

Atracția în universul relațiilor umane

Diana Orha

Relațiile interpersonale prezintă multe forme. Relația dintre Romeo și Julieta era una pasională. Iubirea unei femei pentru soțul ei în vârstă de 50 de ani poate lua o formă mai moderată. Afecțiunea unui băiețel pentru învățătoarea lui este un alt fel de relație interpersonală. În fiecare dintre aceste cazuri este descrisă afecțiunea unei persoane pentru altă persoană. Unele atracții sunt scurte, altele lungi; unele sunt pasionale, altele mai moderate.

Adrian Nuță (2004) sublinia că folosim termenul de atracție interpersonală pentru a defini atitudinile pozitive pe care doi oameni le au unul față de celălalt. Când vorbim despre atracție, pentru a diferenția acest termen de cel de relație interpersonală, ne vom referi la atitudinea pozitivă a unei persoane față de celălalt.

De ce ne simțim atrași de ceilalți? Psihologii sociali și-au pus întrebarea: ”De ce oamenii ajung să se simpatizeze sau să se antipatizeze?” Vom prezenta câteva din motivele teoretice ce stau la baza acestor alegeri. De ce se formează, cum sunt menținute și ce factori pot conduce la disoluția lor. (L. Mitrofan, 2010, p. 14).

Teoria echilibrului

Teoria echilibrului a lui Fritz Heider (1896 – 1988) a jucat un rol important în psihologia socială. Teoria echilibrului a fost folosită pentru înțelegerea unor probleme legate de atracția interpersonală. Teoria atracției a lui Newcomb ia în considerare perspectiva persoanei A care se află într-o rețea cu persoana B și cu un obiect X. Sistemul ia în considerare relațiile pozitive și negative care există între actor, cealaltă persoană și obiectul atitudinilor. Acest obiect poate fi un lucru, adică un copac, o piatră sau o marcă de pastă de dinți, o problemă, cum ar fi controlul populației, violența televizată sau altă persoană.

Asemeni modelului lui Heider, sistemele pot fi echilibrate, simetrice, sau neechilibrate, asimetrice. Cum poate o persoană să refacă simetria dacă aceasta nu există? Cel mai bun prieten

nu e de acord cu logodnica dumneavoastră; unul dintre prietenii cei mai buni îl antipatizează pe alt prieten de-al dumneavoastră. În astfel de situații lipsește echilibrul și trebuie făcute încercări pentru a reinstala simetria.

Teoria recompensei

Un al doilea model al atracției interpersonale se bazează pe faptul simplu că oamenii asociați cu recompense sunt plăcuți de ceilalți. Asemenea modele au fost prezentate de Albert și Bernice Loft(1968,1974) și de Byrne și Clorein 1970. Potrivit modelului recompensei acei indivizi pe care îi asociem cu recompense sunt preferați de noi. Ar trebui să ținem seama și de faptul că atracția nu apare doar atunci când recompensele au fost primite în trecut de la cineva sau sunt asociate cu anumite persoane semnificative în prezent. Noi tindem să fim atrași și de cei despre care credem că vor fi asociați cu o recompensă în viitor.(conform Clore si Kerber, 1981), adică proiectăm și generalizăm în alții beneficiile recompensei experimentate de noi. Astfel ne autoprogramăm în devans o irezistibilă atracție față de aceștia. Descoperirea faptului că oamenii sunt sensibili la recompensele pe care le pot primi de la alții în viitor ne poate ajuta să explicăm de ce uneori ne simțim atrași de oameni pe care abia i-am cunoscut sau despre care stim puține. Modelul recompensei indică și faptul că o persoană ce este asociată cu un sentiment plăcut va fi preferată unei persoane asociate cu un sentiment neplăcut- chiar dacă persoana a fost sau nu cea care a cauzat respectivul sentiment. Griffith și colaboratorii au condus un experiment în care un observator inocent era prezent atunci când o altă persoană recompensa sau pedepsea un subiect. Deși observatorul nu avea nimic de-a face cu recompensa sau pedeapsa, el era preferat atunci când subiecții experimentului primeau o recompensă față de situația când erau pedepsiți.

Modelul echității

Clark și colab. (1988) au evidentiat ca fiecare individ dintr-o relație de două persoane primește anumite recompense. Fiecare beneficiază de trăirea unor sentimente plăcute, își satisface nevoile emoționale sau primește alte beneficii considerabile. Dar relațiile au și costuri. Trebuie să muncești ca să menții relația; ai anumite așteptări de la partenerul tău și reciproc. Perspectiva echității propune ideea că satisfacția într-o relație este o funcție a relației dintre profiturile și costurile pe care fiecare membru le experimentează. Teoria echilibrului formulează ideea că relațiile sunt cele mai satisfăcătoare atunci când aporturile sunt egale. Spre exemplu,

dacă te afli într-o relație cu cineva înseamnă că satisfacția ta nu depinde doar de ce obții, de profit, nici de cost. În schimb vei fi satisfăcut dacă vei simți faptul că obții și contribui în același timp într-o manieră similară cu cea a partenerului. Dacă raportul între costuri și profituri este mai mic decât al partenerului vă puteți simți exploatat. Dacă acesta este mai mare va puteți învinovați.

Berg și McQuinn, în 1986, au studiat cupluri aflate la începutul relației și 4 luni mai târziu. Cuplurile care încă se mai întâlneau după cele 4 luni au arătat o mai mare satisfacție, o mai mare iubire și au făcut mai mult să-și mențină relația. Totuși percepția echității nu a prezis care cupluri vor rămâne împreună și care nu, în al doilea moment al evaluării.

Potrivit teoriei echității, satisfacția oamenilor într-o relație depinde de maniera în care percep costurile și recompensele proprii, cât și cele ale partenerului. Din punctul de vedere a lui Kelly și Thibaut (1960) o relație interpersonală de durată se caracterizează nu atât prin încercările ambilor parteneri de a-și maximiza profitul personal, cât mai degrabă prin încercările de a-și minimaliza pierderile.

Relațiile de durată sunt caracterizate prin compromisul care îi multumește pe cei doi parteneri în mod egal. Noțiunea potrivit căreia o relație interpersonală bună depinde de regula recompensei comune poate reprezenta și sursa unor anumite conflicte între parteneri.

Orwis, Kelly și Buttler(1976) au cerut subiecților să menționeze acele ocazii în care recompensele maxime comune nu erau obținute. Partenerul intervievat acuză de regula o trăsătură caracterială a celuilalt („se gândește numai la el când e o emisiune sportivă la tv”, „nu e niciodată îndeajuns de sincer încât să-mi spună ce vrea”, „ea ignoră mereu ceea ce imi doresc eu.”). Pe de altă parte, când era întrebat asupra propriului rol în crearea unei inechități între profituri, subiectul rareori menționa caracterul/firea sa și întotdeauna dădea vina pe mediu sau pe circumstanțe. Aceasta bineînțeles, este similară cu diferențele generale dintre atribuiriile făcute de actori și observatori atunci când își explică propriul comportament.

În general cercetarea relațiilor personale implică nu numai recompensele pe care o persoană le experimentează în raport cu alta, dar și echitatea relației. Relațiile intime de lungă durată evoluează spre o grijă a partenerului total. „Registrele contabile” scad ca importanță pe parcurs ce partenerii evoluează spre maximizarea plăcerii pe care o pot împărtăși.