

***RELATION
INTERPERSONNELLE
EQUILIBREE***

Ushindi Josue Muderhwa

Elvis Lyn Muke

Attraction Interpersonnelle

- ▶ **Nous rencontrons beaucoup de gens qui ne deviennent pas nos amis.**
- ▶ **L'attraction est le pouvoir qui fait qu'une personne se sent positivement attirer par une autre personne.**
- ▶ **L'attraction est nécessaire pour que l'amitié commence**
- ▶ **Quand nous sommes attirés ou charmés par quelqu'un, nous voulons passer du temps avec la personne, nous les aimons, échangeons et blaguons avec eux.**

Relation Interpersonnelle

- ▶ **Une relation interpersonnelle est une association ou une connaissance forte, profonde ou étroite entre deux ou plusieurs personnes dont la durée varie d'une courte à une longue durée.**
- ▶ **Cette association peut être basée sur l'inférence, l'amour, la solidarité, les interactions commerciales régulières ou tout autre type d'engagement social.**
- ▶ **Les relations interpersonnelles sont formées dans le contexte des influences sociales, culturelles et autres.**
- ▶ **Ils peuvent être réglementés par la loi, la coutume ou l'accord mutuel et constituent la base des groupes sociaux et de la société dans son ensemble**

Raisons des choix d'amitié - Quelles sont les causes de l'attraction?

1. **Proximité physique:** Le facteur de la vie à proximité est connu pour jouer un rôle important dans *les premiers stades de la formation de l'amitié*.
 - ▶ C'est en raison de l'effet de proximité - plus nous voyons et interagissons avec les gens, plus ils sont susceptibles de devenir nos amis ou vos amants. Cela arrive en raison de plusieurs facteurs:
 - ▶ Familiarité: au fur et à mesure que l'on se familiarise avec une autre personne, on se sent plus à l'aise avec lui et on lui montre plus de sympathie.
 - ▶ Disponibilité: Il offre une accessibilité facile de sorte que les interactions avec d'autres personnes ne nécessitent pas beaucoup d'effort et donc les récompenses de l'interaction sociale sont disponibles à faible coût

Raisons des choix d'amitié - Quelles sont les causes de l'attraction?

2. La réciprocité: suit la loi de faire aux autres ce que vous vous voulez que les autres fassent pour vous ou de traiter les autres comme vous voulez être traités.

- ▶ En effet, le principe de réciprocité est basé sur une tendance nous aimons ceux qui nous aiment et ceux qui se comportent bien avec nous. (like and dislike)
- ▶ La réciprocité ne fonctionne pas uniformément entre les personnes; l'estime de soi semble affecter ce processus. (Self image)
- ▶ La recherche a montré que ceux qui ont une grande estime ne semblent pas être affectés par l'acceptation ou le rejet des autres

Raisons des choix d'amitié - Quelles sont les causes de l'attraction?

3. La similarité: des attitudes, des croyances, des valeurs, des traits de personnalité ou des caractéristiques démographiques est une cause puissante d'attraction et de sympathie.

- ▶ La similarité est un prédicteur plus puissant de l'attraction.
- ▶ Nous sommes également attirés par les personnes avec lesquelles nous partageons les mêmes intérêts, par exemple ambitions, rêves de la vie, croyances, qui nous donnent le sentiment que nous avons raison, etc.
- ▶ Nous avons tendance à penser que les gens qui sont semblables à nous seront susceptibles d'initier une relation (comparaison sociale).
- ▶ Par conséquent, le désir d'être aimé, le besoin d'être validé et les conclusions que nous tirons sur le caractère jouent un rôle important dans l'attraction interpersonnelle d'une personne aux vues similaires et la diminution de l'attrait de quelqu'un qui est différent.

Raisons des choix d'amitié - Quelles sont les causes de l'attraction?

4. L'attrait physique joue un rôle important dans le goût, bien que la plupart des gens hésitent à l'admettre.

- ▶ Au premier contact, les personnes physiquement attirantes sont plus attrayantes que les personnes non attractives. Le dicton selon lequel «la beauté est dans les yeux du spectateur» suggère que ce qui est considéré comme physiquement attractif est une question de préférence personnelle.
- ▶ La société *valorise l'attrait physique* qui affecte nos attitudes et interactions avec les autres.
- ▶ La recherche a prouvé qu'il existe des différences de genre dans l'importance de l'attraction physique. Les hommes sont submergés par des femmes séduisantes alors que les femmes aiment les hommes muscles, forts et élégants, etc.
- ▶ L'attractivité physique est influencée par les normes culturelles et on croit culturellement que les femmes avec de grands yeux, des joues étroites, des sourcils hauts, un fossé entre les dents, sont belles

5. Théorie triangulaire de l'amour

- ▶ Cette théorie de l'amour a été proposée par Robert Sternberg afin d'expliquer les relations interpersonnelles en fonction de trois composantes. Ceux-ci sont:
- ▶ Intimité, définie par des sentiments tels que la proximité, le lien et l'attachement.
- ▶ Passion, qui signifie la connexion émotionnelle et sexuelle entre deux individus.
- ▶ Engagement, qui comprend le partage de toute une vie avec l'individu concerné.
- ▶ Différentes étapes et types d'amour peuvent être classés par différentes combinaisons de ces trois éléments

Intimite

- ▶ **L'intimité** fait référence aux sentiments d'être proche et lié à un partenaire. L'intimité mène à la révélation de soi.
- ▶ Chaque partenaire est concerné par le bien-être et le bonheur de l'autre.
- ▶ Chacun estime l'autre personne et les considère hautement.
- ▶ Les partenaires comptent les uns sur les autres en cas de besoin et possèdent une compréhension mutuelle.
- ▶ Ils partagent leur identité et leurs biens. Ils donnent et reçoivent un soutien émotionnel et s'engagent dans une communication intime.

Passion

- ▶ **Passion se réfère à l' "émotion chaude" d'une relation -**
- ▶ **l'éveil que vous éprouvez envers votre partenaire**
- ▶ **Cela inclut le romantisme, l'attraction physique et sexuelle.**
- ▶ **Sternberg suggère d'autres besoins tels que l'estime de soi, l'affiliation et la soumission.**

Engagement

- ▶ **L'engagement consiste en deux décisions:**
- ▶ **Le court terme**
- ▶ **Le long terme**

- ▶ **Le court terme implique que vous aimez votre partenaire**
- ▶ **Le long terme implique que vous mainteniez cet amour et que vous restiez avec votre partenaire**

Les sept sortes d'amour

- ▶ **Passion = amour insatiable** (l'expérience de la passion sans intimité et engagement, par exemple "l'amour des chiots")
- ▶ **Passion + Engagement = Amour fastueux** (l'expérience de la passion et l'engagement sans intimité, par exemple l'amour à première vue)
- ▶ **Engagement = Amour vide** (engagement seul - décision d'aimer un autre sans intimité et passion, par exemple mariages stagnants)
- ▶ **Intimité + Engagement = Amour conjugal** (caractérisé par l'intimité et l'engagement, mais pas par la passion, c'est-à-dire engagement à long terme et amical, par exemple, de nombreux mariages à long terme)

Les sept sortes d'amour

- ▶ **Intimité = Aimer** (intimité seule sans passion et engagement, par exemple amitié)
- ▶ **Intimité + Passion = Amour romantique** (Les amoureux sont physiquement et émotionnellement attirés les uns par les autres mais sans engagement, par exemple les affaires extra-conjugales)
- ▶ **Intimité + Passion + Engagement = Consommer l'amour** (amour complet).
- ▶ *Les 3 composants sont équilibrés quand tous sont à peu près égaux, ils deviennent déséquilibrés quand on est plus fort que les deux autres*

Théorie de l'échange social - George Caspar Homans (1958)

- ▶ Cette théorie suppose que les relations humaines sont fondées sur le choix rationnel et les analyses coûts et avantages.
- ▶ Si les coûts d'un partenaire commencent à l'emporter sur ses avantages, cette personne peut quitter la relation, surtout s'il existe de bonnes solutions de rechange. (Pierre et Christ)
- ▶ La théorie de l'échange social soutient que la façon dont les gens se sentent à propos de leurs relations dépend:
 - ▶ A) leur perception des récompenses qu'ils reçoivent de la relation,
 - ▶ B) leur perception des coûts qu'ils encourent,
 - ▶ C) leur perception du type de relation qu'ils méritent et la probabilité qu'ils puissent avoir une meilleure relation avec quelqu'un d'autre

Concepts de base de la théorie de l'échange social

- ▶ Ce sont la récompense, le coût, le résultat et le niveau de comparaison.
- ▶ **Les récompenses:** sont des aspects positifs et gratifiants qui renforcent et ajoutent une plus-value dans une relation, par ex. (bon comportement, argent, statut, ces choses que nous aimons).
- ▶ **Les coûts:** incluent supporter ces habitudes ennuyeuses de l'autre personne.

Concepts de base de la théorie de l'échange social

- ▶ **Le résultat:** d'une relation est une comparaison directe entre récompenses et coûts (résultat = récompenses - coûts).
- ▶ **Alternatives** - peut-il y avoir une meilleure relation que cela?
- ▶ **Le niveau de comparaison:** pour les alternatives est la perception de la probabilité que vous puissiez remplacer votre relation par une meilleure. Niveau de comparaison élevé (hommes fabuleux à rencontrer) et niveau de comparaison faible (rester dans une relation couteuse)

La théorie de l'équité par J. Stacy Adams, 1963

- ▶ **La théorie de l'équité propose que la motivation d'une personne repose sur ce qu'elle considère comme juste par rapport aux autres (Redmond, 2010).**
- ▶ **La théorie déclare que nous sommes plus heureux lorsque le ratio des récompenses et des coûts que nous expérimentons est à peu près égal entre les récompenses et les coûts que l'autre personne éprouve.**

La théorie de l'équité par J. Stacy Adams, 1963

- ▶ Il définit qu'une relation est équitable lorsque le rapport entre le bénéfice et la contribution pour chaque partie est égal.
- ▶ Il tente d'expliquer la satisfaction relationnelle en termes *de perception de la répartition équitable / injuste des ressources dans les relations interpersonnelles.*
- ▶ La croyance est que les gens apprécient un traitement équitable qui les amène à être motivés pour garder l'équité maintenue dans les relations interpersonnelles.

Théorie de la réduction de l'incertitude

- ▶ **Lorsque les gens interagissent, ils agissent pour réduire l'incertitude sur l'autre personne, cherchant des moyens de prédire leur comportement. Cela est particulièrement vrai quand ils se rencontrent et ne se connaissent pas.**
- ▶ **L'incertitude peut concerner à la fois ce qu'ils pensent et ce qu'ils pourraient faire.**

Théorie de la réduction de l'incertitude

- ▶ **Sept concepts liés à l'incertitude sont: la production verbale, la chaleur non verbale, la recherche d'information, la révélation de soi, la réciprocité de la divulgation, la similarité et le goût.**
- ▶ **La façon la plus courante de réduire l'incertitude consiste à rechercher l'information, à questionner l'autre personne, par exemple sur son parcours. D'autres approches consistent à découvrir indirectement la personne (par exemple en demandant à un ami) ou à les observer passivement**

References

- ▶ **Chapman and Compton: (2003) From Traditional Behavioral Couple Therapy to Integrative Behavioral Couple Therapy: New Research Directions The Behavior Analyst Today, 4 (1), 17 -25**
- ▶ **Gottman, John (16 May 2000). The Seven Principles for Making Marriage Work. Harmony Books.**