

Les formes d'action sociale réciproque : dyades et triades

Luc Racine

Volume 31, Number 1, Spring 1999

La sociologie et les sciences sociales : une affaire de discipline(s)?

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001605ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001605ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Racine, L. (1999). Les formes d'action sociale réciproque : dyades et triades. *Sociologie et sociétés*, 31(1), 77–92. <https://doi.org/10.7202/001605ar>

Article abstract

This paper examines several notions which appear to be essential in any scientific approach to social phenomena, specifically notions of conduct, interaction, and relation. We set out to ascertain in what way it is relevant to define social phenomena as a system of relationships between interactions and dyadic relations, and not purely as a sum of dyadic links. To clarify our ideas, we start with a discussion of Simmel's notion of reciprocal action, and of the distinction that this classical author proposes to establish between forms and contents of social life. Then, using some classical research findings in social psychology as illustration, we examine certain fundamental modalities in the relationships between interactions and relations, relationships which represent direct or indirect links between social agents within informal or institutional dyads or triads.

Les formes d'action sociale réciproque : dyades et triades



LUC RACINE

Simmel insiste sur la nécessité pour la sociologie d'établir une nette distinction analytique entre formes et contenus, ou matériaux, de la vie sociale. Seules les formes sociales constituent selon lui l'objet propre de la sociologie, les contenus relevant d'autres disciplines des sciences humaines. La notion de forme sociale, ou forme de socialisation, renvoie à des actions par lesquelles individus se trouvent liés « par des influences et des déterminations éprouvées réciproquement » (Simmel, 1981, p. 90). Il s'agit là d'une « réciprocité de causations » (*ibid.*, p. 166), d'une « dynamique de l'agir et du subir par lesquels les individus se modifient réciproquement » (*ibid.*, p. 91). Le concept simmélien d'action réciproque est proche de celui de configuration chez Elias, pour qui le social est fait de multiples « dépendances réciproques » entre individus (Elias, 1991, p. 10), qui « à cause de leur interdépendance et de la constante interconnexion de leurs actes et de leurs expériences forment un ensemble, une sorte d'ordre » (*ibid.*, p. 83). Elias précise d'ailleurs plus que Simmel la nature des influences, contraintes ou déterminations que les individus exercent les uns sur les autres. L'unité d'analyse n'est constituée ni de l'action de A, envers B ni de celle de B envers A, mais de la mutuelle détermination de ces deux, la première et la seconde étant interdépendantes :

[...] dans les relations directes à deux, la relation de A avec B implique aussi une relation de B avec A. Mises à part quelques situations marginales, la dépendance de A envers B est toujours liée à celle de B envers A. (Elias, 1991, p. 109.)

Ce que Simmel entend par contenus des formes sociales est assez hétéroclite au premier abord, allant des intérêts érotiques au développement du langage ou des modes, en passant par des sentiments comme l'amour et la piété, ou encore par la technique et les processus intellectuels. La plupart des contenus mentionnés ici ou là par Simmel se laissent toutefois assez facilement répartir en causes et buts de l'action individuelle ou collective. Les causes se décomposent en tendances, inclinations, impulsions, intérêts « sensibles ou idéaux, momentanés ou durables, conscients ou inconscients » (Simmel, 1981, p. 122) ; les fins ou les buts sont économiques, religieux ou politiques (*ibid.*, p. 172), commandés « par la défense ou l'attaque, le jeu ou le travail, l'assistance ou l'information » (*ibid.*, p. 121). Qu'ils soient « causalement agissants ou téléologiquement stimulants » (*ibid.*, p. 122), intérêts et fins, sentiments, idées ou valeurs morales ne relèvent pas comme tels de la sociologie :

[...] une sociologie proprement dite étudiera seulement ce qui est spécifiquement social, la forme et les formes de l'association en tant que telle, abstraction faite des intérêts et des objets particuliers qui se réalisent dans et par l'association. Ces intérêts et ces objets sont le contenu des sciences spécifiques matérielles ou historiques. (Simmel, 1981, p. 165.)

L'étude des formes sociales doit, d'après Simmel, se faire de manière inductive, il ne saurait être question d'établir à l'avance une liste définitive. À titre d'exemple, cependant, il parle, entre autres formes, de la domination et de la subordination, de la concurrence, de l'imitation, de l'opposition, de la division du travail et de la hiérarchie (Simmel, 1981, p. 165). La méthode qu'il préconise pour la recherche de ces formes et leur analyse est une variante de la méthode comparative. Ainsi, une forme donnée est ce qui demeure invariant à travers des contenus, des intérêts et des buts différents. Par exemple, l'opposition des partis ou des factions est commune au monde des arts, aux milieux politiques, à l'industrie et à la religion (*ibid.*, p. 172). En bref, la position générale de Simmel quant aux rapports entre sociologie et sciences humaines est la suivante :

Les causes particulières et les fins, sans lesquelles naturellement il n'y a pas d'association, sont comme le corps, la *matière* du processus social ; que le résultat de ces causes, que la recherche de ces fins entraîne nécessairement une action réciproque, une association entre les individus, voilà la *forme* que revêtent les contenus. Séparer cette forme de ces contenus, au moyen de l'abstraction scientifique, telle est l'opération sur laquelle repose toute l'existence d'une science spéciale de la société. Car il apparaît tout de suite que la même forme, la même espèce d'association peut s'adapter aux matières, aux fins les plus différentes. (Simmel, 1981, p. 165.)

Simmel est ainsi le seul, parmi les fondateurs de la sociologie, à avoir proposé que l'objet de cette discipline soit construit en faisant abstraction des fins et des intérêts ou motivations des individus, c'est-à-dire de ce qui, sous diverses appellations (intentions, croyances, attitudes, normes, valeurs, règles, représentations, idéologies), a fait massivement l'objet des recherches sociologiques jusqu'à aujourd'hui. Mais il ne faut pas prendre la position de Simmel pour plus extrême qu'elle ne l'est. Il ne propose pas que la sociologie se désintéresse des intérêts, des motifs, valeurs ou buts de l'action sociale, il propose seulement de considérer ceux-ci comme le matériau duquel doivent être extraites, si l'on peut dire, les formes de l'interaction entre individus, en une sorte de géométrie sociale où fins et intérêts jouent le rôle de contenu matériel. Nous ne proposons évidemment pas ici une refondation de la sociologie dans le sens indiqué par Simmel, mais nous examinerons en quoi certains travaux classiques et contemporains, relevant de la psychologie sociale, permettent de comprendre la notion d'interaction sociale. À cette fin, nous utiliserons les quelques définitions suivantes, directement inspirées de Hinde (1976, p. 4-6 ; 1979, p. 14-39).

D'abord, l'unité élémentaire est la *conduite* (on peut aussi dire action, ou comportement) : A se conduit de la manière x envers B. Par exemple, A donne un cadeau ou un coup à B, il le complimente ou l'insulte, il lui rend un service ou lui fait du tort, il lui demande quelque chose ou lui donne un ordre, etc. Une *interaction* est une suite d'au moins deux conduites. On a soit une conduite x de A envers B suivie d'une conduite y de B envers A, soit une conduite x de A envers B suivie d'une conduite y de B envers C. Une *relation* est une suite d'au moins deux interactions. On aura, par exemple : 1) une conduite x de A envers B, 2) une conduite y de B envers A, 3) une conduite x' de A envers B, 4) une conduite y' de B envers A.

Une conduite se déroule toujours entre deux personnes, alors qu'une interaction ou une relation peut en impliquer plus de deux. Nous commencerons par étudier la détermination entre conduites ou interactions dans un contexte dyadique, puis aborderons les situations triadiques et polyadiques.

LES RELATIONS SOCIALES DYADIQUES

Comme nous l'avons souligné plus haut, aussi bien Simmel qu'Elias insistent, en parlant de formes ou de configurations sociales, sur les liens entre les individus, ces liens représentant pour eux la base de la vie sociale. Une interaction entre les individus A et B implique, de ce point de vue, que la conduite de A envers B et celle de B envers A dépendent l'une de l'autre, s'influencent

mutuellement, se déterminent réciproquement. Selon Simmel, il est possible de dire que l'existence même d'une interaction entre individus, et aussi ce qui constitue cette interaction en unité d'analyse, tient au fait que ces individus ont l'un envers l'autre des conduites qui s'influencent l'une l'autre (Simmel, 1981, p. 124-125). La conduite de l'un a un *effet* sur celle de l'autre, et réciproquement. Deux points doivent toutefois être à cet égard précisés.

D'abord, affirmer que l'action d'un individu influence ou détermine celle d'un autre ne veut pas dire que la notion d'action doit être prise dans son acception behavioriste de comportement privé de sens. L'action n'est pas ici entendue comme comportement sans dimension symbolique. L'action sociale dont il est question est toujours dotée de sens pour les sujets, même si ce sens est plus ou moins conscient. Communiquer une information, une opinion, un sentiment ou quoi que ce soit d'autre à quelqu'un est une action sociale, tout comme lui transmettre un objet, lui rendre un service, lui donner un coup. Dans tous les cas, il s'agit de ce que nous appellerons des conduites, la conduite consistant en l'articulation intime du comportement et du sens de celui-ci pour les sujets concernés (Moessinger, 1996, p. 85-87). Le social, c'est « l'action mentale réciproque entre des individus » (Simmel, 1981, p. 89), les formes de socialisation sont des « formes réciproques de pensée et de pratique » (*ibid.*, p. 95).

De plus, la détermination de ces conduites ou leur dépendance mutuelle ne doivent certainement pas être entendues comme rapport mécanique et unilatéral de causalité¹. Ce qu'il s'agit d'abord empiriquement d'établir, c'est que la conduite *x* de A envers B exerce une certaine contrainte sur les conduites subséquentes possibles de B envers A ou envers des tiers, la conduite en question limitant le nombre des conduites possibles de B et les probabilités de chacune de celles-ci. Il ne s'agit pas dans ce contexte de viser à l'établissement de lois du type de celles de la mécanique classique, le rapport entre conduites ne pouvant être assimilé à celui qui existe entre les planètes, les boules d'un billard ou les molécules d'un gaz. Même si, comme en psychologie sociale, on raisonne selon la méthode expérimentale, on ne peut jamais établir autre chose qu'une plus ou moins grande probabilité d'enchaînement des conduites de A et de B, et cela toujours dans un ensemble de circonstances particulières. Ainsi bien que cela puisse vous coûter très cher, et à la limite votre vie ou celle de vos proches, vous demeurez toujours libre de refuser de faire ce que l'on souhaite obtenir de vous. La notion philosophique et la valeur morale que représente la liberté individuelle ne sauraient être remises en question par les résultats de l'étude des déterminations mutuelles entre conduites sociales. En permettant de comprendre la plus ou moins grande rigueur des contraintes que les individus s'imposent les uns aux autres, et cela du simple fait qu'ils doivent interagir, ces résultats sont susceptibles d'être utilisés aussi bien dans un but d'asservissement ou de manipulation qu'à des fins de liberté et d'autonomie.

Prenons un exemple parmi tant d'autres. Généralement, nous souhaitons tous obtenir ce dont nous croyons avoir besoin, et nous demandons telle ou telle chose en espérant plus ou moins vivement l'obtenir. L'expérience nous apprend toutefois dès la petite enfance qu'il ne suffit pas de demander pour recevoir, que le succès de notre demande dépend de toute une série de facteurs : ce que l'on demande, à qui, comment et dans quelles circonstances. Limitons-nous pour l'instant à la manière de présenter une requête, à des étrangers, dans des lieux publics. Si je me présente à vous comme un individu ordinaire et vous dis que j'ai besoin d'une pièce de monnaie pour téléphoner, sans plus, j'ai à peu près deux fois moins de chances d'obtenir de vous ce dont j'ai besoin que si je vous donne une raison justifiant ma demande (on m'a volé mon portefeuille) : une recherche menée à New York dans les années soixante indique que seulement 34% des personnes auxquelles on adresse une demande non justifiée répondent favorablement, alors que 72% le font si la demande est justifiée (Latané et Darley, 1970, p. 11). Il serait bien entendu déraisonnable d'interpréter ces résultats dans l'un ou l'autre des sens suivants : *a*) la règle vaut en toutes circonstances, *b*) même dans des circonstances semblables, la raison fournie est *la* cause de l'acceptation, le hasard seul rendant compte du fait que le taux de réponse favorable à la demande justifiée ne soit pas de 100%, *c*) on pourrait éventuellement arriver à une réussite complète en isolant tous les facteurs et les interactions

1. Sur la notion de causalité dans les sciences sociales, on consultera Franck (1994).

de facteurs nécessaires (à qui l'on demande, qui demande, ce que l'on demande...). Ce dernier point n'interdit évidemment pas de chercher à savoir si, par exemple, une autre raison que la perte d'un portefeuille n'aurait pas plus de chances de succès : j'ai besoin de téléphoner à l'hôpital parce que ma femme vient d'avoir un accident, ou encore à la police parce que mon fils vient d'être enlevé.

La raison que l'on donne pour justifier une demande n'a d'ailleurs souvent pas à être bien convaincante. En fait, il semble qu'il puisse s'agir d'une pure répétition en d'autres termes de la demande. Ainsi, on a pu montrer que, pour obtenir que les gens qui attendent leur tour près d'une photocopieuse acceptent de céder leur place, il suffit de leur demander de la manière suivante : « Pardon, je n'ai que cinq pages, me laisseriez-vous utiliser la machine tout de suite, car je suis très pressé ? » Presque toutes les personnes à qui l'on adresse cette requête, soit 94%, acceptent de céder leur tour. On obtient d'ailleurs le même résultat en donnant comme raison « il faut que je photocopie ces pages » plutôt que « je suis très pressé ». En revanche, si aucune raison n'est invoquée, seulement 60% des personnes consentent à la demande (Langer, Blank et Chanowitz, 1978²).

Par ailleurs, une requête recevra plus facilement une réponse favorable si elle a été précédée d'un don, car il semble bien qu'on donne plus volontiers à quelqu'un qui nous a déjà donné³. Ainsi, deux sujets, que nous appellerons Pierre et Paul, participent à une expérience de laboratoire prétendument consacrée à l'étude des goûts en matière d'art et consistant en l'évaluation d'une série d'œuvres picturales. Durant une pause, Pierre, qui est en réalité un complice de l'expérimentateur, quitte la pièce pour revenir quelques minutes plus tard avec deux bouteilles de coca. Il en offre une à Paul, qui l'accepte. Une fois leur travail d'évaluation terminé, Pierre dit à Paul qu'il a des billets pour une vente de charité et que, s'il en vend suffisamment, il gagnera un prix, lui demandant du même coup d'en acheter quelques-uns. Les sujets qui, comme Paul, ont précédemment reçu de Pierre un coca lui achètent deux fois plus de billets que ceux à qui Pierre n'a pas donné de coca (Regan, 1971).

On peut également augmenter les chances d'obtenir réponse favorable à une requête de service en demandant plus afin d'obtenir moins, technique dite de « porte-au-nez » (Joule et Beauvois, 1987, p. 143-162). Ainsi, un groupe de chercheurs se présentant comme membres d'une association d'aide à la réadaptation de jeunes délinquants a demandé à des étudiants, sur le campus de l'Université d'Arizona, s'ils accepteraient, pour une période de deux heures, de servir d'accompagnateurs à de jeunes délinquants pour une visite au zoo (Cialdini et autres, 1975). Dans cette situation, 16,7% des étudiants approchés ont accepté. Le taux d'acceptation est toutefois beaucoup plus élevé (50%) si la requête est précédée d'une autre, beaucoup plus coûteuse : travailler bénévolement, à raison de deux heures par semaine durant deux ans, pour le Centre de détention pour jeunes délinquants, le travail consistant à servir de grand frère à l'un des garçons du centre (demande qui fut unanimement refusée). On n'a toutefois pas vérifié ici si la réponse favorable à la demande moins coûteuse à la suite du refus de la demande plus coûteuse était plus que purement verbale. Une autre étude du même genre montre que l'acceptation verbale est souvent suivie d'une acceptation de fait. Dans cette étude, la première requête consistait à demander aux sujets s'ils étaient prêts à travailler bénévolement deux heures par jour pour un centre communautaire de santé mentale. Présentée seule, cette requête a reçu un taux d'acceptation de 29%. Ce taux a atteint 76% lorsque la requête était précédée d'une autre, beaucoup plus exigeante et unanimement refusée, soit de travailler pour le centre deux heures par semaine durant au moins deux ans. De plus, la moitié des gens ayant répondu favorablement à la requête moins coûteuse présentée seule sont venus au centre pour travailler, alors que 76% de ceux qui avaient acquiescé à la demande la moins exigeante, après avoir refusé celle qui l'était le plus, l'ont fait (Miller et autres, 1976).

On arrive d'ailleurs à des résultats semblables par une simple inversion de la procédure : au lieu de demander plus pour obtenir moins, il s'agit de demander moins pour obtenir plus (technique

2. On trouvera bien d'autres études de ce genre dans Joule et Beauvois (1987, 1998), dans Cialdini (1993, 1994) et dans Pratkanis et Aronson (1992). Toutes les différences entre pourcentages données ici et par la suite sont statistiquement significatives, la probabilité qu'une différence donnée soit attribuable au hasard étant toujours inférieure à 0,05.

3. Ce schéma de réciprocité semble être à l'œuvre dans les sociétés et les cultures les plus différentes (Gouldner, 1961 ; Lévi-Strauss, 1967 ; Mauss, 1968 ; Sahlins, 1976 ; Racine, 1986, 1991, 1994 ; Godelier, 1996).

dite de « pied-dans-la porte » (Joule et Beauvois, 1987, p. 91-116). Ainsi, par exemple, on demande à des ménagères si elles sont prêtes à recevoir chez elles, dans le cadre d'une prétendue enquête sur les habitudes alimentaires, une équipe de cinq ou six hommes, et l'on prévient ces ménagères que ces hommes devront pouvoir, deux heures durant, avoir accès à tous les endroits de la maison, cela afin de dresser une liste complète des produits de consommation qui s'y trouvent. Seulement 22,2% des femmes contactées ont accepté. Ce pourcentage passe à 52,8% si l'on fait précéder la demande d'une autre, beaucoup moins coûteuse et unanimement acceptée : répondre par téléphone à huit questions concernant les habitudes alimentaires (Freedman et Fraser, 1966 ; voir aussi Kiesler, 1971 ; Dejong, 1979 ; Dillard, 1991).

On peut enfin augmenter la probabilité d'une réponse favorable en mentant ou en dissimulant au départ une partie de la vérité concernant les coûts de cette réponse, technique dite d'amorçage (Joule et Beauvois, 1987, p. 47-66). Par exemple, on demande à des étudiants s'ils accepteraient de se porter volontaires pour une expérience de psychologie devant avoir lieu à 7 heures le matin, et 31% acceptent. Par contre, si l'on commence par cacher une partie du coût (se lever tôt), on obtient un oui presque unanime à cette première demande, et un taux d'acceptation de 56% à la requête finale (qui suppose de prévenir les sujets de l'heure). Et cette acceptation n'est pas que verbale : 53% de ceux qui acceptent la requête avec amorçage se présentent au laboratoire à l'heure dite, alors que seulement 24% de ceux qui acceptent sans amorçage le font (Cialdini et autres, 1978).

Nous sommes jusqu'ici dans un contexte purement dyadique : une conduite de A envers B rend plus ou moins probable une conduite subséquente de B envers A, ces conduites étant des demandes de divers ordres et des acceptations ou des refus de ces demandes. Dans des circonstances plus ou moins variables, A demande quelque chose à B, la façon de demander rendant plus ou moins probable l'acceptation verbale ou factuelle de B. Dans les situations les plus simples, comme celle de la demande d'une pièce pour téléphoner et celle de la photocopieuse, une seule conduite de A envers B est liée à une seule conduite de B envers A. Dans les cas de porte-au-nez ou de pied-dans-la-porte, c'est une succession de conduites de ce genre qui apparaît.

Ainsi, avec la technique de la porte-au-nez, on a :

- 1) A demande un premier service (coûteux) à B ;
- 2) B refuse la demande de A ;
- 3) A demande un second service (moins coûteux) à B ;
- 4) B accepte la demande de A.

Alors que, avec la technique du pied-dans-la-porte, on a :

- 1) A demande un premier service (peu coûteux) à B ;
- 2) B accepte la demande de A ;
- 3) A demande un second service (plus coûteux) à B ;
- 4) B accepte la demande de A.

Enfin, pour ce qui est de l'histoire du coca et des billets à vendre, on a :

- 1) A offre un cadeau à B ;
- 2) B accepte l'offre de A ;
- 3) A demande à B de lui acheter des billets ;
- 4) B accepte d'acheter des billets à A.

Ce qui se déroule d'abord entre A et B, en (1) et (2), c'est-à-dire une première conduite de A envers B et une première conduite de B envers A, est lié à ce qui se passe en (3) et (4), à une seconde conduite de A envers B et de B envers A. Le schéma est le même à quelques variations près. Si l'on appelle *interaction* entre A et B une conduite de A envers B suivie d'une conduite de B envers A, les exemples que nous venons d'examiner supposent tous qu'une première interaction entre A et B rende plus ou moins probable une seconde interaction entre eux.

LES RELATIONS SOCIALES TRIADIQUES

Combien de fois nous arrive-t-il de demander à quelqu'un de dire à un tiers quelque chose qu'il nous serait impossible, ou du moins plus difficile vu les circonstances, de lui dire nous-mêmes ? Et combien de fois l'arrivée d'une tierce personne modifie-t-elle le cours de la conversation que nous entretenons avec quelqu'un ? Banales, à peine dignes d'être remarquées, de telles expériences sont courantes. Elles ne font toutefois pas partie, à quelques notables exceptions près, des intérêts des divers spécialistes de la vie sociale. Que ma conduite face à B se modifie en présence de C, ou encore que ma conduite face à B dépende de la relation que j'entretiens avec C en l'absence de B, cela ne semble guère digne d'intérêt. On se limite en effet le plus souvent à l'étude des relations et des interactions à deux, des rapports dyadiques, et on s'emploie à montrer comment et dans quelle mesure la conduite de A face à B détermine la conduite de B face à A, et réciproquement. La personne ou le sujet individuel est pris comme centre d'un réseau de relations dyadiques avec les membres de sa famille, ses voisins, ses amis, ses compagnons de travail et des représentants de diverses institutions comme l'école, l'administration, l'Église (Elias, 1991, p. 8-9). L'individu est le point de convergence de multiples relations égocentrées, que l'on étudie chacune pour elle-même, sans se préoccuper des influences que ces relations exercent les unes sur les autres.

La préférence ainsi accordée aux interactions et relations dyadiques peut se comprendre d'une double façon. Par souci de simplicité, d'abord. À des degrés divers, ce que je pense, ressens ou fais a une influence sur les personnes avec lesquelles je suis en rapport, de même que celles-ci exercent une influence sur moi. Ma conduite envers vous a un effet sur votre conduite envers moi, et réciproquement. À lui seul, un tel état de fait rend déjà fort complexe la description et l'analyse des rapports sociaux. Avant de se préoccuper des liens entre le rapport de A avec B et celui de A avec C, il peut sembler préférable de les considérer séparément l'un et l'autre. Cette sagesse toute cartésienne est d'ailleurs confortée par le sens commun de nos sociétés, où les valeurs de liberté et d'autonomie individuelle dominent largement (Beauvois, 1994 ; Dubois, 1994). Il y a moi et il y a le monde extérieur à moi, celui des objets naturels ou fabriqués aussi bien que celui des autres sujets. Que ce soit vous ou votre relation avec un tiers qui agisse sur moi d'une manière ou d'une autre, cela a moins d'importance que le fait que ce soit le monde qui m'interpelle et me porte à affirmer ma liberté ou mon autonomie. De ce point de vue, massivement prédominant, la relation entre vous et moi et votre rapport avec un tiers n'a guère de pertinence. Si ce n'est que j'aurai parfois à me plaindre du fait que vous cherchez à m'influencer par l'intermédiaire de ces enfants que nous eûmes l'imprudence de faire ensemble ; ou encore que je perdrai mon poste du fait que vous aurez dit de moi à mon patron des choses qu'il n'aurait pas dû entendre...

On s'est assez vite rendu compte que le social n'est pas fait que de rapports dyadiques entre individus, mais qu'il suppose aussi de liens entre ces rapports. Que la conduite de A est susceptible non seulement d'influer sur celle de B, mais aussi sur celle de C par l'entremise de B : je peux, consciemment ou pas, vous pousser à agir de telle sorte que vous modifierez la conduite d'un tiers. Ainsi, par exemple, et cela dès 1883, Dilthey établissait clairement la distinction entre les rapports sociaux directs et indirects :

Si l'on part de l'action réciproque des individus, il faut distinguer les actions directes, où un individu A exerce son action sur B, C, D et est influencé par eux, et les actions indirectes, qui consistent dans le prolongement de la modification survenue en B jusqu'à R ou Z. (Dilthey, 1992, p. 210.)

Il peut ainsi, d'une part, y avoir action réciproque entre A et B et entre A et C sans que ce qui se passe entre A et B modifie ou influence ce qui se passe entre A et C. Mais il est aussi possible que, à la suite de l'interaction entre A et B, ce dernier agisse sur C et que la modification de la conduite de C soit le résultat indirect de la conduite induite chez B par A. Comme l'a bien vu Simmel (1902, p. 45-46), la forme la plus simple applicable à l'étude des rapports entre interactions ou relations sociales dyadiques est la triade. Dans une triade, en effet, chaque membre peut interagir soit directement, soit indirectement, avec chacun des deux autres, l'interaction entre X et Y dépen-

dant des interactions entre X et Z et Y et Z, ou de seulement l'une de celles-ci (Homans, 1950, p. 248 ; Nadel, 1970, p. 42-43, 131-132, 168, 172-173). Pour Asch, l'un des maîtres de la psychologie sociale, la triade se caractérise par « une dépendance structurale entre chaque membre et le groupe entier, la relation entre deux membres quelconques étant une fonction de la relation entre les autres membres » (Asch, 1987, p. 261). Dès 1952, dans la première édition de sa *Social Psychology*, Asch soulignait le fait que l'on a trop souvent tendance à réduire le social à une multiplicité de relations ou d'interactions dyadiques et qu'une telle conception de la réalité sociale laisse dans l'ombre de très importants processus, dans lesquels une action de A influe sur X par l'entremise de plusieurs intermédiaires : une relation de A avec B se répercute sur une relation de B avec C, qui à son tour influence une relation de C avec X, par exemple. C'est ainsi que ce qui a lieu entre deux individus peut ultimement avoir des effets sur d'autres individus n'ayant aucun rapport direct avec les premiers. L'étude de tels rapports entre relations sociales est essentielle à la compréhension du fonctionnement de groupe (*ibid.*, p. 517-519). Cependant, même si Asch insistait, il y a déjà près de cinquante ans, sur la nécessité d'étudier de tels rapports entre relations sociales, il faut bien admettre que la psychologie sociale ne s'en est guère plus occupée que la sociologie. Certains travaux importants en ont toutefois traité, et c'est à partir de quelques-uns de ceux-ci que nous souhaitons maintenant montrer comment les formes d'action réciproque se présentent souvent comme des formes où au moins trois personnes interagissent, et où ce qui se passe entre deux de ces personnes dépend au moins de la relation de l'une des deux avec une troisième.

Venons-en d'abord à des situations triadiques dans lesquelles une interaction x entre A et B est liée à une interaction y entre B et C, ou à une simple conduite de B envers C. Dans un centre commercial, un premier expérimentateur, que nous appellerons Louis, jouant le rôle du plus ordinaire des clients, demande à des femmes de surveiller son sac de provisions. À certaines, il ne donne aucune raison pour justifier sa demande, alors qu'il explique à d'autres qu'il doit retrouver un billet d'un dollar qu'il vient d'égarer. Dans les deux cas, il est de retour après quelques minutes, dit avoir retrouvé son argent et remercie la personne ainsi sollicitée. Puis, il s'en va. Peu après, un paquet tombe du sac à provisions d'un autre expérimentateur, que nous appellerons Jean, qui joue aussi le rôle d'un client. Des femmes qui n'ont pas précédemment rendu service à Louis, 35% signalent à Jean la perte de l'objet, comparativement à 80% de celles qui ont rendu ce service (Uranowitz, 1975). Il s'agit là d'une forme de requête que Joule et Beauvois (1987, p. 96) nomment un pied-dans-la-porte avec demande implicite. On a :

- 1) Louis (A) fait une demande x (surveiller son sac) à une personne B ;
- 2) B accepte la demande de Louis ;
- 3) B signale à Jean (C) la chute de l'objet.

L'interaction entre A et B est ici suivie par à une simple conduite de B envers C.

En banlieue de Toronto, une femme, nommons-la Louise, fait du porte-à-porte en se présentant comme quelqu'un qui travaille pour la Société canadienne de lutte contre le cancer. Elle demande aux personnes qu'elle visite de porter, le jour suivant, une petite jonquille en plastique, cela pour contribuer un peu à la publicité en vue d'une prochaine campagne de collecte de fonds. L'acquiescement à cette demande est général. Le lendemain, une autre femme, que nous appellerons Jeanne, sonne aux mêmes portes et demande aux personnes rencontrées la veille par Louise si elles veulent bien faire un don à la Société de lutte contre le cancer. Parmi ces personnes, 74,1% acceptent cette seconde requête, et le montant moyen des dons est de 98¢. Parmi les personnes n'ayant pas été contactées la veille par Louise, et donc soumises à la seule requête de Jeanne, 45,7% acceptent de faire un don, et le montant moyen des dons de 58¢ (Pliner et autres, 1974). On a donc :

- 1) Louise (A) fait la demande x (porter une jonquille) à une personne B ;
- 2) B accepte la demande de A ;
- 3) Jeanne (C) fait la demande y (faire un don) à B ;
- 4) B accepte la demande de C.

L'interaction entre A et B a ainsi un effet sur l'interaction entre B et C. Voici un autre exemple du même genre. Dans le hall d'une bibliothèque universitaire, Yves demande à des étudiants qui y circulent seuls où se trouve le bâtiment des sciences de l'éducation. Tous donnent l'information requise. Puis Stéphane entre en scène et demande autre chose aux mêmes étudiants : « Seriez-vous d'accord pour donner deux heures de votre temps afin d'assurer, le mois prochain, une permanence téléphonique dans un centre pour des enfants handicapés ? » Parmi les étudiants précédemment contactés par Yves, 40% acceptent la requête de Stéphane, alors que seulement 5% des étudiants qui n'ont pas été d'abord contactés par Yves le font (Goldman, Kiyohara et Pfannensteil, 1985). On a :

- 1) Yves (A) fait la demande x (information) à un étudiant B ;
- 2) B donne l'information à A ;
- 3) Stéphane (C) fait la demande y (bénévolat) à B ;
- 4) B accepte la demande de C.

DES TRIADES AUX POLYADES : LES EXPÉRIENCES D'UTRECHT ET LA SOUMISSION ADMINISTRATIVE

Un individu, que nous appellerons Claude, aborde des passants, leur montre du doigt François, qui se tient près d'un parcomètre à peu de distance, et leur dit : « Cet homme a besoin d'argent pour le parcomètre, allez lui donner 25¢. » Si Claude a l'apparence d'un individu quelconque, seulement la moitié des passants qu'il a accostés va donner à François l'argent, alors que presque tous le font si Claude porte un uniforme de garde de sécurité (Bushman, 1988). On a :

- 1) Claude (A) dit à un passant (B) de donner de l'argent à François (C) ;
- 2) B donne de l'argent à C.

Le schéma est ici très simple : une conduite de A envers B entraîne une conduite de B envers C. Ce type d'interaction entre conduites est fréquent dans les situations où l'influence de A sur B prend la forme d'un rapport d'autorité. Il a été analysé en détail en de très célèbres expériences de laboratoire et enquêtes (Milgram, 1974 ; Miller, 1986 ; Kelman et Hamilton, 1989). Nous nous limiterons ici à l'analyse des expériences de Meeus et Raaijmakers (1986, 1987, 1995) qui sont d'un tel réalisme et d'un si grande portée sociale qu'il vaut la peine de les présenter avec quelques détails⁴. À son arrivée au laboratoire, l'expérimentateur explique au sujet que le département de psychologie a été chargé de la sélection de candidats pour pourvoir à des postes dans la fonction publique, et que chaque candidat doit passer un test, qui sera administré par le sujet. Si le candidat réussit au test, il est certain d'obtenir un emploi. Puis, l'expérimentateur présente dans les termes suivants les objectifs de la recherche proprement dite.

Bien que cela ne soit pas l'usage habituel, le département de psychologie se sert de la procédure de sélection pour étudier le rapport entre stress psychologique et réussite lors de la passation de tests. La question essentielle est la suivante : lorsque des gens éprouvent un stress psychologique croissant, leurs résultats au test s'améliorent-ils ou se détériorent-ils et, si tel est le cas, jusqu'à quel point ? (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 314 ; traduction libre.)

L'expérimentateur avise ensuite le sujet que le candidat n'a pas encore été informé de l'expérience et qu'il s'est présenté au laboratoire à la seule fin de passer le test. Il n'y a aucun lien avec la recherche, et seul le département de psychologie est intéressé aux résultats de celle-ci, qui relève de préoccupations exclusivement scientifiques. Puis, l'expérimentateur explique au sujet que, durant le test, il devra faire au candidat une série de 15 remarques négatives (*stress remarks*) sur sa performance

4. Ces expériences sont directement inspirées de celles de Milgram (1974), mais leur programme expérimental est légèrement différent. Les sujets de Milgram devaient administrer des chocs électriques de plus en plus intenses à un « élève », dans le cadre d'une prétendue expérience portant sur les liens entre punition et mémoire (voir Miller [1986] et *Journal of Social Issues* (vol. 51, n° 3, 1995) pour un aperçu des débats qu'ont soulevés les expériences de Milgram).

et sa personnalité, cela pour lui faire croire qu'il ne se débrouille pas bien. On s'attend à ce que de telles remarques rendent le candidat de plus en plus nerveux. L'expérimentateur dit au sujet qu'il ne prend connaissance du contenu précis de chaque remarque qu'au début de l'expérience et que le niveau de tension du candidat sera mesuré à l'aide d'électrodes posées sur la peau. Il lui signale qu'il n'est pas habituel de faire des remarques négatives à quelqu'un qui est en train de passer un test : « Il est possible qu'un candidat, qui autrement aurait réussi, devienne si tendu à cause des remarques qu'il fera un trop grand nombre d'erreurs et que, en conséquence, il ne sera pas choisi pour le poste. » (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 315 ; traduction libre). C'est d'ailleurs pour cela que le département de psychologie n'est autorisé à mener l'expérience qu'avec le consentement préalable du candidat

L'expérimentateur (E) commence alors, en présence du sujet, à expliquer au candidat (C) la procédure à suivre. Le sujet peut ainsi clairement entendre l'échange de propos suivant :

E : J'aimerais vous demander si nous pouvons mener une expérience pendant le test. Cette expérience suppose que, durant la passation, on vous dise à 15 reprises comment vous vous en tirez. Ces électrodes [il montre du doigt les électrodes qui sont sur la table du candidat] nous permettront de mesurer vos réactions.

C (*après un temps de réflexion*) : L'expérience est-elle liée de quelque façon à la procédure de sélection ?

E : Non, l'expérience n'est en aucune façon liée à la procédure de sélection, elle n'est menée qu'à des fins de recherche.

C : Ma participation à cette expérience risque-t-elle de me nuire durant la passation du test ?

E : Non, nous ne nous attendons pas à ce que l'expérience vous nuise en passant le test.

C (*il réfléchit un instant*) : Eh bien, alors, si cela ne me nuit en aucune façon, je suis prêt à participer.

E : Ainsi, vous acceptez de participer ?

C : Oui, s'il n'y a pas d'inconvénient pour moi, je suis d'accord. (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 315, traduction libre.)

Le sujet peut ainsi directement constater que l'expérimentateur trompe le candidat doublement : d'abord en ne lui disant pas que les remarques seront négatives, puis en l'assurant qu'elles ne nuiront pas à son résultat.

LE TEST

Le test comporte 32 questions à choix multiple. On donne au sujet un livret dont chaque page contient une question différente. Il doit administrer le test verbalement et noter les réponses sur une feuille où, entre autres informations, il est inscrit que le candidat est au chômage. Le sujet et le candidat sont assis dans des pièces différentes et communiquent à l'aide de microphones. Chaque question, avec la mesure du niveau de stress subséquent et le nombre d'erreurs accumulées jusque-là, apparaît sur l'écran d'un petit ordinateur. Le sujet doit appuyer sur une touche pour faire apparaître à l'écran la question suivante. Le niveau de stress est évalué qualitativement, de normal à très intense, et quantitativement, de 15 à 65 (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 314-315) [voir tableau I].

Le test est divisé en quatre ensembles de huit questions chacun. Pour l'ensemble 1, il n'y a pas de remarques, ce qui permet au sujet de juger du rendement du candidat dans des conditions normales. La comparaison des résultats du candidat aux questions du premier ensemble à ses résultats ultérieurs indique au sujet l'effet néfaste de ses remarques sur le rendement au test. Après la quatrième remarque, le candidat commence à commettre des erreurs. Pour l'ensemble du test, il commet 10 erreurs, c'est-à-dire deux de plus que le total exigé pour réussir et obtenir l'emploi. Puisque le candidat n'a commis aucune erreur dans le premier ensemble de questions, où aucune remarque n'était faite, le sujet comprend clairement que le candidat aurait réussi sans les remarques (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 316) [voir le tableau II pour le contenu des remarques et les réactions du candidat]. De plus, le candidat est amené à tromper le candidat par plusieurs remarques. Ainsi, avec les quatre premières remarques, il lui laisse clairement entendre qu'il a commis une erreur, ce qui est faux (la première erreur fait suite à la quatrième remarque) ; puis, avec les cinq

TABLEAU I

Niveau de stress et nombre d'erreurs accumulées en fonction des remarques négatives formulées

Remarques	Niveau de stress	Erreurs accumulées
0	Normal (24)	0
1	un peu augmenté (29)	0
2	Augmenté (33)	0
3	Augmenté (35)	0
4	Élevé (41)	1
5	Élevé (45)	2
6	Élevé (41)	2
7	Élevé (44)	3
8	Élevé (48)	4
9	Intense (51)	5
10	Intense (52)	6
11	Intense (52)	7
12	Intense (53)	7
13	Intense (58)	8
14	Intense (60)	9
15	très intense (65)	10

Sources : D'après Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 317.

remarques suivantes, le sujet signale au candidat qu'il va échouer, ce qui est encore faux (jusqu'à la neuvième remarque, le candidat n'a commis que quatre erreurs sur les huit acceptées, et il a déjà répondu à la moitié des questions (Meeus et Raaijmakers, 1995, p. 201).

MESURE DE L'OBÉISSANCE ET RÉSULTATS

À mesure que se déroule l'expérience, le candidat réagit d'une manière de plus en plus énergique aux remarques du sujet (voir le tableau II). Si ces réactions portaient le sujet à hésiter à poursuivre ou à remettre en question la procédure, l'expérimentateur l'incitait à continuer par une série d'injonctions standardisées : 1) continuez, s'il vous plaît, à faire les remarques ; 2) l'expérience veut que vous continuiez à faire les remarques ; 3) il est absolument essentiel que vous continuiez à faire les remarques ; 4) vous n'avez pas le choix, vous devez continuer à faire les remarques. Si la première incitation ne suffisait pas, l'expérimentateur passait à la deuxième, puis, au besoin, à la troisième et à la quatrième. Si cette dernière n'avait aucun effet, l'expérience était terminée. Un sujet était considéré comme obéissant s'il faisait toutes les remarques (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 316-317).

Dans les conditions que je viens de décrire, 22 des 24 sujets⁵, soit 91,7%, se sont montrés obéissants, la moyenne du nombre maximal de remarques par sujet étant de 14,81 ; des deux sujets qui ne sont pas allés jusqu'à la dernière remarque, le premier a refusé de continuer après la troisième remarque et l'autre, après la onzième. Dans le groupe témoin, où les sujets étaient libres d'arrêter de faire les remarques à leur convenance, et où le candidat cessait de commettre des erreurs et voyait sa tension tomber dès que s'interrompaient les remarques, aucun des 15 sujets n'a fait

5. Les sujets ont été recrutés par le biais d'annonces insérées dans les journaux, qui pour une expérience portant sur le rapport entre stress psychologique et performance à des tests. Il s'agissait d'hommes et de femmes âgés de 18 à 55 ans, d'un niveau d'instruction équivalent à celui du lycée. La rémunération était de 40 florins (environ 14\$). Les résultats ne varient pas en fonction du sexe. L'expérience se déroulait dans un édifice moderne de l'Université d'Utrecht (Pays-Bas). L'expérimentateur était un homme de 30 ans, dont l'attitude était amicale quoique quelque peu sèche et sévère. Le candidat, d'une trentaine d'années également, avait une allure timide et tendue (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 313-314).

TABLEAU II

Contenu des remarques et réactions du candidat

Remarques	Réactions
1. Votre réponse à la question 9 est erronée.	Mais ma réponse n'est certainement pas erronée, n'est-ce pas ?
2. Votre réponse à la question 11 est encore erronée.	Même réaction.
3. Votre réponse à la question 13 est complètement erronée.	Même réaction.
4. Votre réponse à la question 14 est encore complètement erronée.	Même réaction.
5. Jusqu'ici, vos résultats sont insatisfaisants.	Se demande, nerveusement, s'il s'en tire vraiment si mal.
6. Même remarque.	Marmonne, fâché et agité.
7. Jusqu'ici, vos résultats sont complètement insatisfaisants.	Même réaction.
8. Si vous continuez ainsi, vous allez échouer.	Demande au sujet de cesser les remarques.
9. Si vous continuez ainsi, vous allez certainement échouer.	Même réaction.
10. D'après le test, vous n'êtes pas vraiment fait pour ce poste.	Exige que l'on cesse les remarques, affirme que l'expérimentateur l'a trompé et retire son accord*.
11. Ce poste est trop exigeant pour vous, d'après le test.	Même réaction.
12. Selon le test, vous devriez chercher un emploi de niveau inférieur.	Même réaction
13. D'après le test, vous n'êtes pas qualifié pour un poste de niveau supérieur.	Même réaction
14. D'après le test, vous seriez mieux fait pour un poste de niveau inférieur.	Découragement**.
15. D'après le test, il serait mieux que vous cherchiez un poste de niveau inférieur.	Même réaction.

* À partir de là, les réactions du candidat deviennent beaucoup plus énergiques. Il répète que s'il avait su que les remarques allaient lui nuire, il n'aurait pas accepté de participer à l'expérience.

** Le candidat se demande comment l'on peut se permettre de traiter quelqu'un d'une telle manière durant la passation d'un test.

Sources : D'après Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 316, 317, 323 ; 1995, p. 201-202.

toutes les remarques, la moyenne du nombre maximal de remarques par sujet étant ici de 6,75 ; de plus, aucun sujet n'est allé jusqu'à la remarque 13, où le candidat commettait sa huitième erreur, le seuil établi pour un succès au test (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 316-317). La différence entre les deux conditions est statistiquement significative à $p < 0,001$. On peut donc en conclure avec assez d'assurance que c'est bien ici ce qui se passe entre A (l'expérimentateur) et B (le sujet) qui détermine ce qui se passe entre B et C (le candidat). Si A donne comme consigne à B de faire toutes les remarques à C, B obéit la plupart du temps et indépendamment des réactions de C ; par contre, si A donne comme consigne à B de faire à C le nombre de remarques qui lui convient, B ne fait jamais toutes les remarques. Si l'on convient d'appeler *relation XY* une série d'interactions entre X et Y, on constate ici qu'une variation de la relation AB entraîne une variation de la relation BC⁶.

La relation entre le sujet et le candidat est aussi sensible à un autre type de variation de la relation entre l'expérimentateur et le sujet. Ainsi, dans la situation « expérimentateur absent », l'expérimentateur quitte la pièce où se trouve le sujet après lui avoir donné ses dernières instructions, dont celle de faire toutes les remarques au candidat, puisque ce dernier a accepté de participer. L'expérimentateur n'est donc plus là pour surveiller le sujet pendant qu'il fait passer le test. Or, dans ces circonstances, il n'y a que 36,4% des 22 sujets qui font toutes les remarques, 14 sujets s'arrêtant avant la remarque 13 (où le candidat commet la huitième erreur, dernière tolérée, rappelons-le, pour réussir au test). La différence entre cette situation et la situation de base est significative statistiquement ($p < 0,001$) [Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 317, 320].

DEUX PAIRS DE REBELLENT

Dans un autre cadre expérimental, la relation du sujet avec le candidat est influencée par deux autres relations, celle des pairs du sujet avec l'expérimentateur et celle du sujet avec l'expérimentateur. Les deux pairs du sujet, deux hommes de 35 ans, sont des complices de l'expérimentateur. Le premier est déjà assis dans la salle d'attente à l'arrivée du sujet, alors que le second les y rejoint peu après (Meeus et Raaijmakers, 1995, p. 219). L'expérimentateur donne ses instructions aux trois à la fois, justifiant la présence de trois participants par la complexité de la tâche expérimentale. Le sujet est assis entre les deux compères, et c'est toujours lui qui fait les remarques au candidat. Après la première série de questions, les compères font observer que le candidat se débrouille bien ; après la deuxième série, ils signalent qu'il est devenu très tendu et qu'il a commencé à commettre des erreurs. Puis, après la remarque 8, ils commencent à se plaindre de la procédure expérimentale et à la remettre en question. À la suite de la remarque 10, lorsque le candidat déclare qu'il retire son accord, ils refusent de continuer (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 320) [on trouvera en annexe le détail des interactions].

Dans ces conditions, seulement trois des 19 sujets, soit 15,8%, font toutes les remarques, et neuf sujets s'arrêtent en même temps que les compères (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 317). La différence entre cette expérience et la situation de base est statistiquement significative ($p < 0,001$) [ibid., p. 317, 320]. Les compères se comportent comme une unité, le premier prenant l'initiative et le second le soutenant. C'est très nettement ce qui se déroule dans la relation entre les pairs et l'expérimentateur, soit le refus de continuer les remarques, qui influence ce qui se passe entre le sujet et l'expérimentateur, c'est-à-dire le refus du premier à poursuivre. Ce qui se déroule dans cette relation a ensuite un effet direct sur la relation entre le sujet et le candidat :

(relation pairs expérimentateur) → (relation sujet expérimentateur) → (relation sujet candidat).

CONCLUSION

Il ne faudrait pas croire, à la lumière de ce qui précède, que seule la psychologie sociale s'intéresse à l'étude des rapports entre conduites sociales, aux relations triadiques et polyadiques. L'étude des coalitions, qui sont une forme de rapport triadique sur laquelle je n'ai pu me pencher ici, intéresse en effet aussi bien des spécialistes des sciences politiques⁷ que des éthologues ou des psychologues⁸. J'ai quant à moi cherché à montrer que, en ethnologie, l'analyse des formes triadiques ou polyadiques de l'interaction sociale est susceptible d'éclairer une dimension du fonctionnement des systèmes d'échange cérémoniel de présents, et ce dans des sociétés très diverses⁹.

6. De plus, si l'on examine la part de responsabilité que, dans des questionnaires post-expérimentaux, les sujets imputent à eux-mêmes, à l'expérimentateur et au candidat, et ce sous l'angle du tort causé, celle-ci est respectivement de 33%, 45% et 22% (seule la différence entre le premier et le deuxième pourcentage n'est pas statistiquement significative ; pour le groupe témoin, cette part est de 41%, 41% et 18%) (Meeus et Raaijmakers, 1986, p. 319).

7. Voir, par exemple, De Swaan (1970), Caplow (1984), Wilke (1985), Strom (1990).

8. Voir, par exemple, De Waal (1982, 1989), Hinde (1983), Harcourt et De Waal (1992), sur les triades familiales, voir Haley (1981), Parke, Power et Gottman (1979).

9. Voir Racine (1986, 1988, 1991, 1992, 1994).

L'analyse sommaire que cet article présente ne saurait, bien entendu, couvrir la richesse des phénomènes de rapports entre relations dont traitent les spécialistes mentionnés au paragraphe précédent. Il est toutefois à espérer qu'elle suffise à faire saisir en quoi une grande partie de la vie sociale consiste en « la manipulation de relations médiatisées par des tiers » (Lorrain, 1975, p. 61) ; et aussi en quel sens on doit parler de « l'efficacité des relations indirectes dans la structuration des groupes sociaux » (Pizarro, 1998, p. 199 ; traduction libre).

Mais revenons sur la distinction que Simmel proposait d'établir entre les buts ou les causes des actions sociales et leurs formes. Comme je l'ai souligné au départ, il serait irréaliste aujourd'hui de vouloir assigner à la sociologie la seule étude des formes d'action réciproque et, comme l'aurait voulu Simmel, de laisser celle des raisons de l'action, causes ou buts, à d'autres disciplines. Mais la distinction de Simmel peut être considérée autrement. Dans toutes les recherches dont j'ai brièvement fait état ici, on n'a pas demandé aux sujets pourquoi ils acceptaient ou refusaient une demande. Tout ce qu'il est donc possible d'en conclure, grâce aux diverses manipulations expérimentales, c'est que certaines façons de demander sont plus efficaces que d'autres. Que les sujets aient accepté ou refusé une demande présentée de telle ou telle manière, il n'en demeure pas moins que certains types de demande ont une assez grande efficacité, *et cela malgré une grande variabilité des motivations, des intérêts, des valeurs ou des intentions*. En ce sens, Simmel avait raison d'établir une nette distinction entre formes et contenus de la vie sociale, les premières étant indéniablement dissociables des seconds. Que l'on analyse des formes dyadiques ou triadiques de l'action sociale, ce fait demeure.

Comme nous l'avons déjà mentionné, il est essentiel de ne pas confondre ces formes avec des comportements dénués de sens. Dans toutes les recherches dont nous avons examiné les résultats, les actions des sujets avaient évidemment un sens pour eux, qui se comprenaient et communiquaient. Mais ces phénomènes de sens ne représentaient pas l'objet de la recherche, qui les présupposait et les tenait pour acquis. Dans l'étude des phénomènes sociaux humains, ce que l'on appelle le sens ne réside pas seulement dans la dimension axiologique, normative et cognitive de ces phénomènes. Le sens est aussi, et sans doute d'abord, communication, compréhension et interprétation. Le contenu ou le matériau de la vie sociale, pour reprendre les termes de Simmel, renverrait alors à la dimension axiologique, normative et cognitive. Quant à la dimension communicationnelle ou interprétative, elle relèverait de la forme elle-même. Car les conduites qui constituent l'action sociale réciproque sont dotées de sens communicationnel dès le départ, et l'étude sociologique des formes ne saurait alors le négliger. Ce que la notion de forme sociale suppose d'écarter, c'est le sens entendu comme norme, valeur ou croyance.

Il est indéniable que les conduites, interactions et relations sociales sont assez généralement liées à ces normes, valeurs et croyances, variables selon les situations, les groupes, les sociétés ou les cultures. Une fois établie, dans des circonstances données, la relative détermination d'une conduite, d'une interaction ou d'une relation par une autre, toute la question demeure de savoir comment et dans quelle mesure cette détermination relève elle-même de phénomènes normatifs, axiologiques et cognitifs. Et c'est alors que l'on passe de l'analyse de la forme des interactions à celle de leur contenu entendu au sens de Simmel. L'essentiel n'est sans doute pas de décider si ce changement de plan nous fait passer d'une discipline à une autre.

ANNEXE 1

Détails des interactions lorsque deux pairs se rebellent

APRÈS LA REMARQUE 8

P1 à E : Le candidat veut que nous arrêtons les remarques.

E à P1 : Continuez les remarques, je vous prie.

APRÈS LA REMARQUE 9

P1 à E : Ne pourrions-nous pas cesser de faire ces remarques ?

P2 à E : Oui, c'est aussi ce que je crois.

E à P1 : L'expérience veut que vous poursuiviez les remarques.

APRÈS LA REMARQUE 10

P1 à E : Le candidat n'est plus d'accord pour qu'on continue à faire les remarques, cela le rend extrêmement nerveux.

E à P1 : Continuez les remarques, je vous prie.

P1 à E : Mais ne pourrions-nous pas laisser tomber les remarques ?

E à P1 : L'expérience veut que vous continuiez à faire les remarques.

P1 à E : Mais on ne peut certainement pas s'attendre à ce que nous continuions comme ça. Le candidat ne s'en tirait pas mal du tout, au début, il ne commettait pas d'erreurs, mais maintenant il en fait sans cesse.

P2 à E : C'est juste. Si nous n'y prenons garde, il va échouer.

E à P1 : Il est absolument essentiel que vous continuiez à faire les remarques.

P1 à E : Mais ce n'est pas juste, ça pourrait le faire échouer. Il y a de fortes chances que cela se produise maintenant. Et ce n'est pas ce à quoi il a consenti. Après tout, vous ne lui avez rien demandé à ce sujet.

P2 à E : Oui, c'est vraiment injuste.

E à P1 : Vous n'avez pas le choix, vous devez continuer à faire les remarques.

P1 à E : Bien sûr que nous avons le choix! Nous pouvons tout simplement arrêter de faire ces remarques. Une expérience ne devrait jamais être menée au détriment d'autrui.

E à P1 : J'en ai assez de tout cela.

E à P2 : Continuez, je vous prie.

P2 à E : Non. Je suis d'accord avec lui. Nous ne sommes pas obligés de faire ces remarques.

E à S : Alors, voulez-vous continuer, je vous prie. (D'après Meeus et Raaijmakers, 1995, p. 220-221.)

P1 : premier pair.

P2 : second pair.

E : expérimentateur.

S : Sujet

Luc RACINE
Département de sociologie
Université de Montréal
C.P. 6128, Succ. Centre-ville Montréal (Québec)
Canada
H3C 3J7
Courriel : enicarl@cam.org

RÉSUMÉ

Cet article traite de quelques notions qui semblent essentielles à toute approche scientifique du social, c'est-à-dire les notions de conduite, d'interaction, de relation. Il s'agit de voir en quoi il est pertinent de définir le social comme système de rapports entre interactions ou relations dyadiques, et non comme une pure sommation des liens dyadiques. Pour fixer les idées, l'auteur commence par discuter de la notion d'action réciproque chez Simmel et de la distinction que cet auteur classique propose d'établir entre formes et contenus de la vie sociale. Puis, avec comme illustrations quelques recherches classiques de psychologie sociale, il examine certaines modalités fondamentales des rapports entre interactions et relations, rapports qui représentent des liens directs ou indirects entre agents sociaux à l'intérieur de dyades et de triades informelles ou institutionnelles.

SUMMARY

This paper examines several notions which appear to be essential in any scientific approach to social phenomena, specifically notions of conduct, interaction, and relation. We set out to ascertain in what way it is relevant to define social phenomena as a system of relationships between interactions and dyadic relations, and not purely as a sum of dyadic links. To clarify our ideas, we start with a discussion of Simmel's notion of reciprocal action, and of the distinction that this classical author proposes to establish between forms and contents of social life. Then, using some classical research findings in social psychology

as illustration, we examine certain fundamental modalities in the relationships between interactions and relations, relationships which represent direct or indirect links between social agents within informal or institutional dyads or triads.

RESUMEN

Este artículo trata de algunas nociones que parecen esenciales para toda perspectiva científica de lo social, es decir las nociones de conducta, interacción, relación. Se trata de ver en que resulta pertinente definir lo social como sistema de relaciones entre interacciones o relaciones diádicas, y no como un pura sumatoria de lazos diádicos. Para fijar las ideas, se comienza por discutir la noción de acción recíproca en Simmel, y la distinción que este autor clásico propone establecer entre formas y contenidos de la vida social. Después, tomando en cuenta como ilustraciones algunas investigaciones clásicas de psicología social, se examinan ciertas modalidades fundamentales de las conexiones entre interacciones y relaciones, conexiones que representan lazos directos o indirectos entre agentes sociales en el seno de diádas y de triadas informales y institucionales.

BIBLIOGRAPHIE

- ASCH, S. E. (1987), *Social Psychology*, Oxford, Oxford University Press.
- BEAUVOIS, J.-L. (1994), *Traité de la servitude libérale*, Paris, Dunod.
- BUSHMAN, B. J. (1988), « The effects of apparel on compliance », *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 14, p. 459-467.
- CAPLOW, T. (1984), *Deux contre un : les coalitions dans les triades*, Paris, ESF.
- CIALDINI, R. V. (1993), *Influence : Science and Practice*, New York, Harper Collins.
- CIALDINI, R. V. (1994), « Interpersonal influence », dans S. Shavitt et T. C. Brock (dir.), *Persuasion*, Boston, Allyn and Bacon, p. 195-217.
- CIALDINI, R. V., J.T. CACIOPPO, R BASSET et J.A. MILLER (1978), « Low-ball procedure for producing compliance : Commitment then cost », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, p. 463-476.
- CIALINI, R. V., J.E. VINCENT, S.K. CATALAN, D. WHEELER et B.L. DARBY (1975), « A reciprocal concessions procedure for inducing compliance : The door-in-the-face technique », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 31, p. 206-215.
- DEJONG, W. (1979), « An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 37, p. 2221-2239.
- DE SWAAN, A. (1970), « An empirical model of coalition formation as an n-person game of policy distance minimization », dans S. Groenings, E. W. Kelley, et M. Leiserson (dir.), *The Study of Coalition Behavior*, New York, Holt, Rinehart and Winston, p. 424-444.
- DE WAAL, F. B. M. (1982), *Chimpanzee Politics*, Londres, Jonathan Cape.
- DE WAAL, F. B. M. (1989), *Peacemaking Among Primates*, Cambridge, Cambridge, University Press.
- DILLARD, J. P. (1991), « The current status of research on sequential-Request compliance techniques », *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 17, p. 283-288.
- DILTHEY, W. (1992), *Critique de la raison historique*, Paris, Éditions du Cerf.
- DUBOIS, N. (1994), *La norme d'intériorité et le libéralisme*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- ELIAS, N. (1991), *Qu'est-ce que la sociologie ?*, Paris, Éditions de l'Aube.
- FRANCK, R. (1994), *Faut-il chercher aux causes une raison ?*, Paris, Vrin.
- FREEDMAN, J. L., et S. C. FRASER (1966), « Compliance without pressure : The foot-in-the-door technique », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 4, p. 195-202.
- GODELIER, M. (1996), *L'énigme du don*, Paris, Fayard.
- GOLDMAN, M., O. KIYOHARA et D. A. PFANNENSTEIL (1985), « Interpersonal touch, social labeling and the foot-in-the-door effect », *Journal of Social Psychology*, vol. 125, p. 143-147.
- GOULDNER, A. W. (1961), « The norm of reciprocity : a preliminary statement », *American Sociological Review*, vol. 25, n° 2, p. 161-178.
- HALEY, J. (1981), « Pour une théorie des systèmes pathologiques », dans P. Watzlawick, et J. H. Weakland (dir.), *Sur l'interaction*, Paris, Seuil, p. 60-82.
- HARCOURT, A. H. et F. B. M. DE WAAL (dir.), (1992), *Coalitions and Alliances in Humans and Other Animals*, Oxford, Oxford University Press.
- HINDE, R. A. (1976), « Interactions, relationships and social structure », *Man*, vol. 11, p. 1-17.
- HINDE, R. A. (1979), *Towards Understanding Relationships*, Londres, Academic Press.
- HINDE, R. A. (dir.), (1983), *Primate Social Relationships*, Sunderland (Mass.), Sinauer.
- HOMANS, G. C. (1950), *The Human Group*, New York, Harcourt, Brace and World.
- JOULE, R. V., et J.-L. BEAUVOIS (1987), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- JOULE, R. V., et J.-L. BEAUVOIS (1998), *La soumission librement consentie*, Paris, PUF.
- KELMAN, H. C., et V. L. HAMILTON (1989), *Crimes of Obedience*, New Haven, Yale University Press.
- KIESLER, C. A. (1971), *The Psychology of Commitment*, New York, Academic Press.
- LANGER, E., A. BLANK et B. CHANOWITZ (1978), « The mindlessness of ostensibly thoughtful action », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, p. 633-642.
- LATANÉ, B., et J. M. DARLEY (1970), *The Unresponsive Bystander*, New York, Appleton-Century-Crofts.

- LÉVI-STRAUSS, C. (1967), *Les structures élémentaires de la parenté*, Paris, Mouton.
- LORRAIN, F. (1975), *Réseaux sociaux et classifications sociales*, Paris, Hermann.
- MAUSS, M. (1968), « Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », dans M. Mauss, *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, p. 143-279.
- MEEUS, W. H. J., et Q. A. W. RAAIJMAKERS (1986), « Administrative obedience : carrying out orders to use psychological-administrative violence », *European Journal of Social Psychology*, vol. 16, p. 311-324.
- MEEUS, W. H. J., et RAAIJMAKERS, Q. A. W. (1987), « Administrative obedience as a social phenomena », dans W. Doise et S. Moscovici (dir.), *Current Issues in European Social Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 183-230.
- MEEUS, W. H. J., et Q. A. W. RAAIJMAKERS (1995), « Obedience in modern society : the Utrecht studies », *Journal of Social Issues*, vol. 51, n° 3, p. 155-175.
- MILGRAM, S. (1974), *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy.
- MILLER, A. G. (1986), *The Obedience Experiments. A Case Study of Controversy in Social Science*, New York, Praeger.
- MILLER, R. L., C. SELIGMAN, N. T. CLARK, et M. BUSH (1976), « Perceptual contrast versus reciprocal concession as mediators of induced compliance », *Canadian Journal of Behavioral Science*, vol. 8, p. 401-409.
- MOESSINGER, P. (1996), *Irrationalité individuelle et ordre social*, Genève, Droz.
- NADEL, S. F. (1970), *La théorie de la structure sociale*, Paris, Minuit.
- PARKE, R. P., T. G. POWER et J. GOTTMAN (1979), « Conceptualizing and quantifying influence patterns in the family triad », dans M. E. Lamb, S. J. Suomi et G. R. Stephenson (dir.), *The Study of Social Interaction : Methodological Issues*, Madison, University of Wisconsin Press.
- PIZARRO, N. (1998), *Tratado de metodología de la Ciencias Sociales*, Madrid, Siglo XXI.
- PLINER, P., H. HART, J. KOHL et D. SAARI (1974), « Compliance without pressure : some further data on the foot-in-the-door technique », *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 10, p. 17-22.
- PRATKANIS, A. R., et E. ARONSON (1992), *The Age of Propaganda*, New York, Frieman.
- RACINE, L. (1986), « Les formes élémentaires de la réciprocité », *L'Homme*, vol. 26, n° 3, p. 97-118.
- RACINE, L. (1988), « Sur quelques formes complexes de la réciprocité : échange généralisé de type discontinu et échanges cérémoniels », *L'Ethnographie*, vol. 102, p. 93-109.
- RACINE, L. (1991), « L'obligation de rendre les présents et l'esprit de la chose donnée : de Marcel Mauss à René Maunier », *Diogenes*, vol. 154, p. 69-94.
- RACINE, L. (1992), « Relais et chaînes redistributives dans trois systèmes d'échanges cérémoniels mélanésiens », *Anthropologie et sociétés*, vol. 16, n° 2, p. 119-134.
- RACINE, L. (1994), « Les trois obligations de Mauss aujourd'hui : obligations de donner et de rendre chez les Enga et les Mendi de Nouvelle-Guinée », *L'Homme*, vol. 130, p. 7-30.
- REGAN, R. T. (1971), « Effects of a favor and liking on compliance », *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 7, p. 627-639.
- SAHLINS, M. (1976), *Âge de pierre, âge d'abondance*, Paris, Gallimard.
- SIMMEL, G. (1902), « The number of members as determining the sociological form of the group », *American Journal of Sociology*, vol. 8, n° 1, p. 1-46, p. 158-196.
- SIMMEL, G. (1981), *Sociologie et épistémologie*, Paris, PUF.
- STROM, K. (1990), *Minority Government and Majority Rule*, Cambridge, Cambridge University Press.
- URANOWITZ, S. W. (1975), « Helping and self-attribution : A field experiment », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 31, p. 852-854.
- WILKE, H. A. (1985), *Coalition Formation*, New York, North-Holland.