

LES AFFINITÉS INTERPERSONNELLES

COURS PSY 3071
(Hiver 2006)

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. Attraction et beauté physique
- 4. 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 fondamental de toute relation où entre une part de choix (amitiés, relations amoureuses)
 - C'est le point de départ de toute relation fondée sur le choix
 - La présence d'affinités favorise le maintien et la durée d'une relation
- Définition: le terme affinités qualifie la présence d'un accord mutuel impliquant un choix réciproque et une expérience gratifiante pour les deux partenaires
 - 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
- La notion d'affinité s'appuie sur une expérience dyadique (attraction réciproque, sympathie mutuelle ..)
 - Préférence: unilatéral
 - Affiliation : démarche d'un individu vers un groupe

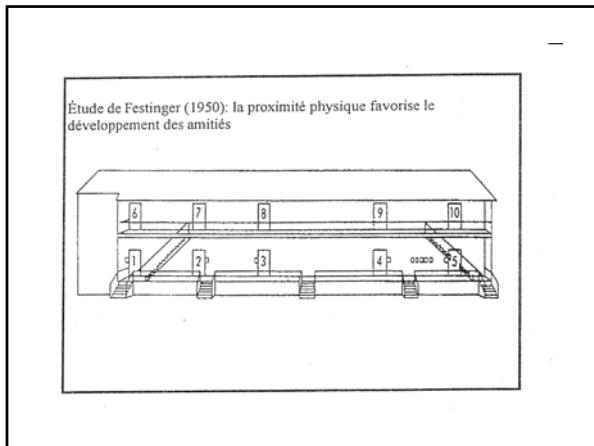
LES AFFINITÉS PERSONNELLES SUR QUOI SE FONDENT LES AFFINITÉ?

- 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)

Principe de l'exposition (évidence): pour pouvoir rencontrer des personnes et se sentir attiré par elles, il faut avoir été en contact avec ces personnes

Principe du voisinage: la simple proximité physique favorise l'engagement dans des relations de sympathie et d'amitié



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

- Étude de Festinger et al. (1950)
 - Hypothèses confirmées : les personnes qui vivent proches les unes des autres ont plus tendance à développer des amitiés
 - 1. Le simple voisinage favorise les amitiés
 - 41% des amis = voisins immédiat (porte voisine)
 - 22% à 2 portes
 - 10% à trois portes
 - 2. Les personnes les plus exposées aux contacts ont le plus d'amis
 - Les personnes très exposées au contact (8) ont plus d'amis
 - Les personnes (1 et 5) ont plus d'amis de l'étage supérieur
 - Autre étude classique de Nahemow & Lawton (1975) sur le réseau d'amitié dans un vaste ensemble immobilier de Manhattan
 - 78% des amis cités proviennent du même ensemble immobilier
 - Près de 40% habitent le même étage

LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- Groupe d' 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, confirmation de la règle du voisinage: les amitiés se révèlent significativement plus fortes entre les personnes ayant la première lettre de leur nom proche
- Segall (1974): constate même que la proximité (de l'alphabet) est un meilleur prédicteur d'amitié que des facteurs tels que : âge, religion, ethnie et statut conjugal

LOI DU VOISINAGE (OU DE L'EXPOSITION)

- Question: est-ce la simple proximité physique qui favorise le développement des sympathies et des amitiés?
- Réponse:
 - La proximité physique est une condition nécessaire mais non suffisante pour le développement d'une relation
 - C'est l'accessibilité à l'interaction et non pas la proximité en soi qui est importante pour développer une relation
- Deux pistes d'interprétation
 - Les rencontres favorisent les interactions ce qui permet de découvrir des points communs et de se trouver des affinités éventuelles et poursuivre la relation
 - Les rencontres favorisent la familiarité et nous sommes attirés par ce qui nous est familier

La familiarité

- Zajonc (1968, 1976) et ses travaux sur l'effet de la « simple exposition »
 - Expériences de laboratoire sur les lettres, les mots les idéogrammes plus ou moins familiers
 - Expérience de laboratoire sur des brefs contacts de face à face avec des personnes inconnues
 - Expérience sur le terrain:
 - Personnes inconnues du métro
 - Études auprès des caissières de supermarchés: de courts contacts physiques sans parole favorisent des réponses positives
- Mita et al. (1977): expérience du miroir et l'effet de familiarité: les personnes préfèrent une photo d'elle inversée, alors que les amis de cette personne préfèrent l'image réelle
- Principe: nous sommes portés à aimer les choses et les personnes familiaires et à rejeter ou craindre les choses et les personnes non familiaires

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

- CONCLUSIONS
 - 1. La proximité fournit des occasions de contact ce qui permet les interactions, favorise la familiarité et l'engagement dans des relations positives
 - 2. Proximité et de la familiarité peuvent toutefois avoir des effets pervers
 - Étude de Ebbesen (1986) auprès de nouveaux locataires qui aménagent conjointement dans 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
 - L'extrême familiarité (viol de l'espace interpersonnel) éveille l'hostilité (Harrison, 1977)
 - L'exposition auprès de personnes qu'on déteste augmente l'hostilité

LOI DE LA SIMILITUDE (HOMOPHILIE)

- **Principe:** l'attraction réciproque est fortement basée sur la similitude (réelle ou perçue)
- **Loi de l'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

- Une foule d'études indiquent que les personnes ayant:
 - Le même age
 - 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 complexité 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, valeurs, traits de personnalité similaires
 - agressivité et comportements antisociaux (Born, 1990)
 - présence de symptômes dépressifs (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

- 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) la beauté physique

- De nombreuses études (méta-analyse de Feingold, 1988) confirmant la présence d'un « matching subjectif »
 - tendance, de rechercher des partenaires qui ont approximativement les mêmes caractéristiques en terme de beauté physique
 - 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

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, 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 font 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

ATTIRANCE ET BEAUTÉ PHYSIQUE

- La question de la beauté physique peut paraître triviale
- Pourtant le corps est le premier « interlocuteur » social
- Une multitude d'études réalisées sur le thème de la beauté physique indique que:
 - La beauté a un impact évident sur la façon dont les humains se perçoivent, se jugent en interagissent
 - Il existe un accord impressionnant sur les critères de la beauté féminine et masculine (Dicitat)
 - La force des stéréotypes associant la beauté à une série de qualités et le succès des « belles personnes » dans divers secteur de l'activité est également impressionnant
 - Ces effets jouent de façon égale pour les hommes et les femmes
 - On observe une « mondialisation » de ces phénomènes
 - Tout laisse entendre que ces liens vont continuer à s'affirmer à l'avenir

Peut-on évaluer la beauté physique?

On demande à des « experts » de classer les personnes réelles ou des photos selon une échelle variables: de 1 à 5

Les classements sont extraordinairement constant d'une étude à l'autre:

1. Très supérieurs à la moyenne :	10%
2 Supérieurs à la moyenne:	20%
3. Moyens:	40%
4. Inférieurs à la moyenne :	20%
5. Très inférieurs à la moyenne:	10%

Cette catégorisation est très « ancrée » (Hens, 1983); des jugements individuels de photos reproduisent les classements par comparaison

La corrélation du jugement entre « experts » est très élevée

L'évaluation de la beauté reste stable au cours des années

Il y a-t-il des normes de la beauté physique?

- Réponse :
 - Oui
 - Ces normes semblent universelles (dans une culture donnée)
 - Ces normes sont très codées et
- Le visage
 - La symétrie
 - Le caractère « moyen » du visage
 - Travaux de Langlois (1990) à partir d'image de synthèse: le visage qui regroupe les caractères « composites » de plusieurs visages est jugé le plus beau (principes de familiarité)
 - Perret (1994): les traits féminins (yeux larges, petit nez, lèvres charnues ...) sont préférés aux traits masculins (menton large, os proéminents des joues et des arcades sourcilières..) chez les femmes et chez les hommes

Il y a-t-il des normes de la beauté physique?

- La silhouette
 - Femmes rapport taille / hanche (entre 0.6 et 0.7) est très déterminant pour juger d'une « belle apparence »
 - Hommes : rapport taille / épaules qui est le plus déterminant pour évaluer une belle silhouette masculine
- Les seins (Kaufman, 1995)
 - Trois critères péremptoires dans le jugement des hommes sur la beauté des seins des femmes
 - Fermeté: ferme = beau; flasque = laid
 - Hauteur: pointe vers le haut = beau; tombe vers le bas= laid
 - Grosseur: petit / gros

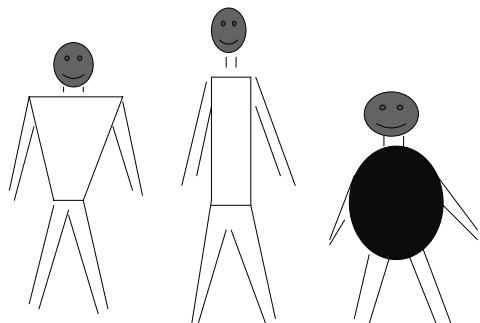
Pourquoi tout le monde aime Barbie? : hypothèse évolutionniste

• Magro (1997)

- Ce que les gens détestent: mollets courts, jambes arquées, gencives proéminentes, grandes canines
 - Ce qui nous rapproche de nos ancêtres animaux
- Ce que les gens apprécient: grande taille, longues jambes, taille mince, long cou, grands yeux
 - Ce qui caractérise les traits physiques de « homo sapiens » depuis qu'il a adopté la station bipède debout
- La poupée Barbie est un condensé de tous ces traits positifs
- Barbie est le modèle future de l'évolution du corps de la femme

Les stéréotypes et le poids des apparences

- Une multitude d'études indiquent que la beauté physique est associée à de multiples qualités chez les hommes et les femmes
 - Les individus (hommes et femmes) beaux sont jugées plus positivement par leur entourage
 - Traits de personnalité
 - Compétence sociale
 - Intelligents
 - Intéressants...
 - Ce stéréotype est déjà présent chez les enfants dès la maternelle



Le poids des apparences

- Méta analyse menée par Langlois (2000) à partir de plus de 1000 études sur les effets de la beauté physique
 - Les effets sont robuste et « pandémiques »
 - Les enfants, les adolescents et les adultes « beaux » sont traités plus favorablement sur le plan éducatif et professionnel
 - Prime à la beauté sur le plan du salaire: 10 à 20%
 - Les effets favorables de la beauté joue autant pour les femmes que pour les hommes
- Explications (Berscheid, 2005)
 - Ce qui définit la beauté fait largement consensus, même à travers les groupes ethniques différents, donc l'impact agit dans la même direction
 - La beauté physique reste stable au cours de la vie
 - Survalorisation de la beauté physique dans les médias (films, magazines ..)

LA POPULARITÉ ET LE REJET SOCIAL

- On constate, dans tous les groupes humains, que certaines personnes sont très recherchées
 - Les individus populaires
- 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

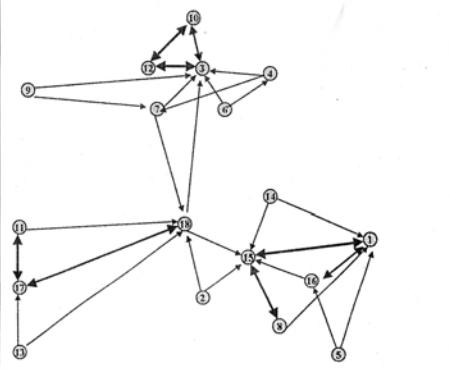
La sociométrie

- Technique simple développée par Moreno (1934) qui consiste à demander à tous les membres d'un groupe donné, de nommer les personnes que 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

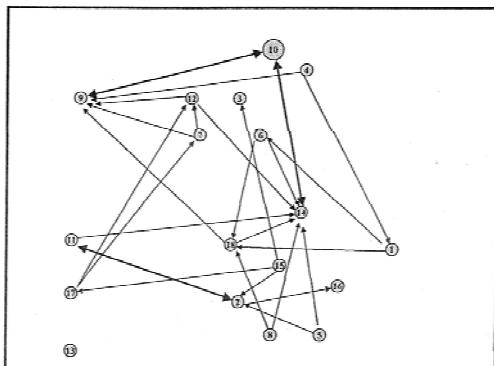
la sociométrie: les choix

- 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
- **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

POPULARITÉ ET REJET

Question: pourquoi certains sont-ils populaires?

- (Coie et al, 1990)
 - 1. La sociabilité: ils, elles sont considérés (es) comme agréables, chaleureux(ses), 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 ont été identifiés: personnels et sociaux
- **1. Les facteurs personnels**
 - Durant l'enfance (Parker & Asher, 1987)
 - L'agressivité
 - Le retrait social
 - Durant l'adolescence (Cairns, 1988)
 - Pattern de « comportement hostile »: irritabilité et incapacités de réagir adéquatement aux provocations et moquerie des autres ados
 - A l'âge adulte (Kuppersmith, 1986)
 - Hostilité, irritabilité
 - Retrait social
 - Absence d'habiletés de contact

POPULARITÉ ET REJET

Question: pourquoi certains sont-ils rejetés?

- 2. Les facteurs institutionnels et sociaux

- Enfance et adolescence (Olweus, 1999)

- victime d'intimidation de la part de certains autres jeunes
 - ils sont souvent plus chétifs, socialement retirés et ont développé un sentiment d'inferiorité et une image négative d'eux-mêmes (cercle vicieux)

- A tout âge: facteurs de discrimination sociale

- Racisme: discrimination ethnique
 - Religion: discrimination religieuse
 - Autres facteurs de discrimination sociale propres au caractéristiques du groupe

POPULARITÉ ET REJET

Impact du rejet social

- Les effets du rejet social ou de la discrimination peuvent être désastreux sur l'individu (Olweus, 1999)

- 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
