC**	**Degr. de Liberté**	**MC**	**F**	**p**
ord. Origine	5166,192	1	5166,192	5595,246	0,000000
Condition tâche	0,216	2	0,108	0,117	0,889543
Niveau difficulté tâche	1,116	2	0,558	0,604	0,547504
Condition tâche*Niveau difficulté tâche	2,151	4	0,538	0,582	0,675802
Erreur	158,811	172	0,923		
Distance perçue	***140,895***	***1***	***140,895***	***32,962***	***0,000000***

Distance perçue*Condition tâche	14,178	2	7,089	1,658	0,193456
Distance perçue*Niveau difficulté tâche	3,547	2	1,774	0,415	0,661057
Distance perçue*Condition tâche*Niveau difficulté tâche	4,207	4	1,052	0,246	0,911735
Erreur	735,201	172	4,274		

Annexe 48. Jugement des participants sur leur perception comparative de l'avenir

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	8769,281	1	8769,281	15667,52	0,000000
Condition tâche	0,428	1	0,428	0,76	0,383732
Niveau de difficulté tâche	0,343	2	0,171	0,31	0,736996
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	1,245	2	0,623	1,11	0,332306
Erreur	64,367	115	0,560		
Cible de jugement	0,404	1	0,404	3,16	0,078163
Cible de jugement*Condition tâche	0,377	1	0,377	2,94	0,088910
Cible de jugement*Niveau de difficulté tâche	0,085	2	0,042	0,33	0,718806
Cible de jugement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	0,248	2	0,124	0,97	0,382114
Erreur	14,711	115	0,128		
Polarité	***120,584***	***1***	***120,584***	***120,65***	***0,000000***
Polarité*Condition tâche	1,513	1	1,513	1,51	0,221088
Polarité*Niveau de difficulté tâche	5,941	2	2,971	2,97	0,055141
Polarité*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	5,120	2	2,560	2,56	0,081604
Erreur	114,939	115	0,999		
Cible de jugement*Polarité	0,847	1	0,847	2,17	0,143488
Cible de jugement*Polarité*Condition tâche	1,170	1	1,170	3,00	0,086186
Cible de jugement*Polarité*Niveau de difficulté tâche	***2,891***	***2***	***1,445***	***3,70***	***0,027694***
Cible de jugement*Polarité*Niveau de difficulté	0,316	2	0,158	0,40	0,6686

tâche*Condition tâche					06
Erreur	44,915	115	0,391		

AVEC CONDITION CONTROLE	**SC**	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	13115,83	1	13115,83	18365,49	0,000000
Condition tâche	0,43	2	0,21	0,30	0,741244
Niveau de difficulté tâche	2,29	2	1,15	1,60	0,203956
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	2,78	4	0,70	0,97	0,422915
Erreur	122,83	172	0,71		
Cible de jugement	0,39	1	0,39	2,33	0,128337
Cible de jugement*Condition tâche	0,42	2	0,21	1,25	0,289209
Cible de jugement*Niveau de difficulté tâche	0,06	2	0,03	0,19	0,830667
Cible de jugement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	0,33	4	0,08	0,49	0,739755
Erreur	28,95	172	0,17		
Polarité	***148,05***	***1***	***148,05***	***141,76***	***0,000000***
Polarité*Condition tâche	4,72	2	2,36	2,26	0,107594
Polarité*Niveau de difficulté tâche	3,70	2	1,85	1,77	0,172870
Polarité*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	8,60	4	2,15	2,06	0,088241
Erreur	179,63	172	1,04		
Cible de jugement*Polarité	1,35	1	1,35	2,88	0,091258
Cible de jugement*Polarité*Condition tâche	1,17	2	0,59	1,26	0,287088
Cible de jugement*Polarité*Niveau de difficulté tâche	1,97	2	0,98	2,11	0,124289
Cible de jugement*Polarité*Niveau de difficulté tâche*Condition tâche	1,62	4	0,40	0,87	0,484347
Erreur	80,23	172	0,47		

Annexe 49. Jugement des participants sur la valeur sociale des cibles soi et autrui

	SC	Degré de - Liberté	MC	F	p
Ord.Orig.	33939,47	1	33939,47	12160,57	0,000000
Condition tâche	5,22	1	5,22	1,87	0,174304
Niveau de difficulté tâche	9,76	2	4,88	1,75	0,178527
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	***28,46***	***2***	***14,23***	***5,10***	***0,007554***
Erreur	320,96	115	2,79		
Cible de jugement	***147,87***	***1***	***147,87***	***69,13***	***0,000000***
Cible de jugement*Condition tâche	6,18	1	6,18	2,89	0,091786
Cible de jugement*Niveau de difficulté tâche	3,47	2	1,74	0,81	0,446426
Cible de jugement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	5,50	2	2,75	1,29	0,280368
Erreur	246,00	115	2,14		
Adjectifs	***102,81***	***5***	***20,56***	***56,70***	***0,000000***
Adjectifs*Condition tâche	1,59	5	0,32	0,88	0,496576
Adjectifs*Niveau de difficulté tâche	***7,23***	***10***	***0,72***	***1,99***	***0,031967***
Adjectifs*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	***6,86***	***10***	***0,69***	***1,89***	***0,043619***
Erreur	208,52	575	0,36		
Cible de jugement*Adjectifs	***89,18***	***5***	***17,84***	***55,02***	***0,000000***
Cible de jugement*Adjectifs*Condition tâche	0,95	5	0,19	0,58	0,711610
Cible de jugement*Adjectifs*Niveau de difficulté tâche	2,54	10	0,25	0,78	0,645653
Cible de jugement*Adjectifs*Niveau de difficulté tâche* Condition tâche	3,24	10	0,32	1,00	0,441975
Erreur	186,42	575	0,32		

AVEC CONDITION CONTRÔLE	SC	Degré de - Liberté	MC	F	p
Ord.Orig.	50996,14	1	50996,14	15389,89	0,000000

Condition tâche	5,69	2	2,84	0,86	0,425889
Niveau de difficulté tâche	2,82	2	1,41	0,42	0,654505
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	***37,83***	***4***	***9,46***	***2,85***	***0,025274***
Erreur	569,94	172	3,31		
Cible de jugement	***250,76***	***1***	***250,76***	***100,92***	***0,000000***
Cible de jugement*Condition tâche	8,06	2	4,03	1,62	0,200477
Cible de jugement*Niveau de difficulté tâche	2,29	2	1,15	0,46	0,631412
Cible de jugement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	6,79	4	1,70	0,68	0,604737
Erreur	427,39	172	2,48		
Adjectifs	***145,55***	***5***	***29,11***	***69,27***	***0,000000***
Adjectifs*Condition tâche	3,58	10	0,36	0,85	0,578019
Adjectifs*Niveau de difficulté tâche	3,74	10	0,37	0,89	0,541866
Adjectifs*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	***18,07***	***20***	***0,90***	***2,15***	***0,002453***
Erreur	361,40	860	0,42		
Cible de jugement*Adjectifs	***138,68***	***5***	***27,74***	***70,79***	***0,000000***
Cible de jugement*Adjectifs*Condition tâche	2,74	10	0,27	0,70	0,726300
Cible de jugement*Adjectifs*Niveau de difficulté tâche	3,70	10	0,37	0,94	0,492117
Cible de jugement*Adjectifs*Niveau de difficulté tâche* Condition tâche	7,52	20	0,38	0,96	0,510191
Erreur	336,94	860	0,39		

Annexe 50. Jugement des participants sur leurs buts d'accomplissements

	SC	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	10790,69	1	10790,69	3701,109	0,000000
Condition tâche	3,73	1	3,73	1,279	0,260395
Niveau de difficulté tâche	6,40	2	3,20	1,097	0,3373

					74
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	8,91	2	4,46	1,529	0,221186
Erreur	335,29	115	2,92		
But d'accomplissement	***171,33***	***1***	***171,33***	***148,438***	***0,000000***
But d'accomplissement*Condition tâche	0,12	1	0,12	0,106	0,745273
But d'accomplissement*Niveau de difficulté tâche	1,99	2	1,00	0,864	0,424364
But d'accomplissement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	2,28	2	1,14	0,987	0,375799
Erreur	132,74	115	1,15		
Dimension	3,59	1	3,59	2,169	0,143517
Dimension*Condition tâche	0,02	1	0,02	0,014	0,906140
Dimension*Niveau de difficulté tâche	3,34	2	1,67	1,009	0,367791
Dimension*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	3,08	2	1,54	0,930	0,397653
Erreur	190,34	115	1,66		
But d'accomplissement*Dimension	***58,97***	***1***	***58,97***	***53,315***	***0,000000***
But d'accomplissement*Dimension*Condition tâche	0,82	1	0,82	0,741	0,390977
But d'accomplissement*Dimension*Niveau de difficulté tâche	1,02	2	0,51	0,462	0,631269
But d'accomplissement*Dimension*Niveau de difficulté tâche*Condition tâche	0,82	2	0,41	0,372	0,690221
Erreur	127,20	115	1,11		

AVEC CONDITION CONTRÔLE	**SC**	**Degré de - Liberté**	**MC**	**F**	**p**
Ord.Orig.	16110,68	1	16110,68	5861,701	0,000000
Condition tâche	3,77	2	1,88	0,685	0,505477
Niveau de difficulté tâche	3,04	2	1,52	0,553	0,576312
Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	14,69	4	3,67	1,336	0,258586
Erreur	472,74	172	2,75		
But d'accomplissement	***226,73***	***1***	***226,73***	***188,817***	***0,000000***
But d'accomplissement*Condition tâche	1,94	2	0,97	0,806	0,4483

					42
But d'accomplissement*Niveau de difficulté tâche	1,58	2	0,79	0,657	0,519777
But d'accomplissement*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	4,48	4	1,12	0,933	0,446185
Erreur	206,54	172	1,20		
Dimension	***12,69***	***1***	***12,69***	***7,672***	***0,006225***
Dimension*Condition tâche	3,12	2	1,56	0,942	0,391680
Dimension*Niveau de difficulté tâche	3,18	2	1,59	0,961	0,384379
Dimension*Condition tâche*Niveau de difficulté tâche	3,54	4	0,89	0,536	0,709799
Erreur	284,60	172	1,65		
But d'accomplissement*Dimension	***101,97***	***1***	***101,97***	***92,990***	***0,000000***
But d'accomplissement*Dimension*Condition tâche	1,82	2	0,91	0,830	0,437575
But d'accomplissement*Dimension*Niveau de difficulté tâche	4,17	2	2,08	1,899	0,152774
But d'accomplissement*Dimension*Niveau de difficulté tâche*Condition tâche	2,85	4	0,71	0,651	0,627169
Erreur	188,61	172	1,10		

RESUME *LA DIMENSION COMPETITIVE DE L'OPTIMISME COMPARATIF : Une contribution expérimentale à l'étude de l'impact de la compétition sur la perception auto-avantageuse de l'avenir*

La perception optimiste que les gens ont de l'avenir a fait l'objet de nombreuses études. Elles ont conduit à observer une expression auto-avantageuse lors des comparaisons de son avenir à celui d'autrui (i.e., l'optimisme comparatif). Ces études ont examiné minutieusement les conditions de son émergence et ses explications intra-individuelles (motivationnelles et cognitives). D'autres études, rares mais souvent convaincantes, ont montré l'impact de la situation, de la position sociale et de la culture dans lesquelles l'optimisme comparatif est exprimé. Les explications qui en découlent interrogent plus largement l'influence des systèmes idéologiques, dans lesquelles sont insérés les gens, sur l'expression de l'optimisme comparatif. Ce dernier, principalement obtenu dans les cultures occidentales et des systèmes idéologiques libéraux, caractérisés par une dimension compétitive forte, entretient de nombreux liens avec la compétition tels que l'égocentrisme, l'éloignement d'autrui, l'anxiété, le contrôle, les buts de performance, ou encore une certaine utilité sociale. Afin de tester la dimension compétitive de l'optimisme comparatif ou dans quelle mesure la compétition facilite l'expression d'optimisme comparatif, nous avons mené sept études. Pour l'essentiel, elles montrent que la compétition tend à être associée à l'optimisme comparatif et à l'accroître. En outre, elles montrent la dimension d'utilité sociale de l'optimisme comparatif et que la relation entre compétition et optimisme comparatif est médiatisée par les buts de performances. Nous en concluons que l'optimisme comparatif, reflet de la compétition induite par la comparaison à autrui, est l'expression des conditions, notamment idéologiques, ultra-compétitives de nos sociétés occidentales, dans lesquelles il est exprimé.

Mots clés : Optimisme comparatif ; Compétition ; Coopération ; Comparaison sociale

ABSTRACT *COMPETITIVE DIMENSION OF COMPARATIVE OPTIMISM: An experimental contribution to the study of the impact of competition on the advantageous self-perception of the future*

Optimistic perception that people have of the future has been the subject of numerous studies. They led to observe an advantageous self expression when comparing his future to that of others (ie, comparative optimism). These studies have scrutinized the conditions of its emergence and its intra-individual explanations (motivational and cognitive). Other studies rare but often compelling, showed the impact of the situation, social position and culture in which the comparative optimism is expressed. Explanations ensuing question more broadly the influence of ideological systems in which people are inserted, the expression of comparative optimism. The latter, obtained mainly in Western cultures and liberal ideological systems, characterized by strong competitive dimension, maintains many links with the competition such as self-centeredness, the removal of others, anxiety, control, performance goals, or some social utility. To test the competitive dimension of comparative optimism or to what extent the competition facilitates the expression of comparative optimism, we conducted seven studies. In essence, they show that the competition tends to be associated with comparative optimism and grow. In addition, they show the dimension of social utility of comparative optimism and the relationship between competition and comparative optimism is mediated by performance goals. We conclude that the comparative optimism, reflecting the competition induced by comparison to others, is the expression of conditions, including ideological, ultra-competitive in our Western societies in which it is expressed.

Keywords: Comparative optimism; Competition; Cooperation; Social comparison

DISCIPLINE : Psychologie sociale

Laboratoire d'Anthropologie et de Psychologie Cognitives et Sociales (LAPCOS – EA 7278)
UFR Lettres, Arts et Sciences Humaines
Université de Nice Sophia Antipolis
Campus Saint Jean d'Angely 3 / MSHS Sud-Est
3, Bd François Mitterrand
06357 Nice Cedex 4