Sciences de gestion

Synthese Chapitre 2 : quels phénomènes relationnels découlent des interactions dans une organisation ?

Dans toutes les sociétés, les organisations, les individus ne restent pas isolés mais tendent à se retrouver, de façon organisée ou non. L’individu entre alors en interaction avec les autres.

# L’individu et le groupe

## Qu’est-ce qu’un groupe ?

**Un groupe** est un ensemble de personnes qui :

Le groupe se distingue d’un rassemblement de personnes au hasard

## B. Groupe d’appartenance et groupe de référence

### 1. Le groupe d’appartenance

Qu’est qu’un groupe d’appartenance ?

### 2. Le groupe de référence

Qu’est qu’un groupe de référence ?

## L’identité et le statut

**L’identité** permet de définir l’individu, son histoire, son nom, son âge, son statut social, ses capacités, sa culture, sa vision du monde….

**Le statut** correspond à la position sociale qu’occupe un individu par rapport aux autres membres du groupe, en fonction de critères sociaux comme l’âge, le sexe, la profession. Des droits et des devoirs naissent de cette position

# 2. Les phénomènes relationnels au sein du groupe

## Relations formelles et informelles dans les groupes

Relations formelles :

Relations informelles :

## Argumentation et influence dans le groupe

Les membres d’une organisation travaillent ensemble, partagent des opinions, communiquent et interagissent pour remplir leurs missions.

### Définitions

L’influence est la modification du comportement ou des opinions d’un individu en raison de pressions exercées par une autre personne ou par un groupe. L’individu influencé change de comportement ou d’avis car il comprend qu’il va y gagner quelque chose.

### Les stratégies d’influence

Pour influencer autrui, nous utilisons diverses stratégies d’influence :

1. L’argumentation

Qu’est-ce que l’argumentation ?

Il existe différents types d’arguments :

* ……………………………………: la personne qui argumente fait référence à une valeur acceptée par tous ;
* : la personne qui argumente fait référence à un expert, à un organisme qui fait autorité ;
* : la personne qui argumente fait une comparaison entre deux situations distinctes ;
* : la personne qui argumente focalise ses propos sur un seul aspect du sujet.

1. Appel aux émotions

L’acteur qui influence met en évidence les émotions, les sentiments de l’autre à son égard ;

1. Relations d’autorité

Qu’est-ce que l’autorité ?

# 3. Les interactions individus organisation

## A. Culture et valeur

La culture est un ensemble de valeurs, de normes, de rituels qui conditionnent les comportements des membres d’un groupe.

Les valeurs sont des idéaux, des principes moraux qui donnent de grandes orientations à l’action du groupe.

## Normes, rituels et codes

……………………………sont des règles que les individus doivent respecter afin de vivre ensemble

……………………………sont des pratiques sociales habituelles, qui s’observent dans des situations courantes. Ils sont appris et résultent des conventions sociales et des traditions culturelles. Ils facilitent les relations sociales

sont un ensemble de signes dont la signification est partagée par une communauté.

## Attribution, représentations et stéréotypes

L'attribution est le fait d’expliquer le comportement d’autrui en nous basant sur notre propre comportement et en attribuant à ce comportement des causes qui nous sont personnelles

Les représentations sont des connaissances non prouvées, élaborées et partagées par un groupe social qui permettent aux individus de donner un sens à une réalité.

Les stéréotypes  sont des images réductrices ou caricaturales, partagées par un groupe d’individus, concernant les caractéristiques personnelles d’un autre groupe.