

Vers un modèle intégratif de la privation relative et de la gratification relative : l'instabilité à l'origine des préjugés

ÉMILIE AUGER

Université de Montréal

Il a été démontré que plus les membres d'un groupe se sentent menacés à la suite de comparaisons désavantageuses, plus ils adoptent d'attitudes négatives envers les membres des autres groupes. Toutefois, une étude récente a démontré que ceux qui ne se sentent pas menacés adoptent eux-aussi plus d'attitudes négatives (Dambrun, Taylor, McDonald, Crush, & Méot 2006). Les mécanismes psychologiques qui expliquent ces résultats sont cependant peu connus. Le but du présent article est de proposer un modèle théorique afin d'expliquer ces résultats contradictoires. Pour ce faire, nous proposons de considérer conjointement deux théories influentes dans le domaine de la psychologie sociale: la théorie de la privation relative et celle de la gratification relative. Nous avançons qu'autant la privation relative que la gratification relative peut mener à un sentiment d'incertitude lorsque les statuts des groupes sociaux sont instables, ce qui en retour motive les individus à adopter des attitudes négatives.

Mots-clés : Privation relative, gratification relative, attitudes intergroupes, stabilité

Previous studies demonstrated that the more group's members feel threatened as a result of unfavourable comparisons, the more they adopt negative attitudes towards members of other groups. However, a recent study has shown that those who do not feel threatened also adopt negative attitudes (Dambrun, Taylor, McDonald, Crush, & Méot 2006). The psychological mechanisms that explain these results are little known. The purpose of this paper is to propose a theoretical model to explain these results. To do this, we propose to consider jointly two influential theories in social psychology: the theory of relative deprivation and the theory of relative gratification. We propose that relative deprivation and relative gratification can lead to a feeling of uncertainty when the status of social groups are unstable, which in turn motivates individuals to adopt negative attitudes.

Keywords: Relative deprivation, relative gratification, intergroups attitudes, stability

« Il est plus difficile de désagréger un préjugé qu'un atome »

-Albert Einstein

L'histoire de l'humanité offre plusieurs exemples qui illustrent l'immense variété de situations dans lesquelles l'appartenance à un groupe a causé des conflits intergroupes. Au fil du temps, certains groupes ont été dévalués, discriminés, exploités, et

même assassinés systématiquement par les membres d'autres groupes. L'apartheid en Afrique du Sud, le génocide au Rwanda, la guerre civile au Darfour, la colonisation des peuples autochtones et l'Holocauste n'en sont que quelques exemples. Afin de comprendre ce qui mène à d'aussi grands conflits intergroupes, les scientifiques dans le domaine de la psychologie sociale ont porté une attention particulière à la présence de préjugés (Mackie, Devos, & Smith, 2000). De façon générale, les préjugés correspondent à tout jugement a priori qui concerne un groupe (Schneider, 2004). Les préjugés peuvent aussi bien être favorables que défavorables à l'endroit du groupe (Bourhis & Gagnon, 2006). Toutefois, dans le présent article, les préjugés réfèrent aux évaluations négatives que peuvent avoir les membres d'un groupe par rapport à un autre groupe et ses membres.

Les études dans le domaine de la psychologie sociale ont révélé deux processus psychologiques importants qui peuvent expliquer pourquoi un groupe entretient des préjugés face aux membres des autres

Émilie Auger, Département de psychologie, Université de Montréal. Je tiens à remercier Laura French Bourgeois, Régine Debrosse, Fabrice Pinard Saint-Pierre, ainsi que les évaluateurs et les rédacteurs adjoints pour leurs précieux commentaires sur les versions préliminaires de cet article. Je remercie également Roxane de la Sablonnière pour le support apporté tout au long de l'élaboration de cet article théorique. Toute correspondance concernant cet article doit être adressée à Émilie Auger, Université de Montréal, courriel : emilie.auger@umontreal.ca.

groupes. D'une part, des recherches ont démontré que si les membres d'un groupe se sentent menacés, ils adopteront davantage d'attitudes négatives et de préjugés envers les membres des autres groupes (Appelgryn & Nieuwoudt, 1988; Dambrun & Guimond, 2001; Dambrun, Taylor, McDonald, Crush, & Méot, 2006; Grant & Brown, 1995; Pettigrew & Meertens, 1995; Vanneman & Pettigrew, 1972). D'autre part, des recherches ont démontré que les individus qui ne se sentent pas menacés entretiennent eux aussi des préjugés envers les autres groupes (Dambrun et al., 2006 ; Guimond & Dambrun, 2002).

Une seule étude récente a tenté d'intégrer les résultats contradictoires en proposant *the V-curve hypothesis* (Dambrun et al., 2006). Ces auteurs proposent qu'autant la présence que l'absence de menace est associée à un niveau plus élevé de préjugés. Ainsi le niveau de préjugés envers les membres des autres groupes serait lié non seulement à la perception d'une menace, mais aussi à la perception d'une situation d'amélioration ou de gratification. Les résultats empiriques confirment cette hypothèse (Dambrun et al., 2006). Toutefois, les mécanismes psychologiques qui expliquent pourquoi autant les individus qui se sentent menacés et ceux qui ne se sentent pas menacés entretiennent des attitudes négatives sont peu connus.

Le but du présent article théorique est de proposer une explication plus approfondie à ce travail. Pour ce faire, nous nous appuyons sur deux théories particulièrement influentes dans le domaine de la psychologie sociale: la théorie de la privation relative et la théorie de la gratification relative. Nous proposons que pour comprendre les mécanismes psychologiques qui sous-tendent les attitudes intergroupes, il est nécessaire de considérer conjointement la privation relative et la gratification relative. Spécifiquement, nous avançons qu'autant la privation relative que la gratification relative peut mener à un sentiment d'incertitude lorsque les statuts des groupes sociaux sont instables, ce qui en retour motive les individus à adopter des attitudes négatives et des préjugés envers un autre groupe et ses membres. Avant de proposer notre modèle théorique, nous présenterons dans un premier temps les travaux sur la privation relative et les travaux sur la gratification relative. Dans un deuxième temps, nous présenterons les études qui ont associé la privation relative et la gratification relative aux préjugés.

La théorie de la privation relative et de la gratification relative

La théorie de la privation relative a été largement utilisée dans divers domaines des sciences sociales (Walker & Smith, 2002) afin d'expliquer d'importants paradoxes de la nature humaine. Entre autre, la théorie de la privation relative permet d'expliquer pourquoi certaines personnes se sentent malheureuses dans des situations avantageuses alors que d'autres se sentent heureuses dans des situations désavantageuses (e.g. Stouffer, Suchman, DeVinney, Starr, & Williams, 1949). Plus précisément, la privation relative se définit comme le sentiment d'insatisfaction ou de menace engendré par des comparaisons désavantageuses (Crosby, 1976; Olson & Hafer, 1996; Runciman, 1966; Walker & Pettigrew, 1984). À titre d'exemple, si un Sud-Africain blanc compare la situation actuelle de son groupe à celle durant la période de l'apartheid, il est possible qu'il se sente insatisfait et même menacé s'il juge que la situation présente de son groupe est moins avantageuse qu'auparavant.

L'un des principes de base de la théorie de la privation relative est que les individus évaluent leur situation ou encore celle de leur groupe d'appartenance en utilisant des standards subjectifs de comparaison plutôt que des standards objectifs (Crosby, 1976; Walker & Pettigrew, 1984). Ainsi, un groupe désavantagé peut être plus satisfait de sa condition qu'un groupe objectivement plus avantagé dépendamment de la cible à laquelle il se compare pour évaluer sa condition. En fait, les individus utilisent une variété de standards subjectifs de comparaison pour recueillir des informations par rapport à leur groupe d'appartenance (Walker & Pettigrew, 1984) et ainsi évaluer leur condition. Principalement, les travaux dans le domaine de la privation relative suggèrent qu'un groupe peut s'évaluer de deux manières distinctes: en comparant la situation de son groupe à celle d'un autre groupe (comparaisons sociales) ou encore, en comparant la situation actuelle de son groupe avec sa situation passée (comparaisons temporelles).

Le sentiment d'insatisfaction ou de menace que peut ressentir un individu à la suite de comparaisons désavantageuses est à ce point essentiel qu'il affecte de façon marquée les relations intergroupes (Gurr, 1970; Pettigrew, 2002; Runciman, 1966). Entre

autres, la privation relative a été identifiée dans plusieurs études comme un prédicteur important des attitudes intergroupes (Dambrun & Guimond, 2001; Pettigrew & Meertens, 1995). Plus précisément, plus un individu se sent insatisfait ou menacé lorsqu'il compare la situation actuelle de son groupe d'appartenance à celle dans le passé ou encore à celle d'un autre groupe, plus l'individu entretient des préjugés face aux membres des autres groupes (Dambrun & Guimond, 2001; Pettigrew & Meertens, 1995). La théorie de la privation relative postule que des comparaisons négatives peuvent engendrer un sentiment d'insatisfaction ou de menace qui motive un individu à être hostile envers d'autres groupes (Grant & Brown, 1995).

Bien que le rôle de la privation relative ait été largement étudié afin de comprendre les attitudes intergroupes, l'opposé de la privation relative, soit la gratification relative, a fait l'objet d'un nombre très restreint d'étude. Nous proposons qu'afin de comprendre de façon approfondie les mécanismes psychologiques qui sous-tendent les préjugés, il est important de considérer autant la privation relative que la gratification relative.

La théorie de la gratification relative et les attitudes intergroupes

Les chercheurs qui œuvrent dans le domaine de la privation relative s'entendent pour affirmer que le fait d'être satisfait de sa condition à la suite de comparaisons avantageuses réfère à l'opposé de la privation relative, soit à la gratification relative (Vanneman & Pettigrew, 1972). Notamment, si un Sud-Africain de race noire compare la situation actuelle de son groupe à celle durant l'apartheid, il est possible qu'il se sente satisfait s'il considère la situation présente de son groupe plus favorable. Dès lors, cet individu vivrait de la gratification relative. Ainsi, la gratification relative réfère à la satisfaction ressentie lorsqu'un individu perçoit que la situation actuelle de son groupe d'appartenance s'est améliorée dans le temps ou encore qu'elle est avantageuse comparativement à celle d'un autre groupe (Dambrun et al., 2006). À cet égard, au même titre que pour la théorie de la privation relative, l'un des principes de base de la théorie de la gratification relative est que les individus évaluent la situation de leur groupe d'appartenance en utilisant des standards subjectifs de comparaison (Walker & Pettigrew, 1984).

Étant l'opposée de la privation relative, on pourrait s'attendre à ce que la gratification relative soit associée à un plus haut niveau de tolérance. Cependant, il a été démontré qu'au même titre que la privation relative, la gratification relative mène à un niveau plus élevé de préjugés autant en milieu naturel (Dambrun et al., 2006) qu'en laboratoire (Guimond & Dambrun, 2002). Plus précisément, les résultats obtenus par Dambrun et ses collègues (2006) dans le contexte de l'Afrique du Sud montrent que le niveau de préjugés envers les immigrés est lié non seulement à la perception de difficultés économiques, mais aussi à la perception d'une situation d'amélioration ou de gratification économique.

L'on retrouve dans la littérature deux perspectives distinctes afin d'expliquer le lien entre la gratification relative et les préjugés. La première explication avancée par Guimond et Dambrun (2002) pour expliquer le lien positif entre la gratification relative et les préjugés est basée sur la théorie de la dominance sociale (Sidanius & Pratto, 1999) et la théorie de la justification du système (Jost & Banaji, 1994). Ces théories proposent que les préjugés servent une fonction sociale précise : légitimer les inégalités sociales. Lorsque des individus sont dans un état de gratification relative, ils se trouvent dans une position qui leur est favorable (Kawakami & Dion, 1995). Dès lors, les individus tendent à entretenir des préjugés face aux autres groupes et leurs membres afin de justifier leurs privilèges. Ainsi, Guimond et Dambrun (2002) proposent que la relation positive entre la gratification relative et les préjugés peut s'expliquer comme suit : lorsque les individus se retrouvent dans une situation où ils sont privilégiés, ils adoptent davantage de préjugés afin de justifier leur condition privilégiée.

Proposée par Dambrun et ses collègues (2006), la seconde explication du lien entre la gratification relative et les préjugés se base sur une théorie dominante en psychologie sociale : la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979). Selon cette théorie, les individus sont motivés à acquérir ou maintenir une identité sociale positive. Cette motivation est reliée au désir qu'on les individus d'être évalué positivement (Goffman, 1963). Selon Dambrun et al. (2006), lorsque les individus sont dans un état de gratification relative, ils tendent à s'identifier davantage à leur groupe parce qu'ils sont d'autant plus fiers d'être membres d'un groupe possédant une identité positive. Par ailleurs, il a été

largement démontré que les individus qui s'identifient fortement à leur groupe adoptent plus de biais en faveur de leur groupe (Perreault & Bourhis, 1999). En conséquence, Dambrun et al. (2006), proposent que l'identification au groupe explique le lien positif entre la gratification relative et les préjugés. Bref, la position de Dambrun et al. (2006), peut être résumée ainsi : étant donné que les individus dans une condition de gratification relative s'identifient plus fortement à leur groupe d'appartenance, ils tendent à adopter plus de biais en faveur de leur propre groupe et ainsi, entretenir davantage de préjugés envers les membres des autres groupes.

Les explications proposées jusqu'ici dans la littérature pour expliquer que la gratification relative soit liée à des attitudes intergroupes intolérantes sont lacunaires pour deux raisons. Premièrement, l'explication basée sur la théorie de la dominance sociale (Sidanius & Pratto, 1999) et la théorie de la justification du système (Jost & Banaji, 1994) qui a été proposée par Guimond et Dambrun (2002) n'a pas été confirmée empiriquement. D'un autre côté, l'explication proposée par Dambrun et al. (2006) qui avance que l'identification au groupe explique la relation entre la gratification relative et les préjugés s'avère partiellement confirmée par les résultats empiriques. Plus précisément, les résultats de Dambrun et al. (2006) montrent que l'identification au groupe n'est qu'un médiateur partiel du lien entre la gratification relative et les attitudes intergroupes, c'est-à-dire que l'identification au groupe ne permet d'expliquer que partiellement la relation entre la gratification relative et les préjugés. D'autres variables permettraient donc d'expliquer le lien entre la gratification relative et les préjugés (Dambrun et al., 2006).

La deuxième limite de ces deux explications réside dans la portée de leur explication. En fait, alors que les tenants de ces deux théories reprochent aux études antérieures dans le domaine de la privation relative de ne pas avoir considéré la gratification relative, ils conçoivent eux-mêmes la privation relative et la gratification relative comme deux notions distinctes sous-tendant des processus psychologiques distincts. À titre d'exemple, Dambrun et al. (2006) propose que l'identification au groupe permet d'expliquer le lien positif entre la gratification relative et les préjugés. Toutefois, aucun mécanisme psychologique n'est proposé afin d'expliquer le lien entre la privation relative et les préjugés.

Pour combler les limites des études antérieures, nous proposons un modèle théorique afin d'expliquer les préjugés en considérant conjointement la privation relative et la gratification relative. Nous proposons que le processus psychologique sous-tendant la présence de préjugés dans un contexte de privation ou de gratification relative est le même. Pour ce faire, nous suggérons d'intégrer conjointement la théorie de la privation relative et de la gratification relative.

Vers un nouveau modèle : Intégrer la théorie de la privation relative et de la gratification relative

Le modèle théorique que nous proposons à pour objectif d'intégrer la théorie de la privation relative et la théorie de la gratification relative en utilisant la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979) comme assise. Plutôt que d'expliquer uniquement le lien unissant la gratification relative et les préjugés, nous proposons un modèle dans le lequel un seul processus psychologique permettrait d'expliquer pourquoi autant les individus qui se sentent menacés (privation relative) et ceux qui ne se sentent pas menacés (gratification relative) adoptent des attitudes négatives envers les autres groupes. Nous proposons que les comparaisons désavantageuses (la privation relative) autant que les comparaisons avantageuses (la gratification relative) peuvent engendrer un sentiment d'incertitude qui motive un individu à être hostile envers d'autres groupes. Pour ce faire, la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979) permettra de développer notre modèle théorique.

Selon la théorie de l'identité sociale, comme toute personne se définit en terme de catégories sociales, les individus désirent améliorer, maintenir ou acquérir une identité sociale qui soit positive et distincte (Tajfel & Turner, 1979). Pour acquérir une identité positive, les individus vont tenter de protéger le groupe auquel ils appartiennent et ça, même aux dépens des autres groupes. Le désir d'avoir une identité sociale distincte est ainsi vu comme le moteur psychologique sous-tendant les actions d'un individu en présence de plusieurs groupes (Tajfel & Turner, 1979). Plus spécifiquement, la théorie de l'identité sociale propose que si les membres d'un groupe se sentent désavantagés à la suite de comparaisons sociales, ils seront motivés à changer leur condition afin d'acquérir une identité sociale positive. En conséquence, les membres des groupes ayant un statut faible seront particulièrement motivés à améliorer leur

PRIVATION ET GRATIFICATION RELATIVE

statut afin d'acquérir une identité sociale plus positive (Hogg & Abrams, 1988).

Selon la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979), les membres d'un groupe désavantagé seront motivés à changer leur condition uniquement s'ils perçoivent que le contexte intergroupe actuel peut changer et donc que la position de leur groupe peut être modifiée dans la hiérarchie. Par conséquent, percevoir des alternatives possibles à la situation intergroupe actuelle est essentiel pour qu'un groupe s'organise et tente d'améliorer leur condition (Tajfel & Turner, 1979). De surcroît, la théorie de l'identité sociale suggère que la stabilité du contexte intergroupe, et plus particulièrement la stabilité du statut du groupe, est un facteur important à considérer afin de comprendre les relations intergroupes. En fait, seuls les individus percevant que leur statut est instable seront motivés à agir pour changer leur condition.

En accord avec la théorie de l'identité sociale, nous proposons que les individus seront motivés à agir pour changer leur condition et donc adopteront plus d'attitudes négatives envers les membres des autres groupes lorsqu'ils perçoivent le statut de leur groupe comme étant instable à travers le temps. Toutefois, contrairement à ce qui est avancé par la théorie de l'identité sociale, nous avançons l'idée que si les statuts des groupes sont instables, autant les membres des groupes avantagés que des groupes désavantagés seront motivés à agir pour changer ou conserver leur condition en entretenant, entre autres, des préjugés face aux membres des autres groupes. Plus précisément, nous soutenons que c'est l'instabilité du statut des groupes qui permet d'expliquer la relation entre la privation relative et les préjugés et la relation entre la gratification relative et les préjugés.

D'une part, nous proposons que plus les membres d'un groupe se sentent menacés ou insatisfaits à la suite de comparaisons désavantageuses, plus ils seront enclins à adopter des préjugés envers les membres des autres groupes. Toutefois, ceci se produit uniquement s'ils jugent que le statut de leur groupe est instable et par le fait même susceptible de changer dans le temps. Au contraire, si les membres d'un groupe jugent que le statut de leur groupe est stable et donc, qu'il est impossible qu'il s'améliore, ils seront moins motivés à adopter des attitudes négatives envers les membres des autres groupes puisqu'ils considèrent qu'il n'y aura pas de changements. Un individu vivant de la

privation relative et jugeant que le statut de son groupe est instable, entretiendrait donc plus de préjugés qu'un individu vivant de la privation relative, mais qui juge que le statut de son groupe demeurera stable dans le temps.

D'un autre côté, lorsque les membres d'un groupe vivent de la gratification relative, ils se trouvent alors dans une condition avantageuse ou privilégiée. Dès lors, ils remarquent eux-mêmes la disparité entre les groupes. Si les statuts des groupes avantagés et désavantagés sont instables et qu'il existe des alternatives possibles à la situation actuelle, il est possible que les membres du groupe privilégié ressentent une incertitude par rapport à la position future de leur groupe au sein de la société. En conséquence, ces individus adopteront davantage de préjugés envers les autres groupes afin de protéger leurs privilèges actuels. Cette idée est en lien avec les travaux sur les préjugés de Blumer (1958) qui démontrent que les membres d'un groupe entretiennent des préjugés s'ils ressentent que les privilèges détenus par leur groupe sont menacés par les autres groupes.

En résumé, le présent modèle suggère que l'instabilité du contexte intergroupe est la variable commune qui permet d'expliquer la relation entre la privation relative et les préjugés et la relation entre la gratification relative et les préjugés (voir figure 1). En fait, plus les membres d'un groupe avantagé (gratification relative) ou les membres d'un groupe désavantagé (privation relative) jugent que le statut de leur groupe est instable plus ils auront des attitudes négatives envers les membres des autres groupes. Dans le cas des groupes désavantagés, l'instabilité de leur statut les motivera à essayer d'acquérir une identité sociale plus positive. À l'opposé, dans le cas des groupes avantagés, l'instabilité de leur statut les amènera à craindre la perte de leurs privilèges et donc, les motivera à préserver leur identité sociale positive. À titre d'exemple, si un Sud-Africain noir est insatisfait de la condition actuelle de son groupe par rapport à celle des Sud-Africains blancs ou encore à celle des immigrants, il adoptera plus de préjugés envers les autres groupes s'il juge que le statut de son groupe est instable. De ce fait, un Sud-Africain noir qui vivrait aussi de la privation relative, mais qui ne percevrait pas que la situation de son groupe peut changer, adopterait moins de préjugés face aux autres groupes puisqu'il considère ces efforts inutiles. À l'inverse, si un Sud-Africain blanc considère son

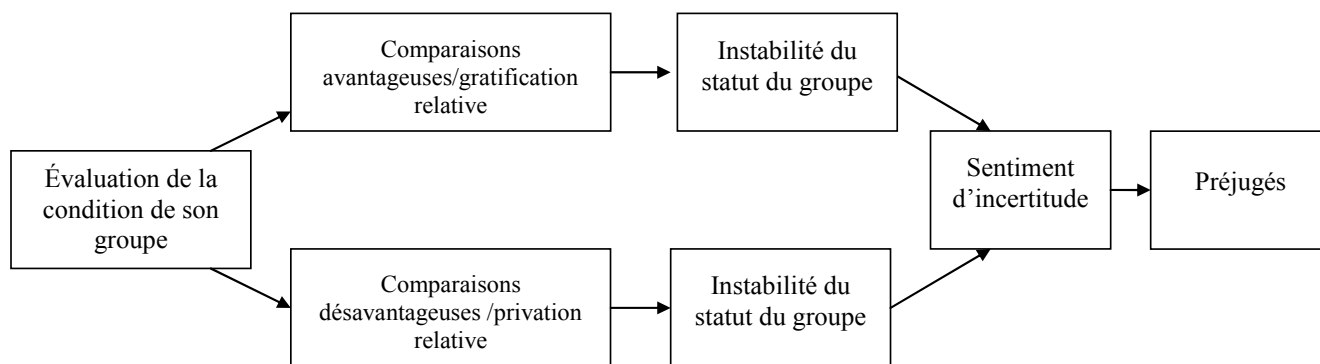


Figure 1. Modèle théorique postulé entre la privation relative, la gratification et les préjugés.

groupe comme étant avantagé suite à des comparaisons avantageuses, mais que toutefois les privilèges détenus par son groupe sont menacés par les Sud-Africains noirs, il adoptera lui aussi un haut niveau de préjugés envers ce groupe.

Il faut noter que ce qui importe ce n'est pas l'instabilité objective de la condition du groupe, mais plutôt l'instabilité subjective. À titre d'exemple, le fait que l'esclavage aux États-Unis ait persisté de 1619 à 1865 ne signifie pas que le statut des esclaves noirs Américains était stable. En effet, les Africains qui sont arrivés aux États-Unis lors de la traite des esclaves avaient déjà vécu librement en Afrique auparavant (ou sinon leur parent). Ainsi, leur statut a été instable à travers le temps : d'hommes libres ils sont devenus des esclaves. Cette instabilité ou ce changement dans leur statut peut avoir fait naître l'idée que leur statut, pour certains d'entre eux, n'était pas stable et pouvait donc changer à travers le temps. Le modèle théorique proposé dans le présent article s'appuie sur la perception subjective qu'à l'individu de sa propre condition et non sur sa condition objective.

Orientations futures

Une large proportion de la littérature en psychologie sociale s'est orientée vers les groupes désavantagés pour prédire les conflits intergroupes, laissant toutefois de côté l'étude des groupes avantagés. Le modèle proposé a pour objectif de combler une limite importante dans les travaux antérieurs : considérer conjointement l'étude des groupes désavantagés et des groupes avantagés afin d'expliquer les attitudes et les comportements intergroupes. Notre modèle propose de considérer la

dynamique existant entre les groupes comme un tout unifié afin d'amener une compréhension plus profonde des attitudes intergroupes. Pour ce faire, nous avons proposé qu'il était nécessaire d'intégrer la théorie de la privation relative et de la gratification relative.

Plus précisément, le modèle théorique proposé amène l'idée que lorsque les statuts des groupes sont instables, autant les groupes désavantagés que les groupes avantagés ressentent une incertitude par rapport à la position future de leur groupe au sein de la société. En effet, alors que les membres des groupes désavantagés veulent obtenir davantage de privilèges, ceux des groupes avantagés craignent de perdre leurs privilèges. Cette dynamique entre les groupes est susceptible d'engendrer d'importants conflits intergroupes. Ainsi, afin de réduire les tensions intergroupes en situation d'instabilité, le présent modèle théorique souligne l'importance d'étudier non seulement la situation des groupes désavantagés, mais aussi celle des groupes avantagés.

Au niveau appliqué, comprendre comment la perception d'instabilité peut affecter les relations intergroupes est particulièrement important, car avec l'évolution des technologies, les changements sociaux sont de plus en plus nombreux et rapides. En effet, un grand nombre de pays sont dévastés par des changements sociaux dramatiques qui entraînent un déséquilibre sérieux dans les structures sociétales (Parsons, 1964; Rocher, 1992; Rogers, 2003) et ainsi, dans la stabilité d'une communauté. Considérant que ces changements sociaux sont prédominants dans nos sociétés actuelles, il s'avère crucial de comprendre quels en sont les impacts tant au niveau des relations intergroupes qu'au niveau du bien-être psychologique.

PRIVATION ET GRATIFICATION RELATIVE

Références

- Appelgryn, A. E., & Nieuwoudt, J. M. (1988). Relative deprivation and the ethnic attitudes of Blacks and Afrikaans speaking Whites in South Africa. *Journal of Social Psychology, 128*, 311-323.
- Blumer, H. (1958). Race Prejudice as a Sense of Group Position. *Pacific Sociological Review, 1*, 3-7.
- Bourhis, R. Y., & Gagnon, A. (2006). Les préjugés, la discrimination et les relations intergroupes. Dans R.-J. Vallerand (Ed.), *Les fondements de la psychologie sociale* (pp. 531-546). Boucherville, Gaëtan Morin.
- Crosby, F. (1976). A model of egoistical relative deprivation. *Psychological Review, 83*, 85-113.
- Dambrun, M., & Guimond, S. (2001). La théorie de la privation relative et l'hostilité envers les Nord-Africains [Relative deprivation theory and hostility towards North Africans]. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 14*, 57-89.
- Dambrun, M., Taylor, D. M., McDonald, D. A., Crush, J., & Méot, A. (2006). The relative deprivation- gratification continuum and the attitudes of South Africans towards immigrants: A test of the V-curve hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*, 1032-1044.
- Goffman, E. (1963). *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*. Englewood Cliffs, J.J.: Prentice-Hall.
- Grant, P. R., & Brown, R. (1995). From ethnocentrism to collective protest: Responses to relative deprivation and threats to social identity. *Social Psychology Quarterly, 58*, 195-211.
- Guimond, S., & Dambrun, M. (2002). When prosperity breeds intergroup hostility: The effects of relative deprivation and gratification on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 900-912.
- Gurr, T. R. (1970). *Why men rebel*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hogg, M. A. & Abrams, D. (1988). *Social Identifications: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*. London: Routledge.
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology, 33*, 1-27.
- Kawakami, K., & Dion, K. L. (1995). Social identity and affect as determinants of collective action: Toward an integration of relative deprivation and social identity theories. *Theory and Psychology, 5*, 551-577.
- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup Emotions: Explaining Offensive Action Tendencies in an Intergroup Context. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 602-616.
- Olson, J. M., & Hafer, C. L. (1996). Affect, motivation, and cognition in relative deprivation research. Dans R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context* (vol. 3, pp. 85-117). New York: Guilford.
- Parsons, T. (1964). *The social system*. London : Routledge & Kegan.
- Perreault, S., & Bourhis, R. Y. (1999). Ethnocentrism, social identification and discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 91-103.
- Pettigrew, T. F. (2002). Summing up: Relative deprivation as a key social psychological concept. Dans I. Walker & H. J. Smith (Eds.), *Relative deprivation: Specification, development, and integration* (pp. 351-373). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25*, 57-75.
- Rocher, G. (1992). *Introduction à la sociologie générale*. Ville LaSalle : Éditions Hurtubise HMH.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations*. New York : Free Press.
- Runciman, W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice: A study of attitudes to social inequality in twentieth-century England*. Berkeley: University of California Press.
- Schneider, D. J. (2004). *The psychology of stereotyping*. New York: Guilford.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. A., DeVinney, L. C., Starr, S. A., & Williams, R. M. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. Dans S. Worchel & W. Austin (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-48). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Vanneman, R. D., & Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race, 13*, 461-486.

- Walker, I., & Pettigrew, T. F. (1984). Relative deprivation theory: An overview and conceptual critique. *British Journal of Social Psychology*, 23, 301-310.
- Walker, I., & Smith, H. J. (2002). Fifty years of relative deprivation research. Dans I. Walker & H. J. Smith (Eds.) *Relative deprivation theory: Specification, development, and integration* (pp. 1-9). New York: Cambridge University Press.

Reçu le 15 mai 2008
Révision reçue le 2 mars 2009
Accepté le 4 mars 2009■