

LES AFFINITÉS INTERPERSONNELLES

COURS PSY 1951
(2004-05)

LES AFFINITÉS INTERPERSONNELLES PLAN DE L'EXPOSÉ

- **1. Les affinités**
 - questions et définitions
 - sur quoi se fondent les affinités: 2 lois
 - loi du voisinage
 - loi de l'homophilie
- **2. Loi de la complémentarité**
- **3. Popularité et rejet social**
 - La sociométrie et les sociogrammes
 - Popularité et rejet: causes et effets

LES AFFINITÉS PERSONNELLES

QUELQUES QUESTIONS

- 1. Peut-on prédire qui va se tenir avec qui?
- 2. Sur quelles bases choisissons-nous les personnes avec lesquelles nous engageons une relation?
- 3. Sur quels principes se fondent les affinités:
 - Qui se ressemble s'assemble?
 - Les contraires s'attirent?
- 4. Pourquoi certaines personnes sont-elles populaires?
Pourquoi certaines personnes sont-elles rejetées?

LES AFFINITÉS PERSONNELLES

DÉFINITIONS

- Principe: les affinités personnelles constituent un moteur fondamentale de toute relation où entre une part de choix (amitiés, relations amoureuses)
- Définition: accord mutuel entre deux personnes qui s'appellent et se répondent (Maisonneuve, 1993)
 - à partir de signes fugitifs (regards échangés, sourires partagés, paroles d'acquiescement...)
 - jusqu'à des démarches effectives qui peuvent conduire à une rencontre importante ou essentielle
- Synonymes: connivence, sympathie mutuelle, attraction réciproque

LES AFFINITÉS PERSONNELLES SUR QUOI SE FONDENT LES AFFINITÉ?

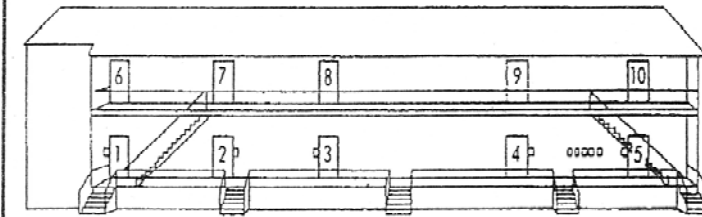
– Il sera question de deux loi

- Loi du voisinage (ou de l'exposition): nous sommes portés à aimer ceux qui nous sont proches sur le plan physique (géographique)
- Loi de l'homophilie: nous sommes portés à aimer ceux qui nous ressemblent

LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

1. Principe de l'exposition (évidence): pour pouvoir rencontrer des personnes et se sentir attirée par elles, il faut avoir été en contact avec ces personnes
2. Loi du voisinage: la proximité physique favorise l'association des personnes

Étude de Festinger (1950): la proximité physique favorise le développement des amitiés



LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- Étude de Festinger
 - Constatation : les personnes qui vivent proches les uns des autres ont plus tendance à développer des amitiés
 - Conclusion: la simple proximité physique favorise le développement des sympathies et des amitiés

LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- **Autres études classiques s'appuyant sur une disposition aléatoire des sujets par ordre alphabétique**
 - **Byrne (1960):** dispose les élèves d'une classe dans une école secondaire selon l'ordre alphabétique
 - **Segall (1974) :** alloue les places d'un dortoir à des élèves d'une école de police selon l'ordre alphabétique
- **Dans les deux cas, après 6 mois, les amitiés se révèlent significativement plus fortes entre les personnes ayant la première lettre de leur nom proche**

LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- **Question: pourquoi la proximité physique est-elle un facteur d'attraction réciproque?**
 - Les rencontres favorisent les interactions qui permet de découvrir des points communs
 - Les rencontres favorisent la familiarité et nous sommes attirés par ce qui nous est familier (Zajonc, 1970)

LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- **Si les effets positifs du voisinage sont évidents, le voisinage implique aussi des effets négatifs**
 - **La proximité nous impose de vivre avec des personnes que nous détestons: effet de contamination**
 - **Étude de Ebbesen (1976) auprès de nouveaux locataires qui aménagent conjointement dans des condos au sein d'un grand complexe d'habitation**
 - **Constat après un an:**
 - **60% des personnes avec lesquels des liens d'amitié ont été créés vivent dans le même complexe, il s'agit souvent de voisins de palier**
 - **50% des gens qu'on déteste et qu'on ne veut pas fréquenter vivent dans le même complexe**

LES AFFINITÉS PERSONNELLES LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- **CONCLUSIONS**
 - **1. La proximité fournit des occasions de contact ce qui favorise la familiarité et l'engagement dans des relations positives**
 - **2. La théorie de la familiarité de Zajonc (1973) a trouvé le plus d'appuis**
 - **Études auprès des caissières: de courts contacts physiques sans parole favorisent des réponses positives**
 - **L'extrême familiarité éveille toutefois l'hostilité**

Proximité physique: deux réflexions

- **1. Rôle de l'environnement sur la qualité de vie**
 - **Étude montréalaise auprès de 3 types de voisinage (Morval, 1992)**
 - **La proximité excessive ou la distance excessive réduisent la satisfaction envers le voisinage**
 - **Il existe un rapport optimal qui se révèle le plus satisfaisant**
 - **Qui favorise les contacts entre voisins**
 - **Tout en protégeant une certaine distance**

Proximité physique: deux réflexions

- **2. La notion d'espace interpersonnel: proximité et distance physique entre les personnes**
 - **Principe: il existe une distance « standard » qui règle les rapports entre inconnus (+ou- 90 cm./ 30 pouces)**
 - **Cette distance offre une protection à l'égard des intrusions sociales qui peuvent être perçues comme un « viol » de l'espace interpersonnel**
 - **Le viol de l'espace interpersonnel intensifie les sentiments positifs ou négatif qu'on entretient à l'égard des personnes (Étude de Storms & Thomas, 1977)**

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE)

- **Principe:** l'attraction réciproque est fortement basée sur la similitude (réelle ou perçue)
- **Homophilie:** les personnes semblables sur le plan démographique, de la personnalité, des valeurs de vie et même de la beauté physique
 - ont plus de chance d'être attirées l'une par l'autre
 - et leur relation sera plus durable

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE)

Similitude socio-démographique

- **Les personnes ayant:**
 - Le même âge
 - Le même bagage éducatif
 - Un statut socio-économique semblable
 - Provenant du même pays ou de la même régionont plus de chances de se rencontrer et de poursuivre leur relation
- **Objection:** les personnes semblables ont plus de chances de se rencontrer. C'est donc la proximité physique qui favorise les rencontres.
- **Réponse:** oui mais la similitude a un effet très clairement démontré sur la persistance de la relations (couple, amitié)

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE) personnalité, attitudes et valeurs

- Les personnes ayant les mêmes caractéristiques de personnalité ont plus de chances de se rencontrer et de poursuivre leur relation
- De nombreuses études indiquent que les conjoints ayant des personnalités semblables sont plus satisfaits de leur vie de couple et divorcent moins que ceux qui ont des personnalités différentes
 - Niemeyer (1984) parle à ce propos de perspectives cognitives similaires: les partenaires font une « lecture » identique des événements de vie et des personnes (*je suis bien d'accord avec toi versus je ne vois pas les choses de la même manière que toi*)

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE) personnalité, attitudes et valeurs

Principe: nous sommes attirés par les personnes qui ont les mêmes caractéristiques que nous

- intérêts identiques
- agressivité et délinquance (Born, 1990)
- taux de dépression (Locke & Horowitz, 1990)

Byrne (1970) a manipulé artificiellement le niveau de similitude des sujets

- constate que nous sommes plus attirés par ceux dont nous croyons qu'ils possèdent des caractéristiques de personnalité, des valeurs et des attitudes similaires aux nôtres

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE) la beauté physique

- **Principe: tout individu a tendance à rechercher des personnes qui ont approximativement les mêmes caractéristiques en terme de beauté physique**
- **Hypothèse du « matching subjectif »: sorte d'écran sélectif qui me guide dans le choix des personnes avec lesquelles je pense avoir des chances d'engager et poursuivre une relation de couple**
 - *« elle est bien trop belle pour moi »*
 - *« il est trop bien laid pour moi »*

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE) la beauté physique

- **Étude de Folkes (1982) dans une agence de rencontre**
 - Les clients fournissent 3 informations: infos démographiques, 1 photo et un document vidéo de 5 minutes
 - Chaque client a fait l'objet d'une évaluation de sa beauté physique par des juges extérieurs
 - 5 étapes possibles dans l'établissement des rencontres
 - 1. ni a ni b ne sont intéressés
 - 2. a est intéressé mais pas b
 - 3. a et b sont intéressés et acceptent un contact téléphonique
 - 4. a et b se rencontrent une fois
 - 5. a et b se rencontrent régulièrement
 - Conclusion de l'étude: on observe un lien significatif entre la similitude de la beauté physique et le niveau de progrès dans les rencontres

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE)

Pourquoi sommes-nous attirés par nos semblables?

- **Quatre théories explicatives**
 - 1. Le narcissisme: quelqu'un qui présente les mêmes caractéristiques que moi, mêmes intérêts, mêmes valeurs ...que moi doit nécessairement être une personne intéressante
 - 2. La recherche de l'idéal du moi (Wetzel & Insko, 1982) : le fait rechercher quelqu'un de semblable sur le plan des valeurs et des intérêts traduit en fait la recherche d'une forme idéale de moi-même (recherche de standards idéaux; je recherche quelqu'un qui me ressemble mais en mieux)

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE)

Pourquoi sommes-nous attirés par nos semblables?

- 3. La recherche de sécurité (Byrne & Clore, 1970). En fait nous ne recherchons pas la ressemblance,
 - nous fuyons les dissemblances qui nous fait peur
 - alors que la familiarité (avec nous-même) rassure
- 4. La loi du renforcement social: le fait de rencontrer quelqu'un qui partage mes intérêts, valeurs ... me renforce dans mes propres convictions et feront que je vais chercher à poursuivre les rencontres

LOI DE LA COMPLÉMENTARITÉ

- **La loi de la similitude est une règle dominante pour rendre compte de l'attraction interpersonnelle**
- **Il existe cependant des règles de complémentarité de besoins: les contraires s'attirent et se complètent**
 - **Cette règle de complémentarité a été vérifiée dans un cas**
 - **Rapports de domination/soumission dans un couple: les couples qui présentent un tel « match » se révèlent durables**

LA POPULARITÉ ET LE REJET SOCIAL

- **On constate , dans tous les groupes humains, que certaines personnes sont très recherchées**
 - **Les individus populaires, popularité**
- **Alors que d'autres personnes sont rejetées**
 - **Victimes du rejet social**
- **Question:**
 - **sur quoi se fonde la popularité?**
 - **quelles sont les causes du rejet?**

POPULARITÉ ET REJET

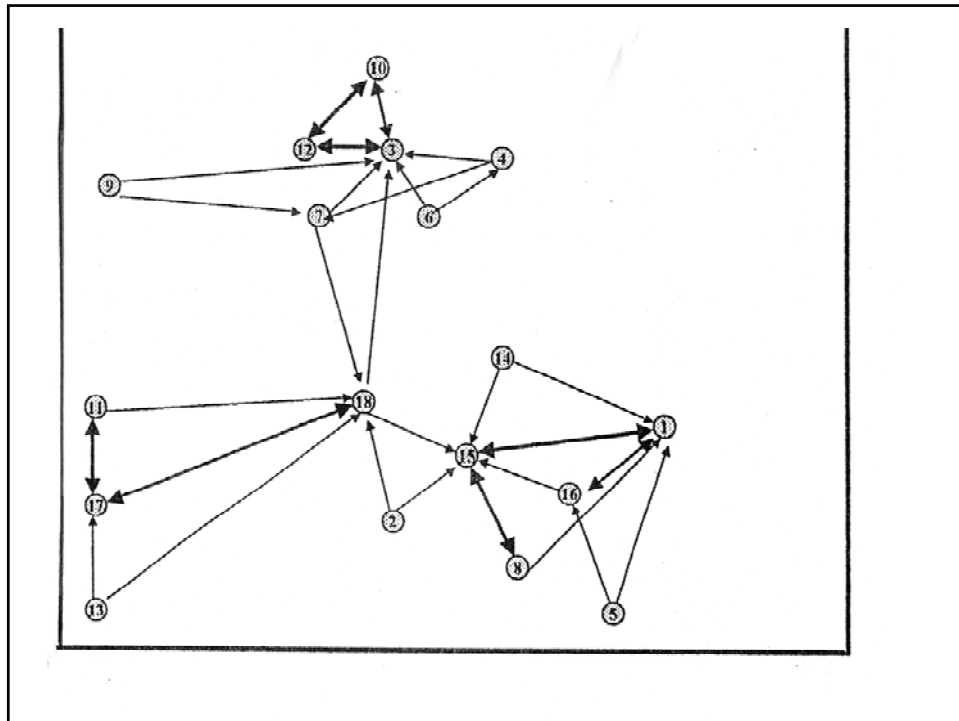
La sociométrie

- **Technique simple développées par Moreno (1934) qui consiste à demander à tous les membres d'un groupe de nommer les personnes qui chacun aime le plus et les personnes que chacun déteste le plus.**
- **Cette technique permet d'établir un sociogramme : l'ensemble des liens positifs et négatifs qui relient les membres du groupe**
- **Permet d'établir le « statut sociométrique » de chacune des personnes du groupe**

POPULARITÉ ET REJET

la sociométrie: les choix

- **Exemple: on a demandé aux 18 élèves d'une classe de secondaire III d'écrire le nom des deux élèves de la classe « avec lesquels ils aiment bien se tenir »**
- **L'analyse des données donne lieu à la présentation d'un graphique qui présente l'ensemble des choix exprimés: le sociogramme des choix**



POPULARITÉ ET REJET

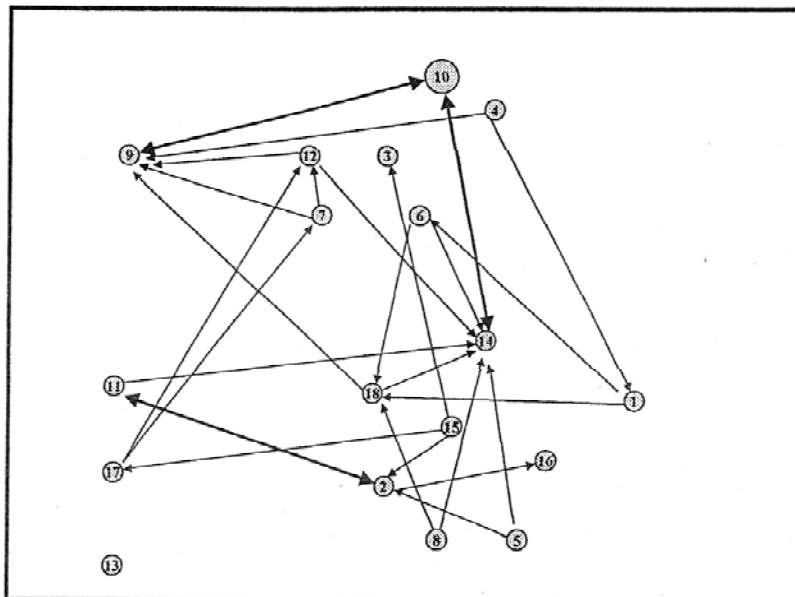
la sociométrie: les choix

- 1. Les choix simples: flèches simples
- 2. Les choix réciproques: flèches doubles
 - A choisit B et B choisit A (dans l'exemple 10 et 12; 12 et 3; 17 et 18...)
 - Exprime les affinités, les amitiés
- 3. Les statuts sociométriques reliés aux choix:
 - Individus populaires
 - 3: 7 choix / 18
 - 15: 6 choix
 - 18 et 1 : 5 choix
 - Individus ignorés, jamais choisis: 5, 6, 9, 13, 14
- Remarque: le sociogramme permet d'identifier la structure sociale naturelle du groupe.

POPULARITÉ ET REJET

la sociométrie: les rejets

- On a demandé aux mêmes élèves de secondaire III de nommer les deux élèves de la classe avec lesquels « ils n'aiment pas se tenir »
- Cela donne lieu au sociogramme des rejets



POPULARITÉ ET REJET

la sociométrie: les rejets

- **Remarque: certains élèves ont refusé de répondre à la question du rejet: 3 (populaire) 13 (isolé)**
- **Les sujets rejetés:**
 - 14: 8 expressions de rejet (aucun choix)
 - 9: 5 rejets
 - 18 et 2: 3 rejets
- **Les rejets réciproques:**
 - 9 et 10, 10 et 14, 11 et 2

POPULARITÉ ET REJET

la sociométrie: les statuts sociométriques - synthèse

- **Sujets populaires: souvent choisis**
- **Sujets rejetés: souvent rejetés**
- **Choix réciproques**
- **Rejets réciproques**
- **Sujets ignorés: jamais nommés (ni choix, ni rejet)**
 - 13 et 5
- **Sujets controversés: choisis par certains et rejetés par d'autres**
 - 18: 5 choix et 3 rejets
- **Les « malentendus sociaux » 9 choisit 7 et est rejeté par 7**

POPULARITÉ ET REJET

Question: pourquoi certains sont-ils populaires?

- 1. La sociabilité: ils, elles sont considérés (es) comme agréables, chaleureux(es), souriants(tes)
- 2. Le leadership: leur présence garantit le succès de certaines entreprises communes au groupe
- 3. Qualités de coopération: peuvent régler les problèmes et les tensions du groupe
- 4. Personnes qui possèdent des qualités »désirables « par le groupe (selon les objectifs du groupe): habiletés spécifiques, intelligence, beauté ...

POPULARITÉ ET REJET

Question: pourquoi certains sont-ils rejetés?

- Deux types de facteurs: personnels et sociaux
- 1. Les facteurs personnels
 - Durant l'enfance
 - L'agressivité
 - Le retrait social
 - Durant l'adolescence
 - Pattern de « comportement hostile »: irritabilité et incapacités de réagir adéquatement aux provocations et moquerie des autres ados
 - A l'âge adulte
 - Hostilité, irritabilité
 - Retrait social
 - Absence d'habiletés de contact

POPULARITÉ ET REJET

Question: pourquoi certains sont-ils rejetés?

- Deux types de facteurs:
- 2 les facteurs institutionnels et sociaux
 - Enfance et adolescence
 - victime d'intimidation de la part de certains autres jeunes
 - ils sont souvent plus chétifs, socialement retirés et ont développé un sentiment d'infériorité et une image négative d'eux-mêmes (cercle vicieux)
 - A tout âge: facteurs de discrimination et de discrimination sociale
 - Racisme: discrimination ethnique
 - Religion: discrimination religieuse
 - Discrimination sociale...

POPULARITÉ ET REJET

Impact du rejet social

- Les effets du rejet social ou de la discrimination peuvent être désastreuses sur l'individu
 - Faible estime de soi
 - Repli social
 - Sentiment d'incompétence ..
- Le rejet social entraîne diverses formes d'inadaptation
 - Enfants et adolescents socialement rejetés présentent de sérieux risques dans leur développement: décrochage scolaire, détresse psychologique
- Les adultes socialement rejetés développent plus de problèmes de santé physique et mentale