

Formation Sociale

Parcours : BREVET DE TECHNICIEN EN TRAVAIL SOCIAL
DIPLOME D'ETAT D'AGENT DE PROMOTION SOCIALE

**Diplôme de niveau IV
selon la classification internationale des diplômes
établie par l'UNESCO**

2^{ème} Année 2020 - 2021

Cours

RELATIONS HUMAINES

LES COMPETENCES DE BASES ET OBJECTIFS

A l'issue de ce cours, l'élève devra être en mesure de contribuer à un meilleur établissement des relations humaines entre les individus et les groupes d'individus.

Plus spécifiquement :

- Définir la relation sociale ou relation humaine,
- connaître l'importance d'une relation sociale,
- Connaître et décrire les déterminants ou les facteurs de la relation sociale (RS)
- Décrire le processus d'établissement de la R S
- Décrire l'évolution de la R S
- Connaître et décrire les différentes formes de la R S.

PROGRAMME

2^{ème} Année

CH 3 : Relations intimes

CH 4 : Interactions et échanges sociaux

BIBLIOGRAPHIE

FISCHER, G-N (1996) les concepts fondamentaux de la psychologie sociale, DUNOD, Paris
ANLIEU, D. et MARTIN, J-Y (1968), la dynamique des groupes restreints, PUF

CHAPITRE III

LES RELATIONS INTIMES

Après avoir développé les trois niveaux des relations, nous allons maintenant nous intéresser aux relations intimes. Car celle-ci ont été l'objet d'un certain nombre de recherche et c'est sur elle que se fonde toutes les autres formes de relation.

Nous allons particulièrement nous intéresser à l'évolution de ces relations, les fonctions des normes ainsi que du rôle de la communication de ces relations.

I. L'ÉVOLUTION DES RELATIONS INTIMES

1- Les éléments de l'évolution des relations intimes

Divers études ont montré une corrélation ou le lien entre l'approfondissement d'une relation et le changement des attitudes. Elle insiste notamment sur une interaction entre attrait vers l'autre et l'ouverture de soi.

Les types de comportement qu'on peut constater dans les relations intimes sont les contacts physiques et sociaux ; mais il faut noter une certaine diversification en même temps. Alors qu'au début, les partenaires ont tendance à être exclusivement positif, on constate en suite un accroissement de la critique et un contrôle exercé sur la conduite du partenaire. Des contacts physiques et de l'ouverture de soi, il apparaît une pression accrue plus grande aux attentes de chacun.

L'évolution d'une relation est ainsi marquée par l'apparition d'un élément contradictoire. Il s'agit d'une communication intense mais en même temps les critiques plus grand et des pressions orientées vers l'uniformité.

2- Les phases de l'évolution

L'évolution des relations intimes comporte trois (3) phases :

-1^{ère} phase : Les deux premières années de mariage. Au cours de cette phase, les hommes expriment au tant d'affection et attention à leurs femmes.

-2^{ème} phase : Après la deuxième (2) année de mariage, les signes d'affection déclinent de façon spectaculaire dans les mariages arrangés et c'est jusque vers la huitième (8) année. Mais dans les mariages d'amour, on constate une stabilisation entre 2 et 8 ans après le mariage même si les manifestations d'amour connaissent une baisse durant cette période.

-3^{ème} phase : Après 9 ans de mariage, l'expression des relations d'amour se réduire au tiers de ce qu'elle avait été au début du mariage.

On constate en outre une baisse de l'activité sexuelle, une communication moins grande et une satisfaction moins élevée dans les relations avec les partenaires. Ainsi, quelque soit l'intensité de l'affection et de la force des émotions au début du mariage, elle s'estompe progressivement avec le temps.

II. LES NORMES INTIMES

Les relations intimes gisent souvent idéalisées et décrient comme irrationnelle passionnée ou romantique n'échappe pas aux normes d'une société donnée. Les individus se conforment généralement à des règles de l'expression de leur sentiment et leur affection.

Les relations intimes sont donc tributaires des attentes normatives qui définissent de manière plus ou moins explicité comment on peut exprimer l'affection ou l'amour. Elles sont soumises à des normes culturelles spécifiques, car le rapport à la sexualité est l'objet d'interdit puissant puisque déterminé par les systèmes de valeur qui permettent d'évoluer ce qui est bon ou mauvais dans ce domaine.

Les relations intimes sont fonctions des cultures et des époques.

Les émotions se manifestent dans un langage choisit qui caractérise d'un comportement à un niveau de la décision des relations.

Les normes fournissent aux partenaires un répertoire commun, leur apprend des moyens pour se référer, se connaître et dont le cas échéant approfondissent leur relation.

III. LE ROLE DE LA COMMUNICATION DANS LES RELATIONS INTIMES

Parmi les facteurs importants d'une relation, celui de la communication a été retenu par les chercheurs comme ayant un rôle déterminant. Une étude a dégagée des formes de communication spécifique chez les couples mariés selon qu'ils étaient heureux ou malheureux.

Les couples heureux manifesteraient lorsqu'ils étaient en désaccord au cours d'une discussion, une attitude à travers la querelle, ils acceptaient la position développée par leurs partenaires. Au contraire, les couples malheureux laissaient apparaître un déficit (insuffisance) de ce qui se traduit par une impossibilité plus ou moins grande d'accepter et de reconnaître les messages du partenaire. Ils restaient enfermés dans des positions rigides qui ne laissent place à aucun ajustement et semblent voués à l'échec.

Les couples satisfaits, s'envoient et perçoivent des messages qui permettent le maintien de leur relation. Ainsi la communication semble être un critère qui permet d'apprécier le niveau de satisfaction dans les relations d'un couple et d'évaluer ces chances de vie.

La communication a été également analysée à travers un autre mécanisme ; l'autorévélation.

Elle se traduit par le fait de l'expression de sentiment positif accentué à la relation positive de soi. Si l'on reçoit que l'autre accepte, la totalité de son comportement, les sentiments positifs à son égard se renferment à son tour. Plus les individus communiquent entre eux et plus s'opèrent un processus d'autorévélation qui va d'un niveau superficiel vers un niveau intime au fur et mesure que la relation s'approfondit.

L'étude du processus d'autorévélation a par ailleurs permis de dégager la révélation dissymétrique puisqu'il n'y a pas forcément une réciprocité directe de cette ouverture chez les deux partenaires. Si les individus révèlent des informations privilégiées sur eux-mêmes, ils sont fréquemment l'objet d'une

Page 6 sur 12

appréciation positive de la part des autres mais ceux-ci ne les renvois pas forcément les révélations sur eux même en retour.

CHAPITRE IV

INTERACTION ET ECHANGES SOCIAUX

INTRODUCTION

Alors que la relation définit une dimension de la réalité sociale, l'interaction traduit le processus à travers lequel elle s'exprime. La notion d'échange comporte l'idée d'une réciprocité basée sur le mécanisme de transaction : Donner et recevoir.

Dans cette perspective, toute interaction sociale met en jeu un coût et place les échanges dans une dynamique d'achat et de vente qui les assimilent au fonctionnement des échanges économiques. Après avoir exprimé les caractéristiques de l'échange, nous exposerons ses principes et terminerons par ses facteurs.

I. Les caractéristiques de l'échanges

L'échange est une transaction dans laquelle nous cherchons à obtenir la meilleure relation possible pour nous. Il apparaît comme une situation stratégique. Les individus tentent d'acquiescer à travers l'échange un plaisir maximal à un prix minimal. Ils essaient de dépenser aussi d'effort que possible pour obtenir le maximum de satisfaction. Les échanges révèlent ainsi une stratégie du coût psychologique minimal dans la vie sociale.

En effet, comme les interactions, sont pour un incertain ; on cherche à les établir dans des systèmes d'accommodations qui permettent d'éviter les tensions inutiles, et de créer si non une satisfaction du moins un compromis mutuel acceptable.

II. Les principes de l'échanges

Les théoriciens de l'échange ont relevé de nombreuses règles qui orientent les interactions. Parmi ces règles, peut-on citer en particulier les ressources et l'équité.

1- Interaction comme échanges de ressources

Les ressources de l'échange sont classées dans 6 grandes catégories par certains chercheurs à partir des études effectuées dans diverses cultures. Il s'agit de l'amour, les services, les biens, l'argent, l'information et le statut. Celle-ci varie en fonction de leur particularisation par exemple. La plupart des gens considère qu'il n'est approprié d'échanger une ressource dont la particularisation est faible comme l'argent par une ressource dont la particularisation est élevée comme l'amour.

A partir de la matérialité et de la particularisation, on a défini un principe fondamental de l'échange. Plus deux actions sont similaires quant à leur degré de particularisation et de matérialité plus l'échange entre elle est approprié.

Exemple : Si on vous adresse un sourire, il serait inapproprié d'y répondre en donnant de l'argent à la personne qui vous a souri. Il doit exister une adéquation entre les messages échangés, car ils sont considérés comme des ressources et constituent un mode à prouver dans chaque situation un comportement approprié.

2- Les règles de l'équité

L'équité peut être définie comme norme de réciprocité perçue par chaque partenaire comme un facteur de l'échange dans la mesure où elle produit un sentiment de satisfaction directement lié à la forme équilibrée de l'interaction.

Exemple : Dans les relations intimes, il y en aura équité lorsque chaque partenaire a le sentiment que les marques d'affections qu'il produit lui sont d'une quelconque manière données en retour.

Lorsque les individus estiment qu'il n'existe plus de forme équitable d'échange, ils essaient soit de la rétablir, soit de trouver des solutions de rechange.

Dans la vie professionnelle, ces phénomènes se produisent par exemple ; lorsque les individus considèrent que leur salaire est trop faible par rapport à leur travail. Pour cela, les travailleurs peuvent adopter diverses positions en vue de trouver

une solution acceptable pour la revendication, définir leur propre norme d'équité par une baisse plus ou moins caractérisé de la productivité.

Les règles de l'équité montrent par ailleurs que les interactions sont pour une grande part déterminée par des principes juridiques. Les échanges se font suivants des droits communs à l'individu.

3- Les valeurs de l'équité

Un certains nombres d'étude ont permis de dégager le caractère relatif et subjectif des règles de l'équité. Ceci a par exemple été analysé dans l'évaluation de récompense par rapport à des situations où l'on attribuait à quelqu'un de manière équitable une rémunération plus élevée que ce qu'il méritait. On a demandé aux étudiants Italien et Américain d'effectuer un travail qui consiste à identifier des mots déformés par des buts parasites. Après la présentation des tâches, on leur propose de fixer leur propre salaire qui leur semblait la plus équitable en fonction de la difficulté de leur travail. Des étudiants furent alors repartis en trois groupes et le salaire pour chaque groupe fixé de façon arbitraire par un cout de dépense.

Le premier groupe a reçu environ un salaire estimé juste pour les étudiants. Le deuxième groupe environ 30% de plus et le troisième groupe environ 80% de plus.

Les résultats de cette expérience montrent que plus le salaire est élevé, plus le travail est considéré comme difficile. Les chercheurs ont conclu que l'idée que l'on se fait de ce qui est juste correspond à un travail plus élevé. En d'autres termes, le simple fait de donner un salaire plus élevé entraîne une réévaluation de l'importance de ce que l'on fait.

III. LES FACTEURS DE L'ECHANGES

Plusieurs facteurs conditionnent l'échange. On peut citer entre autre les stratégies, l'expression corporelle et la fonction symbolique.

1- Les stratégies de l'échange

Il existe trois (3) grandes stratégies de l'échange. Il s'agit de la coopération, la résistance et renforcement.

A- La coopération

La coopération a d'une part pour effet un comportement positif de la part des autres. D'autres études ont montrés qu'une attitude de coopération suscite chez les autres un comportement d'exploitation.

B- La résistance

A côté de la stratégie de la coopération, il existe une stratégie de résistance. Dans ce cas, on adopte une position où l'on fait peu de concession à l'autre. Les études menées sur ce point ont montrés que ce type de stratégie avait pour effet de diminuer chez les autres la recherche exclusive de leurs avantages.

La stratégie de résistance a beaucoup d'inconvénient du point de vue de l'efficacité ultime dans un échange à long terme. C'est pourquoi les chercheurs ont mis en lumière l'efficacité de la stratégie du « pécheur repentant » qui consiste à commencer par une position dure mais ensuite à adopter une attitude beaucoup plus coopérative.

C- Le renforcement

La stratégie de renforcement définit un type d'échange basé sur le principe d'appariement où on répond à la coopération par la coopération et l'exploitation par l'exploitation.

Cette stratégie peut être efficace avec le temps mais enferme les partenaires dans un cycle sans fin d'exploitation mutuelle. Pour sortir de ce cercle vicieux, certains chercheurs ont proposés la notion de stratégie des échanges gradués. Dans la vie ordinaire, celle-ci s'apparente à la notion des stratégies des petits pas ou rechargement d'une situation bloquée peut intervenir si les partenaires prends l'initiative à faire un geste de coopération si minime soit-il.

Malgré les effets positifs observés dans chaque cas, aucune stratégie en elle seule, ne permet d'obtenir des résultats satisfaisant dans tous les cas.

2- L'expression corporelle

Plusieurs auteurs pour chercher à établir une typologie des interactions en y influant d'une part les éléments de mises en scène ou la présentation de soi, jouent le rôle d'un appareillage symbolique et, d'autre part, les indices corporels.

Page 11 sur 12

Les études expérimentales ont analysés des indices corporels dans des situations d'interaction où le partenaire était tantôt de statut supérieur, tantôt de statut inférieur.

Les résultats ont permis de constatés une expression corporelle plus flexible et donc au moins retenu chez des individus qui se pourraient avec quelqu'un de statut inférieur au leur.

La posture doit donc être intégrée à une interprétation d'ensemble des éléments corporels qui apparaissent au cours d'une relation. Ils doivent être corrélés avec d'autres expressions comme le touché ou le regard. On a ainsi étudié le rôle du regard au cours d'une conversation.

Compère avait pour tâche d'adopter des expressions visuelles différentes :

- Regard vague dans le premier cas
- Regard fixé sur la personne uniquement lorsqu'elle parle dans le deuxième cas
- Regard fixé en continu sur la personne dans le dernier cas.

IL ressort de cette expérience que le compère qui était perçu comme dominant lorsqu'il fixait ses yeux continuellement sur le partenaire.

Par ailleurs ; il est perçu comme modéré lorsque ces regards ne se posaient sur lui que par intermittence.

Enfin ; en position de minorité ou d'infériorité, lorsque son regard était vague. La situation la plus satisfaisante pour les sujets était celle où le compère fixait son regard d'une façon périodique sur eux.

3- La fonction symbolique

Les études de l'interaction effectuées dans une perspective interculturelle font apparaître les différences qui peuvent exister d'un groupe à un autre ou d'une société à une autre dans la manière de vivre les échanges.

La théorie de l'interaction symbolique a pris en compte l'importance du système de symbole collectif en œuvre dans les échanges sociaux. C'est l'interprétation de symbole qui permet de comprendre la signification des actes sociaux. En effet, dans cette approche, l'interaction est saisie à travers l'image des acteurs qui communiquent selon les rôles qu'ils créent : **C'est donc à travers ces**

actions, réciproque de rôle que les individus arrivent à échanger et à construire la réalité sociale.

Conclusion

Les théories de l'échange sociale s'inspire d'une vision économique de la relation et se situe a un niveau essentiellement interpersonnel.

Elle cherche à traiter l'information dans les échanges selon les principes économiques des ressources .Elle tente en outre le fonctionnement des interactions dans une explication basé sur la rationalité.

Celle-ci est considérée comme un élément fondamental qui sous-tend les échanges. Dans ces conditions ils sont analysés essentiellement comme les processus d'accommodation qui permettent une régulation interpersonnel satisfaisante. La limite de telle approche réside de tout d'abord dans le fait que les interactions ne sont jamais entièrement rationnelles. Elles sont comme toute autre situation sociale en ligne complète.

Ensuite, tous les échanges sociaux sont déterminés par le statut social ainsi que la manière de percevoir.

Enfin, il faut tenir compte de l'importance des normes culturelles qui imprègnent les relations et orientent les conduits et imposant les règles jugés acceptables tolérables et à rejeter