

Bruno Cancellieri, ChatGPT et Claude.ai

Psychologie de l'interagir

Logiques des interactions humaines

7/7/2026

Copyright © Bruno Cancellieri

Sommaire

Note.....	4
Préface - Pourquoi une Psychologie de l'interagir.....	6
1 Qu'est-ce que l'interagir ?	8
2 L'interprétation de la situation relationnelle.....	11
3 Le vécu immédiat de l'interagir.....	13
4 Les motivations.....	16
5 Les logiques psychologiques	19
6 Stratégies et transactions.....	22
7 Le cycle de l'interaction	24
8 Les configurations triadiques.....	26
9 Pourquoi comprenons-nous si peu l'interagir ?	28
10 Comprendre l'interagir.....	30
11 La méta-interaction	32
12 Vers une culture de l'interagir	35
Annexe A – Glossaire de la Psychologie de l'interagir	37
Annexe B – Une procédure pour comprendre les interactions	40

Note

Cet essai est le fruit d'un dialogue avec ChatGPT, mené selon une méthode que j'ai déjà utilisée pour d'autres essais : j'ai proposé un titre et un thème, ChatGPT m'a suggéré une table des matières, que j'ai ensuite modifiée pour y inclure des aspects que je jugeais pertinents. Une fois la table des matières validée, j'ai fait rédiger les chapitres un par un, en corrigeant au fur et à mesure la terminologie et le contenu.

Le cadre théorique spécifique de cet essai — la séquence « situation relationnelle, interprétation, motivation, logique psychologique, stratégie, transaction », ainsi que la notion de « méta-interaction » proposée ici — a été élaboré au cours de ce dialogue. Il s'inscrit toutefois dans un parcours psychologique et philosophique que j'avais développé de manière autonome bien avant d'entamer ce dialogue avec ChatGPT, et dont témoigne un essai précédent, intitulé *Psychologie des besoins*, que j'ai rédigé sans aide extérieure. En particulier, les concepts de besoin et de désir, utilisés dans cet essai en tant que composantes du système motivationnel, proviennent de ce travail antérieur.

Claude.ai a été utilisé dans cet essai pour corriger les textes produits par ChatGPT à travers une discussion structurée, chapitre par chapitre, au cours de laquelle les modifications ont été proposées, argumentées et convenues ensemble.

La responsabilité des thèses défendues dans cet essai, ainsi que de leurs éventuelles faiblesses, m'incombe toutefois entièrement.

Bruno Cancellieri

« *On ne peut pas ne pas communiquer.* »

Paul Watzlawick, Janet H. Beavin, Don D. Jackson

(Pragmatique de la communication humaine, 1967)

Préface - Pourquoi une Psychologie de l'interagir

Chaque être humain passe une partie considérable de sa vie à interagir avec d'autres êtres humains. De la naissance à la mort, nos journées sont rythmées par une succession quasi ininterrompue d'interactions : avec nos proches, nos amis, nos collègues, des inconnus, des institutions, des groupes.

Notre bien-être psychologique dépend, dans une large mesure, de ces interactions. Je veux dire par là qu'une grande partie de nos joies et de nos peines dépendent de la qualité de nos relations sociales, qui dépendent elles-mêmes de la qualité des interactions qui les construisent.

Pourtant, malgré leur importance, les interactions humaines font rarement l'objet d'une observation systématique de la part des non-spécialistes en psychologie. Nous apprenons à parler, à discuter, à collaborer, à rivaliser, à aimer, à nous disputer et à négocier principalement par l'expérience, l'imitation et l'habitude. Nous nous arrêtons rarement pour nous demander quelles sont les logiques qui déterminent nos comportements et ceux des autres.

Lorsqu'une interaction aboutit à un résultat satisfaisant, nous avons tendance à la considérer comme normale. En revanche, lorsqu'elle engendre des malentendus, des conflits ou de la souffrance, nous en attribuons souvent la cause au caractère, aux intentions ou à la bonne ou mauvaise volonté des participants. Nous nous demandons plus rarement si ces réactions ont été guidées par des logiques psychologiques implicites et inconscientes.

La thèse dont part cet essai n'est pas nouvelle : le fait que les personnes ne réagissent pas directement aux situations en tant que telles, mais à l'interprétation qu'elles en construisent, est un principe désormais bien établi dans plusieurs traditions psychologiques. On le retrouve, sous différentes formes, dans la sociologie de W. I. Thomas, pour qui les conséquences pratiques d'une situation dépendent de la manière dont elle est définie par les sujets impliqués ; dans la thérapie cognitive d'Aaron Beck, qui a montré que les réactions émotionnelles dépendent des interprétations automatiques des événements plutôt que des événements eux-mêmes ; dans la psychologie des constructions personnelles de George Kelly, selon laquelle chaque personne interprète l'expérience à travers son propre système de catégories en constante révision ; dans les théories de l'évaluation émotionnelle (Lazarus, Scherer), qui ont démontré qu'une même situation peut susciter des émotions différentes selon la manière dont elle est évaluée par ceux qui la vivent ; et chez Paul Watzlawick et à l'École de Palo Alto, pour qui toute communication véhicule non seulement un contenu, mais aussi une définition de la relation entre ceux qui communiquent.

Ces traditions ne sont pas équivalentes entre elles, et les différences entre un cadre cognitivo-clinique comme celui de Beck, un cadre constructiviste radical comme celui de Kelly et un cadre systémique comme celui de Watzlawick sont loin d'être marginales. Cet essai n'a pas pour ambition de les réconcilier ni de trancher entre elles. Sa contribution spécifique ne réside pas dans le principe lui-même — qu'il hérite de cette tradition commune — mais dans la tentative de l'articuler en une séquence analysable étape par étape : comment une interprétation se forme, comment elle rencontre un système motivationnel, comment elle génère un objectif, quelle logique psychologique oriente le choix de la manière de le poursuivre, quelle stratégie en découle, et quelles transactions concrètes la traduisent en comportement observable. C'est dans cette articulation — et dans la notion de méta-interaction qui en constitue le débouché pratique — qu'il faut chercher ce que cet essai tente d'apporter, et non dans la thèse de départ.

L'objectif principal de cet essai est de fournir au lecteur un ensemble de concepts et d'outils lui permettant de mieux comprendre sa propre manière d'interagir et celle des autres. Comprendre ne signifie pas justifier n'importe quel comportement, ni renoncer au jugement moral lorsqu'il est de mise. Cela signifie, avant de juger, chercher à expliquer.

De cette compréhension peut naître une plus grande prise de conscience de ses propres réactions, une meilleure capacité à interpréter celles des autres et, dans de nombreux cas, un choix plus libre des stratégies permettant d'aborder les situations interactives.

Un deuxième objectif de cet essai est de proposer une pratique que nous appellerons « **méta-interaction** » : le processus par lequel les participants à une interaction cherchent à comprendre ensemble comment ils ont interprété la situation, quels besoins et quelles logiques ont guidé leurs stratégies et pourquoi ils ont réagi comme ils l'ont fait.

Cette pratique n'est pas sans précédent. Le concept de *métacommunication* introduit par Gregory Bateson — communiquer sur la communication elle-même — en anticipe en partie l'esprit, et il est à la base de la tradition de Palo Alto déjà évoquée. La thérapie systémique-relationnelle, certaines techniques de communication non violente et certaines pratiques de médiation des conflits partagent l'idée que deux personnes ou plus peuvent, ensemble, reconstruire le sens de ce qui s'est passé entre elles, au-delà du simple jugement sur qui avait raison. Ce que cet essai tente d'apporter n'est donc pas l'idée même de la réflexion partagée, qui possède une histoire bien établie, notamment dans les domaines thérapeutique et spécialisé, mais un vocabulaire plus nuancé — qui distingue explicitement la situation, l'interprétation, la motivation, la logique psychologique et la stratégie — conçu pour être utilisable également en dehors d'un contexte clinique, dans la vie quotidienne des relations informelles.

La méta-interaction, telle que nous l'entendons ici, nécessite un langage commun et une théorie partagée de l'interaction. Cet essai se propose de contribuer à la construction de ces deux éléments.

1 Qu'est-ce que l'interagir ?

L'objet de cet essai n'est ni la personnalité, ni la communication, ni les relations considérées isolément. Son objet est l'interagir.

Par « *interagir* », nous entendons le processus par lequel deux ou plusieurs individus, à travers une succession de transactions, modifient, maintiennent ou rétablissent une situation relationnelle.

Par « *situation relationnelle* », nous entendons la configuration des rôles, des attentes réciproques, des rapports de force, des contraintes et du climat émotionnel qui se présente entre deux ou plusieurs individus à un moment donné. Une situation relationnelle ne nécessite pas d'histoire antérieure entre les participants : elle existe déjà lors de la première rencontre entre des inconnus, où elle est principalement constituée d'éléments génériques — rôles et classes sociales, normes culturelles partagées, attentes que chacun apporte avec lui indépendamment de la personne en face de lui. Au fur et à mesure que les interactions s'accumulent, ces éléments génériques sont progressivement complétés et en partie remplacés par des éléments spécifiques, issus de l'histoire particulière qui se construit entre ces deux individus.

Dans la plupart des cas, la situation relationnelle est *intersubjective* : elle implique au moins deux individus réellement présents, même s'ils ne se trouvent pas nécessairement dans le même espace, dont chacun produit des transactions que l'autre interprète et auxquelles il répond par ses propres transactions. Dans certains cas, cependant, un individu construit et réagit à une situation relationnelle *intériorisée* : l'autre — un parent disparu, une personne éloignée avec laquelle il n'y a pas de contact, une figure imaginaire — ne produit pas de transactions réelles, mais est représenté intérieurement sur la base de souvenirs, d'attentes ou de l'imagination, et oriente tout autant le comportement de la personne qui l'intériorise. Cette distinction n'est pas secondaire, et il convient de la garder à l'esprit dès ce premier chapitre : la situation intériorisée partage avec la situation intersubjective la capacité d'orienter l'interprétation, la motivation, la logique et la stratégie, dont nous parlerons dans les chapitres suivants, mais elle ne peut pas être soumise à la même vérification directe, car l'autre, dans ce cas, n'est pas en mesure de répondre ni d'être consulté. Nous reviendrons sur cette différence dans le chapitre consacré à la méta-interaction, où elle aura des conséquences pratiques précises.

Une situation relationnelle, qu'elle soit intersubjective ou intériorisée, n'est pas immuable. Chaque transaction peut la confirmer, la modifier ou contribuer à la ramener à un état antérieur — un processus de stabilisation que l'on peut décrire, en empruntant une image à la théorie des systèmes, comme une forme d'homéostasie relationnelle. L'interaction consiste précisément en cette succession continue de transactions et de situations relationnelles.

Dans le présent essai, une *transaction* est un comportement observable, intentionnel ou non, qui modifie, maintient ou tente de rétablir une situation relationnelle, à condition qu'il soit perceptible, au moins potentiellement, par l'autre ou par les autres participants. Cette condition n'est pas redondante : elle exclut de la catégorie des transactions les processus purement internes à un individu — une pensée non traduite en aucun signe extérieur, une émotion retenue sans aucune manifestation perceptible — qui peuvent influencer l'interprétation de la situation par celui qui les vit, mais qui ne constituent pas, tant qu'ils restent dépourvus de toute manifestation observable, une contribution directe à l'interaction avec l'autre. Une transaction peut constituer l'initiative d'une nouvelle séquence interactive ou la réponse à une transaction précédente. Parler, écouter, se taire, sourire, détourner le regard, poser une question, proposer son aide, ignorer explicitement une personne, envoyer un message ou décider de ne pas répondre sont autant d'exemples de transactions.

Nous utilisons le terme « comportement », et non « action », car nous souhaitons inclure également les comportements non intentionnels ou inconscients. Une expression faciale trahissant un malaise, une hésitation, une variation du ton de la voix ou un rougissement peuvent influencer une situation

relationnelle autant qu'une phrase prononcée délibérément, à condition — comme nous l'avons dit — qu'ils soient perceptibles par l'autre. Il convient de préciser que, en définissant l'interaction comme une succession de transactions, nous ne voulons pas dire que chaque transaction soit communicative au sens ordinaire d'un message délibérément transmis : un rougissement involontaire ou une hésitation ne communiquent rien d'intentionnel, mais comptent comme des transactions au sens le plus large que nous adoptons ici, celui selon lequel tout comportement perceptible par l'autre fait partie intégrante du processus interactif, indépendamment de l'intention de celui qui le produit.

Nous qualifierons de « *communicative* » une transaction qui remplit au moins l'une des conditions suivantes : que l'émetteur la produise avec l'intention, même minime ou pas entièrement délibérée, de signaler quelque chose à l'autre — comme dans le cas d'un coup de poing donné sous le coup de l'émotion, qui communique de l'agressivité même sans calcul — ou que le récepteur lui attribue une signification suffisamment marquante pour qu'elle s'intègre dans son interprétation active de la situation relationnelle, indépendamment des intentions de l'émetteur. Toutes les transactions perçues ne remplissent pas l'une de ces deux conditions : un rougissement involontaire, par exemple, est certes perçu et peut contribuer, en arrière-plan, à l'impression globale que l'autre se fait de la situation, mais dans la plupart des cas, il n'est pas isolé en tant que signal à part entière, doté d'une signification spécifique à déchiffrer — il reste, pour reprendre le langage du chapitre suivant, un élément non sélectionné par l'interprétation, plutôt qu'un objet spécifique de celle-ci. Une transaction peut donc ne pas être communicative : toute communication est une transaction, mais toute transaction n'est pas nécessairement une communication.

Le terme « transaction » est déjà présent dans la littérature psychologique, en particulier dans l'œuvre d'Eric Berne. Dans cet essai, il est utilisé dans un sens plus général. Alors que Berne l'emploie dans le cadre de sa théorie des états du « Moi », ici, le terme désigne simplement l'unité élémentaire de l'interaction, indépendamment du modèle psychologique adopté pour l'interpréter. Nous avons choisi de conserver ce terme, plutôt que d'en inventer un nouveau, car il nous semble suffisamment intuitif et déjà ancré dans la tradition psychologique. Nous demandons simplement au lecteur familier avec l'Analyse transactionnelle de garder à l'esprit cette extension différente du concept.

L'interaction est un processus continu. Chaque transaction produit une situation relationnelle légèrement différente de la précédente ou contribue à la maintenir. Pour comprendre une interaction, il ne suffit donc pas d'observer une seule transaction. Il faut reconstituer la succession des transactions et comprendre comment chacune d'entre elles a contribué à modifier, maintenir ou rétablir la situation relationnelle.

Dans cette perspective, il est possible de distinguer quatre niveaux d'analyse.

La *transaction* est l'unité élémentaire de l'interaction.

L'*interaction* est une succession de transactions qui se déroule au sein d'une même situation relationnelle ou de son évolution naturelle. Une interaction prend fin lorsque les participants cessent de s'influencer mutuellement ou lorsque la situation relationnelle change au point de donner naissance à une nouvelle interaction. Dans de nombreux cas, la frontière est évidente ; dans d'autres, elle reste floue. Nous reviendrons sur cette question dans les chapitres suivants.

La *relation* est le lien relativement stable qui unit deux ou plusieurs individus, construit, entretenu ou transformé à travers une multiplicité d'interactions au fil du temps. Dans cet essai, le terme est utilisé au sens large et englobe également les relations faibles ou épisodiques. Deux voisins qui se saluent chaque matin, un commerçant et un client régulier ou deux collègues qui collaborent occasionnellement sont déjà, dans ce sens technique, en relation. La frontière entre une situation relationnelle dépourvue d'histoire spécifique — celle entre deux inconnus, aussi chargée soit-elle d'attentes culturelles partagées — et une relation à proprement parler n'est pas nette, mais progressive : il n'existe pas, en général, de nombre précis d'interactions au-delà duquel une situation relationnelle

« devient » une relation. C'est plutôt la répétition des interactions, qui s'accumulent au fil du temps, qui fait progressivement émerger un lien que l'on peut définir comme une relation au sens propre, en remplaçant les éléments génériques de la première situation relationnelle par des éléments spécifiques de plus en plus consistants. À des fins pratiques, il conviendra de considérer comme des relations ces liens dans lesquels les éléments spécifiques, issus de l'histoire particulière entre ces deux individus, ont un poids reconnaissable dans l'orientation des interactions ultérieures — tout en restant conscient qu'il s'agit d'un critère de degré, et non d'un seuil net.

Le *réseau social* est l'ensemble des relations dans lesquelles un individu est intégré.

Ces quatre niveaux sont étroitement liés, mais ne sont pas identiques entre eux, ni même tous de même nature : la situation relationnelle est ce qui est actif ici et maintenant, même en l'absence d'histoire partagée ; la relation est ce qui se construit au fil du temps entre des individus spécifiques ; le réseau social est l'ensemble de ces constructions. Comprendre l'interaction, c'est comprendre comment ces niveaux s'influencent mutuellement. Dans les chapitres qui suivent, l'analyse se concentrera presque toujours sur les niveaux de la transaction et de l'interaction, car c'est à cette échelle que la succession situation–interprétation–motivation–logique–stratégie s'observe le plus clairement. Les niveaux de la relation et du réseau social reviendront explicitement sur le devant de la scène dans le chapitre consacré à la méta-interaction, lorsqu'il sera question de groupes et non de paires individuelles de participants.

L'interaction prend des formes extrêmement diverses. Elle peut être verbale ou non verbale, directe ou indirecte, coopérative ou conflictuelle, intentionnelle ou spontanée, consciente ou inconsciente. Elle peut durer quelques secondes ou s'étendre sur plusieurs années.

L'interaction constitue l'un des principaux processus par lesquels les êtres humains construisent leur vie sociale. C'est à travers ces interactions que naissent, se consolident, se modifient ou se dissolvent les amitiés, les conflits, les familles, les organisations, les collaborations, les appartenances et les identités.

Comprendre l'interaction, c'est comprendre comment les individus construisent, entretiennent et transforment continuellement leurs situations relationnelles, et comment celles-ci, en se répétant, se cristallisent en relations. C'est ce processus dynamique, plus que les comportements individuels considérés isolément, qui constitue le véritable objet de cet essai.

Une question fondamentale demeure toutefois. Pourquoi deux personnes qui participent à la même situation relationnelle peuvent-elles l'interpréter de manière différente et, par conséquent, produire des transactions différentes ?

Pour répondre à cette question, il est nécessaire d'introduire le concept d'interprétation de la situation relationnelle, auquel est consacré le chapitre suivant.

2 L'interprétation de la situation relationnelle

Dans le chapitre précédent, nous avons défini l'interaction comme le processus par lequel deux ou plusieurs individus, à travers une succession de transactions, modifient, maintiennent ou rétablissent une situation relationnelle.

À ce stade, une question fondamentale se pose : pourquoi les personnes impliquées dans une même situation relationnelle produisent-elles souvent des transactions différentes ?

La réponse proposée dans cet essai est la suivante :

Les êtres humains ne réagissent pas directement à la situation relationnelle, mais à l'interprétation qu'ils en construisent.

Cette affirmation constitue l'un des principes fondamentaux de la Psychologie de l'interagir.

Dans le cas intersubjectif, la situation relationnelle, telle que définie dans le chapitre précédent, est relativement observable : les rôles occupés, les normes en vigueur, les événements qui viennent de se produire sont, dans une large mesure, vérifiables même par un observateur extérieur. Cependant, aucun individu ne se contente d'enregistrer ces éléments : chacun les sélectionne, les interprète et construit progressivement sa propre signification de la situation. Dans le cas d'une situation relationnelle intériorisée, en revanche, cette observabilité disparaît complètement : la situation appartient entièrement à la vie mentale de celui qui la construit, et aucun observateur extérieur — ni, a fortiori, la personne réelle éventuellement représentée — ne peut en vérifier directement le contenu. Dans ce second cas, l'interprétation ne part pas d'éléments partagés, mais constitue presque entièrement la situation elle-même.

L'interprétation de la situation relationnelle est donc le processus par lequel chaque individu cherche à comprendre ce qui se passe, ce que cela signifie pour lui et comment il convient de réagir.

Cette interprétation ne consiste pas en un jugement unique, mais en l'intégration de nombreuses évaluations, souvent rapides et inconscientes. Parmi les principales, on trouve :

- ce qui se passe ;
- qui sont les autres participants et quel rôle ils jouent ;
- quelles intentions ils semblent avoir ;
- quelles opportunités et quels risques la situation présente ;
- quelles conséquences pourraient découler des différentes transactions possibles ;
- quelles règles, explicites ou implicites, semblent être en jeu.

Ces évaluations ne sont pas nécessairement effectuées de manière consciente. Dans la plupart des interactions quotidiennes, elles se déroulent de manière extrêmement rapide et automatique, grâce à des processus psychologiques acquis au fil de l'expérience.

C'est pourquoi deux personnes impliquées dans une même situation relationnelle intersubjective peuvent en donner des interprétations profondément différentes.

Un silence peut être interprété comme du respect, de la gêne, de l'hostilité, du désintérêt ou une simple réflexion.

Une critique peut être vécue comme une aide, une agression, une marque de confiance ou une humiliation.

Un retard peut être considéré comme un manque de respect, un imprévu inévitable ou un fait sans signification particulière.

Dans le cas intersubjectif, la situation relationnelle est, en grande partie, la même pour les participants ; ce qui change, c'est la signification que chacun lui attribue. Il convient de préciser que cette formulation suppose qu'il y ait plusieurs participants réels partageant au moins en partie la même situation observable : elle ne s'applique pas au cas intériorisé, où il n'existe pas de deuxième participant réel avec lequel la situation puisse être dite partagée.

L'interprétation dépend de nombreux facteurs. Les expériences passées, les connaissances, les croyances, la culture, la mémoire, les émotions, les traits de personnalité et l'état psychophysique du moment contribuent tous à déterminer la manière dont une situation est comprise.

De plus, l'interprétation n'est pas définitive. Chaque nouvelle transaction peut confirmer, modifier ou infirmer l'interprétation précédente. L'interaction est donc un processus au cours duquel évoluent simultanément tant la situation relationnelle que l'interprétation que chaque participant en construit.

Comprendre une interaction revient donc à tenter de reconstituer non seulement la succession des transactions, mais aussi les interprétations qui ont guidé les participants dans leur élaboration.

Cette reconstruction ne peut fournir de certitudes absolues. L'interprétation de la situation relationnelle relève en effet de la vie mentale de l'individu et n'est pas directement observable. Nous ne pouvons qu'en formuler des hypothèses plus ou moins plausibles, en les confrontant aux informations disponibles et, lorsque les participants sont réels et disposés à dialoguer, en les vérifiant par le biais d'un dialogue avec eux. En revanche, lorsque la situation est intériorisée, cette vérification directe n'est pas possible par définition, car l'autre n'est pas en mesure de répondre : une limite sur laquelle nous reviendrons à propos de la méta-interaction.

Cette observation nous conduit directement à l'un des principaux objectifs de cet essai. Comprendre une interaction ne signifie pas deviner ce que pensent les autres, mais formuler les hypothèses les plus raisonnables sur les interprétations qui ont pu orienter leurs interactions.

Une autre question subsiste toutefois. Même lorsque deux personnes interprètent une situation de manière très similaire — elles reconnaissent les mêmes faits, les mêmes rôles, les mêmes intentions probables —, elles peuvent néanmoins choisir de réagir différemment. En effet, interpréter correctement ce qui se passe ne dit encore rien sur ce qu'un individu *souhaite* obtenir de cette situation, ce *qu'il craint*, ce *qu'il considère* comme important ou juste.

Pour rendre compte de cette différence, nous devons introduire un nouvel élément dans la théorie : les motivations, auxquelles est consacré le chapitre suivant.

3 Le vécu immédiat de l'interagir

Les chapitres précédents ont présenté la situation relationnelle et son interprétation comme s'il s'agissait d'éléments qu'un observateur, ou la personne elle-même un instant plus tard, peut reconstituer et décrire avec des mots. C'est une description légitime, mais elle concerne un niveau différent de celui auquel une personne a accès pendant que l'interaction est en cours. Au cœur d'une interaction, on dispose rarement d'une interprétation déjà formulée : ce à quoi on a accès, la plupart du temps, c'est une sensation encore informe, de signe positif ou négatif, souvent des deux signes à la fois.

Ce chapitre ne revient pas sur ce qui a été dit jusqu'à présent, mais se situe à un autre niveau de description. L'interprétation décrite dans le chapitre précédent reste un concept utile pour expliquer, souvent *a posteriori*, pourquoi une personne a réagi d'une certaine manière. L'expérience immédiate dont il est question ici *inclut* l'interprétation elle-même sous une forme qui n'est pas encore articulée en mots et en catégories explicites, mais ne s'y limite pas : il peut également intégrer l'effet de signaux qui, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, restent en dessous du seuil qui en ferait l'objet d'une interprétation active — un ton de voix qui n'est pas isolé en tant que signal en soi, une posture enregistrée sans être remarquée consciemment. Ces éléments peuvent contribuer à l'atmosphère globale de la sensation sans jamais passer, même de manière implicite, par le processus de sélection que le chapitre précédent a attribué à l'interprétation. Le vécu immédiat n'est donc pas réductible point par point à l'interprétation brute : il s'agit d'une impression plus large, dont l'interprétation non encore articulée ne constitue qu'une partie, même si elle est souvent la plus importante.

La forme la plus simple de ce vécu est le couple attraction-répulsion : un mouvement vers ce qui apparaît comme favorable, un retrait face à ce qui apparaît comme menaçant. Ce serait toutefois une erreur d'imaginer que ces deux composantes s'excluent mutuellement, se présentant l'une après l'autre selon la situation. Dans les interactions les plus chargées de sens — celles qui comptent le plus pour le lecteur et qui laissent le plus souvent un souvenir —, l'attraction et la répulsion sont généralement co-présentes. Une même personne, à un même instant, peut être perçue à la fois comme proche et comme menaçante ; le fait de rester peut s'avérer à la fois désirable et insupportable. C'est cette coexistence, et non la simple alternance entre un pôle et l'autre, qui rend certaines sensations difficiles à reconnaître et à nommer : non pas parce qu'elles sont ambiguës, mais parce qu'elles sont réellement doubles.

Ce qui suit concerne typiquement des situations intersubjectives, dans lesquelles un autre réel est présent ou en tout cas en mesure de répondre. Un vécu de même nature — attraction, répulsion, blocage — peut également se présenter dans les situations intériorisées décrites dans le premier chapitre, lorsque l'autre est absent ou imaginaire ; mais dans ce cas, comme nous le verrons à propos de la méta-interaction, la tension ressentie ne pourra jamais être mise à l'épreuve dans le dialogue avec un interlocuteur réel.

Imaginons une personne qui, au cours d'une discussion avec son partenaire, se sent accusée de s'être peu investie ces derniers mois. À l'instant où elle entend cette accusation, elle a du mal à formuler en mots une interprétation du type : « Mon partenaire cherche à obtenir plus d'attention en remettant en question mon engagement ». Ce qu'elle ressent, selon toute vraisemblance, est en partie déjà une interprétation qui n'a pas encore été traduite en un jugement explicite, et en partie le simple effet de signaux — le ton de la voix, une expression faciale, la posture de l'autre — qui ne feront jamais l'objet d'un jugement distinct : une impulsion à se rapprocher, à rassurer, à réparer, car cette relation lui tient à cœur et est menacée ; et en même temps une impulsion à prendre ses distances, à se défendre, à interrompre l'échange, car l'accusation est vécue comme injuste ou comme une atteinte à l'image qu'elle a d'elle-même. Aucune de ces deux impulsions ne l'emporte clairement ; toutes deux sont présentes, et la personne se retrouve, l'espace d'un instant, simplement suspendue entre les deux. Ce n'est que plus tard — quelques minutes après, ou lors d'une méta-interaction — que la partie de cette tension qui relevait déjà de l'interprétation pourra être formulée avec des mots et décomposée en ses

éléments constitutifs : les besoins, les valeurs, les logiques psychologiques en jeu. La partie qui n'en relevait pas restera, même a posteriori, une atmosphère difficile à traduire entièrement en un jugement explicite.

Reconnaître cette tension, au moment même où on la ressent, est probablement plus à la portée du lecteur lambda que de reconstruire a posteriori, avec des mots, sa propre interprétation de la situation ou son propre système motivationnel — même s'il s'agit ici d'une conjecture plausible plutôt que d'un fait avéré. C'est pourquoi l'expérience immédiate, aussi brute soit-elle, peut constituer un point d'appui pratique : ce n'est pas encore une articulation de ce qui se passe, mais elle offre un premier élément à partir duquel construire la reconstruction plus explicite proposée dans les chapitres suivants et dans la procédure décrite à l'annexe B.

Il faut toutefois préciser que ce point d'ancrage comporte également un risque. Une sensation immédiate d'attraction ou de répulsion ne contient, à elle seule, aucune indication sur la manière dont il convient d'agir. La peur, par exemple, constitue une forme particulière de répulsion : elle signale que la situation est vécue comme menaçante et incite l'individu à se protéger, à prendre ses distances ou à éviter l'interaction. Cependant, dans les situations relationnelles les plus significatives, la peur agit rarement seule. Très souvent, elle coexiste avec une attraction tout aussi intense : on souhaite préserver une relation, mais en même temps, on craint d'être blessé ; on aimerait parler, mais on craint d'être mal compris ; on souhaite clarifier un conflit, mais on craint le conflit lui-même.

Une forme particulièrement fréquente de peur concerne la possibilité que l'autre découvre des aspects de notre vie mentale que nous préférierions garder secrets. Au cours d'une interaction, chacun communique inévitablement bien plus que ce qu'il exprime explicitement. À travers ses transactions, il laisse transparaître des émotions, des intentions, des besoins, des désirs, des insécurités, des valeurs, des convictions et même des éléments de ses propres stratégies. C'est pourquoi de nombreuses personnes consacrent une part considérable de leurs ressources cognitives non seulement à décider quoi faire, mais aussi à contrôler ce que les autres pourraient comprendre d'elles.

Cette préoccupation peut contribuer à bloquer l'interaction. Une personne peut renoncer à parler par crainte de laisser transparaître une fragilité, un désir, un intérêt ou une émotion qu'elle considère comme dangereux. Elle peut interrompre un raisonnement parce qu'elle craint que son interlocuteur n'en devine les conclusions. Elle peut se limiter à des transactions prudentes, vagues ou ambiguës afin de réduire au minimum les informations qu'elle offre à l'autre. Dans ces cas-là, l'inhibition ne découle pas seulement de la peur des conséquences de ses propres actions, mais aussi de la crainte que l'autre acquière une connaissance de son esprit jugée excessive ou indésirable.

De ce point de vue, toute interaction est également une négociation permanente de la transparence réciproque. Chaque participant cherche, à des degrés divers, à la fois à comprendre les états d'esprit de l'autre et à décider dans quelle mesure il souhaite dévoiler les siens. Même les silences, les hésitations, les changements de sujet ou les réponses délibérément vagues peuvent être interprétés comme des tentatives visant non pas tant à contrôler le comportement de l'autre qu'à influencer l'image mentale que celui-ci se forge de nous.

Dans de nombreuses situations, le problème ne réside pas tant dans le choix entre attraction et répulsion, mais dans le fait qu'aucune des deux ne parvient à s'imposer avec suffisamment de force pour orienter l'action. L'individu peut alors se retrouver dans un état de blocage ou de paralysie décisionnelle. Vu de l'extérieur, cet état peut apparaître comme de la passivité, de l'hésitation ou du silence. En réalité, l'interaction ne s'interrompt pas : la situation relationnelle continue d'évoluer, l'autre continue d'interpréter le comportement et de produire de nouvelles transactions, tandis que le sujet reste temporairement incapable de décider quelle direction donner à l'interaction. Ne pas intervenir constitue donc également une transaction, mais une transaction dans laquelle l'inhibition de l'action devient elle-même partie intégrante du processus interactif.

Dans les réactions impulsives, la partie de l'expérience immédiate qui était déjà une interprétation, même si elle n'était pas encore articulée, se traduit immédiatement par une transaction, sans qu'il y ait le temps d'une articulation plus explicite : la motivation, la logique et la stratégie restent elles aussi implicites dans l'acte même, au lieu de se rendre progressivement distinctes. Au contraire, lorsque le conflit entre attraction et répulsion entraîne une suspension temporaire de l'action, le sujet dispose, du moins en principe, d'un espace dans lequel peuvent intervenir une réflexion plus large, une articulation plus t explicite de la partie interprétative de son vécu et la recherche de stratégies alternatives. Le vécu immédiat représente donc un point de départ précieux pour la compréhension de l'interaction, mais il ne doit pas être confondu avec la compréhension elle-même — notamment parce que, comme nous l'avons dit, une partie de ce vécu ne sera jamais entièrement traduisible en une interprétation explicite.

Il reste à se demander ce qui détermine, face à une même tension entre attraction et répulsion, la formation des objectifs qui guideront le comportement ultérieur. C'est à cette question qu'est consacré le chapitre suivant, dans lequel nous introduirons le concept de système motivationnel.

4 Les motivations

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que les êtres humains ne réagissent pas directement à la situation relationnelle, mais à l'interprétation qu'ils en construisent. L'interprétation ne suffit toutefois pas à expliquer le comportement. Deux personnes peuvent interpréter une situation de manière très similaire et pourtant produire des transactions complètement différentes.

Imaginons qu'un dirigeant annonce à deux salariés que l'entreprise va devoir faire face à une réorganisation. Tous deux comprennent la situation : ils savent qu'il y aura des changements, que certains postes pourraient être modifiés et que l'avenir est incertain. Pourtant, l'un réagit en se portant candidat à de nouvelles responsabilités, tandis que l'autre se met immédiatement à chercher un nouvel emploi. La différence ne tient pas à l'interprétation de la situation, mais à ce que chacun souhaite obtenir, éviter ou préserver.

Pour comprendre le comportement humain, il est donc nécessaire d'introduire un nouveau concept : celui de motivation. Dans le présent essai, nous appellerons « motivation » toute condition interne qui oriente un individu vers certaines situations tout en lui faisant éviter d'autres — qu'il s'agisse de les rechercher, de les maintenir, de les modifier ou d'empêcher leur changement. Les motivations constituent le lien entre l'interprétation de la situation relationnelle et les décisions que l'individu prendra par la suite. Une même situation peut revêtir des significations similaires pour différentes personnes et pourtant conduire à des comportements différents, précisément parce que leurs motivations sont différentes.

Les motivations peuvent avoir des origines diverses. Certaines découlent de besoins biologiques fondamentaux, tels que la survie, la sécurité ou le repos. D'autres se développent au cours de la vie à travers l'éducation, la culture et les expériences personnelles. D'autres encore trouvent leur origine dans les valeurs, les convictions morales, les idéaux ou les projets de vie. Bien qu'elles soient différentes les unes des autres, toutes contribuent à orienter le comportement.

Dans cet essai, nous distinguerons trois composantes fondamentales du système motivationnel — les besoins, les désirs et les valeurs — que nous considérerons comme déterminantes aux fins de la théorie proposée. À celles-ci s'ajoute un quatrième élément, l'objectif, qui n'est pas un élément au même niveau que les trois premiers, mais leur produit dans une situation relationnelle spécifique.

Les besoins sont des conditions dont la satisfaction est perçue comme nécessaire au bien-être physique ou psychologique de l'individu. Les désirs, quant à eux, concernent des états, des objets ou des expériences jugés agréables ou préférables, bien qu'ils ne soient pas indispensables. Les valeurs sont les critères à travers lesquels une personne évalue ce qu'elle considère comme juste, important, souhaitable ou digne d'être poursuivi.

Il convient de souligner que, aux fins de la séquence analytique proposée dans cet essai, les besoins, les désirs et les valeurs sont traités comme trois composantes distinctes et placées sur un pied d'égalité, sans que l'une ne soit déduite des autres. Ce choix est d'ordre expositif ; il n'est pas le seul possible : l'auteur estime, dans une perspective plus générale qui dépasse le cadre de cet essai, que les besoins constituent le fondement dont les désirs et les valeurs tirent en dernier ressort leur origine et leur force — une thèse développée ailleurs et qui n'est ici ni démontrée ni requise. Le lecteur intéressé par cette hiérarchie plus profonde ne la trouvera pas argumentée dans ces pages, où les trois composantes opèrent, par choix méthodologique, comme des déterminants indépendants et coordonnés.

Il convient par ailleurs de signaler un deuxième choix théorique de cet essai, que le lecteur attentif aura déjà remarqué : les émotions n'apparaissent pas ici comme une quatrième composante autonome du système motivationnel, aux côtés des besoins, des désirs et des valeurs. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles soient traitées comme psychologiquement moins pertinentes. La peur, abordée dans le

chapitre précédent à propos du vécu immédiat, oriente clairement le comportement vers l'évitement — et, en ce sens, produit un effet identique à celui d'une motivation. Dans cet essai, nous ne la traitons toutefois pas comme une motivation autonome, mais comme le signal affectif indiquant qu'un besoin, un désir ou une valeur déjà présents dans le système motivationnel de l'individu sont perçus comme menacés : la peur n'introduit pas un nouveau type de déterminant, mais rend perceptible, sous la forme d'un vécu immédiat, que quelque chose qui revêt déjà une importance motivationnelle est en jeu. Un modèle visant à rendre pleinement compte des logiques de l'interaction devrait probablement approfondir cette relation entre émotion et motivation avec plus de précision que ne le fait cet essai ; le choix de la simplification est ici explicitement déclaré, dans l'attente d'un développement théorique susceptible de la combler.

Les objectifs sont les résultats spécifiques qu'un individu décide de poursuivre dans une situation relationnelle donnée. Ils ne constituent pas un quatrième déterminant aux côtés des trois autres, mais le résultat — provisoire et lié au contexte — de leur combinaison. Une même combinaison de besoins, de désirs et de valeurs peut générer des objectifs différents selon les situations relationnelles. À l'inverse, une même situation relationnelle peut donner lieu à des objectifs différents chez des individus dotés de systèmes motivationnels différents.

Plus précisément, l'objectif prend forme lorsque le système motivationnel d'un individu se confronte à une interprétation spécifique de la situation relationnelle. Il convient toutefois de souligner que cette relation n'est pas nécessairement à sens unique : si, normalement, l'interprétation précède et alimente la formation de l'objectif, il est tout aussi vrai — et cela trouve un appui dans la littérature sur ce qu'on appelle le « *raisonnement motivé* » (Kunda, 1990) — qu'une motivation déjà active peut influencer l'interprétation, amenant l'individu à lire une situation ambiguë de la manière la plus propice à satisfaire ce qu'il désire ou redoute. Dans cet essai, nous traiterons l'interprétation et la motivation comme des moments distincts et analytiquement séparables, mais le lecteur ne doit pas imaginer entre eux une séquence strictement unidirectionnelle — ni, plus généralement, imaginer que les niveaux abordés dans cet essai (situation, interprétation, motivation, puis logique et stratégie) forment une chaîne à sens unique. Il s'agit, selon toute vraisemblance, de systèmes en relation réciproque, dont nous isolons ici un aspect pour des raisons d'exposé.

Il est toutefois honnête de signaler que cette précision atténue le problème plus qu'elle ne le résout. Si, comme nous l'avons dit dans le chapitre précédent, l'interprétation d'une situation inclut déjà une évaluation des opportunités et des risques qu'elle présente, alors interpréter nécessite déjà un critère permettant de distinguer une opportunité d'une menace — et un tel critère est, à tous égards, un contenu motivationnel. En ce sens, l'interprétation et la motivation pourraient ne pas être deux étapes successives, bien que réciproquement liées, mais deux aspects d'un même acte d'évaluation, distinguables sur le plan analytique mais non séparables sur le plan généalogique. Le présent essai maintient cette distinction pour des raisons d'exposé, mais ne prétend pas avoir dénoué ce nœud, et signale au lecteur qu'il s'agit d'une limite du modèle, et non d'une difficulté déjà surmontée.

Un exemple peut illustrer comment une même motivation, appliquée à des interprétations différentes, génère des objectifs différents. Une personne ayant un fort besoin de sécurité, informée de la même réorganisation d'entreprise que dans notre exemple initial, peut se fixer pour objectif de conserver son poste si elle interprète l'annonce comme une menace ; elle peut en revanche se fixer pour objectif d'obtenir des garanties écrites sur son rôle futur si elle interprète la même situation comme une occasion de négociation. Le besoin de sécurité est le même dans les deux cas ; ce qui change, en fonction de l'interprétation, c'est ce que la personne décide concrètement de vouloir obtenir.

Ces composantes ne fonctionnent pas séparément. Les besoins, les désirs et les valeurs peuvent entrer en conflit les uns avec les autres, et ces conflits motivationnels se répercutent sur les objectifs qui en découlent. Une personne peut souhaiter dire sincèrement ce qu'elle pense et, en même temps, avoir besoin de maintenir une bonne relation avec son interlocuteur. Elle peut accorder une grande importance à l'honnêteté et, simultanément, craindre les conséquences d'une confession. Une grande

partie de la complexité du comportement humain découle précisément de ces conflits, ainsi que des objectifs ambigus ou contradictoires qui en résultent.

Les motivations ne sont pas toujours conscientes. Parfois, un individu sait clairement ce qu'il souhaite obtenir ; d'autres fois, il ressent simplement un malaise, une attirance, une répulsion ou une impulsion, sans parvenir à en identifier l'origine. Même dans ces cas-là, cependant, les motivations continuent d'influencer profondément le comportement.

Les motivations ne déterminent toutefois pas directement les transactions. Un élément supplémentaire intervient entre les motivations et le comportement. Deux personnes peuvent partager les mêmes besoins, les mêmes désirs et même les mêmes objectifs, mais choisir des stratégies complètement différentes pour les atteindre. Pour expliquer cette différence, il est nécessaire d'introduire le concept de logique psychologique.

Dans le sens que nous attribuerons à ce terme, une logique psychologique est un ensemble de règles, plus ou moins conscientes, à travers lesquelles un individu détermine comment il convient d'agir pour atteindre ses objectifs dans les différentes situations relationnelles. Les logiques psychologiques constituent donc le pont entre les motivations et les stratégies d'action et représentent l'un des éléments centraux de la théorie proposée dans cet essai. Le chapitre suivant leur sera consacré.

.

5 Les logiques psychologiques

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que l'interprétation d'une situation relationnelle, combinée au système motivationnel de l'individu, conduit à la formation d'un ou plusieurs objectifs.

Mais cela ne suffit pas encore à expliquer le comportement.

Deux personnes peuvent partager la même interprétation de la situation, avoir des motivations très similaires et poursuivre le même objectif, tout en restant guidées par des critères opposés quant à la manière d'agir.

Imaginons deux candidats qui souhaitent obtenir le même poste. Tous deux interprètent la situation comme une compétition, tous deux souhaitent être embauchés et accordent une grande importance à la réussite professionnelle. Pourtant, l'un est convaincu que, pour l'emporter, il convient de mettre en avant ses propres compétences sans jamais parler des autres candidats ; l'autre est convaincu qu'il vaut mieux discréditer ses concurrents. L'objectif est identique ; ce qui change, c'est le critère selon lequel chacun détermine ce qu'il convient de faire pour l'atteindre.

Pour expliquer cette différence, nous introduisons le concept de *logique psychologique*.

Dans le présent essai, nous appellerons « *logique psychologique* » un ensemble relativement stable de règles, plus ou moins conscientes, à travers lesquelles un individu détermine comment il convient d'agir pour atteindre certains objectifs dans différentes situations relationnelles.

Les logiques psychologiques ne déterminent pas ce que nous souhaitons obtenir. C'est là le rôle du système motivationnel et des objectifs qui en découlent. Elles déterminent en revanche comment, selon l'individu, il convient de s'y prendre pour y parvenir.

Chaque logique psychologique intègre, de manière explicite ou implicite, des relations du type « si... alors... », de la même manière qu'elles sont codées dans un logiciel informatique : « si je me trouve dans une situation de ce genre et que je souhaite obtenir ce résultat, alors il convient de se comporter de cette manière. » Cette structure conditionnelle reste, à notre avis, essentielle pour décrire le fonctionnement d'une logique psychologique. Il convient toutefois de signaler une différence importante par rapport aux logiciels traditionnels : alors que les règles d'un programme restent fixes tant que personne ne les réécrit de l'extérieur, les logiques psychologiques se modifient de l'intérieur, sous l'effet de l'expérience même qu'elles contribuent à orienter — elles se renforcent, s'affaiblissent, s'affinent, souvent sans que l'individu n'intervienne délibérément sur elles, comme nous le verrons dans un instant. La structure conditionnelle est donc un trait que les logiques psychologiques partagent avec l'informatique ; leur plasticité dans le temps, telle que nous la décrivons ici, ne l'est pas.

Ces relations ne doivent pas nécessairement être formulées avec des mots. Dans la plupart des cas, elles opèrent automatiquement, sans que l'individu en soit pleinement conscient.

Il convient de distinguer d'emblée la logique psychologique d'un élément déjà introduit au chapitre 2 : l'évaluation, propre à l'interprétation, des conséquences qui pourraient découler des différentes transactions possibles. Ces deux notions sont proches, et la distinction entre elles mérite davantage de prudence que celle dont nous avons fait preuve jusqu'à présent dans cet essai. L'interprétation, comme nous l'avons dit, évalue ce qui se passerait si l'on agissait d'une manière ou d'une autre : il s'agit, en principe, d'une prévision. La logique psychologique détermine lequel, parmi les comportements possibles, est le plus approprié selon ses propres critères : c'est un critère de choix. Mais, pour la même raison déjà évoquée à propos de l'interprétation et de la motivation au chapitre 4, cette distinction mérite une certaine prudence : l'interprétation, lorsqu'elle évalue les risques et les opportunités, requiert déjà un critère normatif qui n'est pas très différent de celui que nous attribuons

ici à la logique psychologique. Nous conservons cette distinction car elle reste utile à des fins analytiques, sans prétendre qu'il s'agisse d'une séparation nette.

Les logiques psychologiques se forment à travers l'expérience. Certaines semblent avoir des fondements évolutifs ou biologiques ; d'autres s'acquièrent en observant le comportement des autres ; d'autres encore découlent de l'éducation, de la culture ou des expériences personnelles. Beaucoup sont progressivement modifiées au cours de la vie, tandis que d'autres ont tendance à se consolider et à devenir relativement stables.

Une même personne dispose normalement de nombreuses logiques psychologiques. Elles ne sont pas toutes activées simultanément. Leur activation dépend de l'interprétation de la situation relationnelle, des objectifs qui sont actifs à ce moment-là et de l'expérience antérieure de l'individu.

Il convient de souligner, comme cela a déjà été observé à propos de la relation entre interprétation et motivation, que là encore, le conditionnement n'est pas unidirectionnel. Non seulement l'objectif active la logique la plus adaptée pour l'atteindre, mais avec le temps, les logiques dont dispose un individu peuvent également restreindre les objectifs qu'il est prêt à se fixer. Une personne qui ne possède aucune logique non agressive pour obtenir le respect, ou qui ne la reconnaît pas comme légitime, pourrait, avec le temps, cesser de se fixer des objectifs qui exigeraient une approche autre que l'approche agressive — non pas parce qu'elle ne les désire plus en théorie, mais parce qu'elle ne dispose pas des outils pour les concevoir comme réalisables.

Les logiques psychologiques ne sont pas nécessairement correctes. Elles peuvent être efficaces ou inefficaces, réalistes ou fondées sur des convictions erronées, adaptatives ou dysfonctionnelles. Une personne peut être convaincue que l'agressivité est le meilleur moyen d'obtenir le respect, tandis qu'une autre peut estimer que la collaboration produit de meilleurs résultats. Toutes deux appliquent une logique psychologique ; cela ne signifie pas pour autant qu'elles décrivent correctement le fonctionnement des relations humaines.

Les logiques psychologiques ne sont pas non plus immuables. Elles peuvent être confirmées, affaiblies ou modifiées par l'expérience. Chaque interaction fournit de nouvelles informations susceptibles de renforcer ou de remettre en question les règles que l'individu utilise pour orienter son comportement.

À ce stade, il convient de distinguer les logiques psychologiques des stratégies — mais il vaut la peine de le faire avec la même prudence que celle dont nous venons de faire preuve pour l'interprétation et la logique, car cette frontière est elle aussi moins nette que ne le laisserait supposer son utilité explicative.

Une logique psychologique ne précise pas encore quel comportement concret sera adopté. Elle définit un critère général d'action. La stratégie consiste en revanche en un plan concret par lequel, dans une situation relationnelle donnée, l'individu cherche à appliquer cette logique pour atteindre ses objectifs. Dans l'exemple des deux candidats que nous venons d'évoquer, par exemple, il n'est nullement évident que les deux prétendants partagent réellement la même logique appliquée à des stratégies différentes, plutôt que d'être, dès le départ, porteurs de deux logiques légèrement différentes — l'un guidé par un critère du type « s'imposer en montrant sa propre valeur », l'autre par un critère plus proche de « s'imposer en affaiblissant la valeur d'autrui ». Il n'est pas toujours possible de distinguer avec certitude s'il s'agit d'une seule et même logique déclinée différemment ou de deux logiques distinctes, contrairement à la façon dont cet essai, pour des raisons d'exposé, traite ces deux cas comme nettement séparables.

Une même logique peut donner lieu à des stratégies différentes, tout comme une même stratégie peut être adoptée sur la base de logiques différentes. Comprendre un comportement nécessite donc de

distinguer ces deux niveaux lorsque la distinction est observable, tout en sachant qu'elle ne l'est pas toujours avec la même clarté.

Les logiques psychologiques constituent le lien entre les objectifs et les stratégies. Elles représentent le niveau auquel l'individu traduit ses objectifs en critères généraux d'action. Les stratégies traduisent ensuite ces critères en décisions concrètes, d'où naîtront les transactions observables.

Dans le chapitre suivant, nous examinerons de plus près précisément ce passage : la manière dont les logiques psychologiques sont transformées en stratégies, puis en transactions — en gardant à l'esprit, là encore, que la frontière entre les deux niveaux doit être traitée avec la même prudence que celle dont nous avons déjà fait preuve ici.

6 Stratégies et transactions

Dans le chapitre précédent, nous avons introduit le concept de logique psychologique, en le définissant comme l'ensemble des critères à partir desquels un individu détermine la manière dont il convient d'agir pour atteindre certains objectifs — tout en soulignant que la frontière entre ce niveau et celui de l'interprétation est moins nette que ne le laisserait supposer son utilité explicative.

Cependant, le niveau de la logique psychologique ne coïncide pas encore non plus avec le comportement observable.

Deux personnes peuvent partager la même logique psychologique et poursuivre le même objectif, tout en adoptant des stratégies différentes.

Imaginons deux enseignants convaincus que, pour gagner le respect de leurs élèves, il est important de maintenir leur autorité. L'un décide de renforcer son autorité par la compétence, la cohérence et le dialogue ; l'autre par une discipline rigoureuse et un recours fréquent aux sanctions. Nous décrivons ce cas comme « même logique, stratégies différentes » par souci de clarté, avec la même prudence déjà signalée au chapitre 4 concernant l'interprétation et la motivation : il n'est pas démontrable que les deux enseignants partagent réellement un seul et même critère, plutôt que d'être guidés dès le départ par deux logiques distinctes.

Dans le présent essai, nous appellerons « *stratégie* » le plan d'action par lequel un individu cherche à appliquer une ou plusieurs logiques psychologiques pour atteindre un objectif donné dans une situation relationnelle spécifique.

La stratégie est donc beaucoup plus concrète que la logique. Alors que la logique exprime un critère général de choix, la stratégie l'adapte aux caractéristiques de la situation à laquelle l'individu estime être confronté.

Une même logique peut donner lieu à des stratégies différentes. À l'inverse, des stratégies apparemment similaires peuvent être adoptées sur la base de logiques différentes — même s'il convient de préciser, avec la même prudence que celle déjà employée pour l'exemple des deux enseignants, que des comportements qui ne sont identiques *qu'en apparence* ne le sont souvent pas tout à fait : un sourire utilisé pour rassurer un interlocuteur et un sourire utilisé pour masquer de l'hostilité peuvent se ressembler à première vue, mais ils ont tendance à différer par des traits observables subtils — la participation ou non des muscles autour des yeux, la symétrie, la cohérence avec le reste de l'expression — qu'un interlocuteur attentif, même sans savoir l'articuler, perçoit souvent. Le comportement observable peut donc paraître identique à première vue, tout en ne l'étant pas tout à fait à un examen plus attentif : la distinction entre logique et stratégie ne doit pas laisser croire que les transactions qui les expriment sont, sur le plan observable, parfaitement interchangeables.

Les stratégies ne sont pas nécessairement élaborées de manière consciente. Dans certaines situations, elles sont planifiées avec soin ; dans d'autres, elles émergent presque automatiquement de l'expérience accumulée au cours de la vie. Même lorsqu'elles ne sont pas formulées explicitement, elles continuent néanmoins à remplir la fonction d'organiser les transactions en vue d'un objectif.

Une stratégie ne se résume pas à une seule transaction. Dans la plupart des cas, elle comprend une succession coordonnée de transactions réparties dans le temps. Convaincre quelqu'un, regagner la confiance d'un ami, obtenir une promotion ou conclure une négociation nécessite généralement de nombreuses transactions, dont chacune prend tout son sens par rapport aux autres.

De plus, les stratégies ne sont pas figées. Au cours d'une interaction, les individus observent en permanence les effets de leurs transactions et peuvent décider de confirmer la stratégie initiale, de la modifier ou de la remplacer par une autre. Chaque nouvelle transaction fournit en effet des informations qui contribuent à redéfinir la situation relationnelle, l'interprétation qui en est faite, les objectifs et, par conséquent, la stratégie elle-même.

Là encore, le processus n'est pas unidirectionnel. Si, en règle générale, la stratégie découle de logiques psychologiques, les stratégies habituellement adoptées et qui se sont révélées efficaces peuvent, au fil du temps, consolider ou modifier les logiques qui les ont générées. Les stratégies constituent donc non seulement une application des logiques, mais aussi l'un des mécanismes par lesquels celles-ci évoluent.

Les stratégies peuvent être plus ou moins efficaces par rapport aux objectifs poursuivis. Elles peuvent en outre produire des effets inattendus, tant positifs que négatifs, car les autres participants à l'interaction interprètent en permanence les transactions selon leurs propres motivations et leurs propres logiques psychologiques. Aucune stratégie ne garantit donc le résultat souhaité.

Les stratégies se manifestent à travers des comportements concrets. Ces comportements sont les *transactions*, c'est-à-dire les unités élémentaires de l'interaction présentées dans le premier chapitre.

Chaque transaction représente la mise en œuvre concrète d'une stratégie, même lorsque cette stratégie n'est que partiellement consciente ou qu'elle est modifiée au cours de l'interaction. Comprendre une transaction revient donc à tenter de reconstituer la stratégie dont elle fait partie et, en remontant encore plus loin, la logique psychologique, les objectifs, les motivations et l'interprétation de la situation relationnelle qui l'ont rendue possible — en gardant à l'esprit, à chaque étape de cette reconstitution, que les frontières entre ces niveaux sont des outils analytiques utiles plutôt que des divisions clairement observables dans la réalité psychologique de l'individu.

Nous disposons désormais de tous les éléments nécessaires pour analyser le processus complet par lequel les individus construisent leurs interactions. Dans les chapitres suivants, nous examinerons comment ces éléments s'influencent mutuellement au cours des dynamiques relationnelles et comment ils peuvent être utilisés pour mieux comprendre son propre comportement et celui des autres.

7 Le cycle de l'interaction

Les chapitres précédents ont présenté les principaux éléments de la théorie proposée dans cet essai : la situation relationnelle, son interprétation, le système motivationnel, les objectifs, les logiques psychologiques, les stratégies et les transactions.

Ces éléments ne constituent pas une simple succession linéaire. Ils forment un processus circulaire qui se répète continuellement au cours de chaque interaction.

Une transaction modifie, maintient ou rétablit une situation relationnelle. La nouvelle situation est interprétée par les participants, active des motivations et des objectifs, fait appel à certaines logiques psychologiques, oriente de nouvelles stratégies et produit de nouvelles transactions. Celles-ci, à leur tour, modifient à nouveau la situation relationnelle, donnant ainsi naissance à un nouveau cycle.

L'interaction peut donc être décrite comme une succession continue de cycles dans lesquels chaque phase influence les phases suivantes et, indirectement, les phases précédentes également.

Pour des raisons d'explication, nous avons analysé séparément les différents éléments du modèle. En réalité, ils opèrent presque toujours simultanément et s'influencent mutuellement.

L'interprétation influence les objectifs, mais les objectifs peuvent orienter l'interprétation.

Les logiques psychologiques guident le choix des stratégies, mais les stratégies expérimentées au fil du temps peuvent modifier ces logiques.

Les transactions modifient la situation relationnelle, mais la nouvelle situation modifie immédiatement la manière dont les transactions suivantes seront interprétées. Il faut également préciser que ce lien ne doit pas toujours être imaginé comme une séquence ordonnée de phases distinctes : surtout dans ses aspects non verbaux — le regard, l'expression du visage, la posture —, l'interaction se déroule souvent comme un flux quasi continu et réciproquement couplé, plutôt que comme une alternance nette d'initiatives et de réponses. Ce n'est qu'en observant l'interaction de très près, ou en la considérant dans son déroulement plus général, qu'il est possible d'isoler une séquence distincte entre une transaction et la suivante.

Nous ne sommes donc pas face à une chaîne de causes et d'effets rigoureusement ordonnée, mais à un système dynamique caractérisé par des rétroactions continues.

Certains de ces liens — comme celui que nous venons de décrire entre la transaction et la situation relationnelle — restent des rétroactions entre des éléments véritablement distincts. D'autres, comme nous l'avons vu à propos de l'interprétation, de la motivation, de la logique et de la stratégie (chapitre 4), n'ont peut-être jamais été tels dès l'origine.

Cette observation a une conséquence importante.

Comprendre une transaction isolée est souvent insuffisant. Sa signification dépend de la place qu'elle occupe dans le cycle de l'interaction.

Une question peut être une demande d'informations, une provocation, une manifestation d'intérêt, une tentative de contrôle ou un geste de courtoisie. Le comportement observable est identique ; sa signification dépend du moment du processus où il apparaît et de la situation relationnelle qu'il contribue à modifier.

C'est pourquoi la Psychologie de l'interagir ne considère jamais une transaction comme un fait autonome. Chaque transaction est interprétée comme un moment d'un processus plus large.

Il en va de même pour les personnes.

Aucun individu ne possède une seule logique psychologique, une seule stratégie ou un seul objectif. Au cours d'une même interaction, ceux-ci peuvent changer à plusieurs reprises, en fonction de l'évolution de la situation relationnelle.

Une interaction est donc un processus d'adaptation réciproque.

Chaque participant observe en permanence les effets de ses propres transactions et de celles des autres, actualise son interprétation de la situation, redéfinit ses objectifs, modifie ses stratégies et produit de nouvelles transactions.

Bien sûr, cette adaptation n'est pas toujours consciente. Dans la plupart des cas, elle se fait automatiquement, par le biais de processus psychologiques acquis au fil de l'expérience.

Cette capacité d'adaptation explique pourquoi les interactions humaines sont souvent imprévisibles.

Même lorsque les participants ont des motivations relativement stables, le simple fait que la situation relationnelle change peut modifier les objectifs, déclencher des logiques différentes et donner lieu à de nouvelles stratégies.

Le modèle proposé dans cet essai ne prétend donc pas prédire avec certitude le comportement humain. Son objectif est plus limité : fournir un schéma conceptuel qui aide à comprendre comment les transactions prennent forme et pourquoi, au cours d'une interaction, elles peuvent évoluer de manière très différente.

Cette manière d'observer l'interaction suggère également une autre façon d'analyser le comportement humain. Plutôt que de se demander simplement « Pourquoi cette personne a-t-elle fait cela ? », il convient de se demander :

- Quelle était la situation relationnelle ?
- Comment a-t-elle pu l'interpréter ?
- Quelles motivations pouvaient être à l'œuvre ?
- Quel objectif s'était-elle fixé ?
- Quelle logique psychologique a pu la guider ?
- Quelle stratégie suivait-elle probablement ?

Ces questions ne garantissent pas une réponse certaine. Elles constituent toutefois une méthode permettant de formuler des hypothèses de plus en plus plausibles sur le fonctionnement de l'interaction.

Dans les chapitres suivants, nous utiliserons ce modèle pour comprendre des phénomènes plus complexes, tels que la coopération, le conflit, les malentendus et, enfin, la méta-interaction.

8 Les configurations triadiques

Les chapitres précédents ont décrit l'interaction comme un processus impliquant, généralement, deux individus : une situation relationnelle qui les lie, une interprétation que chacun en construit, un système motivationnel qui oriente leurs objectifs, des logiques psychologiques et des stratégies qui se traduisent par des transactions observables.

Cette description, aussi utile soit-elle, laisse de côté un élément qui pèse souvent autant que la relation directe entre les deux participants : la présence, en arrière-plan de leur interaction, d'un troisième élément envers lequel tous deux nourrissent une attitude — positive ou négative — qui influence la manière dont ils se comportent l'un envers l'autre.

Imaginons deux collègues, Anna et Marco, qui discutent d'un projet professionnel. Leur situation relationnelle, telle que nous l'avons décrite jusqu'à présent, englobe leurs rôles, leurs attentes réciproques et l'ambiance de la discussion. Mais si tous deux ont une attitude très différente envers un troisième collègue, Paolo — Anna l'estime, Marco le considère comme incompetent —, cette attitude partagée ou divergente vient s'inscrire dans la situation relationnelle entre Anna et Marco, même si Paolo n'est pas présent et ne participe pas à la conversation. Toute référence, même indirecte, à un projet suivi par Paolo risque de déclencher une tension que rien, dans la seule relation directe entre Anna et Marco, ne laisserait présager.

Pour rendre compte de ces cas, nous introduisons le concept de configuration triadique, qui reprend et étend, dans un cadre théorique différent, la théorie de l'équilibre cognitif formulée par Fritz Heider. Heider a observé que lorsque deux individus (P et O) ont une attitude envers un même élément tiers (X, qui, dans sa formulation, pouvait être une personne mais aussi un objet ou une idée), leur relation tend vers un état d'équilibre lorsque les signes des attitudes en jeu — positives ou négatives — se combinent de manière cohérente : si Anna et Marco ont tous deux une haute opinion de Paolo, la configuration est équilibrée ; si l'un l'estime et l'autre le méprise, la configuration est déséquilibrée et génère une tension que les participants ont tendance, d'une manière ou d'une autre, à résoudre.

Ce calcul, avec son attribution claire de signes positifs ou négatifs, doit être considéré comme un cas simplifié — utile pour illustrer le mécanisme, comme dans l'exemple que nous venons de donner — plutôt que comme la condition habituelle des configurations triadiques réelles. Dans la plupart des cas, l'attitude envers le troisième élément n'est ni purement positive ni purement négative, mais ambivalente : un même individu peut nourrir à la fois de l'estime et de l'agacement envers Paul, sans que l'une ne l'emporte de manière stable sur l'autre. Dans ces cas, plus fréquents que l'exemple clair que nous venons d'évoquer, « l'équilibre » et le « déséquilibre » ne résultent pas d'une multiplication de signes, mais plutôt d'un degré de tension qui dépend de la mesure dans laquelle les ambivalences des deux participants se superposent ou s'opposent.

Dans le cadre de cet essai, une configuration triadique n'exige pas que le troisième élément soit une personne présente, ni même qu'il s'agisse nécessairement d'une personne. Il peut s'agir d'une personne absente, d'une institution, d'une valeur partagée ou contestée, d'un symbole culturel. Ce qui fait qu'un élément fait partie d'une configuration triadique, ce n'est pas sa nature, mais sa pertinence : X n'entre dans la situation relationnelle entre P et O que lorsque l'attitude des deux à son égard est suffisamment marquée et stable pour influencer de manière perceptible leurs interactions réciproques. Une opinion occasionnelle et sans importance sur un sujet quelconque ne constitue pas une configuration triadique au sens technique du terme ; elle ne le devient que lorsque les participants eux-mêmes, implicitement ou explicitement, considèrent cette attitude comme pertinente pour leur relation. Sans cette condition, presque chaque couple d'individus partagerait un nombre indéfini d'attitudes sur un nombre indéfini d'objets, et le concept de configuration triadique perdrait toute capacité à isoler quelque chose de spécifique.

Il convient en outre de noter que le troisième élément d'une configuration triadique peut être, lui-même, une situation relationnelle intériorisée au sens décrit dans le premier chapitre. Un enfant adulte et son partenaire peuvent avoir des attitudes différentes envers un parent aujourd'hui disparu, et cette différence — bien qu'elle n'implique aucune personne réellement présente ou capable de répondre — peut générer la même tension que celle qu'engendrerait un tiers vivant et présent. Dans ces cas, la configuration triadique hérite, avec le troisième élément intériorisé, de la limite déjà signalée : le troisième élément n'étant pas en mesure de produire ses propres transactions ni d'être consulté, la configuration ne peut pas être soumise à la même vérification directe dont nous parlerons à propos de la méta-interaction.

Les configurations triadiques peuvent être plus ou moins équilibrées, mais il est important de ne pas confondre cette notion d'équilibre avec un jugement de valeur. Une configuration déséquilibrée, ou marquée par une forte ambivalence, n'est pas nécessairement dysfonctionnelle, pas plus qu'une configuration équilibrée n'est nécessairement saine : deux personnes partageant un mépris sans équivoque envers un tiers peuvent se trouver dans une configuration équilibrée qui renforce une dynamique de groupe exclusive et préjudiciable à ce tiers lui-même. L'équilibre — ou la tension, dans les cas les plus fréquents où les attitudes en jeu sont ambivalentes — décrit une tendance psychologique, et non une condition souhaitable en soi.

Lorsqu'une configuration est déséquilibrée, ou marquée par une tension due à l'ambivalence des attitudes en jeu, les participants ont tendance à réduire cette tension de l'une des manières typiques suivantes : en modifiant leur propre attitude envers le troisième élément — une attitude qui, dans le cadre de cet essai, peut être ramenée à une valeur, à un désir ou à un résidu d'expérience immédiate pas encore tout à fait articulé — afin de l'aligner sur celle de l'autre ; en minimisant l'importance du troisième élément, de manière à le rendre sans importance pour la relation ; en acceptant la divergence et en la traitant comme un aspect secondaire de la relation, qui ne nécessite pas nécessairement d'être résolue ; ou bien, et c'est peut-être la voie la plus pertinente pour une relation directe comme celle entre Anna et Marco, en laissant le désaccord sur le troisième élément entamer la relation même entre les deux participants — un refroidissement, une confiance réciproque moindre, voire une rupture, qui « résout » la tension non pas en modifiant les attitudes envers Paolo, mais en modifiant le lien entre Anna et Marco sur lequel reposait la configuration triadique. Le choix de l'une ou l'autre de ces voies dépend, comme pour tout autre aspect de l'interaction abordé dans cet essai, de l'interprétation de la situation, du système motivationnel et des logiques psychologiques des participants — et non d'une loi automatique de rééquilibrage.

Les configurations triadiques ne remplacent pas l'analyse diadique proposée dans les chapitres précédents, mais la complètent. Comprendre une interaction entre deux personnes nécessite souvent de se demander non seulement comment chacune interprète la situation, l'autre personne et elle-même, mais aussi quels éléments tiers — personnes, valeurs, symboles — interviennent, explicitement ou implicitement, dans leur relation, et avec quel degré de convergence, de divergence ou d'ambivalence dans leurs attitudes.

Dans le chapitre consacré à la méta-interaction, nous reviendrons sur ce thème, car les configurations triadiques posent un problème spécifique à toute tentative de réflexion partagée : lorsque le troisième élément est une personne réelle et disposée au dialogue, la méta-interaction peut en principe l'inclure ; lorsqu'il s'agit d'une personne absente, d'une institution ou d'une valeur, elle ne peut être discutée que par les deux participants directs, sans que l'objet de leur divergence puisse jamais être consulté directement.

9 Pourquoi comprenons-nous si peu l'interagir ?

Les chapitres précédents ont établi une distinction entre la situation relationnelle et son interprétation, entre les motivations et les objectifs, entre les logiques psychologiques et les stratégies, et entre les stratégies et les transactions. À ce stade, une question s'impose naturellement : si la compréhension des interactions est si importante, pourquoi les êtres humains y accordent-ils si peu d'attention ?

La réponse n'est pas simple. Les raisons sont nombreuses et se renforcent souvent mutuellement.

Une première raison est que les logiques psychologiques opèrent en grande partie de manière implicite. Nous sommes généralement conscients de nos transactions et, au moins en partie, de nos objectifs. Nous sommes en revanche beaucoup moins conscients des logiques qui nous amènent à décider de ce qu'il convient de faire. Ces logiques s'acquièrent progressivement au cours de la vie et, précisément parce qu'elles deviennent habituelles, elles finissent par être perçues comme naturelles ou évidentes.

Une deuxième raison tient au fait que nous n'observons directement qu'une petite partie du processus décrit dans les chapitres précédents. Les transactions sont publiques ; l'interprétation de la situation, les motivations, les objectifs, les logiques et les stratégies relèvent en revanche de la vie mentale de l'individu. Par conséquent, nous sommes constamment tentés d'expliquer le comportement des autres en nous basant presque exclusivement sur ce que nous voyons, en oubliant que le comportement observable ne représente que la dernière phase d'un processus bien plus complexe.

Une troisième raison tient à la rapidité avec laquelle les interactions se déroulent. Dans la vie quotidienne, les gens doivent décider en quelques instants comment réagir. Ils ont rarement le temps ou l'envie de reconstituer l'ensemble du processus qui a conduit une personne donnée à se comporter d'une certaine manière. Il devient donc naturel de recourir à des explications simples, même lorsqu'elles sont incomplètes.

Il existe enfin une raison d'ordre social. Comprendre en profondeur une interaction nécessite souvent de remettre en question sa propre interprétation de la situation, ses motivations et ses logiques psychologiques. Ce processus peut s'avérer inconfortable, car il oblige à reconnaître que son propre comportement n'est pas toujours le plus raisonnable ou le plus efficace. Il est psychologiquement plus facile d'attribuer les difficultés relationnelles au caractère, à l'intelligence ou à la bonne ou mauvaise volonté des autres.

Le langage courant contribue lui aussi à cette difficulté, et ce n'est probablement pas un hasard : dans la vie quotidienne, nous disposons de nombreux mots pour décrire les émotions ou les comportements, mais beaucoup moins pour décrire les processus par lesquels un comportement prend forme. Il est relativement facile de dire qu'une personne s'est montrée agressive, timide ou arrogante ; il est beaucoup plus difficile de décrire avec précision l'interprétation de la situation, les motivations, les logiques et les stratégies qui ont pu produire ce comportement.

Une autre difficulté tient au fait que chaque individu est acteur de sa propre interaction. Nous ne sommes pas des observateurs extérieurs, mais des participants impliqués. Nos émotions, nos intérêts et nos objectifs influencent inévitablement la manière dont nous interprétons ce qui se passe. Comprendre une interaction exige donc un effort d'observation qui va à l'encontre de la tendance spontanée à défendre son propre point de vue.

Il existe enfin une raison culturelle. De nombreuses compétences sociales sont considérées comme des aptitudes que l'on acquiert spontanément avec l'expérience. On part du principe que le simple fait de vivre parmi les autres suffit pour apprendre à interagir efficacement. En réalité, l'expérience ne produit un apprentissage que lorsqu'elle s'accompagne d'une réflexion. Sans une activité systématique

d'observation et de remise en question de ses propres logiques psychologiques, l'expérience peut simplement consolider des habitudes inefficaces.

À toutes ces raisons pratiques s'ajoute enfin une raison plus radicale, de nature théorique : comme indiqué au chapitre 4, même un modèle explicite peine à tracer des frontières nettes entre ses différents niveaux. Il n'est donc pas surprenant que la compréhension spontanée, dans la vie quotidienne, rencontre les mêmes difficultés sous une forme encore plus aiguë.

Il en résulte que la plupart des gens passent leur vie à prendre part à des milliers d'interactions sans développer de modèle explicite de leur fonctionnement. Ils apprennent à se comporter, mais apprennent rarement à comprendre pourquoi tel comportement a fonctionné ou non.

La Psychologie de l'interagir naît précisément de la tentative de combler cette lacune. Son objectif n'est pas de se substituer à l'expérience, mais de la rendre plus instructive. Chaque interaction peut devenir l'occasion de formuler des hypothèses, de vérifier ses propres logiques psychologiques et d'améliorer progressivement la compréhension du comportement humain.

Ce changement de perspective nécessite toutefois une méthode. Comprendre une interaction ne signifie pas imaginer librement ce que les autres pensent ou ressentent, mais reconstruire de manière ordonnée les éléments du processus que nous avons décrits dans les chapitres précédents. Le chapitre suivant sera consacré à la méthode de compréhension des interactions.

10 Comprendre l'interagir

Il reste maintenant à se demander comment utiliser concrètement le modèle théorique élaboré dans les chapitres précédents. Une transaction, comme nous l'avons vu, ne naît pas soudainement : elle est le résultat d'un processus dans lequel interviennent la situation relationnelle, son interprétation, le système motivationnel, les objectifs, les logiques psychologiques et les stratégies.

Comprendre une interaction signifie donc essayer de reconstituer, dans la mesure du possible, ce processus.

Il est important de souligner que comprendre ne signifie pas deviner ce que les autres pensent ou ressentent. Cela signifie formuler des hypothèses raisonnées, cohérentes avec les comportements observés et les informations disponibles, en sachant que ces hypothèses pourront être confirmées, corrigées ou infirmées par de nouvelles observations ou, lorsque cela est possible, par un échange direct avec les personnes concernées.

La Psychologie de l'interagir propose donc une méthode d'analyse plutôt qu'une technique de prédiction.

Lorsque la personne qui effectue l'analyse a participé directement à l'interaction, un bon point de départ est son propre vécu immédiat, abordé dans le troisième chapitre : cette sensation encore informe, souvent ambivalente, qui précède toute reconstruction explicite. Reconstruire une interaction ne signifie pas ignorer ce vécu pour repartir de zéro, mais le prendre comme première piste à partir de laquelle avancer, pour ensuite le vérifier et l'articuler à travers les étapes suivantes.

La première étape consiste à reconstruire la situation relationnelle. Il faut se demander quel était l'état de la relation au moment où les transactions ont eu lieu : quels rôles étaient présents, quelles attentes réciproques semblaient en jeu, quels rapports de force existaient, quel climat émotionnel caractérisait la situation et quels événements l'avaient précédée.

La deuxième étape consiste à formuler des hypothèses sur l'interprétation de la situation construite par les participants. Une même situation peut être interprétée de manière très différente. Comprendre une interaction nécessite donc de mettre de côté, au moins temporairement, la conviction que sa propre interprétation est la seule possible et d'essayer d'imaginer comment la situation a pu apparaître aux autres.

La troisième étape concerne le système motivationnel. Une fois formulées certaines hypothèses sur l'interprétation de la situation, il devient possible de se demander quels besoins, désirs et valeurs pouvaient être à l'œuvre chez les différents participants et quels objectifs pouvaient en découler.

La quatrième étape consiste à identifier les logiques psychologiques possibles. Quel critère a pu guider chaque participant dans le choix de son action ? Quel comportement jugeait-il approprié pour atteindre son objectif ? Des personnes différentes peuvent partager le même objectif tout en suivant des logiques profondément différentes.

La cinquième étape consiste à reconstituer les stratégies. Une fois qu'une logique possible a été identifiée, il faut se demander comment celle-ci s'est traduite en un plan d'action concret et de quelle manière les différentes transactions ont contribué à sa réalisation.

Enfin, il faut observer les effets des transactions. Chaque transaction modifie, maintient ou rétablit la situation relationnelle, donnant lieu à un nouveau cycle d'interaction. Comprendre une interaction signifie donc observer non seulement les intentions des participants, mais aussi les conséquences, prévues ou imprévues, de leurs actions.

Ces étapes ne constituent pas un algorithme capable de fournir des réponses certaines. Elles représentent plutôt un guide pour formuler de meilleures questions — et, en les appliquant concrètement, il ne faut pas s'étonner si les réponses à des étapes distinctes, en particulier celles relatives à la motivation, à la logique et à la stratégie, ont tendance à s'entremêler davantage que ne le laisse supposer leur présentation séquentielle.

Face à un comportement qui semble incompréhensible, la question ne devrait pas être : « Pourquoi cette personne s'est-elle comportée ainsi ? », comme s'il existait une explication unique et immédiate.

Il est généralement plus utile de se demander :

- Quelle était la situation relationnelle ?
- Comment aurait-elle pu être interprétée ?
- Quelles motivations pouvaient être en jeu ?
- Quels objectifs ont pu se former ?
- Quelle logique psychologique pouvait orienter le comportement ?
- Quelle stratégie pouvait être mise en œuvre ?

Ces questions ne dissipent pas l'incertitude, mais aident à remplacer le jugement hâtif par un processus de compréhension progressive.

Il est important de souligner que cette méthode doit également s'appliquer à soi-même. Les êtres humains ont spontanément tendance à reconstituer les motivations et les logiques des autres, bien moins les leurs. Or, c'est précisément l'analyse de ses propres interactions qui constitue l'un des outils les plus efficaces pour mettre à l'épreuve et améliorer la théorie que chacun utilise, souvent inconsciemment, pour orienter son comportement.

La compréhension des interactions ne constitue pas encore la méta-interaction. Cette dernière exige en effet que le processus de compréhension soit partagé avec les autres participants à l'interaction. Cependant, sans une bonne capacité à comprendre individuellement les interactions, il sera difficile de construire une compréhension partagée.

La méthode présentée ici a avant tout un objectif conceptuel : montrer la logique selon laquelle le modèle théorique de cet essai peut être appliqué à la compréhension d'une interaction réelle. Ceux qui souhaitent une version plus opérationnelle, articulée autour d'une série de questions plus détaillées et conçue pour une utilisation directe — y compris par écrit — trouveront dans l'annexe B une mise en œuvre pratique de cette même méthode.

Dans le chapitre de conclusion, nous présenterons précisément cette possibilité : utiliser le modèle théorique de l'interaction non seulement pour comprendre les autres, mais aussi pour réfléchir ensemble aux interactions vécues, en construisant une méta-interaction capable d'améliorer la qualité des relations.

11 La méta-interaction

Jusqu'à présent, nous avons considéré la compréhension des interactions comme une activité essentiellement individuelle. Nous avons vu comment il est possible d'observer une succession de transactions et de formuler des hypothèses sur la situation relationnelle, sur l'interprétation que les participants en ont construite, sur leurs motivations, leurs objectifs, les logiques psychologiques et les stratégies qui ont pu guider leur comportement. Cette compréhension représente déjà un progrès considérable par rapport aux interprétations spontanées avec lesquelles nous nous jugeons habituellement nous-mêmes et jugeons les autres. Il subsiste toutefois une limite évidente : les reconstitutions élaborées par un observateur isolé, aussi plausibles soient-elles, ne restent que des hypothèses.

Il existe cependant une autre possibilité. Lorsque deux ou plusieurs participants à une interaction décident de réfléchir ensemble à ce qui s'est passé, en comparant leurs interprétations, motivations, objectifs, logiques psychologiques et stratégies respectifs, ils donnent naissance à une interaction particulière, qui a pour objet une autre interaction. Nous appellerons cette activité « méta-interaction ». La méta-interaction consiste donc à appliquer consciemment le modèle théorique de l'interaction à l'analyse d'une interaction réellement vécue par les participants eux-mêmes.

Le but de la méta-interaction n'est pas de déterminer qui a eu raison, qui a eu tort ou qui est responsable d'un résultat donné. Son objectif est de construire une compréhension aussi partagée que possible du processus qui a produit les transactions observées. C'est pourquoi les questions typiques d'une méta-interaction ne portent pas tant sur les comportements que sur les processus qui les ont générés : comment la situation relationnelle a-t-elle été interprétée, quelles motivations étaient à l'œuvre, quels objectifs cherchait-on à poursuivre, quelles logiques psychologiques semblaient appropriées et quelles stratégies ont été effectivement adoptées.

Une méta-interaction pourrait se dérouler selon un schéma similaire à celui proposé dans le chapitre précédent. Les participants pourraient reconstituer ensemble la situation relationnelle, comparer leurs interprétations respectives, expliciter leurs besoins, leurs désirs, leurs valeurs et leurs objectifs, discuter des logiques psychologiques qui ont orienté leurs choix et analyser les stratégies concrètement adoptées. De cette manière, les transactions cessent d'être simplement jugées et deviennent l'objet d'une compréhension partagée.

Bien entendu, la méta-interaction ne garantit pas que les participants parviennent à un accord. Les interprétations peuvent continuer à diverger, les objectifs peuvent rester incompatibles et les logiques psychologiques peuvent rester profondément différentes. Sa valeur ne réside donc pas dans l'élimination des conflits, mais dans le fait de les rendre compréhensibles. Comprendre ne signifie pas nécessairement partager, ni approuver. Cela signifie parvenir à reconstituer le parcours par lequel un comportement donné est devenu, du point de vue de l'autre, un choix raisonnable ou en tout cas compréhensible.

De nombreux conflits persistent parce que chaque participant se forge des explications extrêmement simplifiées du comportement d'autrui. On attribue facilement des intentions malveillantes, de l'égoïsme, de la superficialité, de la méchanceté ou de la stupidité, tandis que l'on se demande beaucoup plus rarement quelle interprétation de la situation, quelles motivations et quelles logiques ont pu conduire une personne à se comporter de cette manière. La méta-interaction invite à remplacer le jugement immédiat par un processus de reconstruction beaucoup plus nuancé.

Pour fonctionner, la méta-interaction nécessite toutefois certaines conditions. Tout d'abord, les participants doivent être disposés à remettre en question, au moins en partie, leurs propres interprétations. Ils doivent en outre disposer d'un langage commun permettant de distinguer les différents niveaux du processus interactif. Enfin, ils doivent accepter la possibilité que leurs propres

logiques psychologiques ne constituent pas la seule manière raisonnable d'interpréter une situation ou de poursuivre un objectif. Lorsque ces conditions ne sont pas réunies, la méta-interaction risque de se transformer en une nouvelle source de conflit plutôt qu'en un outil de compréhension.

Il convient par ailleurs de signaler une limite structurelle qui ne concerne pas les conditions psychologiques que nous venons d'énumérer, mais la possibilité même de mettre en place une méta-interaction. Comme nous l'avons observé dans le premier chapitre, toutes les situations relationnelles ne sont pas intersubjectives : lorsqu'elle est intériorisée — lorsque l'autre est une personne absente, disparue ou simplement imaginée —, la tension qui en découle ne peut jamais faire l'objet de la confrontation directe dont la méta-interaction a besoin, tout simplement parce que l'autre n'est pas en mesure d'y participer. Il en va de même pour les configurations triadiques abordées au huitième chapitre : lorsque le troisième élément envers lequel les deux participants nourrissent une attitude — partagée ou divergente — est une personne réelle et disposée au dialogue, la méta-interaction peut en principe l'inclure ; lorsqu'il s'agit d'une personne absente, d'une institution, d'une valeur ou d'un symbole, la méta-interaction ne peut être menée que par les deux participants directs, et l'objet de leur divergence reste, par nature, exclu de la confrontation. Dans les deux cas, la méta-interaction conserve toute son utilité — elle aide en tout état de cause les participants présents à mieux se comprendre — mais elle ne peut jamais atteindre la pleine vérification réciproque qui la définit dans son sens le plus propre : celle entre deux participants qui peuvent véritablement se répondre l'un à l'autre.

Il convient d'ajouter une difficulté plus radicale, que les conditions que nous venons d'énumérer ne suffisent pas à écarter. La méta-interaction, comme nous le verrons dans un instant, est elle-même une interaction, et en tant que telle, elle est également soumise à des logiques psychologiques et à des stratégies — y compris des logiques non coopératives. Un participant peut donc proposer ou accepter une méta-interaction non pas pour comprendre réellement le point de vue de l'autre, mais comme un coup stratégique : simuler une ouverture au dialogue pour obtenir l'aveu ou la capitulation de l'autre, tout en conservant intacte sa propre position. Dans ce cas, la méta-interaction ne cesse pas d'être telle — elle reste, formellement, une tentative de réfléchir ensemble à une interaction précédente — mais elle est détournée d'un usage qui trahit son objectif déclaré. Cet essai ne propose pas de critère permettant de distinguer, de l'extérieur, une méta-interaction menée de bonne foi d'une conduite de mauvaise foi : il se limite à signaler que le risque existe, qu'il n'est pas éliminé par la seule disponibilité déclarée des participants, et qu'une théorie complète de la méta-interaction devrait s'y intéresser davantage que ne le fait cet essai.

Une difficulté distincte, mais tout aussi susceptible de vider la méta-interaction de son sens sans qu'il y ait de mauvaise foi de la part de quiconque, concerne les rapports de force entre les participants — un élément que le premier chapitre a explicitement inclus parmi les composantes de la situation relationnelle. Les trois conditions énumérées ci-dessus supposent une symétrie qui, dans bon nombre des relations que cet essai considère comme des contextes d'utilisation possibles — un parent et un enfant, un dirigeant et un salarié, un enseignant et un élève —, est rarement présente dans la même mesure. Celui qui occupe la position la plus faible peut se sentir implicitement tenu de remettre en question sa propre interprétation, de se montrer disponible, de reconnaître que sa propre logique n'est pas la seule raisonnable, sans que l'autre participant soit soumis à la même pression, et sans que l'un ou l'autre ne le perçoive délibérément comme une forme de manipulation. Dans ces cas, la méta-interaction peut s'avérer, dans sa forme concrète, moins symétrique que ne le laisse supposer sa définition théorique : non pas parce qu'elle est utilisée de mauvaise foi, comme dans le cas que nous venons d'évoquer, mais parce que la situation relationnelle dans laquelle elle se déroule comporte une asymétrie qu'aucune des trois conditions énumérées ne suffit, à elle seule, à neutraliser.

Il est important de noter que la méta-interaction est elle-même une interaction. Même lorsqu'ils réfléchissent ensemble à l'interaction précédente, les participants construisent une nouvelle situation relationnelle, l'interprètent, activent de nouvelles motivations, formulent de nouveaux objectifs, appliquent de nouvelles logiques psychologiques et élaborent de nouvelles stratégies. La théorie

proposée dans cet essai s'applique donc également à la méta-interaction, qui ne constitue pas une activité extérieure à l'interaction, mais une forme réflexive particulière de celle-ci.

La pratique de la méta-interaction pourrait avoir des applications très larges. Elle pourrait être utilisée dans les relations de couple, au sein des familles, dans les groupes de travail, au sein des organisations, à l'école, dans l'e la psychothérapie, dans la médiation des conflits et, plus généralement, dans tout contexte où les personnes ont intérêt à mieux comprendre la manière dont elles interagissent. Dans ces contextes collectifs, les niveaux de la relation et du réseau social présentés dans le premier chapitre reviennent explicitement sur le devant de la scène : une méta-interaction menée au sein d'un groupe de travail ou d'une famille ne concerne pas seulement les transactions individuelles qui viennent d'être échangées, mais la relation consolidée qui lie ces participants au fil du temps, et parfois l'ensemble du réseau de relations — collègues, autres membres de la famille — dans lequel s'inscrit cette relation. Elle n'élimine pas automatiquement les malentendus ni ne rend compatibles des intérêts réellement opposés, mais elle peut réduire les quiproquos, rendre les différences plus explicites et favoriser la recherche de solutions plus éclairées.

La méta-interaction représente, en définitive, le principal débouché pratique de la Psychologie de l'interagir. Si les chapitres précédents ont cherché à construire une théorie sur la manière dont naissent les transactions humaines, la méta-interaction propose une application concrète de cette théorie : aider les individus à comprendre ensemble leurs interactions et, lorsqu'ils le jugent opportun, à les modifier en toute conscience.

12 Vers une culture de l'interagir

Les êtres humains passent une part considérable de leur vie à interagir. C'est à travers ces interactions qu'ils construisent des amitiés, des familles, des groupes, des organisations, des institutions et des sociétés. Une part importante du bien-être individuel et collectif, de la coopération, des conflits, de la confiance et de la qualité de vie en dépend.

Pourtant, malgré leur importance, les interactions sont rarement considérées comme un objet d'étude à part entière dans la vie quotidienne. On étudie la personnalité, les émotions, la communication, le langage, les organisations, les institutions et bien d'autres aspects de l'expérience humaine, mais on cherche beaucoup moins souvent à comprendre le processus global par lequel les individus construisent et modifient continuellement leurs relations.

Cet essai a proposé une réponse possible à cette lacune. Il s'est efforcé de décrire l'interaction comme un processus dynamique dans lequel une situation relationnelle est continuellement modifiée, maintenue ou rétablie à travers une succession de transactions. Il a en outre proposé un modèle qui distingue différents niveaux de ce processus : l'interprétation de la situation, le système motivationnel, la formation des objectifs, les logiques psychologiques, les stratégies et les transactions observables.

Bien entendu, aucun modèle ne peut rendre compte de toute la complexité des interactions humaines. Les relations sont influencées par des facteurs biologiques, culturels, historiques, économiques et sociaux que cet essai n'a pris en compte que dans la mesure nécessaire à l'élaboration d'une théorie générale de l'interaction. Le modèle proposé ne prétend donc pas se substituer à d'autres perspectives psychologiques ou sociologiques, mais offrir un langage commun capable de les mettre plus facilement en relation lorsque le problème à comprendre est celui de l'interaction.

Il convient en outre de reconnaître une double limite, de nature différente. La première est une limite d'applicabilité : le modèle proposé décrit avec une certaine aisance les interactions dans lesquelles l'interprétation, la motivation et la stratégie, aussi rapides et inconscientes soient-elles, conservent une certaine succession reconnaissable. Il décrit avec plus de difficulté les réactions véritablement impulsives — un accès de colère, un geste de panique, un mot prononcé par instinct — dans lesquelles l'interprétation et la réaction motivationnelle semblent se confondre en un seul instant, sans qu'il soit possible de distinguer, même idéalement, une phase de l'autre.

La deuxième limite est plus radicale : comme le montre le chapitre 4, même dans les interactions les plus réfléchies, les frontières entre interprétation et motivation, entre interprétation et logique, entre logique et stratégie, n'ont peut-être jamais été réellement distinctes. Cette limite ne dépend pas de la vitesse de la réaction, et concerne la possibilité même que les catégories proposées ici décrivent une structure réelle, plutôt que de constituer une grille utile mais en partie artificielle.

Si la théorie proposée est au moins en partie correcte, elle suggère également une perspective éducative différente. Apprendre à interagir ne devrait pas se limiter à l'acquisition de bonnes manières, de compétences communicatives ou de techniques de négociation. Cela devrait également signifier apprendre à observer ses propres interactions, à en reconstituer les processus, à reconnaître ses propres logiques psychologiques et à les confronter de manière critique à celles des autres.

Dans cette perspective, la méta-interaction revêt un rôle particulier. Elle ne représente pas simplement une technique de communication, mais une pratique réflexive à travers laquelle les individus cherchent à comprendre ensemble la manière dont ils ont construit une interaction donnée. Si elle se généralisait, elle pourrait contribuer à rendre de nombreuses relations plus transparentes, à réduire certains malentendus et à favoriser des formes de coopération plus conscientes. Bien sûr, elle n'éliminerait pas les conflits, car beaucoup d'entre eux découlent d'intérêts réellement incompatibles. Elle pourrait toutefois aider à distinguer les conflits inévitables de ceux alimentés principalement par des

interprétations erronées, des objectifs mal compris ou des logiques psychologiques incompatibles mais jamais explicitées.

La Psychologie de l'interagir, en tant que modèle d'analyse, ne propose pas en soi une nouvelle morale : elle n'établit pas, en tant que théorie, quels objectifs sont justes, quelles valeurs doivent être privilégiées ou quelles stratégies sont, dans l'abstrait, supérieures aux autres. Cet essai n'a toutefois pas renoncé à porter un jugement moral ordinaire lorsqu'il l'a jugé approprié — comme lorsqu'il a observé, à propos des configurations triadiques, qu'une dynamique de groupe fondée sur l'exclusion d'un tiers peut être néfaste. La tâche de la théorie est différente de celle du jugement moral, et les deux restent distinctes : comprendre comment les êtres humains construisent leurs interactions n'équivaut pas, en soi, à les approuver, mais n'impose pas non plus de suspendre toute évaluation une fois cette compréhension atteinte.

Toute théorie est, inévitablement, provisoire. Celle proposée dans cet essai devra elle aussi être corrigée, élargie ou éventuellement remplacée si de nouvelles observations en révèlent les limites. Sa valeur ne dépendra donc pas de la prétention d'être définitive, mais de sa capacité à aider à mieux comprendre les interactions réelles et à suggérer de nouvelles questions, de nouvelles recherches et de nouvelles applications.

Si cet essai parvient à inciter ne serait-ce que quelques lecteurs à observer avec plus d'attention leurs propres interactions, à suspendre plus souvent leur jugement immédiat et à se demander comment les autres ont interprété une situation, quelles motivations les ont guidés et quelles logiques ont orienté leur comportement, il aura probablement atteint son objectif principal.

Comprendre l'interaction ne signifie pas prédire parfaitement le comportement humain ni éliminer les conflits. Cela signifie acquérir une manière plus riche d'observer ce qui se passe chaque jour entre les êtres humains. Chaque nouvelle compréhension rend possible un choix plus conscient ; chaque choix plus conscient peut modifier, au moins en partie, la manière dont nous construisons nos relations. C'est dans cette possibilité de comprendre avant de juger, et de réfléchir ensemble avant de réagir, que réside probablement la contribution la plus importante qu'une Psychologie de l'interagir puisse offrir.

Annexe A – Glossaire de la Psychologie de l'interagir

Comportement

Toute manifestation observable d'un individu, perceptible au moins potentiellement par un autre, susceptible d'influencer une situation relationnelle. Cela englobe aussi bien les comportements intentionnels que non intentionnels.

Communicative (transaction)

Propriété d'une transaction qui satisfait au moins l'une des conditions suivantes : que l'émetteur la produise avec l'intention, même minime, de signaler quelque chose à l'autre ; ou que le récepteur lui attribue une signification suffisamment saillante pour qu'elle entre dans son interprétation active de la situation. Toutes les transactions ne sont pas communicatives en ce sens : un rougissement involontaire, par exemple, reste une transaction sans pour autant l'être.

Configuration triadique

Situation dans laquelle deux participants (P et O) ont une attitude — positive, négative ou ambivalente — envers un même élément tiers (X), qui peut être une personne présente ou absente, une institution, une valeur ou un symbole, à condition que cette attitude soit suffisamment marquante et stable pour influencer les transactions entre P et O. Concept qui reprend et élargit la théorie de l'équilibre cognitif de Fritz Heider.

Désir

État motivationnel qui oriente l'individu vers des états du monde, des situations, des relations, des expériences ou des objets jugés agréables ou préférables, bien qu'ils ne soient pas indispensables.

Interagir

Processus par lequel deux individus ou plus, ou un individu et une situation relationnelle intériorisée, modifient, maintiennent ou rétablissent en permanence une situation relationnelle à travers une succession de transactions.

Interaction

Succèsion de transactions interconnectées qui se développe au sein d'une même situation relationnelle ou de son évolution continue.

Interprétation de la situation relationnelle

Processus par lequel un individu construit le sens de la situation relationnelle dans laquelle il estime se trouver. L'interprétation oriente le système motivationnel, mais peut à son tour en être influencée (voir le chapitre 4 sur leur éventuelle indissociabilité).

Logique

Relation, implicite ou explicite, entre une situation et une conclusion (si... alors...), ou entre un objectif et une manière jugée appropriée de le poursuivre. Contrairement aux règles d'un programme informatique, auxquelles la structure conditionnelle est ici comparée, une logique psychologique ne reste pas figée dans le temps, mais se forme, se renforce ou s'affaiblit sous l'effet de l'expérience.

Logique psychologique

Ensemble relativement stable de critères, plus ou moins conscients, à travers lesquels un individu détermine comment il convient d'agir pour atteindre certains objectifs dans différentes situations relationnelles.

Méta-interaction

Interaction ayant pour objet une autre interaction. Elle consiste en la tentative, de la part de deux ou plusieurs participants, de reconstruire et de comprendre ensemble la situation relationnelle, les

interprétations, les « s », les motivations, les objectifs, les logiques psychologiques, les stratégies et les transactions qui ont caractérisé une interaction précédente. Elle suppose que les deux participants soient réels et disposés au dialogue : elle n'est donc pas applicable, dans sa forme complète, aux situations relationnelles intériorisées ni au troisième élément absent d'une configuration triadique.

Motivation

Toute condition interne qui incite un individu à rechercher ou à éviter certaines situations, le poussant à les rechercher, à les maintenir, à les modifier ou à empêcher leur changement. Dans le présent essai, les émotions — telles que la peur — ne sont pas traitées comme des motivations autonomes, mais comme des signaux affectifs qui signalent une menace pesant sur un besoin, un désir ou une valeur déjà présents dans le système motivationnel.

Objectif

Résultat spécifique qu'un individu décide de poursuivre dans une situation relationnelle donnée. L'objectif prend forme à la croisée du système motivationnel et de l'interprétation de la situation relationnelle.

Personnalité

Ensemble relativement stable des caractéristiques psychologiques d'un individu. Le présent essai n'a pas pour objet d'étude la personnalité en tant que telle, mais son appareil conceptuel — système motivationnel, logiques psychologiques, dispositions émotionnelles et autres éléments relativement stables — peut être utilisé pour la caractériser de manière indirecte.

Psychologie

Discipline qui cherche à comprendre les logiques conscientes et inconscientes à travers lesquelles les êtres humains interprètent les situations, formulent des objectifs et produisent des comportements.

Psychologie de l'interagir

Branche de la psychologie proposée dans cet essai. Elle étudie le processus par lequel les individus, en interprétant une situation relationnelle, formulent des objectifs, activent des logiques psychologiques, élaborent des stratégies et produisent des transactions qui modifient, maintiennent ou rétablissent la situation relationnelle.

Psychologie de l'interaction (modèle de la)

Selon la théorie proposée dans cet essai, toute transaction peut être comprise en reconstituant le processus suivant : une situation relationnelle est interprétée par l'individu ; cette interprétation se confronte à son système motivationnel et conduit à la formation d'un ou plusieurs objectifs ; les objectifs activent des logiques psychologiques qui orientent le choix des stratégies ; les stratégies se traduisent par des transactions, lesquelles modifient, maintiennent ou rétablissent la situation relationnelle, donnant ainsi lieu à un nouveau cycle. Le processus n'est pas strictement linéaire. Certains maillons de cette chaîne constituent des rétroactions entre des éléments distincts ; d'autres n'en ont peut-être jamais été dès l'origine (cf. chapitre 4).

Rapport de force

Répartition, réelle ou perçue, de la capacité des participants à influencer la situation relationnelle et le comportement réciproque. Une asymétrie dans ce domaine peut limiter l'efficacité de la méta-interaction, même en l'absence de toute intention manipulatrice.

Relation

Lien relativement stable entre deux ou plusieurs individus, construit, entretenu ou transformé à travers une multiplicité d'interactions au fil du temps. La frontière entre une situation relationnelle dépourvue d'histoire spécifique et une relation à proprement parler est progressive, et non nette.

Réseau social

Ensemble des relations dans lesquelles un individu est intégré.

Situation relationnelle

État de la relation entre deux ou plusieurs individus à un moment donné. Elle comprend, entre autres éléments, les rôles, les attentes réciproques, les rapports de force, le climat émotionnel, les contraintes, les événements récents et tout autre élément que les participants jugent pertinent. Elle peut être intersubjective, lorsqu'elle implique un autre individu réellement présent et capable de répondre, ou intériorisée, lorsque l'autre est absent ou imaginaire et que la situation appartient entièrement à la vie mentale de celui qui la construit.

Système motivationnel

Ensemble des besoins, des désirs et des valeurs qui, à un moment donné, orientent la définition des objectifs d'un individu. Ces trois composantes sont traitées, dans cet essai, comme des coordonnées et non comme des éléments hiérarchiques, par choix d'exposition.

Stratégie

Plan d'action par lequel un individu cherche à appliquer une ou plusieurs logiques psychologiques pour atteindre un objectif donné dans une situation relationnelle spécifique.

Transaction

Unité élémentaire de l'interaction. Tout comportement, intentionnel ou non, qui modifie, maintient ou tente de rétablir une situation relationnelle, à condition qu'il soit perceptible, au moins potentiellement, par l'autre participant. Une transaction peut constituer l'initiative d'une nouvelle séquence interactive ou la réponse à une transaction précédente ; elle peut en outre être communicative ou ne pas l'être.

Valeur

Critère à travers lequel un individu évalue ce qu'il considère comme juste, important, souhaitable ou digne d'être poursuivi.

Expérience immédiate

Sensation encore informe, souvent ambivalente, qui précède ou accompagne l'articulation explicite d'une interprétation. Elle inclut l'interprétation qui n'a pas encore été formulée par des mots, mais ne s'y limite pas : elle peut également intégrer l'effet de signaux qui ne franchissent jamais le seuil d'une interprétation active.

Annexe B – Une procédure pour comprendre les interactions

La théorie proposée dans cet essai peut être utilisée comme outil d'observation des interactions humaines. L'objectif n'est pas de produire des explications certaines, mais de formuler des hypothèses de plus en plus plausibles sur le processus qui a conduit une ou plusieurs personnes à se comporter d'une certaine manière.

La procédure suivante peut être menée individuellement ou, lorsque les conditions le permettent, se transformer en une méta-interaction.

Elle peut s'appliquer à n'importe quelle interaction : une interaction dont on est soi-même l'acteur, une interaction à laquelle on a assisté en tant qu'observateur, ou encore une interaction décrite dans un roman, représentée dans un film ou reconstituée à partir d'un témoignage. Bien entendu, les informations disponibles varient d'un cas à l'autre. Celui qui a participé directement à l'interaction dispose de son expérience immédiate, mais ne connaît qu'indirectement les états d'esprit des autres participants. L'observateur extérieur ne dispose de l'expérience immédiate de personne, mais peut parfois observer la situation avec plus de recul. Dans les cas imaginaires ou reconstitués, enfin, la qualité de l'analyse dépend des informations disponibles. Dans tous les cas, cependant, la démarche reste fondamentalement la même : seules changent les données à partir desquelles on peut s'appuyer.

Si l'on a participé directement à l'interaction

Avant de commencer la reconstitution, il est utile de s'attarder sur son expérience immédiate, car elle constitue une information privilégiée à laquelle aucun observateur extérieur n'a accès.

- Que ressentais-je, avant même de pouvoir l'expliquer ?
- Éprouvais-je de l'attraction, de la répulsion, ou les deux ?
- Éprouvais-je de la peur ? Si oui, de quoi ?
- Avais-je peur de perdre quelque chose d'important ?
- Craignais-je que l'autre ne devine des pensées, des émotions, des intentions ou des désirs que j'aurais préféré garder secrets ?
- Me suis-je senti bloqué ou incapable de décider comment poursuivre l'interaction ?
- Quelles transactions aurais-je voulu effectuer et n'ai-je pas effectuées ?

Cette étape ne fournit pas encore d'explication de l'interaction, mais offre un point de départ pour la reconstruction ultérieure.

1. Délimiter l'interaction

Identifier l'interaction que l'on souhaite comprendre. Il est utile d'en déterminer avec suffisamment de précision les participants, le contexte et la période à analyser.

2. Reconstituer la situation relationnelle

Décrire la situation relationnelle au début de l'interaction. Quels étaient les rôles des participants ? Quelles attentes réciproques semblaient exister ? Quels rapports de force ? Quelle était l'atmosphère émotionnelle ? Quels événements antérieurs pouvaient influencer l'interaction ? Il est également utile de se demander si un troisième élément — une personne absente, une institution, une valeur, un symbole — qui n'est pas partagé de la même manière par les deux participants contribue à la tension observée : une telle configuration triadique peut générer des malentendus que rien, dans la seule relation directe entre les deux participants, ne permettrait de prévoir.

3. Reconstituer les transactions

Énumérer, dans l'ordre où elles se sont produites, les principales transactions. Il convient de distinguer ce qui a été effectivement observé des interprétations personnelles. Il est également utile de prendre en compte les transactions qu'un ou plusieurs participants semblaient sur le point d'effectuer mais qu'ils n'ont pas réalisées pour une raison ou une autre : un silence, une question retenue, une réponse évitée, un geste interrompu ou une décision reportée peuvent constituer des éléments importants pour comprendre l'interaction.

4. Formuler des hypothèses sur les interprétations

Pour chaque participant, se demander comment il a pu interpréter la situation relationnelle aux différents moments de l'interaction. Quelles intentions pouvait-il attribuer aux autres ? Quelles opportunités ou menaces pouvait-il percevoir ? Quelles conséquences pouvait-il prévoir ?

5. Formuler des hypothèses sur le système motivationnel

Quels besoins, désirs et valeurs semblent avoir été en jeu ? Lesquels d'entre eux auraient pu entrer en conflit ?

6. Reconstituer les objectifs

Quels objectifs chaque participant a-t-il vraisemblablement cherché à poursuivre ? Les objectifs sont-ils restés les mêmes tout au long de l'interaction ou ont-ils évolué ?

7. Identifier les logiques psychologiques

Quels critères semblent avoir guidé les choix des participants ? Quel comportement jugeaient-ils approprié pour atteindre leurs objectifs ? Existe-t-il d'autres logiques qui auraient pu conduire à des stratégies différentes ?

8. Reconstituer les stratégies

Quel plan d'action semble se dégager de la succession des transactions ? La stratégie est-elle restée constante ou a-t-elle évolué au cours de l'interaction ?

9. Évaluer les effets

De quelle manière les transactions ont-elles modifié la situation relationnelle ? Les objectifs ont-ils été atteints ? Quelles conséquences, prévues et imprévues, les stratégies adoptées ont-elles entraînées ?

10. Reconsidérer l'ensemble du processus

À la lumière des observations précédentes, vérifier si les hypothèses formulées sont toujours plausibles ou si elles doivent être modifiées. La compréhension d'une interaction est presque toujours un processus itératif : de nouvelles observations peuvent nécessiter de revoir également les hypothèses formulées lors des étapes précédentes. Les étapes 4, 5 et 7 en particulier — interprétation, système motivationnel, logiques psychologiques — ne doivent pas être traitées comme des compartiments étanches : les réponses à ces questions ont souvent tendance à s'entremêler davantage que ne le laisse supposer leur ordre numéroté, et ce n'est pas un défaut de la procédure s'il s'avère difficile, lors de la phase de réexamen, de les maintenir totalement séparées.

Si l'on a participé directement à l'interaction, il est utile de comparer la reconstruction obtenue avec l'expérience immédiate dont on était parti. L'explication élaborée rend-elle désormais

compréhensibles les sensations initiales ? Le blocage, l'ambivalence, la peur ou l'attirance trouvent-ils une explication plausible à la lumière de la reconstruction effectuée ? Reste-t-il des aspects de l'expérience que le modèle ne parvient pas encore à expliquer ?

Cette procédure ne constitue pas un algorithme capable de produire des réponses certaines. Elle représente plutôt une discipline d'observation, dont le but est de ralentir le jugement immédiat et de le remplacer par une reconstruction progressive du processus interactif.

Lorsque l'analyse est menée conjointement avec les participants à l'interaction, chaque étape peut faire l'objet d'une discussion. Dans ce cas, la procédure se transforme en une méta-interaction, dans laquelle on ne cherche pas simplement à déterminer qui a raison, mais à comprendre comment chaque participant a construit son propre parcours, depuis la situation relationnelle jusqu'aux transactions observables.

Avant d'entreprendre cette étape, il convient de garder à l'esprit deux limites. La première concerne les cas où la situation relationnelle de l'un des participants est, au moins en partie, intériorisée — lorsqu'intervient une personne absente ou disparue, ou un troisième élément d'une configuration triadique qui ne peut être consulté : dans ces cas, la procédure reste utile pour le participant individuel, mais la méta-interaction, dans sa forme complète de vérification réciproque, ne pourra jamais inclure ce qui appartient uniquement à la vie mentale de celui qui l'intériorise. Le second concerne les rapports de force entre les participants : lorsque la relation est asymétrique — un parent et un enfant, un dirigeant et un salarié —, celui qui occupe la position la plus faible peut se sentir implicitement tenu à une ouverture que l'autre n'est pas appelé à offrir dans la même mesure, même si aucun des deux ne le perçoit comme une forme de pression. Reconnaître cette asymétrie potentielle n'empêche pas de mener la méta-interaction, mais aide à la mener en étant davantage conscient de ses limites concrètes.

La procédure proposée ne prétend être ni exhaustive ni définitive. Elle pourra être modifiée, simplifiée ou élargie à la lumière de l'expérience. Son objectif est d'offrir une méthode qui aide à observer les interactions de manière plus systématique, plus explicite et, espérons-le, plus compréhensive.