

## Introduction

L'idée du désordre,  
entendu au sens d'une  
absence d'ordre, est donc  
celle qu'il faut examiner  
d'abord.

Bergson

Cet ouvrage est d'abord un essai, c'est-à-dire une tentative. Nos connaissances sur la société sont limitées, fragmentées, éparées. Nous ne pouvons souvent que nous borner à poser quelques assemblages (hypothèses, théories) d'une construction provisoire, assemblages qui seront vite modifiés ou déplacés, quand ils ne seront pas abandonnés sur place. Dans ce contexte précaire des sciences sociales, ce que nous pouvons faire de mieux, ce que nous devons chercher à faire, c'est à différencier et à généraliser nos hypothèses, et à les intégrer dans le réseau des connaissances les mieux établies, afin d'assurer les développements ultérieurs. En d'autres termes, nous devons articuler les sciences sociales, les systématiser, réunir (sans réduire) sociologie et psychologie.

Si j'insiste ici sur l'irrationnel (ou plutôt sur le non-rationnel), c'est d'abord par réaction contre les modèles qui postulent la rationalité individuelle, et qui sont à la base des grands systèmes théoriques en sciences sociales. Je pense principalement à l'économie néoclassique et à l'économisme (psychologique, sociologique, ou politique), économisme qui s'appuie sur le choix rationnel, en particulier sur la théorie des jeux, la théorie de la décision, ou la théorie des choix collectifs. Si la sociologie ou la science politique, pour ne pas parler de l'économie néoclassique, n'étaient pas envahies par les modèles de choix rationnel, parler

de non-rationalité serait dépourvu de sens. On parlerait alors simplement de conduites individuelles réelles, de faits sociaux réels, ou simplement de conduites individuelles ou de faits sociaux. Certaines conduites pourraient être considérées, en tout cas à titre d'hypothèse, comme relativement rationnelles. D'autres le seraient moins, ou pas du tout. Ce que je suggère ici ne paraîtrait que raisonnable, voire banal, si les sciences sociales n'étaient pas victimes d'une sorte d'*a priori* de rationalité; comme si on ne pouvait pas penser la réalité sociale en dehors des postulats du choix rationnel. C'est pourquoi j'insiste ici sur l'ubiquité des conduites non-rationnelles, montrant que plus on va y regarder de près, plus les conduites individuelles paraissent éloignées des modèles de choix rationnel.

La connaissance tend à occulter le désordre. Comme l'ont remarqué des auteurs tels que Leibniz, Bergson, ou Piaget, on perçoit l'ordre avant de percevoir le désordre. Mais percevoir l'ordre ne signifie pas encore en concevoir les raisons. Les sciences sociales ne font pas exception. Si Hobbes se demandait pourquoi il n'y avait pas davantage de désordre dans la société, ce n'est pas tant qu'il ne percevait pas, ou mal, le désordre, c'est surtout qu'il concevait mal les mécanismes de l'ordre. Si des penseurs aussi divers que Spinoza, les philosophes des Lumières, les utilitaristes anglais, ainsi que Comte, Marx ou Weber ont identifié modernité et rationalité, ce n'est pas seulement par rejet des modèles religieux et des modèles romantiques de l'homme, c'est aussi, d'un côté, par difficulté à concevoir le non-rationnel, et, de l'autre, par une fascination obscure pour le rationnel. A cette difficulté naturelle s'ajoute aujourd'hui le fait que le non-rationnel est occulté par les modèles de choix rationnel. Comme on le verra, ces modèles, qui se limitent au concept instrumental de rationalité économique, jouent le rôle de postulats et non pas d'hypothèses.

Je me place ici dans une perspective explicative, selon laquelle, de manière ultime, la sociologie doit expliquer la réalité

sociale. Or, il faut le dire d'emblée, les modèles (qui sont toujours rationnels) sont nécessaires pour expliquer. Il n'en reste pas moins qu'un modèle n'explique pas tout seul, ne serait-ce que parce qu'il explique toujours *quelque chose*. Il n'y a explication que lorsqu'un modèle est "attribué", comme dit Piaget (Apostel *et al.*, 1973), à la réalité, c'est-à-dire que la réalité elle-même est supposée fonctionner comme le modèle. Certes, la notion même de réalité est floue; il s'agit plutôt d'une limite, et les procédures de confrontation avec la réalité ne sont pas univoques. Mais cela ne doit pas nous conduire à nous réfugier dans l'abstraction ni dans le simplisme, et ne doit pas nous empêcher de chercher à améliorer constamment nos explications par la confrontation des arguments et la mise à l'épreuve des hypothèses.

La thèse défendue ici est simple, bien qu'un peu contre-intuitive. L'ordre social (ou la stabilité des structures sociales) émerge de conduites individuelles non-rationnelles (que l'ordre social, en retour, entretient). Cette thèse constitue un renversement de la position des théoriciens du choix rationnel selon lesquels des individus rationnels produisent une société irrationnelle (Hardin, 1982). On peut formuler cette idée autrement: ordre social et non-rationalité individuelle forment un tout. Une telle thèse, à strictement parler, n'est incompatible qu'avec des positions extrêmes, très rarement affirmées: le réductionnisme radical et le holisme radical. Ces deux courants excluent l'émergence. Selon le réductionnisme radical, il n'y a pas de nouveauté sociale: ou bien une société rationnelle résulte de conduites individuelles rationnelles, ou bien les contradictions sociales ne sont rien d'autre que des contradictions individuelles, ou encore c'est un mélange (mais pas une combinaison) des deux. Selon le holisme radical, les faits sociaux n'ont rien à voir avec les conduites individuelles: il ne saurait donc y avoir de lien entre la non-rationalité individuelle et l'ordre social. Soulignons d'emblée que les systèmes sociaux étant emboîtés, l'ordre est

relatif à un niveau. Il peut y avoir beaucoup d'ordre à un niveau et moins au niveau inférieur ou supérieur. Ce qui crée de l'ordre à un niveau peut contribuer à créer du désordre à un autre niveau. C'est ainsi que le problème de l'ordre est solidaire de celui du désordre.

Cette thèse repose sur le point de vue moniste selon lequel on ne saurait couper la sociologie (ni la socio-économie) de la psychologie. Ce qui caractérise les sciences sociales actuelles est une certaine exclusion ou ignorance de la psychologie, que l'on remplace par des postulats de rationalité, quand ce n'est pas par des types idéaux ou des conventions. Les spécialistes des sciences sociales ne tiennent pas compte des connaissances psychologiques actuelles. La psychologie actuelle a abandonné à la fois le behaviorisme et les tendances subjectivistes. Les conduites individuelles, qui forment un tout incluant comportement, intentionnalité, raisonnement, croyances, sentiments, etc., sont conçues aujourd'hui comme non-rationnelles. Cette évolution des connaissances repose la question de l'ordre social, qui ne peut plus être pensé à partir d'une rationalité individuelle postulée. Il ne peut pas non plus être simplement ramené aux intentions individuelles. On ne peut plus se contenter de métaphores telles qu'une machine ou qu'un organisme. Enfin, l'ordre social ne peut plus être conçu dans un cadre dualiste. Par exemple, l'ordre social ne peut plus être vu comme cet équilibre magique justifié d'avance par les satisfactions qu'il apporte (à tous, aux plus aptes, ou aux seuls détenteurs du pouvoir, selon les justifications), pas plus qu'il ne peut être considéré comme le fait d'une "main invisible", comme disait A. Smith, ou d'un "secrétaire" omniprésent "qui rend chacun quitte de tous les autres", pour reprendre Walras.

*Remerciements:* J'ai bénéficié, au cours de mon travail, de nombreuses discussions et suggestions. Parmi mes interlocuteurs, j'aimerais remercier particulièrement G. Balandier, G. Berthoud,

G. Busino, R. Fantasia, J. Kellerhals, C. Lalive d'Épinay, D. Schulthess, J. Widmer, et U. Windisch. Plusieurs collègues ont pris la peine de lire mon manuscrit et m'ont fait de nombreuses remarques utiles et fécondes. Je remercie B. Bürgenmeier, Y. Fricker, C. Schmidt, E. Widmer, et R. Yessouroun pour leur lecture attentive et critique.



## CHAPITRE PREMIER

# Choix rationnel et rationalité

La raison emprisonne tous  
les esprits qui ne sont pas  
assez forts pour lui résister

Bernard Shaw  
*Man and superman*

### I. LES EXCÈS DU CHOIX RATIONNEL

Ce que j'appelle ici la "théorie" du choix rationnel correspond à une multitude d'approches fondées sur le "principe de rationalité" que Popper (1957) énonce ainsi: "Agents always act in a manner appropriate to the situation in which they find themselves" (les agents agissent toujours d'une manière appropriée à la situation dans laquelle ils se trouvent). Un tel principe, qui a pourtant l'air simple, est déjà problématique (par exemple qui sont ces "agents"? que signifie "approprié"?), ce que reflètent les hésitations de Popper lui-même. Il est difficile de dire s'il prend ce principe pour un fait général ou pour une norme de comportement rationnel<sup>1</sup>. Il dit qu'il ne s'agit ni d'une théorie

<sup>1</sup>On peut chercher à comprendre ce qu'il entend par "approprié à la situation" *a contrario*. Il cite lui-même, à titre d'exemple de comportement inapproprié, le cas d'un automobiliste qui cherche désespérément à se garer alors qu'il n'a pas la place de le faire, mais sans distinguer entre celui qui croit avoir suffisamment de place (sa conduite est subjectivement appropriée) et celui qui sait qu'il n'aura pas suffisamment de place. Popper semble cependant s'intéresser de manière primordiale aux conduites qu'il faudrait appeler

ni d'une hypothèse, et que "le principe de rationalité... est en fait faux — bien qu'il constitue une bonne approximation de la réalité" (Popper, 1967). Mais on voit mal pourquoi une bonne approximation de la réalité ne constituerait pas aussi une bonne hypothèse (en tous cas une hypothèse qui ne serait pas d'emblée fausse). Quoi qu'il en soit, dire d'individus qui se conduisent de manière apparemment appropriée qu'ils cherchent à maximiser quelque chose est un point de vue normatif, non pas descriptif. Un tel point de vue caractérise l'agent rationnel, non l'agent réel. Il en va ainsi de la théorie du choix rationnel, qui réduit les choix à de la maximisation. Les économistes néoclassiques, et à leur suite de nombreux théoriciens des sciences sociales, ne prennent pas non plus la rationalité pour un fait, ils la considèrent comme un postulat, une norme ou une "bonne description d'individus rationnels" (mais de tels individus existent-ils?), évitant ainsi de s'interroger sérieusement sur les faits.

Disons, pour être bref, que la théorie du choix rationnel suppose: a) que choisir est au centre de la vie sociale, b) que les choix n'interagissent pas d'un individu à l'autre, et c) que tout choix est motivé par de l'intérêt personnel, plus précisément, guidé par un principe de rationalité économique ou de maximisation de l'utilité. Ces thèses sont à la base de l'économie néoclassique, et se sont répandues dans tous les domaines des sciences sociales, de la psychologie à l'histoire, en passant par la science politique et la sociologie.

---

"objectivement appropriées". Comme Pareto, il ne voit pas que ce qui paraît aujourd'hui objectivement approprié (pour Pareto, les "actions logiques") peut ne plus le paraître demain, compte tenu du progrès des connaissances. Surtout, il distingue mal l'irrationalité (logique) de la non-rationalité (factuelle). Insistant sur les aspects logiques, il est conduit à adopter une conception *a priori* de la rationalité et à rejeter la psychologie. Sur l'anti-psychologisme de Popper, cf. Sabooglu & Villet (1992); pour une critique générale de la rationalité selon Popper, cf. Nadeau, 1993; Bunge, 1996a, 1996b; cf. aussi la dernière partie de ce chapitre.



Une partie de la sociologie, qu'on pourrait appeler "sociologie économique" — mais que j'appellerai "économisme sociologique" pour bien la distinguer de la socio-économie (Etzioni, 1991) —, a aujourd'hui récupéré la théorie du choix rationnel. Cet économisme sociologique est principalement composé de la *new home economics* qui s'élabore autour de Gary Becker, de la "sociologie du choix rationnel" que proposent des auteurs tels que J. Coleman, M. Hechter, ou M. Olson. Leurs travaux, qui se veulent sociologiques, se distinguent parfois mal de ceux des économistes qui cherchent à s'ouvrir à la sociologie, et qui entrent — il est vrai très prudemment — sur le terrain des choix réels<sup>1</sup>.

Dans le cadre du choix rationnel, les préférences ou les désirs ne sont ni fluctuants ni contradictoires. Bien entendu, on cherche en général à maximiser une satisfaction ultérieure, de telle sorte que le calcul de maximisation doit tenir compte de l'incertitude quant aux circonstances à venir. Comme le dit Becker, se comporter rationnellement, c'est "maximiser un comportement

<sup>1</sup>Les sociologues qui s'inspirent de l'économie, tels que Coleman (1990) ou Hechter (1987), fondent leurs études sur la notion de conduites individuelles rationnelles. Dans ce sens, il diffèrent peu des économistes qui abordent des problématiques sociologiques tels que Becker (1976) ou Olson (1978), et en particulier de ceux qui se rangent sous la bannière de la "nouvelle économie institutionnelle" (Williamson, 1975; Barney et Ouchi, 1986; Schotter, 1981). Les réactions contre ces tendances sont de deux types. Les unes concernent le niveau micro, les autres un niveau plus macro. Les premières consistent à montrer que les choix économiques ne sont pas toujours rationnels (Akerlof, 1970), tandis que les secondes tendent à montrer que les institutions ne peuvent se réduire à des questions économiques (Bell, 1981; Granovetter, 1985; Stinchcombe, 1983). Cette dernière réaction constitue ce qu'on a appelé la "nouvelle sociologie économique" (qui s'est principalement intéressée aux réseaux de relations sociales qui interagissent avec la vie économique, cf. Granovetter, 1985), qui se retrouve maintenant incluse ou fondue dans la récente "socio-économie" (Etzioni, 1991), qui est un élargissement interdisciplinaire de l'économie. Quant aux réactions concernant un niveau plus micro, elles s'inscrivent aussi dans une tradition plus sociologique, qui inclut par exemple les travaux de Schelling (1960, 1979) ou d'Elster (1986, 1989), et qui met l'accent sur les limites de la rationalité.

cohérent qui cherche à anticiper autant que possible ce qui va se passer". Il ajoute: "Ceci est commun à toutes les versions du choix rationnel que je connais" (Becker interviewé par Swedberg, 1990, p. 40). Une telle anticipation tient compte de limites ou "contraintes" (physiques, économiques, sociales, etc.). Enfin, on y inclut parfois la difficulté de l'individu à traiter l'information, et, plus généralement, les limites qui lui sont imposées par son propre savoir, ses expériences, ses croyances et ses émotions.

### Gary Becker

Becker se situe typiquement dans le courant du rationalisme classique. C'est un grand promoteur du choix rationnel, et le fait qu'il ait eu récemment le prix Nobel indique que la théorie du choix rationnel continue à servir de critère d'excellence dans les comités d'experts internationaux. (Notons que Herbert Simon, un autre théoricien du choix rationnel a obtenu le même prix.) Gary Becker est l'auteur principal et l'organisateur d'un courant de pensée, la *New home economics*.

Becker nous montre un *homo oeconomicus* aux prises avec des problèmes, disons sociologiques, un homme économique-sociologique. On peut résumer Becker en disant qu'il applique les postulats du choix rationnel à tout comportement humain:

"L'approche économique est une approche générale qui est applicable à tout comportement humain, que ce comportement concerne des prix ou des décisions, petites ou grandes, répétées ou pas, des buts mécaniques ou émotionnels, des personnes riches ou pauvres, des hommes, des femmes, des adultes, des enfants, des personnes brillantes ou stupides, des patients ou des thérapeutes, des hommes d'affaires ou des politiciens, des enseignants ou des étudiants".

Dans *The economic approach to human behavior*, il décrit sa méthode ainsi: "C'est la combinaison du comportement maximi-

sateur, de l'équilibre du marché, et des préférences stables, utilisée sans relâche et manière inflexible" (Becker, 1976).

Il ne jette aucun regard critique sur les hypothèses du choix rationnel et ne considère pas les nombreuses critiques qui ont été soulevées dans la littérature économique même. Dans son interview avec Swedberg (1990), quand il parle de ses critiques, on sent bien que pour lui, l'important est d'avoir une "théorie". Plutôt que de répondre à ceux qui critiquent le haut degré d'abstraction de ses conceptions, il leur reproche de ne pas avoir de théorie. Comme nous le verrons plus loin, une telle attitude repose sur une épistémologie à la fois rationaliste et irréaliste.

#### *Quelques aperçus des travaux de Becker*

Une de ses contributions les plus connues concerne le mariage (*A treatise on the family*), qu'il considère comme un marché. Le contrat de mariage résulte d'un processus d'essais et d'erreurs sur le marché des individus à marier. Le contrat de mariage est représenté par la maximisation des utilités des conjoints sous certaines contraintes. Il n'y a là rien qui échappe à la rationalité, à la maximisation des gains. Par exemple, ce qu'une femme perd en liberté par le mariage, elle le gagne en qualité de vie (Becker, 1981). Comme le remarque Bunge (1995), dont je reprends ici les grandes lignes de la critique de Becker, l'amour, le hasard, les considérations morales, les sentiments, les contraintes, les coups de foudre, pour Becker, ne jouent aucun rôle (cf. aussi Berthoud, 1994). Par ailleurs, la dynamique des relations est ignorée, on ne tient pas compte des changements de la représentation du partenaire idéal, ni des processus d'ajustements interpersonnels.

L'article de Becker (1960) sur la fertilité n'est pas non plus très réaliste. Tout d'abord, il considère les enfants comme des biens de consommation durables, avec des "shadow prices" (c'est-à-dire les prix qui seraient pratiqués s'il y avait un marché d'enfants). Il considère aussi que "la quantité d'enfants est comparée à leur qualité" (c'est-à-dire avec l'investissement dans

leur éducation). A part cela, le modèle contient des hypothèses raisonnables d'après laquelle la taille de la famille dépend de son revenu, du coût de l'éducation des enfants (*child-rearing costs*) et des connaissances des parents (en particulier en ce qui concerne la contraception). Puis Becker propose de calculer l'utilité attendue du fait d'avoir un enfant.

Prenons un autre exemple. Pour Becker, le crime est un choix de carrière comme un autre, et c'est purement une affaire d'utilité attendue. Il ne dit rien en ce qui concerne les circonstances sociales, telles que la pauvreté, l'ignorance, l'anomie, etc... De plus, Becker refuse explicitement de prendre ces variables en compte. Selon lui, le crime ne dépend que du bénéfice et du coût attendus de la punition. L'idée de punir le crime en s'attaquant à ses racines, ou de réhabiliter un criminel par exemple, est totalement occultée. Il ne s'intéresse pas aux études sur le crime, aux données statistiques. Son apriorisme, lorsqu'il concerne des questions factuelles, devient inapproprié, voire pseudo-mathématique (Bunge, 1995). Je pourrais citer bien d'autres exemples, qu'ils soient pris dans *Human capital* ou dans *The economic approach to human behavior*<sup>1</sup>, mais je me contenterai pour terminer de mentionner sa conception de l'homme politique qui figure dans son article *Competition and democracy* (Becker, 1958).

Selon cet article, le bon citoyen, dans une démocratie, n'est pas un individu qui fait un effort pour se tenir au courant de la politique ou qui va voter. C'est un individu qui raisonne de la

<sup>1</sup>Je mentionnerai quand même un exemple de la nature pseudomathématique du travail de Becker (1976) que mentionne Bunge (1995). Dans son traitement de l'interaction sociale, Becker postule que l'opinion  $R$  qu'ont des individus d'un autre membre de leur groupe se décompose en deux dimensions: l'effet  $h$  produit par les efforts de cet individu, et l'effet  $D$  produit par cet individu lorsqu'il ne fait aucun effort, c'est-à-dire que  $R = h + D$ . Mais il ne dit rien des formes de  $h$  et de  $D$ , pour ne pas parler des moyens de les mesurer. La valeur de  $R$  est donc indéterminée. Comme le dit justement Bunge, Becker additionne des mots, pas des fonctions.

manière suivante: "Étant donné que je n'ai qu'un seul vote, ça ne paye pas pour moi de faire de la politique ou d'agir comme un bon citoyen; il y a des choses beaucoup plus intéressantes à faire, telles que, par exemple, essayer de contrôler un *big business* ou de gagner de l'argent d'une manière ou d'une autre, argent avec lequel il sera rationnel pour moi de chercher à corrompre des politiciens." Donc, pour résumer, le citoyen rationnel de Becker est politiquement indifférent ou corrompu.

### *Une construction abstraite*

Dans les critiques que je viens de faire, j'ai essayé de montrer que l'homme économique-sociologique de Becker ne correspond pas aux hommes réels (qui sont animés par des passions, qui ont des exigences morales, qui manifestent de l'attachement, de la sollicitude, etc.). Plus que d'une simplification, il s'agit d'une abstraction. S'il ne s'agissait que d'une simplification, on pourrait dire: ajoutons-y quelques variables supplémentaires, ajoutons-y quelques contraintes. Mais une telle démarche n'a pas de sens dans le cas de l'*homo rationalis* de Becker, qui joue le rôle de postulat, car on ne voit pas pourquoi on ajouterait des variables supplémentaires à des postulats. Dans la mesure où le but de postulats est de fonder une théorie, et non pas d'être adéquats, on ne va pas modifier des postulats sous prétexte qu'ils sont inadéquats.

### **La sociologie du choix rationnel**

James Coleman est sans doute le principal théoricien de ce qu'on appelle la sociologie du choix rationnel. Il a rassemblé sa pensée dans un livre intitulé *Foundations of social theory*, dans lequel il essaye de placer l'échange au centre de la sociologie, voire au centre de la *social theory*, c'est-à-dire de la théorie des sciences sociales. Ce livre revitalise la tradition de la théorie de l'échange social (*exchange theory*) en sociologie (Gouldner,

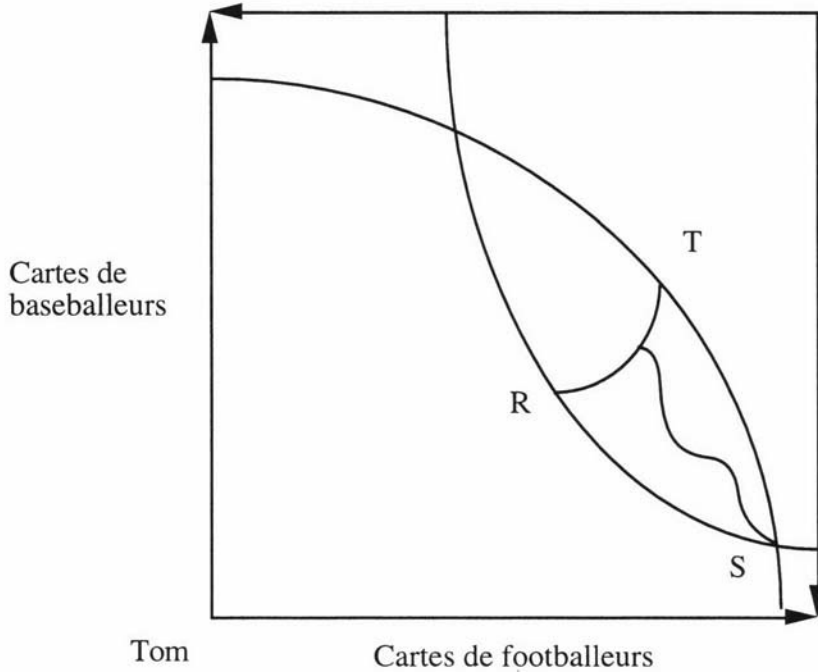
1960; Homans, 1961; Blau, 1964), qui s'était quelque peu essoufflée. Depuis longtemps, depuis au moins *Introduction to mathematical sociology*, Coleman (1964) s'est engagé dans la construction de nouveaux fondements pour la sociologie contemporaine. Son idée est que la théorie sociologique n'a pas changé depuis 50 ans, et qu'il est temps de lui fournir une nouvelle base (cf. l'interview de Coleman par Swedberg, 1990). Une telle ambition ne peut manquer d'attirer l'attention.

### *Le système linéaire d'actions*

L'échange, qu'il place au coeur de sa théorie, est illustré par le cas de deux garçons: Tom et John, qui échangent des cartes sur lesquelles figurent des joueurs de base-ball ou des joueurs de football. Pour donner un cadre général à cet échange, Coleman considère que les courbes d'indifférence sont différentes. Comme cela apparaît dans le graphique ci-dessous, Tom s'intéresse beaucoup plus aux cartes de footballeurs qu'aux cartes de baseballeurs tandis que John a un intérêt égal pour les deux types de cartes.

L'origine du diagramme pour Tom se situe en bas à gauche, et pour John, en haut à droite. Tout déplacement en haut à droite représente un accroissement d'utilité pour Tom, tandis qu'un déplacement en bas à gauche représente un accroissement d'utilité pour John. Tout point qui se situe à l'intérieur de la boîte traduit un partage des cartes entre Tom et John. La ligne joignant les points de tangente entre les courbes d'indifférence des deux joueurs est la courbe de contrat. C'est le lieu des répartitions optimales des cartes entre Tom et John au sens de l'optimalité paretienne, c'est-à-dire que les rapports des utilités marginales des cartes de baseballeurs et de footballeurs sont égaux pour les deux individus à la fois.

John



On peut imaginer, en s'appuyant sur la démonstration géométrique, que le processus d'échange ou de partage se déroule en plusieurs étapes. Supposons que la situation initiale corresponde à la répartition S des deux types de cartes entre Tom et John. Tous les points qui se situent à l'intérieur de la zone hachurée sont supérieurs à S pour les deux individus. Bien entendu, on ne dit pas ainsi comment les individus vont parvenir à l'optimum, ni exactement où ils doivent se situer sur la courbe de contrat. On fait abstraction du processus de négociation ou d'échange pour en fixer l'optimum, compte tenu de certains postulats quant aux préférences individuelles. Il faut cependant imaginer dans ce cadre (ou dans cette boîte) un processus selon lequel Tom céderait des cartes de footballeurs à John, tandis que John céderait des cartes de baseballeurs à Tom. Tom cherchant à

se rapprocher de T et John de R, le processus de négociation se traduira par une ligne (ici en zigzag) qui s'arrêtera sur la courbe de contrat. En continuant au-delà, en effet, au moins un des deux individus serait transféré sur une courbe d'indifférence plus basse. A chaque point de départ de la négociation correspond un optimum qui est une partie de la courbe de contrat — ici, la partie RT. Notons que ce modèle ne dit rien des zigzags, c'est-à-dire des processus de négociation. Bien sûr, si l'un des deux garçons, disons Tom, prend toujours les initiatives, John devenant passif, la "négociation" les conduit au point R, l'optimum<sup>1</sup> est alors unique pour la répartition initiale S.

Coleman reprend donc la présentation "en boîte" d'Edgeworth. Certes, il y ajoute ensuite des normes et des procédures sous forme de contraintes, mais cela ne change pas le fond du problème. Une telle conception s'appuie sur un certain nombre de postulats. Je retiens ci-dessous ceux qui me paraissent les plus importants.

1) On ne dit rien ainsi des processus au terme desquels les individus vont parvenir à l'optimum. On ne dit rien des processus interpersonnels de négociation, de marchandage, on ne dit rien des relations de séduction, de pouvoir, de la préemption, du chantage, des promesses, etc.

2) On fait abstraction des processus d'échange pour en examiner l'équilibre, compte tenu de certains postulats quant aux préférences individuelles. Le fait que chaque agent ait une fonction d'utilité définie, indépendante des utilités des autres, conduit à ignorer la socialité.

3) Les taux d'échange sont fixés au départ. Dans le monde réel, les taux d'échange résultent de compétitions, collusions, de jeux de pouvoir, de marchandages, etc. Bunge (1995) observe malicieusement que le fait que les taux d'échange soient fixes et

<sup>1</sup>On a souvent remarqué que le terme "d'optimum", en tant que superlatif, était mal choisi. Guillebaud (1968) préfère parler d'*extremum*.



donnés exclut qu'ils résultent d'actions individuelles, ce qui viole l'individualisme méthodologique dont Coleman est un adepte.

4) La répartition initiale est fixée au départ (ici au point S), et il faut supposer que les individus ont un droit de propriété sur leurs parts. On ne peut pas ainsi rendre compte de fluctuations quant aux parts initiales, ou d'absence de droit de propriété. L'échange ne concerne que des biens quantifiables privés. La propriété privée des parts initiales étant présupposée, l'institution de la propriété l'est aussi.

5) Rien ne permet de dire où les individus doivent exactement se situer sur la courbe de contrat. L'optimum exclut toute considération d'équité.

6) Dire que chaque agent maximise son utilité est *a priori*<sup>1</sup>. On occulte ainsi la réalité, on s'empêche de s'intéresser aux intentions, aux croyances, ou aux sentiments des individus. On fait abstraction de la coordination des valeurs (Piaget, 1970) ou de la *Wertrationalität* (Weber, 1921).

Ce qui fait l'intérêt de l'optimum, c'est qu'on ne peut pas donner de meilleur critère de répartition, ou de bien-être, sans donner un sens aux comparaisons interpersonnelles. Et tout principe d'équité suppose des comparaisons interpersonnelles. Supposons, par exemple, que deux individus aient à partager un gâteau; tout partage est optimum au sens de Pareto (alors qu'intuitivement il semble que certains partages soient plus équitables que d'autres). En effet, pour aucun partage, il n'existe de répartition meilleure, c'est-à-dire de répartition telle qu'au moins un individu gagne quelque chose tandis que l'autre ne perd rien. Pour chaque nouveau partage, tout ce que l'un gagne par rapport à la répartition précédente, l'autre le perd. Le principe de Pareto ne dit pas où partager, où couper le gâteau. Ce principe n'a

<sup>1</sup>Il faudrait dire *a priori* par rapport aux connaissances psychologiques, c'est-à-dire que l'idée de maximisation de l'utilité est établie indépendamment de telles connaissances et n'est pas affectée par elles (comme la logique n'est pas affectée par l'expérience).

pas de “pouvoir de partage”. Revenons à ce qui fait l’intérêt de l’optimum de Pareto — et qui est aussi ce qui le déconnecte de la morale. Ce n’est pas, comme on le dit souvent, qu’il ne repose pas sur des valeurs, mais c’est qu’il repose sur une valeur très générale selon laquelle il est mieux d’avoir plus (pour soi). A strictement parler, un tel principe est amoral.

## II. MODÈLES ABSTRAITS ET CHOIX RÉELS

Les modèles de choix rationnel — qu’on regroupe souvent sous le nom de “théorie de la rationalité” — occultent à la fois le désordre intérieur et le contexte social des choix. La notion de choix rationnel est un ensemble de postulats qui sert d’abord à protéger une construction mathématique. Le fait que la rationalité soit traitée comme postulat fait que ces théories deviennent d’immobiles “gardiennes de la rationalité”, pour reprendre la formule d’Arrow (1974). Bien que nombreux soient ceux qui pensent que ces théories ont un “trop haut degré d’abstraction” (Williamson, 1975) ou qu’elles portent sur des mécanismes idéalisés, la plupart de ceux qui critiquent les modèles de choix rationnel ne voient pas par quoi les remplacer. La “nouvelle économie institutionnelle”, pour sa part, ne fait que proposer des modèles de rationalité limitée, ce qui est encore de la rationalité. Il reste que, plutôt que de songer à les remplacer par de nouveaux modèles abstraits et de nouvelles et ambitieuses théories abstraites, on pourrait se soucier davantage des conduites réelles, et proposer des hypothèses générales à partir d’observations systématiques.

Pareto (1896, 1906) a parfois donné l’impression que c’est la rationalité du comportement qui fournit le critère de séparation entre l’économie et la sociologie, l’économie s’occupant de choix

rationnels et la sociologie étudiant des choix irrationnels<sup>1</sup>. On pourrait penser qu'une telle distinction, si on la prenait au sérieux, devrait conduire à abandonner les choix réels à la sociologie et à ne confier à l'économie que la pureté abstraite des choix rationnels. Les choses ne se passent évidemment pas comme cela; on constate en effet un rapprochement des deux disciplines, dans le sens où, d'une part, certains économistes se dirigent vers l'explication<sup>2</sup> (et par conséquent se soucient de la réalité), et, d'autre part, certains sociologues, fascinés, comme on l'a vu, par l'élégance des modèles mathématiques, se dirigent vers l'abstraction.

Dans l'intersection entre économie et sociologie, on trouve bien sûr des approches basées sur des observations. Mais on y trouve surtout l'économisme sociologique, dont Becker est un exemple, pratiqué aussi bien par des économistes que par des sociologues, et qui est d'abord une extension de l'économie néoclassique à la sociologie. Une telle absorption de problèmes sociologiques par la science économique conduit à s'interroger sur la division du travail entre sociologues et économistes ainsi que sur le domaine de référence de leurs disciplines respectives. Il y a là d'abord un problème ontologique. Si la sociologie, de manière ultime, se réfère sans exclusive aux systèmes sociaux, l'économie se réfère à des systèmes sociaux particuliers. Ontolo-

<sup>1</sup>On trouve cette conception aussi bien chez des sociologues (par exemple Homans, 1967) que chez des économistes (Knight, 1971; Samuelson, 1947). Il y a en revanche de nombreux désaccords sur la question des relations entre économie et sociologie. On se souvient que Durkheim (1908) souhaitait une récupération de l'économie par la sociologie, tandis que Parsons (1934) rejetait la "camisole de force" que l'économie imposait, selon lui, à la sociologie. Schumpeter (1954) regrettait la simplification "primitive" qu'imposait la distinction rationnel-irrationnel. Weber (1949) est sans doute celui qui a le plus plaidé pour une coordination entre les deux approches à l'intérieur de la socio-économie.

<sup>2</sup>Je pense surtout aux tendances qui se font jour dans le cadre de la socio-économie (Etzioni, 1991), bien que l'ambition d'expliquer les systèmes économiques dépasse ce cadre.

giquement, l'économie est donc incluse dans la sociologie et non l'inverse.

On pourrait alors se demander pourquoi l'économie n'est pas considérée comme une sous-discipline (voire une monstrueuse excroissance) de la sociologie. Il y a là un problème institutionnel: il se fait bien davantage de sociologie dans les départements d'économie que d'économie dans les départements de sociologie. C'est donc plutôt l'économie qui absorbe la sociologie que l'inverse. On peut aussi penser à la lecture des interviews de Swedberg (1990) que cela tient au prestige supérieur des économistes par rapport aux sociologues. Ce prestige, apparemment reconnu par les deux parties en cause, met les sociologues dans une situation de soumission intellectuelle, ce qui est difficilement compatible avec la reconnaissance de l'inclusion de l'économie dans la sociologie.

De telles attitudes remontent à l'apparition de la sociologie dans les institutions académiques, et aux discussions qui ont eu lieu entre économistes et sociologues à cette époque. D'après Swedberg (1994), les économistes ne voulaient pas laisser aux sociologues l'étude, même sociologique, des faits économiques. Ils disaient qu'il était inutile de faire "deux fois la même chose". Les sociologues, dans la mesure où ils ne purent résister à cette pression, durent accepter de s'occuper du "reste", c'est-à-dire de la famille, de la marginalité, de la religion, des mouvements sociaux, et de quelques autres sous-disciplines. Sans doute est-il aujourd'hui encore difficile d'oublier que la sociologie n'a fait que ramasser les restes.

On sait que l'économie néoclassique a ensuite évolué vers des modèles considérablement détachés de la réalité, sans que les sociologues ne réagissent, comme s'ils étaient paralysés par les interdits fondateurs. Certes, parmi les économistes des voix s'élevaient pour affirmer que l'économie est une science du réel, mais sans qu'on sache toujours très clairement si ce réel était bien en dehors des cerveaux des économistes. En effet, dans le même

temps que l'économie devenait plus abstraite, se façonnait une ontologie *ad hoc*, où la réalité devenait elle-même douteuse. Cette ontologie s'appuya sur une théorie épistémologique, selon laquelle les postulats d'une théorie *doivent ne pas correspondre* avec la réalité. Il est intéressant d'observer qu'on ne trouve pas une telle théorie de l'explication en dehors de l'économie néo-classique.

### **L'irréalité des postulats**

La thèse de l'irréalité des postulats, développée par Milton Friedman (1953), est encore largement partagée par les économistes néoclassiques. D'après Friedman, "plus une théorie est importante, plus ses postulats sont irréalistes" (p.14). La raison, dit-il, en est simple: elle réside dans le fait qu'une hypothèse "n'est importante que si elle 'explique' beaucoup avec peu". Il faut comprendre que le "peu" est nécessairement inadéquat parce qu'approximatif et abstrait.

Pour mieux comprendre Friedman, il faut s'attarder sur ses exemples. Il en donne deux. Il y a d'abord celui de la chute des corps. Comme on le sait, l'accélération de la chute d'un corps dans le vide est constante. On peut, dit-il, appliquer cette loi à la chute d'une balle compacte tombant d'un toit, en faisant *comme si* elle tombait dans le vide. On peut se satisfaire de cette loi, en tous cas à titre de première approximation, et on peut s'en satisfaire, ajoute Friedman, dans une quantité de circonstances. Selon lui, rien n'empêche d'aller regarder la réalité de plus près, si on le souhaite. Le problème est qu'en proposant sa théorie de l'irréalité des postulats, il fait tout ce qu'il faut pour décourager une telle entreprise.

Friedman précise sa pensée dans un second exemple "analogue à de nombreuses hypothèses en sciences sociales". Il vaut la peine de le reproduire ici.

"Considérons la densité des feuilles autour d'un arbre et supposons que les feuilles se positionnent de manière à maximiser la quantité de soleil reçue compte tenu de la position de leurs voisines. Il faut imaginer que chaque feuille connaît les lois physiques déterminant la quantité de soleil qu'elle recevrait dans toutes les positions possibles et qu'elle puisse se mouvoir rapidement d'une position à une autre position désirée et inoccupée. Or les implications de cette hypothèse correspondent de manière évidente à la réalité. Le feuillage est en général plus dense dans la partie sud que dans la partie nord de l'arbre, mais, comme l'implique encore cette hypothèse, cette différence sera moindre sur la pente nord d'une colline ou lorsque la partie sud de l'arbre est dans l'ombre pour une raison ou pour une autre" (Friedman, 1953, p. 19-20).

Friedman remarque que l'hypothèse (ou plutôt le postulat) selon laquelle la feuille calcule la position optimale compte tenu des contraintes imposées par la présence des autres est évidemment fautive, mais qu'elle conduit néanmoins à des prédictions correctes. Tout se passe, selon Friedman, *comme si* les feuilles calculaient, et de la même manière, ajoute-t-il, tout se passe *comme si* les individus cherchaient à maximiser l'utilité attendue.

Voyons tout d'abord l'exemple de la chute des corps. En appliquant la loi au cas de la balle qui tombe d'un toit, on néglige un paramètre (résistance de l'air), tout en sachant qu'on le néglige. Transposé à l'hypothèse du choix rationnel, le raisonnement de Friedman revient à dire que l'hypothèse du choix rationnel correspond souvent à la réalité — en tous cas qu'il permet souvent de faire des prédictions satisfaisantes —, qu'il y correspond à un paramètre près, et que ce paramètre est connu. Cependant, on ne voit pas ce que pourrait être ce paramètre, pas plus qu'on ne voit quelles seraient les conditions idéales dans lesquelles cet éventuel paramètre pourrait être négligé. Ce qui semble appuyer l'idée de Friedman, et qui crée la confusion, c'est qu'il semble que les choix d'un individu parfaitement rationnel et parfaitement informé correspondraient à un modèle de choix rationnel. Cependant, ceci est tautologique et irréel. C'est tautologique dans la mesure où on définit un individu parfaitement

rationnel à partir de la notion même de choix rationnel; c'est irréel dans le sens qu'un tel individu n'existe pas. Pour dire les choses autrement, le choix rationnel est *a priori*.

Quant à l'exemple de la feuille qui se livre à toutes sortes de calculs, il pose, plus explicitement que le précédent, la question de savoir ce qu'est une bonne explication. Sans doute pourrait-on se satisfaire d'un tel modèle à titre de première approximation, si toutefois ce modèle permettait des prédictions intéressantes et/ou s'il conduisait à des recherches fécondes. Mais le fait qu'un tel modèle puisse être momentanément utile n'implique pas qu'il explique bien. Toute explication conduit tôt ou tard à mettre en évidence les mécanismes (modélisés) de la chose à expliquer (Bunge, 1983). Pour expliquer l'orientation des feuilles, il faut donc étudier les mécanismes biologiques et chimiques qui entrent en jeu dans cette orientation. Bien qu'on ne comprenne pas tout de ce phénomène, on sait que la raison est à chercher dans l'irrégulière distribution de l'auxine dans les tiges, celle-ci étant plus dense dans les parties de la tige qui sont à l'ombre. Or ces parties tendent à croître plus vite, ce qui a pour résultat de courber la tige en direction de la source lumineuse.

Or il va de soi que l'explication biologique (que je n'ai fait qu'esquisser ici) est meilleure que l'explication proposée par Friedman, car elle met en évidence les mécanismes mêmes de ce qui est à expliquer. De même, l'hypothèse du choix rationnel doit être remplacée par une hypothèse résultant de l'étude des mécanismes psychologiques du choix. Bien entendu, l'attention portée aux processus du choix inclut l'étude des conditions (en particulier physiques, psychologiques, ou sociales) dans lesquelles le choix a lieu.

### **Un problème sémantique**

La manière qu'ont les économistes ou les partisans de l'économisme sociologique de concevoir le rôle des modèles est donc

liée à leurs conceptions quant à l'irréalité des postulats. Par ailleurs, tout se passe comme si cette irréalité des postulats les dispensait de définir correctement les fonctions qui interviennent en économie dynamique (dans les problèmes de croissance). Il en va de même de la fonction d'utilité pour laquelle aucune procédure n'est donnée qui permette de déterminer la valeur de  $x$  et de  $f(x)$ . On sait que  $f(x)$  est monotone croissante et concave, mais on ne sait rien de plus, et on ne sait pas comment on pourrait obtenir davantage d'information. Il n'est donc pas question de déterminer la valeur de l'optimum, par exemple. Or, cette manière de poser le problème "à moitié" (comme dit Blatt, 1983) est tout à fait particulière à l'économie<sup>1</sup>. Dans toutes les autres disciplines scientifiques théoriques, toute fonction est définie, c'est-à-dire que les conditions (par exemple les équations) auxquelles elle doit satisfaire sont spécifiées.

Bunge (1990) reprend cette critique à propos de l'assignation des nombres dans les matrices de la théorie des jeux, qui sont posés de manière entièrement arbitraire. Dans ces conditions, les jeux ne sauraient expliquer la réalité. Sans doute n'est-ce pas là l'ambition qu'on attribue en général à la théorie des jeux ; Binmore (1990) par exemple, considère les jeux comme des *mind-experiments*, et Schmidt (1991) leur assigne l'exploration du rationnellement possible. Mais où est l'intérêt d'une telle exploration ? Certes, ce qui intéresse le spécialiste de la théorie des jeux n'est que rarement ce qui intéresse le non spécialiste. Cependant il faut être clair : dès qu'apparaîtront les prémisses d'une théorie des choix réels, la théorie des jeux devra être abandonnée. Une théorie aussi imperméable à la réalité n'aurait pas beaucoup d'intérêt, que ce soit du point de vue de l'explication ou de celui de la prévision.

<sup>1</sup>Ce problème n'est pas spécifique à la fonction d'utilité. On le trouve aussi en macro-économie dans le cas de la fonction de production.



### Maximisation sous contrainte arbitraire

Dans la perspective de l'économisme sociologique, on considère toujours que les individus maximisent quelque chose sous certaines contraintes. Par exemple, dans leurs choix de formation, les individus maximisent leur salaire attendu plus leur "gains psychiques", sous la contrainte du temps disponible (Becker, 1967), ou choisissent leur conjoint en maximisant une fonction complexe à l'intérieur d'un certain ensemble (Becker, 1976), etc. Or il faut bien voir comment de tels modèles se fabriquent. Supposons que dans un premier temps un tel modèle ne s'applique pas, ou mal. L'économiste-sociologue — et là non plus il ne diffère pas de l'économiste — va préférer chercher dans la réalité d'éventuelles contraintes qui pourraient rendre compte du comportement en question plutôt que de considérer que les individus maximisent autre chose. Il y a à cela deux raisons; la première est qu'il a ainsi l'impression d'être plus près de la réalité, de faire de la sociologie, et la seconde, comme l'observe Solow (Swedberg, 1990), c'est qu'il est "trop facile de considérer que les individus maximisent autre chose". Il y a là en effet une démarche qui revient à dire que si les individus se comportent de manière  $x$ , c'est qu'ils préfèrent le comportement  $x$  à tout autre. Une telle conception est *a priori*. Le problème est "résolu" avant d'avoir été posé.

On distingue habituellement contraintes économiques (temps disponible, ressources, etc.) et contraintes sociologiques (habitudes, règles, normes sociales). A cela on pourrait ajouter des contraintes psychologiques (limites cognitives, croyances, etc.). On considère l'*homo oeconomicus* comme un maximisateur soumis aux contraintes économiques habituelles, et l'*homo sociologicus* comme soumis à la fois à des contraintes économiques, sociologiques et psychologiques (Boudon, 1979). Quant à l'*homo psychologicus*, il faut sans doute le considérer comme soumis à des contraintes psychologiques et biologiques. L'*homo psycholo-*

*gicus* constitue donc un cas particulier dans la mesure où il est soumis à des contraintes "intérieures". Tous ces *homines* étant des maximisateurs, ils ont tous les défauts des théories du choix rationnel.

Voyons par un exemple d'*homo psychologicus* comment la manipulation de la distinction entre entité maximisatrice et contrainte permet d'échapper à la réalité. Imaginons, par exemple, un psychologue du choix rationnel s'apercevant que son modèle maximisateur ne correspond pas à la réalité; il introduit alors une contrainte psychologique (telle qu'un mécanisme de défense) qu'il va considérer comme extérieure à une entité qu'il appellera par exemple le "moi", qui reste pure de toute défense et purement maximisatrice. Si maintenant un contradicteur le convainc que ce moi n'est pas vraiment maximisateur, notre spécialiste va soit postuler une nouvelle contrainte, soit décider que c'est une autre entité, vraisemblablement plus restreinte que ce moi, qui maximise. Un tel spécialiste, dans la mesure où il postule des entités arbitraires, finira par s'enfermer dans des conceptions circulaires, où une entité abstraite sera postulée comme maximisatrice. On ne pourra plus, dès lors, chercher à délimiter cette entité puisqu'elle est définie *a priori* par la maximisation, et on ne pourra plus mettre la maximisation à l'épreuve des faits (cf. plus loin: *Une vertu dormitive*).

### *L'individu composé*

Des travaux récents conduisent à représenter l'individu comme composé d'une société de sous-mois pouvant interagir ou communiquer, plus ou moins cohésifs, plus ou moins intégrés<sup>1</sup> ou plus ou moins discordants (Elster, 1989b; Minsky, 1988). Certes, il ne s'agit que de modèles, pour ne pas parler de métaphores, et il

<sup>1</sup>L'intégration (ou systémicité, ou cohésion systémique) se réfère à la force des liens (*binding energy*) qui unissent les composantes d'un système (Bunge, 1979).

faut encore les corroborer, mais ils sont plausibles. Prenons par exemple le cas de l'engagement préalable, longuement étudié par Elster (1983, 1986). Il y a engagement préalable lorsque l'individu s'impose une contrainte afin de se protéger contre un changement anticipé de ses préférences. C'est le cas par exemple d'Ulysse qui se fait attacher au mât de son bateau pour pouvoir écouter le chant des sirènes (Elster, 1983), c'est le cas du joueur invétéré qui signe une interdiction de casino (il se verra alors interdire l'entrée de tout casino — en France pendant une année — et ne pourra pas revenir sur cette décision), c'est encore le cas du narrateur de Svevo (1990) qui se fait enfermer pour arrêter de fumer. De tels individus n'ont pas vraiment confiance dans leurs propres préférences, ils savent qu'elles peuvent changer. Tout se passe comme s'ils étaient habités d'une pluralité de sous-systèmes mal coordonnés, voire mal informés les uns sur les autres. L'autorégulation, et par conséquent la stabilité du système global — disons de la personne — étant compromise, des discontinuités apparaissent. Un chapitre sera consacré plus loin à cette question. Si je mentionne ici cette problématique des sous-mois, c'est parce qu'on la réduit parfois à une maximisation sous contrainte où, par exemple, un sous-moi impulsif joue un rôle de contrainte par rapport à un sous-moi central intentionnel et maximisateur. On introduit ainsi *a priori* de la rationalité dans le monde des sous-mois. Rien n'exclut cependant que le sous-moi central change, qu'il ne soit pas constamment le même. Dans ce cas, la notion même de maximisation individuelle perd son sens.

### Une vertu dormitive

Elster, qui s'intéresse pourtant beaucoup aux comportements irrationnels, va jusqu'à rejeter la notion d'irrationalité<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>On peut considérer qu'il s'intéresse aux comportements rationnels sous contraintes psychologiques, ce qui, en l'absence de spécifications, revient à dire qu'on ne sait pas exactement de quoi il parle.

"Imaginons, dit-il, qu'un individu dise 'je suis irrationnel' en insistant sur le fait qu'il ne choisisse pas, de manière consciente et délibérée, les moyens de réaliser ses buts. Eh bien, ce genre de réaction me conduirait à me demander si tels sont véritablement ses buts. Il me semble en effet que les buts se révèlent d'abord par les actions. Si un individu choisit des moyens qui ne conduisent pas à un but donné, cela montre qu'il n'a pas ce but. (...) Nous *devons* donc supposer que les individus sont rationnels pour pouvoir leur attribuer des buts" (Elster interviewé par Swedberg, 1990, p. 242).

La position d'Elster sur cette question appartient de manière emblématique à la théorie du choix rationnel. En effet, si Elster postule la rationalité, la question de savoir si ce postulat est réel ou irréel ne se pose pas. Nous ne sommes donc pas dans le cas d'un postulat inadéquat (mais conduisant éventuellement à de bonnes prédictions) tel qu'il est présenté par Friedman. Nous sommes dans le cas d'un postulat *mala fide*, c'est-à-dire d'un postulat protecteur: il protège l'hypothèse de la rationalité de toute réfutation. En bref, ce postulat peut s'énoncer ainsi: *on choisit toujours selon son but*. Étant donné qu'il ne s'agit pas ici d'un fait, la question de savoir pourquoi on choisit toujours selon son but n'aurait pas de sens. Selon cette conception, étudier par exemple les types de justifications des individus ou la cohérence de leur comportement serait dépourvu d'intérêt. Une telle conception<sup>1</sup> n'a rien à faire dans une théorie portant sur le réel.

Pour Arrow, de nombreux phénomènes socio-économiques reçoivent des explications en "vertu dormitive" (Swedberg, 1990, p. 142), qui, dit-il, ne font que répéter le phénomène à expliquer. Malgré cela, l'étude économique des faits sociaux a beaucoup progressé ces dernières années. Il faut donc en conclure que l'économisme sociologique n'a pas vu cette vertu dormitive. On

<sup>1</sup>On pourrait penser qu'il s'agit d'une définition, et que selon Elster un individu qui choisit  $x$  a le but  $x$  (par définition). Mais les définitions ne définissent que des concepts, et "le but  $x$ " ne saurait être un concept (cf. Bunge, 1983a). Un tel postulat rappelle étrangement celui, tout aussi *a priori*, des *préférences révélées* de Samuelson (1947).

pourrait s'interroger sur les raisons pour lesquelles la trivialité est ainsi occultée dans l'esprit de chercheurs éminents. Reconnaissons cependant qu'il y a là une longue tradition — si bien illustrée par Molière. Outre l'explication par la vertu dormitive de l'opium dans *Le malade imaginaire*, on trouve dans *Le médecin malgré lui* le dialogue suivant:

- Voilà un pouls qui marque que votre fille est muette.

Et quand Géronte demande à Sganarelle quelle est la cause de ce mutisme, ce dernier répond:

- Cela vient de ce qu'elle a perdu la parole.

Le problème est évidemment qu'on ne dit pas ce qu'est cette vertu dormitive et que le problème n'est pas posé de manière telle qu'on puisse le préciser. Quant à "l'explication" du mutisme, on peut en résumer la genèse ainsi: le "médecin" commence par faire un diagnostic du mutisme basé sur le fait que sa patiente ne parle plus, et affirme ensuite que ce mutisme *s'explique* par le fait qu'elle a perdu la parole. Mais bien entendu, il n'explique rien, pas plus qu'il ne fait avancer la connaissance. Il y a là confusion entre l'explication et la description.

On pourrait pousser la (fausse) candeur jusqu'à demander pourquoi la vertu dormitive n'explique pas le fait que l'opium procure le sommeil. Le problème réside dans le fait qu'on ne sait pas, et qu'on ne peut pas savoir, ce qu'est une vertu dormitive. Une telle vertu n'est pas spécifiée. Certes, on pourrait penser — mais il faudrait alors faire preuve d'un certain flair scientifique — que ce qui est "dormitif" interrompt le contrôle de la conscience. On aurait ainsi commencé à préciser le mécanisme (interruption), mais on n'aurait pas spécifié grand-chose. Si maintenant on propose que ce qui est "dormitif" se réfère à un processus physiologique tel que l'inhibition de certains réseaux de neurones dans le cortex frontal, on ferait l'hypothèse que "dormitif" est une propriété de neurones et de réseaux de neurones frontaux, et on aurait non seulement un début de processus (inhibition), mais encore on saurait de quoi on parle, on

pourrait évaluer une telle hypothèse, la rejeter ou la préciser. Bien entendu, on ne se livrerait à ce travail d'évaluation que si l'hypothèse était intéressante et plausible.

Quand au "médecin" Sganarelle, il donne très doctement d'autres raisons du mutisme de la jeune fille. Il explique par exemple de manière pontifiante qu'elle "a perdu l'usage de la langue". Bien entendu, Molière cherche d'abord à se moquer des médecins. Faisons cependant comme si nous prenions cette explication au sérieux. Si on prend "langue" dans le sens d'organe qui est dans la bouche et non pas d'idiome, on peut considérer que Sganarelle donne alors un début d'explication. En effet, on pourrait vérifier cette hypothèse particulière (par exemple en examinant ce que la jeune fille est capable de faire avec sa langue, sa capacité de produire des sons selon différents mouvements ou positions de la langue, etc.) et poursuivre la recherche (en étudiant par exemple plus finement les mouvements de la langue dans la production des sons ou les connexions entre la langue et d'autres organes sur divers échantillons d'individus), aboutissant ainsi à de nouvelles hypothèses. Et si "langue" = "idiome", l'explication (ou l'hypothèse) de Sganarelle pourrait encore donner lieu à des observations et conduire à des approfondissements. On pourrait alors examiner par exemple si la jeune fille peut parler une autre langue. Bref, ce qui manque d'emblée à l'explication de Sganarelle, c'est une certaine précision.

On entrevoit ainsi des conditions nécessaires à l'explication et à la recherche. Il faut que le problème soit relativement précis (c'est-à-dire posé de manière littérale et/ou mathématique) et défini ou spécifié (c'est-à-dire qu'il faut qu'on sache de quoi on parle). La vertu dormitive n'est pas définie (on ne sait pas où la trouver et on ne peut savoir de quoi elle est faite), tandis que l'explication par l'usage perdu de la langue manque de précision (mais on pourrait creuser le problème et préciser les termes "usage", "perdu" et "langue"). Toute explication d'une chose

passant toujours par les mécanismes de cette chose, c'est-à-dire par ses parties et les connexions entre ses parties (Bunge, 1983a), elle conduit à préciser et à mieux définir cette chose.

L'explication d'Elster est évidemment différente de celle des médecins de Molière. Tout d'abord, comme on l'a vu, il ne s'agit pas vraiment d'une explication mais plutôt d'un postulat. Contrairement à Sganarelle, Elster ne confond pas explication et description. Cependant, son postulat a en commun avec les explications ci-dessus qu'il conduit à bloquer la recherche. On ne peut pas s'interroger sur la rationalité des individus ("nous *devons* supposer que les individus sont rationnels", dit-il) et encore moins sur la non-rationalité<sup>1</sup> (puisque'il est décrété qu'un individu qui agirait de manière irrationnelle serait rationnel sans le savoir). Bien entendu, il ne s'agit pas que d'une simple question de définition<sup>2</sup>. Ce qui est en cause ici, c'est le fait que la rationalité et l'irrationalité ne se réfèrent pas à des entités spécifiées faisant partie d'individus réels. Pour que cela soit le cas, il faudrait que ces notions soient construites à partir de mécanismes psychologiques. On pourrait les évaluer, les critiquer, elles seraient perfectibles.

J'ai essayé de montrer ici que la théorie du choix rationnel et les divers modèles qui ont été élaborés sur cette base ne se réfèrent pas à la réalité, au réellement possible, mais au

<sup>1</sup>Elster s'est pourtant longuement penché sur les comportements non-rationnels, qu'il s'agisse de la double contrainte, de l'évergétisme (suivant Veyne, 1976), de l'altruisme, de l'envie, des comportements irrationnels décrits par Zinoviev (1977), ou des sous-mois mal intégrés, à tel point que la description de tels comportements constitue l'essentiel de son oeuvre. C'est donc un des plus grands spécialistes de l'irrationalité qui nous dit que l'irrationalité n'existe pas. Il faut supposer qu'Elster ne distingue pas entre irrationalité et non rationalité, c'est-à-dire entre contradiction logique et contradiction réelle. En effet, assimiler une contradiction réelle à une contradiction logique revient à la considérer comme impossible.

<sup>2</sup>Imaginons que quelqu'un définisse l'intelligence par décret, comme le fait Elster pour la rationalité. On voit immédiatement les réactions que cela susciterait.

rationnellement possible. Le problème, c'est qu'on ne peut pas dans ce cas parler de rationalité d'individus ni de rationalité sociale. Certes, on peut faire une théorie logico-mathématique de la rationalité, mais alors il faut abandonner toute ambition d'expliquer la réalité. Sans doute faut-il distinguer modèle et réalité et sans doute y a-t-il un inévitable décalage entre modèle et réalité. Mais il faut tenir compte des faits et chercher à améliorer constamment nos explications. En partant de postulats insensibles à la réalité, on bloque le progrès de la recherche.

### Une question de méthode

Les objections psychologiques ci-dessus n'ont que peu d'intérêt pour les partisans de l'économisme sociologique. Comme les économistes néoclassiques, ils partent de postulats dont le seul but est la construction d'un modèle. Solow exprime la manière de travailler des économistes de la manière suivante:

“Précisément parce que la construction de modèles mathématiques est leur manière naturelle de faire de la théorie (...), ils disent essayons ceci; essayons cela; essayons autre chose. Essayons l'une après l'autre des modifications du modèle du marché walrassien pour voir quels postulats ou axiomes nous donnent quelque chose qui a l'air de ressembler à ce que nous cherchons à comprendre“ (Solow interviewé par Swedberg, 1990, p. 279).

Solow donne plus loin l'exemple d'un article qu'il est en train d'écrire sur le marché du travail, dans lequel il montre que le marché du travail ne fonctionne pas comme le marché économique classique car les agents (employés comme employeurs) ont des préoccupations d'équité. Il s'efforce d'introduire des paramètres tels que son modèle corresponde aux données globales du marché du travail. Mais il ne dit pas si les agents ont *vraiment* des préoccupations d'équité. A vrai dire, cette question ne semble pas l'intéresser. Non seulement il ne cherche pas à faire



correspondre les postulats à la réalité, mais il ne se pose pas la question de l'éventuel arbitraire de son modèle.

Les sociologues du choix rationnel ont adopté les méthodes de recherche des économistes. On pourrait multiplier les exemples. Pour beaucoup de sociologues se référant à d'autres écoles de pensée, et sans doute pour la plupart des psychologues, il paraît surprenant d'attribuer aux individus des propriétés de cohérence sans jamais les tester, ni proposer de le faire, ni même souhaiter que d'autres le fassent. Il y a là une barrière méthodologique et épistémologique qui tend à isoler les partisans du choix rationnel des autres spécialistes des sciences sociales. C'est cette même barrière qui isole les économistes néoclassiques des socio-économistes.

Dans un article consacré à la philosophie de l'économie, Gibbard et Varian (1978) résument la démarche économique de la manière suivante, et cela éclaire un point central:

"Une grande part de l'activité théorique en économie consiste non en une recherche avérée de lois économiques, ni en une élaboration d'hypothèses suivies de tests, mais en une investigation de modèles économiques."

Nous sommes ici au coeur de la différence entre économie et sociologie: même s'il y a sans doute certains sociologues pour être d'accord d'affirmer qu'une grande partie de l'activité théorique en sociologie consiste en une investigation de modèles sociologiques, ce que les sociologues entendent par investigation et par modèle est assez différent de ce que les économistes entendent par là. Voyons tout d'abord la question des modèles qui est au centre du malentendu sociologie-économie.

Gibbard et Varian distinguent les modèles comme approximation des modèles comme caricature ou fiction. Les premiers reposent sur des hypothèses qui sont perfectibles, c'est-à-dire qu'on peut les modifier après confrontation avec la réalité, les seconds reposent sur des hypothèses dont le but n'est pas d'être

perfectibles. Le but dans, ce cas, est simplement de fournir des modèles, d'assurer les fondements d'une construction. La réalité ou l'irréalité du modèle et des fondements sur lesquels il repose n'est pas central. Ce sont des modèles en "comme si", qui peuvent être considérés ou utilisés comme des modèles prévisionnels, mais qui, souvent, ne sont pas explicatifs. L'accent est mis sur la solidité des conclusions, sur la rigueur de la construction théorique. Plus cette construction est solide, moins on s'intéresse aux hypothèses à partir desquelles elle a été inférée<sup>1</sup>.

Vue de l'extérieur, cette démarche apparaît comme abstraite, comme coupée de la réalité. Mais pour les économistes qui pratiquent de tels modèles, c'est apparemment tout le contraire. Comme le dit Favereau (1992), c'est leur manière à eux d'"expérimenter," c'est-à-dire de se confronter à la réalité. Les économistes ne peuvent pas expérimenter, on ne peut pas réaliser un "laboratoire économique", et isoler des variables tout en simulant des entreprises ou des marchés. Quand on ne peut pas expérimenter, on manipule des variables, et si j'en crois

<sup>1</sup>La différence entre modèles postulés et modèles plausibles sépare, je crois, le choix rationnel et la micro-économie d'un côté, de la psychologie et de la sociologie, de l'autre (plus la socio-économie). Qu'il s'agisse de la sociologie du choix rationnel (Coleman, 1990; Lindenberg, 1983), de la *new home economics* ou de la *new institutional economics* (Williamson, 1975; Cooter & Ulen, 1988), on postule le comportement rationnel. Là où la nouvelle économie institutionnelle s'écarte peut-être un peu de Becker et de Coleman, c'est dans son intérêt pour les institutions, les négociations et contrats, les frictions, ou le rôle de l'histoire. La nouvelle économie institutionnelle est d'abord une réaction contre l'économie néoclassique, qui est considérée comme trop abstraite. A bien des égards, la nouvelle économie institutionnelle est plus critique de l'économie néoclassique que ne l'est Becker. La socio-économie (Akerlof, 1970; Etzioni, 1991; Granovetter, 1985; Stinchcombe, 1986), en revanche, cherche d'emblée à intégrer psychologie, sociologie, et économie, et renonce à l'impérialisme du choix rationnel. C'est une approche interdisciplinaire. Elle est moins ambitieuse que la nouvelle économie institutionnelle en termes de grands modèles, mais elle est aussi plus révolutionnaire, dans le sens où elle conduit à une rupture paradigmatique. Cf. plus haut, p. 15, note 1.

Favereau, cela leur donne un peu le frisson de la confrontation avec la réalité.

C'est ainsi que l'économie s'enferme dans une logique de la modélisation. La modélisation est en quelque sorte la réaction des économistes à l'absence d'expérimentation et de confrontation à la réalité. Il y a là derrière tout un contexte historique, qui a été de dire: Essayons de donner des réponses claires et cohérentes (la réalité ne nous donnera jamais de telles réponses), et pour cela, nous devons styliser la réalité. Ainsi nous aurons des réponses claires aux questions que nous posons. Et si les modèles ne correspondent pas à la réalité, on change une variable, on introduit une contrainte. Vu que la cohérence du modèle prime, on ne cherche plus à confronter les hypothèses ou les postulats avec la réalité, et on abandonne l'ambition explicative des économistes du XIX<sup>ème</sup>.

Je disais que, pour Gibbard et Varian, l'activité théorique en économie consiste en une investigation de modèles. Il s'agit donc de modèles abstraits, et cette investigation, c'est ce que Solow décrit comme des modifications de modèles par essais et erreurs, en introduisant des variables et des contraintes. Et c'est cette activité d'investigation qui joue un peu le rôle de l'expérimentation pour les économistes, et qui, bien entendu, est très différente de la manière selon laquelle les sociologues et les psychologues expérimentent ou se confrontent à la réalité.

Nous avons vu, en parlant de l'irréalité des postulats, que la théorie du choix rationnel s'appuie sur une épistémologie qui lui est particulière, et qui est déconnectée des épistémologies des sciences de la réalité. Nous venons de voir, grâce à Favereau, que cette théorie conduit à une méthodologie *ad hoc*. A cela il faut ajouter que le choix rationnel s'appuie sur une ontologie quelque peu subjectiviste, qui consiste à insister sur le fait que nous n'avons de la réalité que des représentations, voire qu'il ne saurait y avoir de confrontation avec la réalité, mais uniquement avec des représentations de la réalité. Cependant, même si nous

n'appréhendons la réalité que par les représentations que nous en avons, il faut bien que nous supposions l'existence de la réalité si nous voulons parler de découverte, d'ignorance, de vérité ou d'erreur. Toute l'entreprise scientifique repose sur une ontologie réaliste. Il reste, certes, que la question de la vérité de fait est assez mal élucidée. Même si l'on peut dire que la vérité de fait repose sur des tests empiriques, la notion de correspondance (ou de degré de correspondance) avec la réalité fait problème<sup>1</sup>. Cette lacune ne saurait cependant par elle-même soutenir un point de vue subjectiviste.

### **Modèles abstraits et ignorance de la psychologie**

Nous avons vu qu'il y a en sciences sociales plusieurs manières d'expliquer. Je n'ai pas cherché à passer en revue toutes les théories de l'explication mais à montrer que le statut du modèle dans l'explication, son rôle et sa portée varient suivant les auteurs, et surtout suivant les disciplines. La distinction essentielle me paraît ici séparer les modèles conçus comme de pures fictions — qui n'ont pas pour but de correspondre à la réalité —, des modèles qui ont pour but une certaine adéquation de fait, et qui restent toujours perfectibles. Je ne dis pas que tous les théoriciens du choix rationnel considèrent leurs modèles comme de pures fictions, mais ce sont ceux qui les considèrent comme tels qui sont les défenseurs les plus acharnés du choix rationnel.

Machlup (1967) fait partie de ceux-ci. Il mentionne les conceptions "Don Quichottesques" de Gotl-Ottilienfeld, qui qualifie la théorie classique de "grand cirque des marchandises avec des acrobates de valeur-et-prix au trapèze mathématique et avec l'*homo oeconomicus* comme clown", pour relever que plus

<sup>1</sup>La seule tentative, à ma connaissance, d'élaborer une théorie de la vérité de fait est due à Bunge (1983).

d'un épistémologue — tels que Schutz, Sombart, Weber<sup>1</sup>, et lui-même — seraient d'accord avec cette critique. Machlup ne dit pas si ces théoriciens<sup>2</sup> — qu'il approuve — ont des conceptions "Don Quichottesques". Ce qu'il veut dire, je crois, c'est que Gotl-Ottilienfeld dit tout haut et avec lyrisme ce que beaucoup d'épistémologues disent tout bas dans le langage du rationalisme radical.

Si je m'arrête sur Machlup, c'est parce qu'à la défense de cette épistémologie de la coupure, dont nous commençons à voir le profil, il ajoute un argument qui relève du pur behaviorisme. Il affirme en effet que

"le rôle de l'*homo oeconomicus* n'est pas de nous aider à comprendre ce que nous observons des gens. Nous n'observons pas les gestes et les actions et nous n'écoutons pas les conversations. Au contraire, son rôle est de nous aider à comprendre les ... *résultats* des actions et des réactions des hommes. Nous ne pouvons pratiquement jamais observer les actions en elles-mêmes (à une exception près: nous pouvons nous observer en train de changer d'avis sur les objets à acheter, les biens à détenir, etc.)."

Pour Machlup, on ne peut donc pas observer les actions elles-mêmes, mais seulement leurs résultats. C'est là une conception "en boîte noire" selon laquelle on ne peut étudier que ce qui entre et qui sort d'un système (ici un individu), pas le système lui-même, qui reste opaque. On ne peut étudier que les stimuli et les

<sup>1</sup>La question de savoir ce qui distingue un modèle d'un type idéal a donné lieu à une abondante littérature. Si l'on peut éventuellement s'accorder sur le fait qu'un type idéal ressemble à un modèle, la question de l'utilité et du rôle de ces deux types de représentation dans la recherche et l'explication reste très controversée. La notion de type idéal n'étant pas clarifiée, la discussion porte essentiellement sur ce que Max Weber "voulait dire en réalité" (von Mises, 1960).

<sup>2</sup>On pourrait y ajouter J. S. Mill (*A system of logic*), qui disait déjà que "l'économie politique raisonne à partir de prémisses *hypothétiques* - prémisses qui peuvent être dépourvues de toute base et qui ne sont pas supposées être universellement en accord avec elle...". Nous retrouvons ici cette fameuse coupure entre psychologie et économie.

réponses (résultats), et pas l'individu. Dire cela revient à nier la psychologie actuelle. Contrairement à ce que pense Machlup, la psychologie — et cela était déjà le cas lorsqu'il écrivait son article — étudie des conduites, c'est-à-dire des processus et pas uniquement des résultats.

Les conceptions behavioristes sont évidemment compatibles avec l'usage de modèles-fictions. Dans la mesure où on ne cherche pas à comprendre la réalité en profondeur, l'explication d'une chose ne tend pas à mettre en évidence les mécanismes (ou les connexions entre les parties) de cette chose. On se contente de modèles superficiels (on peut penser aux nombreux modèles d'apprentissage qui ont été proposés dans le contexte du behaviorisme) qui sont très généraux, facilement interchangeables, et difficilement réfutables. L'exemple de Machlup montre bien comment la position épistémologique de la théorie du choix rationnel, à savoir le rationalisme radical, se coordonne avec le behaviorisme. Selon ces rationalistes, la réalité profonde étant définitivement inaccessible, on ne peut que produire des modèles dont rien ne permet de dire s'ils représentent adéquatement la réalité. Ce qui compte avant tout, c'est la précision du modèle. Certes, un tel point de vue conduit très justement à insister sur le fait que la réalité est appréhendée par des représentations, et pas directement (par on ne sait quelle méthode transcendantale). Mais il conduit à occulter le fait de l'accroissement des connaissances, et surtout le fait que le but ultime de toute démarche scientifique est de parvenir à de meilleures explications, c'est-à-dire à des explications à la fois plus adéquates, plus générales, et plus profondes. On ne saurait y parvenir sans confronter nos hypothèses à la réalité ni sans systématiser nos connaissances. Certes, il s'agit d'une entreprise à long terme, avec des arrêts, voire peut-être des régressions. Les difficultés et les obstacles ne doivent pas nous faire oublier de maintenir le cap.

Résumons. La rationalité (dans le sens de la maximisation) est, dans le cadre de l'économie néoclassique et des disciplines qui s'en inspirent, un *a priori*. Comme telle, elle échappe à l'expérience. Il en résulte d'une part qu'aucune critique psychologique ou sociologique du choix rationnel ne saurait l'invalider, et d'autre part qu'aucun résultat (par exemple des observations de conduites maximisatrices) ne saurait le confirmer. Les postulats du choix rationnel occultent la réalité et bloquent la recherche. C'est en effet à la psychologie et à la psychosociologie d'examiner les mécanismes des conduites individuelles et sociales, et de chercher des modèles qui s'y appliquent. Le problème n'est pas tant que le choix rationnel constitue une grossière simplification de la réalité, c'est plutôt le fait que, telle la *virtus dormitiva* de Molière, il n'est pas dans le monde.

Pour dire les choses autrement, on confond souvent rationalité et conduites raisonnables, comme on confond irrationalité (logique) et non-rationalité (d'une conduite). C'est un peu comme si on confondait contradiction logique et contradiction réelle. Bien entendu, on explique en appliquant du rationnel au réel, mais cela ne doit pas conduire à occulter la distinction entre le modèle et la réalité à laquelle il s'applique.

### III. LA RATIONALITÉ

#### **La rationalité en tant qu'adéquation moyens-fins**

Comme on l'a vu à propos de Popper au début de ce chapitre, on définit souvent la rationalité par l'adéquation moyens-fins, sans forcément mettre l'accent sur la maximisation. C'est aussi ce que fait Pareto, pour lequel les actions "logiques" sont des actions adéquates. Dans cet ordre d'idées, les actions non-logiques ou non-rationnelles sont inadéquates (au but poursuivi). Voyons-en quelques exemples.

- Le dilemme du prisonnier peut être considéré comme un cas paradigmatique: des individus qui cherchent à passer le moins de temps possible en prison finissent, à la suite d'une décision parfaitement rationnelle, par choisir une solution qui n'est pas celle qui les conduirait à passer chacun le moins de temps en prison.

- Dans un ordre d'idées voisin, on peut penser au cas de la panique collective: le fait que des individus se précipitent vers une sortie en cas de danger peut être considéré comme individuellement rationnel (Coleman, 1990), bien que cela pénalise tout le monde en conduisant au blocage de la sortie.

- Le fait qu'environ 10'000 Français perdent la vie chaque année dans des accidents de la route est un résultat considérablement inadéquat du système des transports. Et le fait que la plupart des gens considèrent ces accidents comme des faits de la vie montre à quel point l'inadéquation elle-même est facilement acceptée.

- Autre exemple: deux candidats d'un même parti se présentent à une élection, diminuant par là-même les chances que chacun d'eux aurait d'être élu s'il n'y avait qu'un seul candidat.

- L'âne de Buridan agit de manière considérablement inadéquate, qui, hésitant entre un picotin de son et un picotin d'avoine, finit par mourir de faim.



- La construction de systèmes artificiels complexes n'est pas toujours facile à maîtriser. Gall (1975) mentionne de nombreux exemples de dysfonctionnements de tels systèmes. Par exemple, il y a à Cap Canaveral un énorme hangar qui sert à abriter les fusées en construction, et qui est tellement grand qu'il génère son propre climat, y compris des nuages et de la pluie. Ce qui sert donc à abriter des fusées et des hommes, les arrose de sa propre pluie, ce qui est considérablement inadéquat.

On pourrait trouver bien d'autres exemples d'inadéquation moyens-buts. On peut en trouver, en particulier, chez Boudon (1990), Dupuy (1982), Elster (1986, 1990) ou Schelling (1979), dans la littérature psychologique sur la création d'hypothèses, la résolution de problèmes ou la décision, et, sur un mode comique, chez Gall (1975), Parkinson (1955), Peter (1986), ou Peter & Hull (1970).

L'inadéquation moyens-fins est d'ailleurs un ressort constant du comique, en particulier dans les histoires de fous ("tiens-toi au pinceau, j'enlève l'échelle") ou dans les entrées de clowns. Qu'on me permette de mentionner ce gag du clown Grock, qui, s'apercevant que son tabouret est trop éloigné de son piano, au lieu de l'en rapprocher, tente de pousser le piano vers le tabouret. Comme l'observe Escarpit (1960), si l'on rit, dans ces inadéquations comiques, c'est parce que l'on connaît la solution. De même, des moyens nous apparaissent d'autant plus inadéquats (ou d'autant plus ridiculement inadéquats) aux buts visés que nous voyons facilement de meilleurs moyens.

L'inadéquat est donc un immense sujet qui va de la simple panne d'un système artificiel (une panne de voiture, par exemple), jusqu'aux effets pervers ou émergents, en passant par des problèmes de non rationalité individuelle, de coordination défectueuse de buts, de mauvaise évaluation de moyens, de manque d'information, de manque de volonté ou de cohérence.

L'immensité du sujet fait, certes, son intérêt, mais il en pose aussi les limites, dans la mesure où il est difficile de clarifier la

notion d'inadéquation moyens-fins. Le problème central est ici que la notion de rationalité elle-même n'est pas claire.

Si une solution est inadéquate chaque fois qu'il y a un meilleur moyen d'obtenir l'objectif visé, toute solution est inadéquate, car toute solution est perfectible. S'il existe un meilleur moyen d'atteindre le but visé, c'est que la solution actuelle est (un peu) inadéquate. Dans ce sens, l'inadéquation fait partie du choix. C'est une propriété de toute relation moyen-fin. De plus, compte tenu du progrès des connaissances, les solutions d'aujourd'hui seront considérablement inadéquates demain.

Nous abordons ainsi un problème auquel se sont heurtés Pareto et Popper, qui cherchent tout deux à définir le rationnel par l'adéquation moyens-buts, ou moyens-situation, indépendamment de l'intentionnalité ou de la rationalité subjective, surtout indépendamment de l'étude des conduites visant une telle adéquation. On se souvient que Popper (1967) mentionne le cas d'un individu qui cherche à garer sa voiture dans un espace trop petit, ce qui est "non approprié à la situation", comme il dit. Mais Popper ne se demande pas si cet individu croit que l'espace est assez grand, ou s'il pense qu'il est trop petit; il ne s'interroge pas sur les raisons qui poussent cet individu à chercher à garer sa voiture à cet endroit.. De même, Pareto, (1916) quand il mentionne la magie comme exemple d'action non logique, ne se demande pas si les individus croient ou ne croient pas à la magie. De telles conceptions, parce qu'elles conduisent à dépsycho-logiser la rationalité, la situent dans le cadre irréel de la seule adéquation moyens-fins. La rationalité étant aussi une propriété de conduites individuelles et sociales, on ne peut la capter en occultant ces conduites.

Pareto cherchait pourtant à écarter l'intentionnalité de la rationalité. Il pensait en effet que si l'on introduit le point de vue du sujet, il n'y a plus d'actions non-logiques, car les individus ont toujours une bonne raison de faire ce qu'il font. (Il ne voyait pas que l'étude même de ces bonnes raisons fait partie de l'étude de

la rationalité.) Voulant éviter, comme Popper, de donner une signification psychologique à la rationalité, il finit par éliminer le problème de la rationalité des conduites, par occulter l'étude empirique de la rationalité. Pareto et Popper s'intéressent au problème de l'adéquation moyens-fins *a posteriori* (après que les individus ont agi), sans s'intéresser aux raisonnements des individus qui cherchent à coordonner moyens et buts, et sans voir que cette adéquation est toujours problématique, toute solution étant toujours perfectible. Ils font ainsi une large place à ce qui est problématique ou inadéquat, mais sans s'interroger sur les mécanismes psychologiques et sociologiques pour lesquels une conduite ou une solution est inadéquate. Ils oublient que ce sont finalement des individus qui produisent des buts et qui cherchent à les atteindre. Dans le chapitre qui suit, nous allons voir comment les individus agissent et décident, ce qui nous conduira à voir pourquoi ils sont non-rationnels, même s'ils cherchent souvent à dépasser leur non-rationalité.

#### *Note sur la rationalité: définitions*

Après avoir noté que le terme de rationalité désigne une douzaine de concepts différents, Bunge (1995) retient les cinq conceptions qui sont les plus fréquemment utilisées dans les sciences sociales:

1. Principe de rationalité: les agents agissent toujours d'une manière appropriée à la situation dans laquelle ils se trouvent. C'est la définition de Popper (1967).

2. Principe de rationalité instrumentale: les agents choisissent toujours les moyens qui leur permettent d'atteindre les buts souhaités.

3. Principe de rationalité économique: les agents agissent toujours de manière à maximiser leur utilité attendue.

4. Principe de moindre effort: les agents choisissent toujours les moyens les moins coûteux pour atteindre leurs buts.

5. Principe de rationalité subjective: les agents agissent toujours selon leurs propres croyances et leurs " bonnes raisons ".

Pour ce qui est du principe de rationalité de Popper, Bunge observe qu'il est tellement vague qu'il s'applique aussi bien à un électron qu'à un être humain. En effet, aucune chose ne se meut, voire n'existe, indépendamment de son environnement, c'est-à-dire des situations dans lesquelles elle se trouve. Vu qu'un tel principe est toujours vrai, il n'a pas sa place dans les sciences sociales.

Le principe de rationalité instrumentale est évidemment faux car il suppose des individus omniscients, en tout cas remarquablement intelligents, informés, et volontaires. Nous avons parlé du principe de rationalité économique ci-dessus. Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il est beaucoup trop ambitieux. J'ai cherché à montrer ci-dessus qu'il n'est ni vrai ni faux, et qu'il est inutile et stérile. Le principe du moindre effort est faux pour les mêmes raisons que celui de rationalité instrumentale. Quant au principe de rationalité subjective de Boudon, Bunge y voit quelque chose de tautologique. Pour ma part, j'insisterai plus loin sur le fait que ce principe est à la fois trop restrictif et trop général: il est trop restrictif dans le sens où l'action n'est pas guidée par les seules bonnes raisons de l'agent, et il est trop général dans le sens où chacun a (presque) toujours (après coup) de bonnes raisons d'avoir fait ce qu'il a fait.

On peut regrouper ces cinq principes autour de deux idées qui sont liées, la maximisation et l'adéquation à la situation. Les points 2, 3, et 4 peuvent se réduire à de la maximisation, le point 4 énonce le principe d'adéquation, tandis que le point 5, bien qu'il participe à la fois de la maximisation et de l'adéquation, ne saurait s'y réduire. L'idée de maximisation a conduit, comme on l'a vu, à des conceptions abstraites et irréelles. Quant à l'adéquation à la situation, il s'agit d'une notion très vague. Elle pourrait cependant être précisée et conduire à l'étude de l'adaptation d'un organisme (y compris ses buts et ses capacités

intellectuelles) à son environnement. Dans le domaine de la sociologie, c'est ce qu'a commencé à faire Boudon, à la suite des travaux des psychologues cognitifs. Il s'arrête cependant en chemin, ne considérant des individus que leurs propres justifications (ou "bonnes raisons"). Il faudrait aller plus loin dans l'étude des mécanismes psychologiques et psycho-sociologiques de la non-rationalité. C'est ce que je vais essayer de faire maintenant.



## CHAPITRE II

# Une quête de cohérence

Un esprit échauffé, dans toutes ses dimensions, paraît au bouddhiste le trait essentiel du non-bouddhiste. Cela est lié, dans cette vue, au fait que le non-bouddhiste n'est pas maître de son esprit et de ses processus mentaux, ni plus généralement de lui-même.

Serge-Christophe Kolm  
*L'homme pluridimensionnel*

### I. DÉSIRS, PRÉFÉRENCES, VOLONTÉ

#### **L'évacuation de la psychologie**

A strictement parler, la rationalité est atemporelle, elle n'a de sens que "dans l'instant". L'individu rationnel peut changer d'avis *d'un instant à l'autre*, tout en restant cohérent dans chaque instant. Cependant, lorsqu'on confronte le modèle aux choix réels, qu'il s'agisse de choisir des objets de consommation, des candidats à une élection, un travail, un partenaire, etc., on doit considérer que ces choix prennent du temps et que par conséquent il faut exclure que les individus changent d'avis en cours de choix. On ne saurait définir la rationalité par une transitivité "dans l'instant": toute intransitivité constatée chez un individu pourrait être interprétée comme un changement de but de cet

individu, celui-ci étant considéré néanmoins comme transitif dans un hypothétique instant. On ne pourrait plus séparer un comportement rationnel d'un comportement non-rationnel. Un tel point de vue conduit évidemment à enlever toute pertinence à l'étude psychologique des choix.

C'est la raison pour laquelle on considère en général qu'un comportement rationnel inclut des choix ou des préférences durables. C'est ce que dit Arrow lorsqu'il définit la rationalité par la cohérence (*consistency*) des choix "dans des circonstances différentes" (Arrow interviewé par Swedberg, 1990:148). Kolm (1986) dit la même chose quand il insiste sur le fait que "la stabilité des préférences dans le temps est une dimension intéressante et importante du concept de rationalité."

### **La non-rationalité des préférences**

#### *Le manque d'autonomie*

Mentionnons d'abord un problème psychologique général. Pour qu'un individu puisse être cohérent dans ses préférences, il faut qu'il soit sujet de ses propres valeurs. Une telle affirmation peut paraître surprenante. Comment, m'objectera-t-on, un individu pourrait-il ne pas être sujet de ses propres valeurs<sup>1</sup>? Quand on essaie d'imaginer ce que serait un tel manque d'autonomie, on pense d'abord à la soumission ou à l'obéissance irréfléchie. Dans ce cas, l'individu n'est plus vraiment sujet de ses valeurs puisqu'elles sont entièrement contrôlées de l'extérieur. Le conformisme aveugle est aussi la manifestation d'une faible autonomie. Il faut cependant distinguer deux pôles dans le

<sup>1</sup>Je ne distingue pas entre le fait d'être le sujet de ses propres valeurs et d'en être l'auteur. Il reste qu'il y a des modes d'appropriation (ou d'attache, comme dit Ricoeur, 1949) de ses propres valeurs à soi-même. D'après Piaget (1932), les deux pôles de cette appropriation sont l'hétéronomie et l'autonomie.



conformisme: un choix raisonné d'un côté, et un conformisme non raisonné, irréfléchi, voire inconscient, aveugle, de l'autre. Il n'en reste pas moins qu'il n'est pas toujours facile de discriminer entre un conformisme raisonné et un conformisme aveugle. Ce qui ajoute à la difficulté, c'est qu'un individu peut lui-même considérer son choix comme très personnel et autonome, alors que cet individu, sans le savoir, suit strictement une mode. Il ne sait pas que s'il était dans un autre environnement social, il en suivrait une autre. Un tel individu ne voit pas les limites de son autonomie. Il en est souvent ainsi dans le cas des déterminations sociales (où les conduites individuelles dépendent de la structure sociale). De même, quand on suit des gourous, quand on se fie à des experts, ou quand des hommes politiques guident nos choix politiques, on renonce de manière plus ou moins inconsciente à une certaine autonomie. On y renonce peut-être un peu moins lorsqu'on se donne une "bonne raison", comme dirait Boudon. Encore faut-il ajouter que les bonnes raisons peuvent elles-mêmes être adoptées par un conformisme relativement aveugle. Admettons cependant que la recherche, pour l'individu, de bonnes raisons de se conformer constitue un pas vers l'autonomie, en tous cas quand ces bonnes raisons ne constituent pas des justifications *a posteriori*.

### *La dissonance cognitive*

D'une manière générale, la théorie de la dissonance cognitive affirme la tendance à la réduction des contradictions ou incohérences entre conduites d'un individu. Par exemple, un fumeur qui réalise que la fumée est mauvaise pour sa santé aura tendance à réduire cette dissonance (par exemple en cessant de fumer, ou en changeant ses attitudes ou ses croyances quant à l'effet de la fumée sur sa santé). La théorie ne porte pas sur ce qui conduit les individus à la contradiction (si on la prend à la lettre, les individus ne devraient pas se mettre dans des situations

contradictoires lorsque les circonstances sont stables), mais sur la réduction de la contradiction.

Là où cette théorie a eu le plus de succès, c'est en mettant en évidence le fait qu'une conduite nouvellement adoptée entraîne des changements de valeurs, de croyances, d'attitudes, voire d'identité. D'après la version moderne de la théorie de la dissonance cognitive, il y a réduction de la dissonance chez tout individu qui manifeste de l'insatisfaction pour une conduite dont il assume la responsabilité (Aronson, 1988)<sup>1</sup>. Un type classique de réduction est celle qui fait suite à une décision ("réduction post-décisionnelle"). Supposons, pour reprendre un exemple cité par Aronson (1988), qu'un individu qui souhaite acheter une voiture hésite entre un modèle américain et un modèle européen. Précisons qu'il s'agit d'une décision qui engage une somme importante pour lui. Le modèle européen est moins cher que le modèle américain, qui est plus puissant et plus grand. Cet individu va s'informer sur les deux modèles, lire des revues de consommateurs, s'intéresser au réseau de représentations de chaque marque, anticiper l'usage qu'il va faire de sa voiture, etc. Puis il choisit. Disons qu'il opte pour le modèle européen. A partir de cette décision, son comportement va changer. Il s'intéressera beaucoup moins, ou plus du tout, aux voitures américaines, évitera même d'être confronté à de l'information les concernant; en revanche, il parlera plus volontiers avec des propriétaires de voitures similaires à la sienne. Tout à coup, des arguments tels que la petite dimension, la maniabilité, la tenue de

<sup>1</sup>Une manière d'échapper à la dissonance est de refuser la responsabilité de sa conduite. C'est par exemple ce qui se passe dans l'expérience de Milgram (1974), pour les sujets qui attribuent la responsabilité des chocs (qu'ils ont eux-mêmes attribués) à l'expérimentateur. A strictement parler, il ne s'agit pas, dans ce cas, de réduction de la dissonance, mais de renoncement à l'autonomie. Ne se considérant pas comme responsable de sa conduite, l'individu évite la dissonance (il n'a donc plus à la réduire). On n'est pas loin du cas de l'alcoolique qui, bien que sachant que l'alcool est mauvais pour sa santé, affirme qu'il faut bien mourir de quelque chose. En quelque sorte, il rejette la responsabilité de sa mort sur les circonstances.

route (qualités supposées des voitures européennes) deviennent essentiels. Tout se passe comme si le comportement qui suit sa décision — ne s'intéresser qu'à l'information qui confirme son choix — constitue une tentative de réduire une dissonance anticipée.

Bien entendu, ces difficultés de choisir s'accompagnent de réductions de dissonance, qui renforcent les choix actuels. Il faut donc distinguer les raisons *ex ante* des choix — qui n'incluent pas de dissonance, si ce n'est par anticipation (Bem, 1967) — des justifications *ex post*, qui incluent des réactions à la dissonance. Il peut bien entendu subsister des discordances *ex ante-ex post*. Ces discordances et ces difficultés de choisir n'empêchent pas, bien entendu, l'étude psychologique des choix, celle-ci pouvant mettre en évidence les contradictions, distinguer les sous-systèmes psychologiques qui interviennent dans les choix, étudier leurs mécanismes, et mettre en évidence les circonstances qui les affectent.

Sans doute la théorie de la dissonance conduit-elle à voir les individus comme plutôt cohérents, dans le sens où ils cherchent à éviter les contradictions. Cependant, si on considère que les individus agissent dans un environnement changeant et qu'ils sont amenés à adopter des conduites nouvelles, la théorie prédit qu'ils vont ensuite s'adapter à ces conduites — c'est-à-dire changer de valeurs, d'attitudes, de croyances —, ce qui entraîne des contradictions (dans le temps), c'est-à-dire des choix non-rationnels.

### *L'interaction des désirs*

Outre la dissonance, l'interaction entre les plaisirs est encore un mécanisme psychologique de non-rationalité. Ainslie (1985) remarque par exemple qu'une récompense peut procurer plus ou moins de plaisir selon comment on la consomme. Il faut dès lors distinguer le plaisir de la récompense du plaisir de la consommation de la récompense, ce qui présente déjà quelques risques de confusion. Mais les choses ne sont pas si simples et, comme le

remarque encore Ainslie, on peut avoir du plaisir à reculer un plaisir. Mais alors pourquoi ne pas admettre qu'on peut avoir du plaisir à l'anticipation d'un plaisir (et pourquoi pas à l'anticipation du plaisir à reculer un plaisir). Comme le remarque Shackle (1967), je peux me réjouir samedi du pique-nique de dimanche, mais je peux aussi me réjouir vendredi du plaisir que j'aurai samedi à l'anticipation du pique-nique de dimanche. Bref, on peut avoir du plaisir à savoir qu'on aura du plaisir ultérieurement. Il est souvent difficile de dissocier l'anticipation d'un plaisir du plaisir de se trouver dans cet état d'anticipation. Par ailleurs, on peut aussi avoir du plaisir à précipiter la consommation (voire du plaisir à anticiper ou à reculer la précipitation). Il n'y a à cela rien d'extravagant. Notre vie quotidienne est faite de plaisirs qui se répercutent les uns sur les autres.

A cela s'ajoutent des interactions interpersonnelles d'attitudes, de croyances, de sentiments, ou d'intentions, où par exemple les croyances quant aux croyances des autres modifie nos propres croyances, et où le plaisir (ou le déplaisir) de l'un fait plaisir (ou ne fait pas plaisir) à l'autre (Valavanis, 1958). Il serait très surprenant dans ces conditions d'étroite interdépendance des plaisirs que ceux-ci donnent lieu à une cohérence qui guiderait l'individu "dans des circonstances différentes".

### *Volonté et faiblesse de la volonté*

On a souvent insisté sur l'opposition entre les satisfactions à court terme et les satisfactions à long terme. James (1912) conçoit la volonté comme un effort d'attention qui permettrait en quelque sorte d'oblitérer la satisfaction immédiate (ou les "penchants inférieurs"). "L'effort d'attention est l'acte essentiel de la volonté", dit-il. La question est alors de savoir si la volonté est du côté de l'obstination ou du côté de l'intelligence. James met sans doute l'attention, et donc la volonté, du côté de l'intelligence. Piaget (1962a, 1962b) relie plus explicitement volonté et intelligence, opposant volonté et décentration. Il montre que le

défaut d'intelligence génère de lui-même de l'obstination, ou plus précisément de la "centration". On sait en effet que pour la psychologie de Piaget (1946; 1962a), toute centration<sup>1</sup> a trois caractéristiques importantes: elle est arbitraire, déformante et instable (mais peut être durable).

Piaget (1962b) compare la volonté à la constance perceptive qui permet de garder constante notre perception de la dimension d'une chose qui s'approche ou qui s'éloigne. Ainsi, dans un champ organisé par la volonté, chaque désir garde la même valeur relative. La grandeur apparente des désirs les plus "proches", c'est-à-dire les plus intenses, apparaît pour ce qu'elle est: une sorte d'illusion. Selon cette métaphore de la constance, la volonté ne nécessiterait pas véritablement d'effort: comme la constance perceptive, elle obéirait à des mécanismes de réajustement inconscients. Certes, il faut du temps à l'enfant pour parvenir à cette constance comme l'a montré Piaget lui-même (1961), mais au terme d'un certain développement ou apprentissage, celle-ci est automatisée et il faut un effort pour la remettre en cause. De la même manière, il faut imaginer qu'au terme d'un certain cheminement, l'homme moralo-rationnel de Piaget devrait faire un effort pour satisfaire ses désirs proches ou ses impulsions. Bien entendu, une telle conception a quelque chose d'un peu circulaire, dans la mesure où on ne précise ni ne distingue *ex ante* désirs proches et désirs lointains. Il n'en reste pas moins qu'on entrevoit, bien que de manière très métaphorique, le mécanisme permettant la cohérence des choix.

La conception de James s'éloigne du cadre moralo-rationnel de Piaget. Rappelons que, pour James, le choix volontaire occulte les autres. La question est alors de savoir si cette occultation est elle-même rationnelle, ce qui supposerait qu'elle soit guidée par une instance supérieure. Or James n'est pas clair sur ce point. On

<sup>1</sup>Sur la notion de centration, cf. Piaget (1961), et plus loin p. 88-89. (Les numéros de page italiques se rapportent aux pages de ce livre.)

ne voit pas à quoi correspondrait une telle instance ni d'où elle viendrait. Pour résumer sa pensée, on peut dire qu'il considère que l'effort de volonté résulte de ce qui fait que nous sommes ce que nous sommes... ("L'effort nous apparaît comme la réalité substantielle que nous sommes, par opposition à (...) ce que nous ne faisons qu'avoir".) Outre la trivialité d'une telle conception, on ne voit pas ce qui garantirait la rationalité. Bien entendu, on peut se placer dans l'hypothèse d'une centration rationnelle, mais alors on résout le problème en le posant.

### *Les aspects cognitifs des préférences*

Les théoriciens du choix rationnel ne font pas de différence, par exemple, entre un individu qui sait parfaitement ce qu'il préfère et un autre qui hésite, ni entre une préférence raisonnée et une préférence spontanée<sup>1</sup>. Par ailleurs, ils ignorent d'éventuels degrés de "subjectivité" des buts ou des désirs individuels. On sait pourtant qu'en grandissant, l'enfant se différencie de plus en plus de son environnement (en particulier social), et se coordonne de mieux en mieux aux autres. Dans le même temps, il différencie mieux ses propres sentiments, émotions, préférences, etc., et les rattache mieux à lui-même (Lewis & Michalson, 1983). Pour prendre une autre métaphore, l'enfant se décentre (c'est-à-dire qu'il s'éloigne en quelque sorte de son point de vue propre tandis qu'il le coordonne à d'autres points de vue possibles). Bien que la décentration soit avant tout de nature cognitive, de nombreuses théories psychologiques font reposer les émotions et les désirs sur cette activité de décentration cognitive (Clark & Fiske, 1982), celle-ci étant souvent considérée comme nécessaire à la constitution de valeurs stables. Dans cet ordre d'idées, les valeurs

<sup>1</sup>Cette distinction correspond par exemple à celle de Lavelle (1950) qui oppose les "prévalences", qui sont des préférences actives et réfléchies, aux "préférences", qui sont plus impulsives, ou à celle de Piaget (1970) qui oppose les valeurs "normatives" - c'est-à-dire réglées par des normes - aux valeurs non normatives.

qui apparaissent dans le cadre d'une bonne connaissance de soi et de son propre environnement sont plus stables que lorsqu'une telle connaissance fait défaut. Les valeurs déconnectées de toute connaissance tendraient à être plus irrégulières, procédant par concentrations, c'est à dire par passages assez brusques d'une concentration à une autre. Ces spéculations rejoignent les hypothèses de Piaget (1970), qui distingue les valeurs selon qu'elles sont plus ou moins autoréglées. Il considère que les valeurs morales (de niveau moral élevé) sont fortement autoréglées, tandis que les valeurs esthétiques le sont moins, et les valeurs affectives encore moins.

Quant à la rationalité, elle ne saurait évidemment être subjective ou égocentrique dans sa construction, vu qu'elle est issue de coordinations intersubjectives. Toute la psychologie du développement montre précisément que la rationalité résulte de rétroactions d'abord au niveau de l'action puis de la pensée (Piaget, 1975), et que l'individu évolue vers un point de vue à la fois plus riche et plus impersonnel. C'est donc la capacité de se décentrer, de quitter l'étroitesse de son propre point de vue, qui rend la rationalité et l'impersonnalité possibles.

Quant au sujet désirant ou préférant, il est certes centré sur lui-même dans le sens où c'est son désir propre qu'il considère. Mais alors il faut distinguer les désirs dans lesquels n'interviennent aucune — ou peu — de régulations (tels que les fantasmes ou les humeurs) des désirs qui incluent une certaine activité cognitive, donc des possibilités de régulations, et qui sont à la fois plus cohérents et moins subjectifs (c'est-à-dire qu'ils dépendent moins de l'état momentané du sujet et des circonstances dans lesquelles il se trouve).

Il faudrait invoquer bien d'autres travaux psychologiques, de psychologie cognitive, de psychologie du sens commun, de psychologie de l'identité, ou de psychologie sociale (connaissance des autres, socio-identité, interactions sociales). Mais, dans la mesure où je m'en prends ici à la rationalité en tant que

maximisation, les quelques remarques ci-dessus suffiront à mettre en doute la généralité d'un tel comportement. Bien entendu, les théoriciens du choix rationnel ne disent pas que *tous* les choix sont rationnels. Mais ils oublient la psychologie. Une théorie *a priori* telle que celle du choix rationnel ne serait justifiable que si la psychologie des choix était inexistante. Or il faut observer que l'étude des choix, c'est-à-dire celle de la conduite en général, constitue l'essentiel de la psychologie actuelle. Bien entendu, si l'économie n'était qu'une discipline normative, il n'y aurait pas de problèmes (excepté les problèmes apparaissant dans la discussion sur les normes elles-mêmes). Mais si cette discipline se veut aussi explication de la réalité économique, elle ne peut faire l'impasse sur l'étude des conduites économiques.

Je n'ai pas non plus parlé de la dimension sociologique de la non-rationalité. Nous avons vu ci-dessus que les théories du choix rationnel traitent les normes sociales comme de simples contraintes, ce qui permet de sauvegarder la maximisation. On verra plus loin comment les individus deviennent souvent peu rationnels lorsqu'ils agissent en tant que membres d'un groupe social. La non-rationalité est un problème qu'il faut capter dans sa totalité, dont les aspects psychologiques, psychosociologiques et sociologiques sont indissociables (mais distincts).

### *Le vouloir croire*

Ce que j'appelle ici le "vouloir croire", et qui est une variété de dissonance post-décisionnelle, met en évidence le fait que les individus n'agissent pas au maximum de leurs capacités. Ils peuvent même s'engager dans une telle absence de rationalité en dehors de toute impulsivité et après mûre réflexion. J'emprunterai mon exemple à Cialdini (1985). Celui-ci raconte le déroulement d'une conférence sur la méditation transcendantale à laquelle il a assisté en compagnie d'un de ses amis. Il s'agissait avant tout d'un exposé des avantages de la méditation transcendantale, qui pouvait soi-disant résoudre des problèmes aussi importants que



l'insomnie ou le manque de concentration; elle garantissait même la réussite aux examens. Cialdini dit que son ami était très agacé. Au terme de la conférence, l'ami de Cialdini, qui n'y tenait plus, fit une critique systématique de l'exposé, réfutant un par un les arguments présentés. Cette intervention, dit Cialdini, fit beaucoup d'effet. Le conférencier lui-même dut admettre que cela méritait réflexion.

Mais le plus étonnant est à venir. Le but de la conférence était de vendre un week-end de méditation transcendante. Or, au terme de cette séance, Cialdini fut étonné de voir que beaucoup de gens s'inscrivaient quand même pour le week-end, et payaient leur inscription. Renseignement pris, il apprit qu'il n'y avait jamais eu un aussi grand pourcentage d'inscriptions.

Interrogeant quelques-unes des personnes qui venaient de payer leur inscription, Cialdini reçut des réponses étonnantes. La réponse suivante, par exemple, est assez typique: "Je n'avais pas l'intention de m'engager aujourd'hui car je suis assez fauché. Cependant, après avoir entendu votre ami, j'ai compris que je ne m'engagerais jamais si je ne le faisais pas tout de suite. Alors j'ai payé." Une telle réponse a quelque chose de non-rationnel. Ce que dit, au fond, cet individu, c'est qu'il a été convaincu par l'ami de Cialdini que la méditation transcendante était inutile pour lui, et que c'est en quelque sorte parce qu'il a été convaincu de cela (ou qu'il craignait d'en être convaincu...) qu'il s'est engagé à participer à un week-end de méditation transcendante.

Pour Cialdini, c'est le fait de participer à la séance d'information qui est crucial ici, et qui constitue l'engagement important (le participant se percevant déjà comme quelqu'un d'intéressé par la méditation transcendante), engagement auquel l'individu reste attaché par cohérence. On sait bien, en effet, que de petits engagements peuvent conduire à de grands engagements, et de petites participations à de grandes participations. Ce sont là des mécanismes largement exploités par les spécialistes de la vente, lorsque, par exemple, ils cherchent à faire en sorte qu'un acheteur

se perçoit comme un client, voire comme un membre d'un club ou d'un réseau.

Pour Cialdini, le fait qu'un petit engagement conduise à un plus grand repose sur la réduction de la dissonance post-décisionnelle. Rappelons que, pour qu'il y ait une telle dissonance, il faut que la décision soit importante et qu'elle ait été prise de manière (relativement) autonome. Or, il semble bien que la décision de participer soit considérée comme importante: après tout, le sommeil et la réussite aux examens, le tout accompagné de bien-être et de sérénité, sont choses importantes pour des étudiants. Il faut aussi imaginer que les individus assument la responsabilité de leur décision. L'individu qui a écouté la conférence se trouverait donc déjà dans un état de légère contradiction s'il ne participait pas au week-end. Mais cette dissonance est accentuée par l'intervention de l'ami de Cialdini, d'où l'accentuation de la réduction, dont le résultat est le désir de participer au week-end.

### *Le "lavage de cerveaux"*

Après la guerre de Corée, des soldats américains ont été retenus prisonniers dans des camps par des Chinois. A leur retour, ils avaient changé: ils étaient devenus anti-américains. Je ne veux pas revenir ici sur les controverses qu'ont suscitées ces conversions; on en a peut-être exagéré la portée. Il n'en reste pas moins qu'il y a eu des changements importants et durables dans les valeurs idéologiques de certains soldats américains, c'est-à-dire dans leur identité. Comment cela a-t-il été possible?

Ce qui frappe d'emblée, c'est qu'aucune contrainte n'a été exercée sur les prisonniers américains. On leur demandait par exemple de faire librement une liste de ce qui allait bien et de ce qui allait moins bien aux USA. Ces soldats mentionnaient alors souvent dans leur liste quelques points négatifs. Ces points négatifs étaient alors repris par les Chinois et publiés par voie d'affiche. On demandait aux soldats américains s'ils étaient d'accord avec des affirmations bénignes du type "tout n'est pas

parfait aux USA”, ou “dans un pays communiste, le chômage n’est pas un problème”. Les prisonniers acquiesçaient volontiers. Ici encore, leurs affirmations étaient reprises par les Chinois, on leur demandait de les répéter à la radio du camp. Aucune contrainte n’était exercée sur les prisonniers, aucune contrainte n’était ressentie par eux: après tout, les Chinois ne faisaient que reprendre et amplifier ce que les prisonniers avaient eux-mêmes dit et écrit librement. En assumant ainsi la responsabilité de leurs affirmations, ceux-ci se prenaient à leur propre piège. Leur valeurs se modifiaient lentement. Ils devenaient pro-communistes (Cialdini, 1985).

La question se pose de savoir pourquoi les soldats américains n’ont pas adopté des valeurs pro-communistes par simple crainte, ou pour faire plaisir à leurs geôliers, tout en gardant au fond d’eux-mêmes leurs authentiques valeurs. Pourquoi n’ont-ils pas simulé l’adoption de ces nouvelles valeurs pro-communistes? Pourquoi n’ont-ils pas fait preuve de duplicité? La réponse à ces questions tient précisément au fait que le changement ne leur a pas été imposé, qu’ils s’en considèrent comme les auteurs, qu’ils en assument pleinement la responsabilité. Le changement de valeurs vient de l’intérieur, même s’il trouve son origine dans circonstances imposées par l’environnement social des prisonniers.

### *En attendant les Gardiens*

On peut voir une autre illustration de la même conduite dans l’affaire de la secte qui attendait les Gardiens. Il s’agit d’une observation très souvent citée dans les manuels de psychologie sociale parce qu’elle illustre bien la réaction à la dissonance cognitive, et sans doute aussi parce qu’elle est liée aux noms de Festinger et de Schachter. Au milieu des années 50, à Chicago, une petite secte annonce pour bientôt la fin du monde, à la suite d’un déluge qui engloutirait toute la terre. Festinger et Schachter, qui enseignaient à Minneapolis, ont envoyé des collaborateurs à

Chicago avec pour mission d'entrer dans la secte et de l'observer de l'intérieur.

La secte réunissait une trentaine de membres. Deux individus y occupaient une position centrale, Marianne Keech et le Dr. Thomas Armstrong. C'est Marianne Keech qui était au point de départ de la secte. Elle avait reçu quelques mois plus tôt, par écriture automatique, des messages d'individus habitant des planètes inconnues, qu'elle appelait les Gardiens. Ces messages, qu'elle continuait à recevoir, formaient le dogme de la secte. Pour résumer, les Gardiens annonçaient la fin cataclysmique de la terre, fin qui serait épargnée aux membres de la secte, que les Gardiens viendraient chercher en soucoupe volante.

Ce qui frappa d'emblée les observateurs, c'est le très haut degré d'implication des membres. Pour la plupart, leurs croyances les avaient coupés de leur famille, de leurs amis. Beaucoup avaient quitté leur travail ou négligeaient leurs études pour se consacrer à la secte. Ils se mirent à vendre ou à donner ce qu'ils possédaient: ils ne prendraient rien dans "l'autre monde." Mais il y avait autre chose qui attira immédiatement l'attention des observateurs: les membres de la secte ne se livraient à aucun prosélytisme. Ils ne cherchaient pas à persuader des gens extérieurs au groupe. Cela se manifestait en particulier par le secret qui entourait les messages des Gardiens, et par l'absence de toute publicité. Tandis qu'approchait l'apocalypse, les journalistes se faisaient plus pressants. On leur répondait avec beaucoup de gravité: "No comment".

Venons-en au départ, c'est-à-dire à l'arrivée attendue des Gardiens, qui devait avoir lieu à minuit. Je reprends ici l'étonnante description des observateurs:

"Les dix dernières minutes furent très intenses. Les membres du groupe attendaient assis, leur manteau plié sur leurs genoux... Les quatre dernières minutes se déroulèrent dans le silence le plus complet. Une minute avant l'heure fatidique, Marianne s'exclama d'une voix de tête: "Tout s'est passé comme prévu!". Minuit sonna,

chaque coup s'enfonçait douloureusement dans le silence. Les croyants restaient assis, immobiles.

Il n'y eut aucune réaction visible. Minuit avait sonné et rien ne s'était passé. Le déluge devait avoir lieu dans sept heures. Ils restaient immobiles comme le roc, le visage dépourvu d'expression...

Graduellement, de manière douloureuse, une atmosphère de désespoir et de confusion s'installa. Les membres du groupe réexaminèrent la prédiction et les messages qui l'accompagnaient. Ils firent des hypothèses qu'ils rejetèrent une à une... Vers quatre heures du matin, Marianne Keech, s'effondre en pleurs. Elle sait, gémit-elle, que certains commencent à douter, et ajoute que le groupe doit rester uni pour rayonner sur ceux qui ont besoin de sa lumière. Les autres membres étaient aussi visiblement ébranlés, proches des pleurs. Il était 4h30 et personne ne voyait comment réagir à ce qui apparaissait maintenant comme un échec. Le groupe était près d'éclater... Soudain, la main droite de Marianne Keech se mit à écrire avec frénésie. Elle recevait un message: "Le petit groupe qui a attendu toute la nuit a jeté tant de lumière que Dieu a décidé de sauver le monde de la destruction." Cette "explication" ne devait cependant pas satisfaire tout le monde. Après l'avoir entendue, un membre mit son manteau et s'en alla sans rien dire. Il ne devait pas revenir...

Peu après, Marianne Keech reçut un autre message l'instruisant de publier l'explication. Elle se dirigea vers le téléphone, et appela la rédaction d'un quotidien. Un des observateurs lui demanda alors si c'était la première fois qu'elle appelait un journal. Elle dit: "Oh oui, c'est la première fois que je les appelle. Je n'ai jamais rien eu à leur dire avant!"... Les autres membres se mirent aussi à contacter la presse" (Festinger *et al.* 1956).

De secrets et fermés sur eux-mêmes ils étaient devenus ouverts et expansifs. Ce changement de comportement est évidemment dû au fait qu'ils étaient allés très loin, qu'ils s'étaient considérablement engagés, et qu'ils auraient été dans un état de dissonance ou d'incohérence insupportable s'ils avaient renoncé à leurs croyances. Comme le disait une jeune femme à un des observateurs: "Je devais croire que le déluge arriverait, car j'avais dépensé tout mon argent, quitté mon travail. Maintenant je dois croire. Il n'y a pas d'autre vérité." De "je dois croire" (sous-entendu: sinon je suis en pleine contradiction avec moi-même) il est facile de glisser à "je crois". De nombreuses croyances sont fondées sur de tels glissements.

Ce qu'il y a de commun entre le cas de la méditation transcendantale ci-dessus et celui des gardiens, c'est qu'une décision est prise ou renforcée au moment où elle paraît le plus menacée. Tandis que les arguments en faveur de la méditation transcendantale sont réfutés, et cela de l'avis même des sujets, c'est alors qu'ils décident de s'y engager. C'est alors qu'il apparaît que les extraterrestres ne viendront pas que la croyance en eux s'affirme et s'expose. Nous avons vu que, dans le cas de la méditation transcendantale, certains sujets vont jusqu'à affirmer qu'ils savent qu'ils font une erreur, mais qu'ils ne peuvent pas faire autrement. Le raisonnement ne corrige pas la croyance. La croyance se renforce pour contrebalancer le poids du raisonnement. Une telle décision n'est pas fondée sur de bonnes raisons.

Il n'y a pas que des histoires de méditation ou de sectes religieuses pour illustrer ce principe. On peut penser ici à ce que les manuels de vente appellent la "vente négative". Le vendeur laisse entendre, après que l'acheteur a manifesté de l'intérêt pour l'objet de la transaction, qu'il ne souhaite pas vraiment le (lui) vendre, ou que, pour une raison ou pour une autre, il y a des obstacles à la vente, ce qui stimule l'intérêt de l'acheteur qui craint que la chose ne lui échappe. Si l'intérêt de l'acheteur augmente, c'est parfois qu'il craint de ne plus avoir de bonnes raisons d'acheter l'objet visé. A cela s'ajoute le phénomène de la réactance, que nous allons examiner plus loin.

La question de savoir pourquoi les individus se mettent dans des états de dissonance doit être posée. On n'a pas assez remarqué que la théorie de la dissonance porte sur la *réduction* de la dissonance, et non sur la dissonance elle-même. En particulier, elle ne dit rien du fait que les individus se mettent dans des états qu'ils percevront ensuite comme dissonants. On peut penser que les raisons pour lesquelles un individu "entre en dissonance" sont dues à des changements dans son environnement, à une nouvelle représentation de soi, ou au fait qu'il agit en tant que membre d'un système social. Et que ces changements et cette nouvelle

représentation peuvent apparaître à l'insu de l'individu. Pour simplifier les choses, disons que dans la conception classique de la dissonance, l'individu se trouve soudain face à une situation nouvelle et indépendante de sa volonté; il en prend conscience après-coup, et se trouve alors en état de dissonance. On peut cependant penser que l'individu anticipe la dissonance, voire qu'il en est complice. Ce dernier type de dissonance est plus difficilement réductible à de la rationalité.

Dans cette perspective, l'entrée en dissonance, solidaire d'une prise de conscience, est elle-même au moins partiellement intentionnelle. La perception du changement qui est à la source de la dissonance n'est pas entièrement déterminée par la situation: les individus savent ce qu'ils font, ils manifestent une certaine autonomie, une certaine cohérence, ils ont de "bonnes raisons", etc. Mais ces changements ne sont pas non plus consciemment ni clairement élaborés, car, s'ils l'étaient, des contradictions seraient perçues, qui tendraient par là-même à être dépassées. Les individus sont donc partiellement victimes de tels changements, qui ne leur sont que partiellement imposés. La réduction de la dissonance, en revanche, constitue un mécanisme régulateur interne à l'individu, et qui peut être totalement inconscient. Ainsi, paradoxalement, la réduction, qui apparaît comme une sorte de retour à la rationalité, peut être inconsciente — et l'est souvent — tandis que l'entrée en dissonance, qui constitue une sorte d'écart à la rationalité, est issue d'une décision (partiellement) consciente. Tandis que la réduction est un processus essentiellement psychologique, l'entrée en dissonance est à comprendre à partir des circonstances (en particulier sociales).

### *La réactance*

La réactance, à laquelle sont consacrées les lignes qui suivent, est une réaction stéréotypée à la perte de liberté. Pour résumer ce phénomène, je dirai que si j'ai envie d'aller pique-niquer dimanche, et que dimanche matin il pleut (donc pas de pique-

nique), il y aura réactance si l'idée du pique-nique devient *par là même* plus attrayante. La réactance est donc une sorte de réaction à la frustration, réaction qui se manifeste par un changement de motivation. Voyons-en le principe général à partir d'une expérience simple (Brehm, 1966). On présente à un groupe A d'individus le choix entre le chocolat *x* et le chocolat *y*, en ajoutant qu'ils pourront garder le chocolat choisi. On présente le même choix à un groupe B, puis on ajoute que seul le chocolat *y* est disponible. Or on observe que dans ce cas, il y a davantage d'individus qui préfèrent *x*, c'est-à-dire que le choix écarté devient plus attrayant:

A: Choix libre	47% préfèrent <i>x</i>
B: Pas de choix ( <i>x</i> écarté)	65% préfèrent <i>x</i>

Une autre expérience montre que ce qui est publiquement censuré peut gagner en impact par le simple fait de la censure. On a interrogé des étudiants de l'Université de Caroline du Nord sur leur attitude quant aux logements pour étudiants (*coed*) mixtes (Worchel & Arnold, 1973). Un peu plus tard, on annonce à grands renforts de publicité qu'une conférence contre les logements mixtes est annulée. On interroge les mêmes étudiants et on s'aperçoit alors qu'ils sont maintenant davantage opposés aux logements mixtes. Ainsi, sans même entendre la conférence, et parce que celle-ci a été annulée, ils sont devenus plus favorables aux thèses du conférencier.

Bien entendu, réactance ne signifie pas réaction ou résistance active. La réactance dit quelque chose de la motivation ou de la préférence, mais ne dit rien de la force d'opposition que les individus vont mettre au service de leur réaction à la diminution de leur liberté de choix. La théorie de la réactance ne dit pas si l'individu réagira. La réactance est donc à distinguer de l'opposition active à la diminution de la liberté. Bien entendu, ce désir de liberté que manifeste aussi bien la réactance que la réaction



varie selon la représentation qu'ont les individus de ce qui menace leur liberté. Réactance et réaction seront plus grandes si cette menace est considérée comme illégitime (French & Raven, 1959).

Le parallèle entre ces expériences sur la réactance et les cas ci-dessus de la méditation transcendantale et des Gardiens est immédiat. Dans tous les cas, il y a un intérêt accru pour l'option écartée. Tandis que la possibilité de bénéficier de séances de méditation transcendantale s'éloigne, la motivation augmente, et tandis que l'éventualité d'un voyage intersidéral s'éloigne, les Gardiens se mobilisent et se motivent.

La vente négative, qui se base aussi sur une sorte d'intérêt pour quelque chose qui a été diminué ou restreint (ou qui risque de l'être) repose sur des mécanismes voisins. Ce qui différencie cependant le cas des Gardiens ou celui de la méditation transcendantale de la vente négative, c'est que ces deux cas impliquent davantage l'identité, en tous cas la cohérence des valeurs individuelles, tandis que la vente négative est plutôt une affaire de réactance que de cohérence identitaire.

Ce qui fait à la fois l'intérêt et le défaut de la théorie de la réactance, c'est sa très grande généralité. A l'instar de la dissonance, on peut trouver de la réactance partout. Il y a d'autres points communs entre ces deux théories: elles se situent toutes deux entre la psychologie et la psychologie sociale, et toutes deux portent sur des choix, des représentations, ou des motivations. Les deux théories nous éloignent du choix rationnel. Il y a bien sûr des différences: par exemple, l'autonomie individuelle est moindre dans la réactance. Il n'en reste pas moins que, si l'on cherchait à élaborer une théorie fondamentale des conduites sociales, il faudrait y intégrer ces deux hypothèses.

Si je me suis arrêté assez longuement sur le vouloir-croire et la réactance, c'est parce que ces domaines illustrent le fait que la maximisation est impuissante à rendre compte de ce type de conduite (et *a fortiori* à l'expliquer). Bien sûr, on pourrait dire

que dans toutes ces situations, les individus maximisent quelque chose, puis, après que certains événements se sont passés, ils maximisent autre chose. Dans la perspective de la théorie du choix rationnel, tout cela serait parfaitement "rationnel". Mais on manquerait les mécanismes psychologiques. Si on prend "rationalité" dans un sens un peu plus large que la stricte maximisation, et qu'on examine les conduites dans leur ensemble, il apparaît que les individus n'agissent pas au maximum de leurs capacités<sup>1</sup> : ils sont à la fois victimes et complices de leurs contradictions. Rappelons les mots de l'individu qui dit après la critique de la méditation transcendantale: "J'ai compris que je ne m'engagerais jamais si je ne le faisais pas tout de suite". Cet individu sait déjà que s'il réfléchissait calmement, il ne s'engagerait pas, mais il sait aussi qu'il a envie de s'engager (cette envie jouant aussi le rôle d'engagement antérieur). Quant aux individus qui attendent les Gardiens, ils sont aussi victimes d'un engagement antérieur, qui apparaît — ou qui risque d'apparaître — comme non-rationnel après coup. Comme dans les cas ci-dessus de réaction à la dissonance, une option, une possibilité, est retirée. La réactance est un phénomène voisin. Dans ce cas, c'est le retrait d'une option qui n'a pas (encore) été choisie qui crée une réaction.

<sup>1</sup>Dire que les individus n'agissent pas au maximum de leurs capacités ne revient pas à dire que leur conduite est adéquatement décrite par un "principe de satisfaction" à la Simon (1982). Un tel principe est encore un principe de rationalité, tandis qu'il est ici question de conduites livrées à des tendances contradictoires.

## II. AUTONOMIE ET COHÉRENCE

### **Les individus agissent-ils toujours au maximum de leurs capacités cognitives?**

Jusqu'ici, nous avons considéré la rationalité comme maximisation, tout en nous occupant surtout de non-maximisation. Bien entendu, il n'est pas question de faire ici un panorama complet des conduites non-maximisatrices. L'accent est mis sur les mécanismes psychologiques et psychosociologiques des conduites individuelles, et sur les raisons pour lesquelles celles-ci s'éloignent du modèle de la maximisation. Mais la maximisation n'épuise pas la question de la rationalité. Comme on l'a vu plus haut, l'adéquation moyens-fins en constitue une dimension importante. C'est cette adéquation que nous allons aborder maintenant sous l'angle des structures psychologiques. Il ne s'agira pas simplement de constater l'inadéquation des moyens utilisés, ou leur "déconnexion", comme dit Morel (1995), mais de situer cette inadéquation dans leur cadre naturel, qui est celui des mécanismes de décision et d'action. Nous allons, pour cela, nous placer dans la perspective historique ou génétique de Piaget. Pour cet auteur — et ses conceptions sont aujourd'hui largement partagées — le principal mécanisme psychologique conduisant à l'adéquation moyens-fins est le dépassement des contradictions.

#### *La contradiction*

Piaget (1973, 1974, 1975) a longuement étudié le dépassement de la contradiction; il ne le considère pas comme le passage de l'irrationnel au rationnel, mais plutôt comme le passage d'un type de rationalité à un autre. Un tel passage constitue, selon Piaget (1975), un progrès, c'est-à-dire qu'il est organisé par stades, que chaque stade est nécessaire pour accéder au suivant, que chaque stade constitue un équilibre supérieur à

celui du précédent, c'est-à-dire qu'il est plus général et davantage à l'abri des perturbations réellement possibles.

Mais voyons tout d'abord la notion de contradiction. Pour Piaget (1974), la contradiction n'est pas dans les choses elles-mêmes ni dans la pensée du sujet connaissant, mais d'abord dans ses actions et inférences sur la réalité. A première vue, il semble bien que si les contradictions sont dans les inférences du sujet, elles sont bien dans sa pensée. Piaget s'en défend pourtant en disant que si la contradiction n'était que dans la pensée, "tout progrès ne consisterait qu'à corriger des erreurs de raisonnement, comme si ces dernières se réduisaient à des accidents malheureux, qu'il eût été possible d'éviter dès le début" (Piaget, 1974:8). La contradiction n'est pas, pour la psychologie cognitive, dans la pensée, mais dans l'organisation de la pensée. Encore faut-il ajouter qu'entre une contradiction "qu'il eût été possible d'éviter dès le début", et une contradiction qu'il n'eût pas été possible d'éviter, il y a toutes sortes d'intermédiaires.

On sait par exemple, que pour un enfant "non conservateur", comme dit Piaget, une boule de plasticine écrasée et allongée sous forme de saucisson contient plus de "pâte" qu'il n'y en avait dans la boule. Le fait qu'on lui fasse observer qu'avec le saucisson, on peut reformer la boule "comme avant" n'affecte pas son raisonnement, pas plus que si on lui fait remarquer que ce que le saucisson a gagné en longueur, il l'a perdu en épaisseur. On dira que l'enfant est alors insensible à la contradiction.

Plus tard, la contradiction deviendra perceptible, d'abord sous forme de malaise, de problème à résoudre, et finira par être "dépassée". Le dépassement est alors à distinguer de la simple résolution d'un problème. Comme le note Piaget, "on ne dépasse pas une contradiction logique ou formelle, mais on la supprime

ou on l'écarte par correction locale ou en changeant de théorie"(1974, p.154)<sup>1</sup>.

Une contradiction perçue est par là-même candidate au dépassement, et le développement cognitif va dans le sens du dépassement des contradictions. Bien entendu, le dépassement d'une contradiction conduit souvent à en percevoir de nouvelles. Il n'y a pas de limites (*a priori*) aux contradictions. Il n'en reste pas moins qu'une contradiction dépassée est définitivement dépassée. C'est en tous cas la leçon que nous donne Piaget, mais encore une fois, Piaget ne parle que du développement cognitif.

### *Les mécanismes du dépassement*

Le dépassement n'est pas qu'une résolution de problème, même s'il s'appuie sur des problèmes à résoudre. "Dépassement" suggère qu'il y avait des centrations sur telle ou telle valeur, but, etc., qui ont donné lieu à des tensions, des oppositions, qui ont conduit à une réorganisation incluant des décentrations telles que les oppositions et conflits ont disparu.

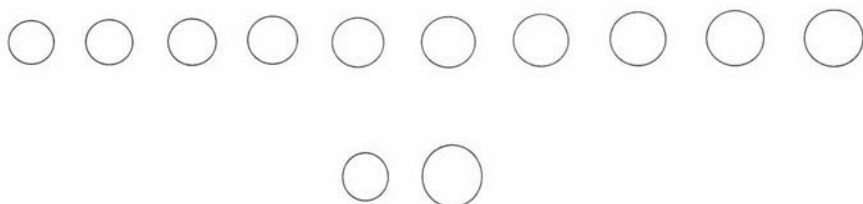
Pour Piaget, la condition essentielle du dépassement d'une contradiction est qu'elle soit perçue. En tous cas, la perception constitue le premier pas en direction du dépassement. Par conséquent, chercher à dépasser une contradiction, c'est d'abord chercher à la percevoir. On a même parfois l'impression, à la lecture de Piaget, que quand la contradiction est perçue, c'est qu'elle est déjà comprise, et que quand elle est comprise, c'est qu'elle est déjà dépassée.

Mais tout cela ne dit pas comment se produit cet espèce de miracle qu'est le dépassement. Comment se fait-il qu'il y ait soudain prise de conscience là où il n'y en avait pas auparavant ? Suivant Piaget, l'individu commence par ne pas voir que telle

<sup>1</sup>Quant aux progrès même de la logique, s'ils correspondent bien à des dépassements, ils ne sont pas eux-mêmes logiques, mais résultat de processus de construction (équilibration et abstraction réfléchissante- cf Piaget, 1975).

propriété est incompatible avec telle autre, que telle action est gênante pour telle autre. La contradiction est dépassée par un réajustement conjoint de l'extension et de la compréhension des concepts en opposition. Pour prendre le langage de l'assimilation-accommodation cher à Piaget, la contradiction est levée par la création d'un nouveau schème d'assimilation, opération qui s'accompagne toujours d'une accommodation à la nouveauté. Lorsque la contradiction est uniquement intellectuelle, le dépassement se fait par assimilation et accord réciproque (Piaget, 1973). Ce dernier type de dépassement, qui appartient au domaine de l'intra-individuel cognitif, nous intéresse moins ici. En revanche, lorsque la contradiction apparaît à la suite d'une confrontation avec une réalité extérieure au sujet, nous sommes plus près du problème général du conflit, de l'opposition, ou de la contradiction réelle.

Prenons un exemple emprunté à Piaget (1974). Un de ses collaborateurs fait comparer à ses sujets une série de cercles ne différant que de 0,2 mm de diamètre pour deux cercles voisins. La différence d'un cercle à son voisin n'est pas perçue par les sujets. Quand, cependant, le premier est comparé avec le dernier, la différence devient évidente, et les sujets la perçoivent. Ils commencent toutefois par ne pas percevoir la contradiction. Piaget montre que, dans un stade intermédiaire, la contradiction est perçue sans pouvoir être dépassée. Il s'agit de conduites assez peu stables, les sujets se contredisent, reviennent sur leurs affirmations, déforment leurs observations. Ces conduites durent cependant assez longtemps (environ entre 7 et 10 ans), et Piaget montre bien la difficulté qu'il y a pour l'individu de faire intervenir la notion de différences imperceptibles. La découverte de cette nouvelle notion permet de dépasser la contradiction.



Comme l'illustre la figure ci-dessus, la différence entre cercles voisins, sur la première ligne, de 0,2 mm, est difficilement perceptible, tandis qu'entre le premier et le dernier cercle (deuxième ligne), elle est immédiatement visible.

Quand l'individu a compris qu'il existe des différences imperceptibles, la compréhension de la collection d'objets se trouve enrichie d'une nouvelle propriété, la relation "imperceptiblement plus grand", et, bien entendu, il comprend que c'est là une relation qui peut relier d'autres objets. C'est ainsi que le dépassement de la contradiction s'accompagne d'un enrichissement de la réalité. Selon Piaget, cette nouvelle propriété n'est clairement perçue et comprise que lorsque la contradiction est dépassée, et la compréhension de cette propriété conduit au dépassement. C'est ainsi que la contradiction et son dépassement forment un tout (Moessinger, 1977).

Nous voyons donc, avec Piaget, comment les individus raisonnent à l'intérieur de leur propre rationalité et comment ils la dépassent lorsqu'ils en perçoivent les limites. Dans le cas de la pensée cognitive, telle qu'elle est étudiée par Piaget, les sujets raisonnent donc toujours au maximum de leurs capacités. Et dès que ces capacités augmentent, le raisonnement change.

#### *Où "peut mieux faire" pose des problèmes philosophiques*

S'il s'agit d'un problème logico-mathématique, on imagine mal un individu disant: "Je sais que telle solution est fautive, mais

c'est celle que je préfère," ou "je connais la bonne solution, mais je ne l'adopterai pas." La vérité, dans un cadre purement cognitif, n'entre pas en conflit avec d'autres valeurs. Mais s'il s'agit d'un choix, il est inutile d'insister sur le fait qu'il peut y avoir hésitation, centration sur des valeurs différentes, passage de l'une à l'autre. La question reste cependant posée de savoir si, lorsqu'un individu hésite à propos d'un choix, il hésite au maximum de ses capacités, et si la décision qu'il prend sera prise au maximum de ses capacités (du moment) ou s'il aurait pu faire mieux.

Prenons un exemple. Si ma voiture tombe en panne, que cela me fâche et que je donne un coup de pied dans le capot, j'agis de manière non-rationnelle ou inadéquate (même pour moi) si je sais que ce coup ne va pas réparer la panne, et va même endommager le capot. Encore une fois, dire que je maximise ainsi ma satisfaction ne nous avance pas beaucoup. En revanche, si je tape sur mon phare (pas trop violemment cependant) qui s'est éteint à la suite de ce que je pense être un mauvais contact, j'agis de manière rationnelle (et sans doute au mieux de mes capacités).

L'exemple du coup de pied dans le capot est un exemple de non-maximisation par impulsion, ce qui nous renvoie à la problématique de la faiblesse de la volonté. On peut penser que, comme dans le cas de la faiblesse de la volonté, l'impulsion écarte l'option volontaire, mais sans l'occulter tout à fait (je cède à mes impulsions tout en sachant que je ne devrais pas le faire). Mais on peut aussi penser qu'au moment où l'individu donne son coup, il est en quelque sorte tout entier dans son impulsion et qu'il en oublie momentanément les conséquences. En d'autres termes, un tel individu, lorsqu'il est victime de ses impulsions, ne communique plus avec son savoir, ses expériences antérieures, etc.; il est en quelque sorte coupé de sa mémoire (pour reprendre l'interprétation que donne Leibniz de la faiblesse de la volonté). La réponse à la question de savoir si l'individu agit ou non au maximum de ses capacités sera différente selon que l'on



considère que l'individu se coupe ou ne se coupe pas de sa volonté, de son savoir, etc.

Nous retrouvons ici le problème central de l'organisation cognitive. Si cette organisation est totalement hiérarchique, avec une instance centrale unique et des sous-instances hiérarchiques bien intégrées et communiquant bien entre elles, alors il faut penser *cette instance centrale comme maximisatrice*. En revanche, s'il n'y a pas d'instance supérieure ou centrale et peu de coordination entre les instances, c'est-à-dire peu d'intégration, le contrôle sera exercé tantôt par telle instance, tantôt par telle autre, et, s'il y a peu de communication entre les instances, l'individu sera coupé de son savoir ou de ses souvenirs. C'est précisément ce renversement de contrôle que met en évidence la faiblesse de la volonté. (Cette discussion continue p. 113-116.)

### III. INDIVIDUALISME MÉTHODOLOGIQUE ET RATIONALITÉ SUBJECTIVE

Il faut distinguer individualisme méthodologique et choix rationnel, même si ces deux approches sont réductionnistes<sup>1</sup>. Certes, les théoriciens du choix rationnel sont des individualistes, mais les individualistes méthodologiques ne sont pas tous des théoriciens du choix rationnel. On peut en effet expliquer les faits sociaux à partir de conduites individuelles assez peu rationnelles, comme cherchent à le faire par exemple Boudon (1990, 1993a, 1993b) ou Elster (1983, 1986, 1990)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>A propos de l'aspect méthodologique de l'individualisme, cf. la *Note sur les sciences sociales et humaines*, p. 120-122.

<sup>2</sup>Van Parijs (1990) considère Boudon et Elster comme des théoriciens du choix rationnel (c'est-à-dire des théoriciens et des promoteurs de ce qu'il appelle le "rationalisme méthodologique"). Cependant, c'est le non-rationnel qui intéresse ces deux auteurs, les "bonnes raisons" dont parle Boudon étant souvent mauvaises ou non logiques, et les sous-mois multiples d'Elster conduisant à des incohérences et des contradictions. Il est vrai cependant que

Les individualistes méthodologiques sont réductionnistes à des degrés divers. Parmi eux, les théoriciens du choix rationnel figurent sans doute parmi les plus réductionnistes, dans la mesure où ils ne s'intéressent pas, ou peu, à la *nouveauté* que constitue l'émergence. D'une manière générale, il faut distinguer, parmi les individualistes, ceux qui expliquent les faits sociaux *par* les conduites individuelles, c'est-à-dire sans s'intéresser aux effets émergents (comme le fait parfois Homans, 1961), et qui sont des réductionnistes radicaux, de ceux qui expliquent les faits sociaux *à partir* de conduites individuelles, c'est-à-dire sans exclure les effets émergents. Dans ce dernier cas, la société est conçue comme une totalité (Boudon, 1984; Bunge, 1985; Crozier et Friedberg, 1977; Dupuy, 1992; Luhmann, 1988; Morin, 1977-1991; Touraine, 1973), l'interaction entre individus et entre systèmes sociaux créant des propriétés nouvelles (ou "sociales"), propriétés dont les individus eux-mêmes tiennent compte plus ou moins consciemment. Un tel réductionnisme propose un cadre général moniste, et conduit à mettre en évidence les niveaux de la réalité sociale.

Le réductionnisme radical épistémologique (les faits sociaux s'expliquent *par* les conduites individuelles) va de pair avec le réductionnisme radical ontologique (pas de propriétés émergentes). Ce qui crée peut-être une certaine confusion, c'est qu'on identifie souvent réductionnisme et réductionnisme radical. C'est pour éviter cette confusion que je parle d'émergentisme là où d'autres parleraient de réductionnisme au sens large. La position émergentiste se fonde cependant sur une épistémologie réductionniste dans le sens où une bonne explication ne doit pas ignorer les mécanismes de la chose à expliquer, ou, pour dire les

---

Boudon réduit souvent la rationalité subjective à de la maximisation sous contrainte, et qu'Elster plaque souvent des modèles de choix rationnel sur des conduites assez peu rationnelles. A propos d'Elster, cf. aussi la note de la p. 37.

choses autrement, une bonne explication ne doit pas dissocier les niveaux de la réalité. Cependant, plutôt que de parler de réductionnisme au sens large, il vaudrait mieux parler de monisme. Les individualistes sont parfois des réductionnistes radicaux, mais plus souvent, il me semble, des émergentistes. Même les théoriciens du choix rationnel, qui ont pourtant tendance à occulter la socialité, s'intéressent à des propriétés émergentes, telles que la solution compétitive dans le dilemme du prisonnier. (Il est vrai cependant qu'ils s'intéressent bien davantage à la représentation mathématique de la réalité qu'à la réalité elle-même, et que, outre que cela les empêche de voir et de concevoir la non-rationalité, ils ne voient pas que les propriétés émergentes sont des propriétés de la réalité<sup>1</sup>.) Il faut donc placer ces distinctions dans leur cadre général, qui est celui du monisme et du dualisme.

<sup>1</sup>Elster constitue ici une exception, qui est un réductionniste ontologique sans être clairement un réductionniste radical du point de vue épistémologique. Une affirmation telle que "there are no societies, only individuals who interact with each other" (Elster, 1989a) revient à nier les effets émergents, ou en tout cas à ne pas considérer les effets émergents comme des propriétés de la réalité sociale. C'est du réductionnisme ontologique. Dans ses explications entrent cependant des effets émergents, mais dont le statut ontologique n'est pas clarifié.

M O N I S M E		DUALISME
Réductionnisme radical	Emergentisme	Holisme dualiste
E Les faits sociaux s'expliquent <i>par</i> les conduites individuelles	Les faits sociaux s'expliquent <i>à partir</i> des conduites individuelles (sans ignorer le contexte social)	Les faits sociaux s'expliquent par des entités supra-individuelles
O Une société n'est rien d'autre qu'une collection d'individus; les propriétés sociales sont déjà des propriétés individuelles	Tout système social a des propriétés émergentes (qui ne sont pas des propriétés des individus)	Les faits sociaux sont dissociés des conduites individuelles

E: Epistémologie

O: Ontologie

### *Rationalité subjective et organisation cognitive*

Boudon (1990, 1995) prend le terme de rationalité dans un sens plus large que celui de simple maximisation. Il ne va cependant pas jusqu'à y inclure l'étude des mécanismes psychologiques, comme je l'ai fait plus haut. La rationalité subjective se met en évidence par les erreurs courantes de raisonnement et les "bonnes raisons" que les individus se donnent pour justifier des choix qui peuvent apparaître comme peu rationnels. C'est donc à une psychologie du sens commun (ou du raisonnement commun) que nous invite Boudon.

L'intention de Boudon est claire: l'explication des faits sociaux ne pouvant ignorer les conduites individuelles — celles-ci incluant les comportements et leurs concomitants mentaux — il est inévitable de s'interroger sur ces conduites et en particulier sur les justifications que les individus donnent de leur comportement dans la mesure où elles semblent souvent le guider. Il voit

dans des *a priori* (qui n'apparaissent pas comme tels à la conscience de l'individu agissant) la caractéristique principale de la rationalité subjective. L'*a priori* prend souvent la forme de "bonnes raisons" que les individus se donnent pour agir. On peut y voir une sorte de limite intellectuelle, quelque chose qui fait que l'individu ne peut pas penser autrement.

Prenons un exemple en donnant la parole à Boudon qui commente une expérience de Feldman (Boudon, 1990, p. 374):

"On demande à des sujets de prédire les résultats d'une partie de pile ou face. On les informe toutefois que le jeu est biaisé et que pile et face ont respectivement une probabilité de tomber de 0,8 et de 0,2. A une forte majorité, les sujets choisissent une mauvaise solution : ils tentent de produire une série aléatoire gouvernée par les mêmes règles que la série qu'ils sont censés prédire. En d'autres termes, ils prédisent, de manière aléatoire, pile huit fois sur dix, et face deux fois sur dix. Ce faisant, ils se donnent soixante-huit chances sur cent de deviner correctement chacun des coups. Cette performance est médiocre, comparée aux résultats qu'ils obtiendraient en prédisant pile à chaque coup puisque dans ce cas, leur probabilité de succès serait de huit chances sur dix".

Boudon insiste sur le fait que les raisons que les sujets se donnent sont subjectivement bonnes.

"Ainsi, il est probable que tout le monde accepterait facilement d'expliquer le comportement des sujets de l'expérience par un commentaire de type: ils se sont trompés, mais ils avaient de bonnes raisons de choisir la solution qu'ils ont retenue, toute mauvaise qu'elle soit, car...".

Boudon ne continue pas sa phrase, esquivant ainsi une difficulté. Il y a en effet deux manières de continuer, toutes deux problématiques. Premièrement, il aurait pu terminer sa phrase de la manière suivante: "... car, compte tenu de leurs capacités intellectuelles, c'était la meilleure solution". Deuxièmement, il aurait pu dire: "... car moi (Boudon) je peux me mettre à leur place et les comprendre".

Dans le premier cas, les raisons sont bonnes *pour les sujets de Feldman* et pas pour Boudon (sinon il aurait choisi un autre exemple). En d'autres termes, ces sujets raisonnent au maximum de leurs capacités, mais ce n'est pas celui de Boudon (ni, sans doute, celui de son lecteur). On peut d'ailleurs penser qu'un sujet de cette expérience, mis en face de la bonne solution, verrait alors sa propre contradiction et adopterait immédiatement la bonne solution. Les bonnes raisons ne sont donc "bonnes" que tant que les individus n'ont pas pris conscience de leurs contradictions. Qualifier de "bonnes" de telles raisons est évidemment tautologique. Comme le relevait déjà Aristote, les individus ont toujours de bonnes raisons de faire ce qu'ils font (sauf s'ils ne sont plus maîtres d'eux-mêmes). Que ces raisons soient bonnes pour les individus eux-mêmes n'implique pas qu'elles constituent de bonnes explications de leur conduite.

Dans le deuxième cas, ces raisons sont "bonnes" pour Boudon dans le sens où il peut se mettre à la place des individus qui font de telles erreurs, il peut les comprendre; peut-être a-t-il lui-même failli faire les mêmes erreurs. Boudon distingue parmi les (mauvaises) raisons invoquées par les individus celles qu'il considère comme moins mauvaises, et les appelle "bonnes". Bien que de telles considérations puissent être intéressantes à titre heuristique, elles plongent les bonnes raisons dans l'arbitraire.

### *Psychologie et rationalité subjective*

Comme Weber, Boudon (1989) met l'accent sur les raisons qu'un individu donne de sa conduite (rationalité subjective). Il note que l'irrationalité apparente d'un comportement peut souvent être comprise, lorsqu'on va y regarder de plus près, comme de la rationalité subjective. Boudon souhaite qu'on s'intéresse de manière privilégiée aux conceptions des individus eux-mêmes. On peut noter que l'évolution que Boudon souhaite en sociologie a eu lieu en psychologie, en réaction contre le behaviorisme. Il n'y a plus guère de psychologues pour s'intéresser au pur

comportement; on étudie maintenant, à la suite de Piaget, le comportement *cum* la conscience (Panksepp, 1990), c'est-à-dire qu'on étudie la conduite. Si Boudon demande une meilleure explication du comportement — une explication qui atteigne ses mécanismes, qui ne se satisfasse pas d'un modèle en forme de "boîte noire" ou d'un schéma du type stimulus-réponse — on ne peut qu'abonder dans son sens. Ce n'est cependant pas exactement ce qu'il demande: il souhaite qu'on s'intéresse d'abord, voire uniquement, aux raisons que les individus invoquent.

Or, comme on l'a vu plus haut, pour expliquer la conduite, on ne peut se satisfaire uniquement des comportements, ni uniquement des raisons ou justifications des sujets. Expliquer la conduite uniquement par les raisons invoquées par l'individu lui-même revient à considérer l'individu comme guidé par son propre "verbiage", comme disait Piaget<sup>1</sup>. L'expliquer uniquement par le comportement, c'est s'empêcher de le comprendre en profondeur. Toute la psychologie piagétienne nous rappelle, s'opposant au behaviorisme, que comportement et conscience forment un tout, et c'est maintenant une idée qui est acceptée par la plupart des behavioristes — ou plutôt des ex-behavioristes<sup>2</sup>.

Il faut donc remplacer "étude de la rationalité subjective" par "étude de la conduite", ou tout simplement par "psychologie". La psychologie étudie en effet la conduite, c'est-à-dire le comportement, y compris la pensée (ce qui inclut bien entendu la conscience, les sentiments, les émotions, les états d'âme, etc.). Tout sujet connaissant est un sujet qui agit (ou qui a agi) plus ou moins consciemment, qui éprouve des sentiments, (et peut être

<sup>1</sup>"L'étude de la pensée verbale chez l'enfant fournit un des aspects seulement du problème de la construction des structures logiques" (Piaget, 1924). A partir de *Le jugement et le raisonnement chez l'enfant*, Piaget renonce à la méthode des conversations pour une méthode mixte ou "critique" qui conduit l'enfant à prendre conscience de ses propres contradictions (y compris entre son action et sa pensée).

<sup>2</sup>Cf. le débat organisé sur ce sujet dans la revue *New Ideas in Psychology*, vol. 8, no. 2.

guidé par eux), par des tendances inconscientes ou proto-conscientes, *et* qui réfléchit sur son action, sa pensée et ses sentiments. L'étude de la rationalité ne doit donc pas exclure le comportement étant donné, d'une part, que les individus peuvent être victimes de contraintes inconscientes (inconscient affectif), et que, d'autre part, leurs propres raisons ne permettent pas toujours d'atteindre les raisons profondes de leurs propres intentions (inconscient cognitif). Comme l'a montré Piaget, les individus prennent difficilement conscience de leurs propres structures cognitives; l'organisation cognitive sous-jacente à la prise de conscience échappe partiellement à celle-ci. Autrement dit, les raisons subjectives n'atteignent que rarement les raisons objectives.

Si le cognitivisme — qui est une forme de fonctionnalisme — accorde une grande place aux conduites rationnelles, et insiste sur l'organisation des intentions, c'est sans doute par réaction au behaviorisme, qui est marqué par un rejet ou une ignorance de l'intention. Chacune de ces deux écoles de pensée conduit à négliger l'unité de l'individu en tant qu'individu agissant et pensant. Pour résumer, on peut dire, contre le behaviorisme, que les individus pensent en agissant, et, contre le fonctionnalisme, qu'ils agissent en pensant<sup>1</sup>.

### *Développement cognitif et rationalité subjective*

Personne ne conteste que les raisons qu'un enfant donne de ses choix ne les explique pas. Par exemple, on sait que les enfants sont transitifs dans leur comportement bien avant de pouvoir anticiper systématiquement la transitivité (Piaget & Szeminska, 1941). Ils sont incapables de justifier correctement leurs conduites transitives. Par ailleurs, des mêmes raisons et justifications peuvent correspondre à des comportements différents: les

<sup>1</sup>Merleau-Ponty reconnaissait lui-même que "l'on agit pas avec l'esprit seul" (Piaget, 1965).



petits enfants justifient leurs partages inégaux en disant "parce que c'est juste", tandis que cette même raison sert à justifier des partages égaux chez des enfants plus âgés (Moessinger, 1975). Il y a aussi des choses que les enfants peuvent expliquer sans être capables de les produire par leurs actions (Piaget, 1973). Enfin, les décalages (raisonnements non transposables à des situations similaires) conduisent encore à des distorsions entre action et pensée (Piaget, 1941).

Il est vrai, cependant, que dans le cadre de la pensée cognitive, l'action et la pensée sont non seulement indissociables (tout en étant distinctes), mais encore fortement connectées, et que les décalages et distorsions tendent à être dépassés. Une divergence ou contradiction clairement perçue est par là-même dépassée. Bien entendu, la prise de conscience de la contradiction peut prendre du temps. Par exemple, Elster (1989b) affirme avoir eu des croyances contradictoires, qui, dit-il, ont subsisté longtemps. Quand il était enfant, il avait deux explications quant à l'origine de l'eau chaude dans sa maison. D'une part, il savait que l'eau chaude venait d'un chauffe-eau qui se trouvait à la cave. Cela apparaissait en particulier dans les discussions et négociations entre les membres de la famille qui ne pouvaient pas tous prendre leur bain le matin. Par ailleurs, le petit Elster pensait que sous les rues, il y avait deux types de conduites parallèles, l'une pour l'eau chaude, l'autre pour l'eau froide. "Un jour ces deux croyances, jusque-là séparées, vinrent en contact, et l'une des deux disparut pour ne plus réapparaître" (Elster, 1989b:4).

Ce genre de prise de conscience a été abondamment étudié par Piaget (1973; 1974), qui a montré que dans le domaine cognitif, toute contradiction révélée tend à être surmontée et qu'une contradiction dépassée est définitivement dépassée. Bien entendu, un tel dépassement n'est pas toujours aussi simple que dans l'exemple d'Elster. On peut cependant retenir que le sujet connaissant est un et indivisible et qu'il fonctionne toujours au

mieux de ses capacités<sup>1</sup>. Notons que le dépassement de la contradiction est d'avantage une suppression de problème (par changement de théorie) qu'une résolution de problème.

On peut en revanche douter de la cohérence des conceptions du choisisseur dans le domaine des choix non cognitifs, ou dans les aspects non cognitifs des choix<sup>2</sup>. Certes, tout choix, toute préférence, peut inclure des éléments raisonnés (par exemple: "je préfère les légumes frais aux légumes en boîte car ceux-ci contiennent des conservateurs"), mais le raisonnement, dans de tels choix, n'opère que localement. La raison ci-dessus ne permet pas, par exemple, de décider entre des légumes frais et du fromage ou entre des légumes et des fruits. Le choix peut être difficile ou "impossible", comme dans le cas de l'âne de Buridan<sup>3</sup>, ou rendu difficile par centration momentanée sur une option et par saut d'une centration à une autre, ce qui évoque le *loosely integrated self* d'Elster (1989). Cette faible intégration est sans doute à distinguer du cas de la personne qui, devant une carte de restaurant, hésite entre un filet de boeuf royal et un homard au vin blanc, par exemple, et qui, se plaçant dans l'hypothèse du filet de boeuf occulte momentanément celle du homard, et vice versa. Un tel individu sait qu'il hésite, et passe volontairement d'une hypothèse à l'autre. Tandis qu'il considère une option, il garde l'autre en mémoire, et sait à tout moment qu'il peut la réactiver.

Il y a certes différents types de centration, selon qu'elles occultent plus ou moins fortement les options qui pourraient entrer en concurrence. Piaget (1958) en considère un cas extrême,

<sup>1</sup>C'est là quelque chose qu'Aristote avait pressenti quand il disait que l'acrasie (le fait d'agir contre sa volonté) est due à l'ignorance, en tous cas à l'absence de *theoria* (*Ethique à Nicomaque, livre VII*).

<sup>2</sup>Nous reviendrons sur la question de l'intégration à propos de la faiblesse de la volonté, p. 96, et de la problématique des sous-mois, p. 113.

<sup>3</sup>Rappelons que, d'après la légende, l'âne, hésitant entre un picotin de son et un picotin d'avoine, finit par mourir. Sen (1982) lui réserve toutefois un destin moins funeste, en observant que l'impossibilité de choisir peut être distinguée de l'indifférence.

où la centration n'est pas seulement l'incapacité de traiter plus d'une chose (un "champ", une option) à la fois, mais aussi celle de garder l'option écartée en mémoire, avec des sauts d'une option à l'autre. Ce mécanisme a été précisé en termes de traitement de l'information par Pascual-Leone (1970). Piaget a montré qu'une des conséquences de la centration est la considérable surestimation de l'option considérée.

Nous arrivons ainsi au terme de notre (trop) brève analyse des problèmes psychologiques et psycho-sociologiques généraux concernant les coordinations moyens-fins. Nous avons vu de nombreuses raisons pour lesquelles la poursuite cohérente d'un but est difficile, souvent hors de portée, même si localement des contradictions peuvent être dépassées. Le chapitre suivant aborde la non-rationalité sous un autre aspect, qui est celui de l'intégration des parties qui composent la personne. Pour qu'il y ait rationalité individuelle, il faut qu'il y ait un individu, c'est-à-dire une certaine organisation et une certaine stabilité individuelle. Nous verrons que tel n'est pas toujours le cas.



## CHAPITRE III

# Le désordre intérieur: sous-mois et personnalités multiples

Il m'arrive souvent de me réveiller la nuit, de réfléchir à un problème grave, et de décider d'en parler au pape.

Pape Jean XXIII

Les problèmes évoqués dans le chapitre précédent à propos des contradictions et des conflits renvoient à la problématique des sous-mois multiples. Selon cette problématique, la personnalité est composée de facettes qui sont relativement autonomes et qui peuvent prendre momentanément le contrôle de la personne. C'est une idée qu'on peut faire remonter au démon de Socrate ou à la métaphore du chariot tiré par deux chevaux, l'un prudent, l'autre impulsif, que présente Platon dans *Phèdre*, et qui se trouve assez généralement répandue dans la psychologie actuelle. On y voit souvent, en effet, un individu composé d'instances qui s'opposent, s'absorbent ou se rejettent (Freud, Groddeck, Jung, Kohut, Mair, Ornstein), de sous-mois (Assagioli, Balint, Berne, Gergen, Lewin, Martindale, O'Connor, Redfearn, Shapiro), de styles d'intelligence (Gardner, Sternberg), de sous-programmes, de routines, ou d'agences (Fodor, Gazzaniga, Minsky), de potentialités (Mahrer), de schémas (Cantor, Kihlstrom), de rôles (Goffmann). On y voit aussi un moi fragmenté (Bordo, Denzin, Kohut, Laing, Levin) ou irréel (Janov, Lake, Laing, Winnicot).

Toutes ces conceptions renvoient à l'idée d'une personnalité multiple, mal intégrée, fluctuante<sup>1</sup>.

### Sous-mois et personnalité

Pour que l'approche par les sous-mois soit plus qu'une simple manière de dire les choses, il faut que les sous-mois existent, c'est-à-dire qu'ils forment des entités et qu'on puisse les délimiter. En d'autres termes, il faut qu'ils constituent des systèmes. La première étape de la recherche dans cette direction consiste à mettre en évidence la stabilité de ces systèmes en cherchant à les perturber de diverses manières. Sans doute les connaissances psychophysiologiques ne sont-elles pas assez avancées pour aborder la question de la composition des substrats physiologiques des sous-mois. Cependant, on peut s'intéresser

<sup>1</sup>Dualement, on considère parfois une organisation, un groupe, une entreprise, comme un acteur individuel, qui prend des décisions, suit des buts, maximise. Le problème est qu'on risque ainsi d'attribuer une intentionnalité à un groupe social, alors que seuls des organismes peuvent, à strictement parler, prendre conscience, réfléchir, et prendre des décisions (Bunge, 1985). Certes, un groupe, comme un individu, suit des buts, et peut même en produire de nouveaux, manifestant ainsi une certaine autonomie. Cependant, la production ou la modification de buts n'obéit pas aux mêmes mécanismes selon qu'il s'agit d'un individu ou d'un groupe. Dans le groupe, une telle opération donne lieu à des discussions, des coalitions, des actes de soumission, d'autorité, de révolte, de séduction, etc. Il n'y a pas (si ce n'est de manière très métaphorique) de telles interactions sociales à l'intérieur d'un individu qui décide. Il en résulte en particulier que la responsabilité morale d'un groupe doit être distinguée de celle d'un individu. Un individu (ne serait-ce que parce qu'il est "indivis", comme dit Koestler) est plus intégré et plus cohésif qu'un groupe. Il reste qu'il y a des sociologues pour attribuer des intentions à des groupes sociaux. Coleman (1982), dans son analyse du *corporate actor*, n'est pas loin d'une telle attribution. Pour lui, une *corporation* (sorte de société anonyme) est un acteur autonome qui suit des buts, qui maximise. Dans *Foundations of social theory*, il relève ce qu'il considère comme une irrationalité: une *corporation* qui se vend aliène par là-même sa propre autonomie. Cependant, une telle vente n'est irrationnelle que si on y voit, comme Coleman, une intention qui s'inverse, qui se retourne contre elle-même, et non pas une propriété émergente.

aux interdépendances entre propriétés d'un même sous-moi, voire entre propriétés de sous-mois différents. On peut aussi faire des hypothèses quant aux interactions entre sous-mois. Un certain travail a déjà été fait dans cette direction (cf. par exemple Gardner, 1993, ou Sternberg, 1993). Par exemple, on a cherché à mettre en évidence la résistance des systèmes cognitifs et des systèmes moraux aux perturbations, on a étudié les interdépendances entre les sous-mois moraux et les sous-mois des représentations de soi et des autres, entre les sous-mois cognitifs et les sous-mois affectifs (cf. Wade & Tavis, 1990). Certes, de telles études sont balbutiantes, et on est loin d'un certain accord des esprits sur la délimitation même des sous-mois.

Il faut distinguer la coordination des sous-mois de la coordination de buts ou d'activités. Quand Minsky (1988) donne l'exemple d'un enfant qui construit une tour, et dont les sous-programmes Jouer et Dormir sont activés ensemble, il parle de coordination (ou de manque de coordination) de buts ou d'activités. Rappelons que l'enfant donne alors un coup de pied dans la tour qu'il est en train de construire, ce qui lui permet de se libérer du but Jouer et de mettre ainsi les choses au net dans son esprit. Ce n'est pas alors un super-système "mettre de l'ordre dans l'esprit en supprimant une tentation" qui intervient. Cet acte de destruction n'exprime, selon Minsky, que la frustration de ne pas atteindre un objectif. Les choses sont ainsi clarifiées *a posteriori*. Le fait que l'enfant finisse par adopter une conduite plutôt qu'une autre ne traduit donc pas forcément une organisation mentale hiérarchique. Tel Alexandre tranchant le noeud gordien, l'enfant qui détruit sa tour ne résout pas un problème, pas plus qu'il ne le dépasse; il le supprime<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Quant aux problèmes relationnels et interpersonnels, ils peuvent aussi être supprimés. Deux stratégies sont ici particulièrement élémentaires. Tout d'abord, comme le remarque très judicieusement Koestler (1979), "la manière la plus simple de vaincre l'adversaire [aux échecs] est de lui donner un bon coup de massue sur la tête". (La question de savoir pourquoi cette stratégie

Il arrive fréquemment, dans la vie de tous les jours, que des "programmes" contradictoires soient activés ensemble, pour reprendre le langage de Minsky. Lorsque chacun de ces programmes fait partie d'un tout qui engage de multiples aspects de l'individu, on parlera d'opposition entre sous-mois. Comme dans le cas des programmes de Minsky, les contradictions entre sous-mois ne sont pas toujours réglées par un sous-moi intégrateur ou central. La contradiction peut être réglée par une impulsion, par l'émergence d'une conduite nouvelle, ou par l'adoption d'une norme sociale.

Les sous-mois sont aussi à distinguer de la métaphore de l'individu en tant que société ou que groupe social, où l'irrationalité se ramènerait à un "effet d'agrégation". Bresson (1965) exprime ce point de vue de la manière suivante:

"Comme dans la thèse psychanalytique d'une pluralité d'instances, d'un *ça* et d'un *sous-moi*, on pourra considérer que tout se passe comme si un même sujet était l'amalgame d'une pluralité de votants: conflits et intransitivités sont alors explicables par le théorème d'Arrow et sont l'expression d'un "effet Condorcet"... Reste que cette description soulève... le problème de sa réfutabilité".

Le problème est en effet qu'une instance n'est pas un individu, et qu'on ne voit pas qui déciderait d'appliquer une procédure démocratique, ni qui ferait le décompte des voix. Bien entendu, on pourrait imaginer que la préférence d'un individu pour  $x$  par rapport à  $y$  est d'autant plus intense que davantage de ses propres instances préfèrent  $x$  à  $y$ . Mais nous retombons sur des conceptions *a priori*. On définit la préférence du tout par la préférence de la majorité des parties, mais sans qu'on puisse constater quoi que ce soit quant aux parties. Qui plus est, on

---

n'est pas plus souvent appliquée reste un des problèmes fondamentaux de la sociologie, cf. Stark, 1976-1983.) Ensuite, on peut simplement se retirer du groupe social qui fait problème pour soi. C'est la stratégie de l'*exit* (Hirschman, 1972).



confond des instances avec des systèmes de valeurs. La différence est d'ordre ontologique: les systèmes de valeurs sont des systèmes de propriétés, ils se caractérisent par des interdépendances, tandis que les instances sont des choses, elles interagissent.

S'il fallait une métaphore sociale, je préférerais celle de coalitions, d'intrigues, de brigues, de malentendus, de communication ironique, etc. Dans cet ordre d'idées, l'absence de rationalité ne serait pas due à des paradoxes d'agrégation tels que l'effet Condorcet. Ce serait sur la coordination (y compris la communication) entre les instances, ou sous-mois, qu'il faudrait porter l'attention. Une telle approche, à laquelle des chercheurs comme Dupuy, Elster, ou Minsky ont beaucoup contribué, devrait conduire à réévaluer les théories sociologiques sur la dynamique sociale, ainsi que les recommandations que propose la théorie économique quant à la régulation sociale.

Dans mon idée, la personnalité émerge de l'interaction entre sous-mois. Ces interactions peuvent conduire à différents équilibres, qui sont autant de facettes de la personnalité, ou de sous-personnalités. Il faut donc distinguer sous-mois et sous-personnalités. Une sous-personnalité (ou "la" personnalité au temps  $t$ ) émerge d'une certaine organisation des sous-mois. Un sous-moi est un système d'attitudes, de valeurs, de conduites interconnectées. Il y a des sous-mois cohérents et fortement intégrés (le sous-moi cognitif ou le sous-moi moral, par exemple), et d'autres qui sont faiblement intégrés et peu autonomes, tel que le sous-moi affectif. Sous-mois et sous-personnalités ne sont pas toujours faciles à distinguer; en particulier, lorsqu'un sous-moi prend le contrôle des autres, il peut se confondre avec la sous-personnalité. Par exemple, lorsque le sous-moi cognitif prend le contrôle, l'individu a tendance à intellectualiser. Lorsque cette tendance domine la personne et persiste, on parlera de sous-personnalité intellectualiste. Quant au sous-moi impulsif d'Elster (1989b), il ne pourrait être considéré comme une sous-person-

nalité que s'il entraînait avec lui toute la personne, c'est-à-dire s'il affectait les sentiments, les attitudes, les croyances de l'individu en question, ses représentations sociales, sa vision du monde, voire son style d'intelligence et son identité. Il faut en tout cas distinguer un sous-moi momentanément dominateur — comme le sous-moi impulsif d'Elster — d'un sous-moi fortement connecté avec les autres sous-mois. Cette distinction pourtant, les psychologues mentionnés ci-dessus ne la font pas. Elster non plus.

Remarquons encore que la conscience n'est pas un sous-moi, car, même si elle renforce l'autonomie individuelle, elle ne constitue pas par elle-même une entité, et n'est pas elle-même autonome. Elle émerge de l'activité du cerveau, et en particulier de l'interaction entre les sous-mois (réels), et les détermine en retour (mais ne les contrôle pas)<sup>1</sup>. Il s'agit d'une instance de guidage. Quant à l'inconscient, il ne s'agit pas non plus d'un sous-moi car son degré d'intégration est très faible. Il joue par rapport aux sous-mois le rôle d'environnement.

### **Sous-mois et faiblesse de la volonté**

Elster (1989b) est sans doute celui qui a le plus fait pour populariser la notion de sous-moi dans les sciences sociales. C'est *via* les sous-mois qu'il analyse la volonté et la faiblesse de la volonté. Il revient souvent sur l'exemple d'Ulysse qui anticipe et contourne la faiblesse de sa propre volonté. Schelling (1960:24-25) avait ouvert la voie à ce type d'analyse en étudiant le *self-commitment*, c'est-à-dire un engagement individuel irréversible ayant pour but de protéger l'individu contre ses propres revirements. Si, par exemple, un individu souhaite acheter 800'000 francs une maison offerte pour un million à la vente, il peut s'engager formellement et irrévocablement à verser

<sup>1</sup> Sur la distinction entre détermination et contrôle, cf. Moessinger, 1991.

par exemple 400'000 francs à un tiers (par exemple à la suite d'un pari) s'il paie cette maison plus de 800'000 francs. Grâce à ce subterfuge, il se permet à lui-même d'être inflexible (et de rendre cette inflexibilité vraisemblable pour le vendeur).

Pour Elster, les sous-mois se résument essentiellement à des désirs plus ou moins conscients ou à des impulsions. Par exemple, Ulysse désire vivre et sait que dans certaines circonstances, il est victime d'une obscure impulsion qui peut menacer sa vie. Peut-on parler d'un sous-moi volontaire et d'un sous-moi impulsif? Dans la mesure où les sous-mois se réfèrent à un système de désirs, d'attitudes, de croyances ou de traits de personnalité, il faut chercher à montrer ces interdépendances, faute de quoi la notion de sous-moi reste un peu métaphorique. Ces interdépendances mettent en évidence des problèmes de prise de conscience, des occultations de désirs, de la complicité avec soi-même, de la duplicité, et d'autres jeux qui se jouent dans les interdépendances entre sous-mois et dans les relations entre la personnalité et les sous-mois. Voyons cela par un exemple.

Dans *La conscience de Zeno* Italo Svevo (1990) met en scène un personnage, Zeno, le narrateur, qui se raconte avec finesse et sans complaisance, comme s'il se faisait le secrétaire désabusé de ses propres pensées. Zeno cherche à arrêter de fumer; il sait qu'il doit être inflexible. Il se fixe alors, comme beaucoup de fumeurs, une limite, disons le 31 décembre à minuit, limite au-delà de laquelle il s'interdit toute cigarette. Cette limite, en même temps qu'elle l'angoisse (ou parce qu'elle l'angoisse) donne d'avantage d'importance à ses derniers paquets de cigarettes. Il compte les jours qui lui restent, le nombre de paquets qu'il peut encore fumer. C'est avec une fébrilité croissante qu'il fume ses derniers paquets. Arrive le 31 décembre, si attendu parce qu'il est craint, et arrive la dernière cigarette. Le paradoxe est alors que cette dernière cigarette est si attendue que le plaisir est à son comble. Puis, Zeno sombre dans la mélancolie, et quelques jours après cette dernière cigarette, se remet à fumer tout en se fixant très

vite une nouvelle date pour arrêter de fumer. Recommence alors le scénario ci-dessus.

Les mois et les années s'écoulent, le scénario se répète: Zeno se fixe une date, il va fébrilement vers la fameuse dernière cigarette, puis recommence. Il apparaît, à la lecture de Svevo, que Zeno n'est pas dupe, qu'il est en quelque sorte complice de lui-même.

Voyons cela de plus près et imaginons deux sous-mois, A et B. Admettons que A cherche authentiquement à arrêter de fumer, B préférant se laisser aller à fumer. Imaginons qu'au début, A soit sincère et qu'il pense véritablement réussir à dominer B. Mais il y a une conséquence inattendue: en posant une limite à B, A renforce le plaisir de B. A et B deviennent alors en quelque sorte complices, B a besoin de A pour renforcer son plaisir, mais il a besoin d'un A autoritaire et intransigeant. A est d'accord de jouer ce jeu pour faire plaisir à B mais "jouer" suppose déjà une duplicité entre celui qui est et celui qui joue. En d'autres termes, A se scinde en deux sous-mois A<sub>1</sub> et A<sub>2</sub>, l'un, A<sub>1</sub>, bien décidé à faire céder B, l'autre, A<sub>2</sub>, complice de B. Dans la mesure où A<sub>1</sub> "joue" à être inflexible, le "vrai" Zeno tend à être dirigé par A<sub>2</sub>, le sous-moi qui ne joue pas. Mais il est plausible que le contrôle passe de l'un à l'autre et que A<sub>1</sub> et A<sub>2</sub> ne communiquent pas, ou mal. Quand A<sub>1</sub> l'emporte, Zeno oublie A<sub>2</sub> et vice versa.

Il se peut aussi qu'émerge une nouvelle instance supérieure C qui observe, désabusée, le manège des deux ou des trois autres instances, intervenant éventuellement pour poursuivre le jeu ou l'interrompre. Notons que, pour que le jeu fonctionne, il faut que B soit dupe de A<sub>1</sub>. C'est parce que Zeno organise une certaine mise en scène de A<sub>1</sub>, annonçant pompeusement autour de lui qu'il va cesser de fumer et insistant sur son extraordinaire vaillance, que B lui-même se laisse prendre. Mais, bien entendu, cela ne peut marcher indéfiniment car l'excitation cesserait si B savait que tout cela n'est qu'une mise en scène. Le soufflé retomberait.

Tout se passe, dans le roman de Svevo, comme si Zeno était conscient de ce risque. En effet, Zeno finit par demander à un de ses amis médecins de le faire enfermer dans une clinique afin d'éviter qu'il se remette immédiatement à fumer (et surtout afin de montrer à B, qui est un peu sceptique, ou un peu naïf, que cette fois est la bonne, qu'il se soumet vraiment à A<sub>1</sub>, qu'il va être inflexible, et aussi, mais plus indirectement, que B a avantage à avoir peur puisque cela lui procure du plaisir).

Et, bien entendu, une fois la date limite passée, toute cette organisation mentale perd son sens. Ce qui, au départ, était partiellement fondé (pour A) sur un "véritable" désir d'arrêter de fumer ayant été largement détourné au profit du sous-moi fumeur (c'est-à-dire au profit de B, via les relations entre A<sub>1</sub> et A<sub>2</sub>), le fait d'arrêter de fumer ne satisfait que très partiellement, et insuffisamment, Zeno. Il se fait donc enfermer dans la clinique, avec, bien entendu, interdiction de fumer. Il s'y ennuie très vite, et, dès le premier soir, demande à l'infirmière chargée de le surveiller, d'aller lui acheter du whisky. N'ayant pas d'instructions lui interdisant de le faire, elle y va. A son retour, Zeno lui parle; ils sympathisent, boivent ensemble un verre de whisky, puis deux, puis trois. L'infirmière est saoule. Zeno lui demande alors la clé de sa chambre. Il sort et va s'acheter un paquet de cigarettes.

En racontant cela, Zeno ne laisse entrevoir aucune culpabilité, il se fait le secrétaire amusé et résigné de ses propres conduites. Tout se passe comme s'il avait abdiqué, ou comme s'il observait à distance le jeu de ses sous-mois. Sans doute pourrait-on dire que Zeno a deux personnalités<sup>1</sup>: l'une qui joue à arrêter de fumer, l'autre qui ne joue pas et qui déprime. La première personnalité, fluctuante mais durable, met en scène un Zeno en équilibre avec son environnement et relativement serein, la seconde, bien que

<sup>1</sup>Cf. plus loin "Identité et multiplicité de la personne", p.106-108.

moins contradictoire, est très peu durable, et correspond à un Zeno désespéré.

On ne saurait parler de maximisation dans le cas de Zeno, car pour qu'il y ait maximisation, il faut qu'il y ait *un* individu qui suive un but. Ce qui est en cause ici n'est pas tant le fait que les buts changent (on pourrait toujours dire, dans ce cas, mais ce serait un principe ou un *a priori*, que Zeno suit un but), mais le fait que *Zeno lui-même* change. Il ne saurait y avoir de maximisation individuelle s'il n'y a pas d'individu, ou plutôt de notion stable d'individu. Pour que des valeurs puissent être "attachées" à l'individu, comme dit Ricoeur (1949), il faut pouvoir les attacher quelque part.

Revenons à l'exemple mentionné plus haut du joueur qui signe sa propre interdiction de casino. Si un tel joueur, pris par le démon du jeu, se présente à l'entrée d'un casino français pendant le temps de l'interdiction qu'il s'est lui-même assignée, il se verra fermement mais poliment — et peut-être de manière un peu narquoise — refuser l'entrée. Imaginons un tel joueur qui, un soir de déroute, se présente à la porte d'un casino. L'employé qui le reçoit peut savoir que cet individu est composé d'un sous-moi "supérieur" au sous-moi joueur qui en ce moment contrôle l'individu (en tous cas ses déplacements, et sans doute ses attitudes, ses justifications, etc.). Imaginons que cet employé lui livre ses pensées. Il dirait à peu près ceci :

“- Cher Monsieur, vous savez très bien que votre sous-moi raisonnable (appelons-le A) ne souhaite pas que votre sous-moi joueur (B) prenne le dessus, bien qu'en ce moment vous (votre personne) soyez sous l'emprise de votre passion (B). Permettez-moi de vous dire que je suis tout de même surpris de vous trouver ici. Vous (A) ne pouvez cependant manquer de savoir que la porte vous sera fermée. Je dois donc supposer que vous (A) êtes tellement obnubilé par vous-même (B) que l'information la plus élémentaire — à savoir que vous êtes interdit de casino — est occultée ou déformée. Mais il y a peut-être plus. Peut-être éprouvez-vous (il faut imaginer une autre instance, disons C) un plaisir secret à vous faire rejeter.”

On pense évidemment au cas d'Ulysse. Comme le joueur ci-dessus, Ulysse anticipe un changement de personnalité (ou un changement dans l'organisation de ses sous-mois), et demande d'avance qu'on ne l'écoute pas lorsqu'il demandera à être détaché. Le joueur anticipe un tel changement et, en signant l'interdiction, demande qu'on ne l'écoute pas. Au moment où l'individu entre dans le casino, la situation est différente. Voyons cela de plus près, et revenons pour cela en arrière, avant la remontrance de l'employé du casino. Il est plausible que notre joueur n'a aucune intention d'aller jouer. S'il se dirige du côté du casino, c'est qu'il apprécie cette promenade. Quand il décide d'entrer dans le hall du casino, il n'a toujours pas l'intention d'y aller jouer. Il souhaite simplement se remettre en mémoire l'ambiance d'un casino; c'est un petit plaisir qu'il peut encore se permettre. *A ce moment, et de son point de vue*, il reste parfaitement cohérent et maître de lui. Une fois dans le hall, il décide d'entrer dans la salle de jeu, non pas pour jouer, mais encore une fois pour l'ambiance, le bruit, les odeurs. Oh, il n'y restera pas plus de quelques instants, c'est à peine si on s'apercevra qu'il y est allé. Parce qu'il n'a pas l'intention de jouer, il reste de son point de vue parfaitement maître de lui. Il entre. L'employé l'arrête, et lui assène les remarques ci-dessus, si profondément désobligeantes et injustes!

En termes de sous-mois, on dira que le sous-moi joueur a pris le dessus. Dans le langage de l'acrasie, on parlera d'un individu victime d'une impulsion. Le problème se complique cependant lorsqu'on se demande à partir de quel moment le changement a eu lieu. La volonté a-t-elle cédé au moment où l'individu s'est dirigé du côté du casino? Au moment où il est entré dans le hall? Lorsqu'il a voulu entrer dans la salle de jeux? Et comment mettre en évidence ce changement compte tenu du fait que pour l'individu lui-même, il n'y a pas eu de changement; il n'a cédé à aucune impulsion, il est resté maître de lui de bout en bout. Encore une fois, lorsqu'il se promène du côté du casino, il est persuadé qu'il a la force de rentrer chez lui quand il le souhaitera

(il l'a peut-être déjà fait antérieurement). Cette idée le renforce dans l'impression qu'il est maître de lui. Il y a là une sorte de modification d'identité où il se donne à lui-même l'impression d'être autonome, en quelque sorte pour compenser son manque d'autonomie. C'est cette auto-modification de son identité qui va le conduire à sa conduite non-rationnelle.

L'alcoolique est victime de cette même auto-modification, qui se perçoit comme maître de lui. L'alcoolique (non conscient de son état) pense qu'il pourrait ne pas boire, et cela lui donne l'impression d'une maîtrise de lui qui, en quelque sorte, l'autorise à boire. Cette impression n'est pas infirmée par le fait d'avoir bu, puisque ce que l'individu a bu lui paraît résulter d'actes volontaires.

Pour maintenir l'analogie avec le joueur qui souhaite cesser de jouer, il faut imaginer que notre alcoolique, lorsqu'il est en "pleine possession de ses moyens" (une notion qui reste à définir), souhaite cesser de boire. Il y a donc contradiction entre ce qu'il souhaite dans cet état et ce qu'il fera plus tard. Il n'y a cependant aucune contradiction de son point de vue, ni aucune rupture dans ses désirs, ses valeurs ou dans son identité. Cet apparent dilemme conduit à distinguer l'organisation des sous-mois de l'autoréglage de l'individu et de la conscience de cet autoréglage.

Ce type de non-rationalité se retrouve dans les conduites de tous les jours, et ne concerne pas que les alcooliques ou les joueurs invétérés. Les travaux portant sur la réduction de la dissonance, et particulièrement sur la réduction de la dissonance post-décisionnelle, mettent en évidence des changements d'identité dans des situations très fréquentes et très variables. On se rappelle, par exemple les travaux de Freedman et Fraser (1966), mettant en évidence les changements d'identité faisant suite à des actes assez banals tels que signer une pétition, coller une petite affichette sur sa porte, ou envoyer un cv à un employeur potentiel. L'individu se perçoit soudain comme concerné par des problèmes qui le laissaient auparavant indifférent.



Revenons brièvement sur la question de savoir de quoi on parle quand on parle de sous-moi. C'est une question d'analyse sémantique (scientifique et non pas linguistique). Au lieu de parler de sous-mois, comme je l'ai fait ici à propos de Zeno, on aurait pu parler de dispositions, de traits de caractère, peut-être de facettes de la personnalité. Au lieu de parler d'instances, on aurait pu parler de tendances. Cependant, bien que la distinction entre instances et tendances soit importante du point de vue ontologique (les instances sont des choses, les tendances sont des propriétés), elle s'estompe un peu dans la pratique de la recherche. En effet, d'un point de vue méthodologique, les sous-mois s'abordent *via* des propriétés individuelles telles que des opinions ou des attitudes.

### **La double contrainte (*double-bind*)**

Les exemples ci-dessus mettent en évidence le fait que des fluctuations dans l'organisation des sous-mois conduisent à des problèmes d'identité. Ces problèmes d'identité apparaissent à l'individu lorsqu'il se pose des questions du type: "Qui suis-je, moi qui...?" ou "suis-je maître de moi-même?". Ces questions sont à distinguer de la question: "Quelle est ma vraie personnalité?". Tandis que la personnalité est un ensemble de propriétés qui émerge du fonctionnement des sous-mois, l'identité se réfère à l'instance de contrôle, et à l'idée que l'individu lui-même se fait de la cohérence et de la permanence de cette instance. Le fonctionnement de cette instance, ou plutôt son mauvais fonctionnement, est souvent illustré par le cas de la double contrainte. Rappelons que, dans ce cas, une intention se retourne contre elle-même, un souhait rend impossible ce qui est souhaité. Par exemple, l'intention d'être spontané rend impossible la spontanéité (tel était le dilemme de Stendhal, cf. Elster, 1989c).

Sluzki et Veron (1981) discutent le cas d'un étudiant qui éprouve d'énormes difficultés à se brosser les dents. Il fait tout

pour retarder, et finalement éviter, le brossage des dents. Il qualifie lui-même son comportement d'irrationnel. Le thérapeute qui s'occupait de cet étudiant a noté que, lorsqu'il était enfant, ses parents lui envoyaient un double message:

"D'abord: "Tu dois te brosser les dents", et ensuite: Le fait de vouloir se brosser les dents est une attitude adulte, et par conséquent indépendante et digne de louanges. Ces deux messages se réduisent au paradoxe: "Fais exactement ce que nous te disons, mais fais-le de ta propre initiative", et pourraient être explicités de la manière suivante: "Si tu n'obéis pas, nous serons en colère contre toi, mais si tu n'obéis que parce que nous tel le disons, nous serons aussi en colère, parce que tu devrais être indépendant".

Dans l'hypothèse des auteurs, le blocage dû à la double contrainte se serait maintenu jusqu'à l'âge adulte. Quoi qu'il en soit, il faut noter que la faiblesse de la volonté, ou ce qui apparaît ici comme tel, prend un éclairage nouveau. Tandis que dans le cas de l'acrasie, les intentions sont paralysées par les impulsions, c'est ici au niveau des intentions mêmes que se situe le blocage. Dans le langage des auteurs, l'injonction "sois indépendant!" crée une situation intenable "parce qu'elle exige qu'une source externe soit confondue avec une source interne." On pourrait dire aussi que la capacité d'autorégulation de l'individu (dans le contexte du brossage des dents) est perturbée.

"Sois indépendant" correspond pour l'individu à une instance de type A, divisée en une instance A<sub>1</sub> (source normative interne, volonté) et une instance A<sub>2</sub> (source externe) opposée mais étroitement liée à A<sub>1</sub>. A ne distingue pas, ou mal, entre A<sub>1</sub> et A<sub>2</sub>. Même s'il agit spontanément, rien ne lui permet d'exclure l'oeuvre de A<sub>2</sub>. Rien ne lui permet d'identifier A<sub>1</sub>. Or A<sub>1</sub> condamne A<sub>2</sub>. Ainsi, chaque fois qu'il agit, A condamne sa propre action. Se condamnant, A condamne aussi bien A<sub>1</sub> que A<sub>2</sub>.

D'où vient cette étrange confusion? Pour ce qui est de la double contrainte décrite ci-dessus, il semble qu'elle soit conditionnée par l'éducation. C'est en tous cas ce que nous laissent

entendre Sluzki et Veron. Par ailleurs, Bateson (1979), insistant sur la parenté entre le *double bind* et la schizophrénie, laisse entrevoir une possible origine génétique à la tendance à éprouver une telle confusion. Mais on peut aussi voir la double contrainte dans le cadre de déterminations sociales. C'est ainsi que pour Zinoviev (analysé par Elster, 1990), il semble que ce soit la société soviétique elle-même qui ait été créatrice de *double bind* chez ses membres. Dans les *Hauteurs béantes*, il montre par exemple comment le système soviétique conduisait les dissidents à s'ajuster, ne serait-ce que pour pouvoir exister en tant que dissidents. C'est ainsi qu'ils étaient à la fois des dissidents et des espèces d'arrivistes. Comme le dit Zinoviev (cité par Elster, 1990),

“Au fur et à mesure qu'il surmonte les résistances, l'homme prend peu à peu une forme qui s'approche de l'individu standard de cette société. Sinon, il ne parvient pas à se faufiler dans les fissures de tous les obstacles. L'homme croit qu'il garde son individualité de créateur et qu'il réalise ses idéaux. Mais, en réalité, il se conforme progressivement à un standard.”

Comme le dit Elster (1990:95), les dissidents confondaient l'absence de désir de s'adapter avec le désir de ne pas s'adapter. D'où des problèmes d'identité, similaires à ceux que nous analyserons au paragraphe suivant.

Pour Dupuy (1982), le *double bind* est lié à l'auto référence. Il consiste à dire *non-p* parce qu'on dit *p*<sup>1</sup>. Quand Epiménide déclare que tous les Crétois sont des menteurs, cette affirmation fait de lui un menteur parce qu'il dit la vérité, ou fait de lui quelqu'un qui dit la vérité parce qu'il ment. Tout dépend du point de départ choisi. Mais ce qui est un paradoxe logique ne l'est plus dans la réalité psychologique. Quand Epiménide dit "*je mens*", il n'est pas évident qu'Epiménide et *je* se réfèrent exactement à la même entité. Il est possible qu'Epiménide dise qu'il est menteur

<sup>1</sup>Ce point est illustré, sur un mode comique, par Smullyan (1980).

sans y croire lui-même. Peut-être ne sait-il pas lui-même s'il y croit. Ces formulations montrent qu'il faut distinguer entre (au moins) deux entités, Epiménide et l'idée qu'Epiménide a de lui-même (en tant que locuteur et dans des circonstances particulières). Bien entendu, lorsque le sujet lui-même confond les entités, il y a *double bind* pour lui, en tout cas tant qu'il est victime de cette confusion.

Ce qui apparaît ici, c'est que la double contrainte est davantage liée à l'identité et à la pluralité des instances de contrôle qu'à la multiplicité des facettes de la personnalité. Certes, il y a entre identité et personnalité une frontière imprécise et une intersection commune. Le langage de la multiplicité des instances, adopté ci-dessus, permet de faire le lien entre ces deux notions. Il n'en reste pas moins que l'identité est étroitement liée à la réflexion sur soi<sup>1</sup>, tandis que la personnalité inclut des propriétés indépendantes de toute réflexion sur soi.

### **Identité et multiplicité de la personne**

Le concept de sous-moi étant un peu flou, il n'est pas facile de le délimiter, ni de le mettre à l'épreuve des faits. Il faut cependant, on l'a vu, distinguer sous-moi et personnalité, un sous-moi étant un sous-système de la personnalité. Une autre distinction, inévitablement un peu arbitraire, prend maintenant une certaine importance, qui opère entre les changements d'une même personnalité et les passages d'une personnalité à une autre (dans le cas de personnalités multiples). Sans doute chaque personnalité d'un même individu (à personnalités multiples) forme-t-elle une totalité mieux intégrée que les différentes facettes d'une même personnalité. Cependant, des facettes très

<sup>1</sup>En particulier à la vision qu'a l'individu lui-même de sa cohérence personnelle et de son projet existentiel. Comme l'observent Zavalloni et Louis-Guérin (1984), une telle réflexion active dans les limbes de la conscience une "pensée de fond", qui a une forte résonance affective.

différenciées d'une personne peuvent ressembler à des personnalités multiples. Dans un cas comme dans l'autre, la personnalité s'organise en plusieurs équilibres relativement stables.

Chez la plupart des individus, il semble qu'il y a quelque chose qui fait la continuité de la personne, même si ce quelque chose est difficile à définir. En revanche, dans les cas de "personnalités multiples", il n'y a pas ou très peu de continuité entre les différents états ou "personnalités" d'un même individu, que cet individu soit vu de l'intérieur (par lui-même) ou de l'extérieur. Le cas du Dr Jekyll et Mr Hyde constitue sans doute l'illustration la plus connue des personnalités multiples. On a souvent relevé que, dans ce cas, les différentes personnalités sont très contrastées; quand il y en a deux, l'une est par exemple très extravertie, l'autre très introvertie. La question de savoir qui est la personne qui abrite ces personnalités multiples n'a pas beaucoup de sens car cette personne n'existe pas (ou très peu), elle est soit l'une soit l'autre de ces personnalités.

On a observé de nombreux cas de personnalités multiples (McKellar, 1979; Aldridge-Morris, 1991). On considère qu'un individu peut abriter jusqu'à une dizaine, voire une vingtaine, de personnalités différentes<sup>1</sup> — avec leurs propres souvenirs, leurs attitudes, leur vocabulaire, leur accent, etc. Il y a jusqu'au quotient intellectuel qui change d'une personnalité à l'autre. Les cas les plus fréquents semblent cependant être ceux d'une double personnalité.

Les personnalités peuvent se connaître ou s'ignorer. Dans le cas le plus fréquent, il y a amnésie dans un sens, c'est-à-dire que la personnalité X connaît la personnalité Y, tandis qu'Y ignore X. Il arrive souvent que X considère la personnalité Y comme

<sup>1</sup>La question du nombre de (sous-)personnalités est cependant peu pertinente dans la mesure où la notion même de personnalité multiple n'est pas très claire, et où les diagnostics diffèrent sensiblement d'un spécialiste à l'autre (Aldridge-Morris, 1992).

totaletement extérieure, par exemple comme un esprit ou une réincarnation (Ellenberger, 1970).

Les personnalités multiples sont à distinguer de ce qu'on pourrait appeler les états d'âme. Un individu peut être tour à tour chaleureux et réservé, dominateur et soumis, etc., sans pour autant qu'il passe d'une personnalité à l'autre. Cependant, chacun de ces états d'âme forme un tout qui inclut la posture, la voix, les attitudes, voire les opinions. Ce qui différencie cependant une personnalité d'un état d'âme, c'est qu'un individu qui a (est dans) un état d'âme peut encore se rattacher à ses souvenirs et à ses valeurs, même s'ils ont pris naissance dans d'autres états d'âme, et maintenir une certaine cohérence. La différence porte donc sur la cohésion (ou l'intégration) des sous-mois, et sur la communication entre les parties qui composent le moi ou la personne.

Bien entendu, cette différence devrait être précisée. Il faudrait aussi distinguer personnalités multiples et schizophrénie. Si j'en crois Weakland (1981), ce qui frappe chez le schizophrène, c'est le décalage entre ce qu'il dit et ce qu'il fait, et entre ce qu'il dit et ce qu'il dit qu'il dit. Il ne s'agit pas cependant exactement de personnalités un peu déconnectées. Dans le cas des personnalités multiples, chaque personnalité forme un tout relativement intégré, et il y a passage de l'une à l'autre, tandis que la schizophrénie, comme dans le cas de la double contrainte, est d'avantage une perturbation de la fonction de contrôle de la personne, qui est à la fois partout et nulle part. La schizophrénie semble être plutôt une désintégration de la personne qu'un ensemble de sous-personnalités relativement autonomes.

### **La société de l'esprit**

Minsky adopte une perspective quelque peu différente de celle des sous-mois. Suivant Minsky (1988), on peut imaginer que nous commençons par choisir ce que nous voulons faire, et qu'ensuite nous le faisons (ou plutôt le faisons faire, comme il

dit, dans la mesure où ce n'est pas la même instance qui choisit et qui exécute). Il y a là une idée plausible. En tout cas, c'est un fait que nous nous trouvons souvent dans des situations où nous ne faisons pas ce que nous avons décidé de faire, où nous nous en voulons de ne pas le faire, où nous cherchons même à nous punir de ne pas l'avoir fait.

Comment peut-on s'en vouloir à soi-même? Ici encore, on peut être tenté de résoudre le problème *a priori*, en postulant deux entités différentes, l'une en voulant à l'autre ou cherchant à la punir. Une telle approche peut être intéressante à titre heuristique. Elle conduit à s'interroger sur l'éventuelle hiérarchie qui lie ces entités, sur la qualité de leur communication, et sur leur capacité à utiliser ou à exploiter d'autres instances.

Pour montrer que ces instances ne sont pas hiérarchisées (il n'y a pas de moi permanent central), Minsky donne un exemple des astuces de la volonté :

“J'essayais de me concentrer sur un problème donné, et je commençais à en avoir assez et à m'endormir. Alors j'ai imaginé qu'un de mes concurrents, le Professeur Challenger, allait résoudre ce même problème. L'envie rageuse de priver Challenger de cette réussite m'a permis de travailler encore un moment.”

Dans l'interprétation de Minsky, la volonté (il parle de l'agent Travail) a exploité la colère (ou l'agent Colère) pour paralyser le sommeil (l'agent Sommeil). Ce qu'il veut montrer, c'est que, si la volonté commandait au sommeil (si la volonté était le supérieur du sommeil), elle n'aurait pas besoin de recourir à la ruse de la colère pour paralyser le sommeil; elle pourrait directement suspendre le sommeil.

Dans le même ordre d'idées, Minsky note qu'on doit parfois se promettre des récompenses pour parvenir à faire ce qu'on a décidé de faire. On se dira par exemple: “Si je parviens à exécuter ce projet, j'aurai plus de temps pour autre chose”. Or le fait qu'on

cherche ainsi à s'acheter soi-même traduit le fait que le moi volontaire n'est pas très dominateur.

Comme le note Minsky, une espèce faite d'individus très volontaires serait vouée à la disparition: "Une espèce qui pourrait tout bonnement supprimer la faim ou la douleur [ou le sommeil] s'éteindrait très rapidement". En extrapolant quelque peu, on pourrait dire qu'un moi composé d'instances très hiérarchisées serait dangereux pour lui-même<sup>1</sup>. Par ailleurs, des sous-mois très hiérarchisés, c'est-à-dire peu autonomes, devraient être contrôlés par un sous-moi central très puissant (en termes de capacité de traitement de l'information), et très bien informé<sup>2</sup>.

Les conceptions de Minsky sont assez proches de celles des sous-mois multiples d'Elster. Il me paraît qu'il y a cependant entre ces deux approches une différence d'ordre ontologique. Pour Minsky, qui est un spécialiste de l'intelligence artificielle, et qui cherche à mettre au point des programmes qui tendent à imiter les conduites naturelles, les agents sont des sous-programmes, c'est-à-dire qu'ils font partie du *software*. Les questions qu'il se pose sont de savoir par exemple quel sous-programme va activer ou désactiver tel autre, à la suite de quoi et comment. Bien qu'Elster ne s'attarde pas sur les questions ontologiques, on peut interpréter ses sous-mois comme des parties de la personnalité. Dans ce sens, ils feraient partie du *hardware*.

<sup>1</sup>Notons qu'il ne s'agit pas ici de l'opposition entre "les tendances orgastiques et ascétiques" (Simmel, 1990) [car d'une part l'orgie peut être organisée de manière obsessionnelle, et, d'autre part, l'ascèse peut résulter d'un aveuglement], ni de celle qui fait que la cigale et la fourmi donnent à leur vie des sens si différents (Suits, 1978).

<sup>2</sup>C'est à peu près cela que Giraudoux (1939) fait dire à un de ses personnages dans *Ondine*: "Depuis que vous m'avez quitté, Ondine, tout ce que mon corps faisait par lui-même, je dois le faire par ordre... C'est une organisation fatigante. Je dois superviser mes 5 sens, 200 os, mille muscles. Un moment d'inattention et j'oublie de respirer."



Minsky fait souvent des analogies entre l'intelligence mécanique d'un ordinateur et le fonctionnement d'un groupe social. Par exemple:

- “L'établissement d'une société, qu'elle soit humaine ou mécanique, demande qu'elle réponde à des questions comme:
- quels agents choisissent qui fera quoi?
  - qui décidera des tâches à effectuer?
  - qui décide des efforts à faire?
  - comment les conflits sont-ils résolus?”

Cette analogie entre sous-mois et sous-programmes trouve ses limites dans le fait que le cerveau humain n'est pas divisé entre un *hardware* et un *software* extérieur à celui-ci. L'analogie entre la pensée et le *software* est trompeuse dans la mesure où la pensée émerge de l'activité même du cerveau (tandis que le *software* n'émerge pas de l'activité du *hardware*). La position de Minsky, comme celle des cognitivistes, conduit donc au dualisme (où l'esprit est extérieur au cerveau). Cela nous éloigne quelque peu de la problématique des sous-mois telle qu'elle est présentée ici.

Rappelons en effet qu'un sous-moi se reconnaît à une certaine interdépendance de conduites, interdépendance dont on fait l'hypothèse qu'elle correspond à une certaine intégration (ou connectivité) d'un sous-système neuronique. Ces sous-systèmes sont eux-mêmes interconnectés. Les connexions entre ces sous-systèmes peuvent être de type hiérarchique ou non-hiérarchique. Certaines hiérarchies<sup>1</sup> peuvent s'inverser, ou, dans certaines circonstances, se déhiérarchiser, par exemple lorsque tel super-système est activé.

<sup>1</sup>Il s'agit de hiérarchies de contrôle et non pas de domination/soumission. Sur la notion de hiérarchie, cf. Bunge (1979), Pattee (1973), Weiss (1974).

### **Dissonance et identité**

Dans sa version la plus récente, la dissonance cognitive est centrée sur l'identité (Garai, 1986); il ne s'agit plus seulement d'une opposition entre conduites, ou "cognitions" comme dit Festinger (1957), ni seulement d'une opposition entre ce qu'on fait et ce qu'on estime devoir faire, mais plus spécifiquement d'une opposition entre ce que l'on fait de manière relativement autonome et celui ou celle que l'on estime (devoir) être.

Pour reprendre l'exemple de Garai, un individu qui se considère comme un musulman authentique et qui se laisse aller à boire du vin éprouvera une certaine dissonance. Il faut cependant considérer que l'identité (quel que soit le sens qu'on donne à ce terme) est à la fois floue et fluctuante. Cet individu peut par exemple se considérer comme un musulman avec certaines réserves. Il peut souhaiter, plus ou moins consciemment, que sa religion évolue sur certains points. Dès lors, son identité personnelle de musulman sera légèrement différente de son identité sociale.

Si la dissonance est liée à l'identité, et si l'identité est fluctuante et floue, la dissonance et sa réduction apparaissent comme des phénomènes plus complexes que ce que l'on avait pensé jusqu'ici.

Prenons le cas d'un individu qui se considère comme un musulman avec une différence — disons un musulman ayant vécu longtemps en Europe occidentale et ayant adopté certaines valeurs occidentales. Telle action peut entrer en dissonance avec son identité sociale de musulman, mais pas avec son identité de musulman partiellement occidentalisé. La dissonance dépend alors du point de vue. Il peut entrer en dissonance par rapport à une de ses identités seulement. Par ailleurs, ses deux identités étant quelque peu opposées, s'il réduit sa dissonance par rapport à une identité, il ne la réduit pas par rapport à l'autre. Il peut même privilégier une identité dans le but de réduire la dissonance de la manière qu'il a choisie. Il peut même éventuellement créer une

nouvelle identité afin de réduire la dissonance par rapport à cette nouvelle identité. Bref, dans la mesure où l'identité n'est pas fixe, la notion même de dissonance s'estompe.

C'est ce type de problème, dans son aspect statique, qu'Ackerlof a tenté de modéliser (1984) sous le terme de "filtres de loyauté" (loyalty filters). Il entend par là le changement de valeurs, d'identifications, voire de représentations de soi, qui fait suite à un changement d'affiliation. Il s'agit donc d'un phénomène très général, qui fait partie de la socialisation. Ackerlof simplifie ce problème, réduisant la manifestation de l'affiliation à un choix coopératif (au sens de la théorie des jeux). Il précise des hypothèses concernant le filtrage des individus loyaux (c'est-à-dire coopératifs) par les institutions, et concernant la réaction des individus à ce filtrage.

### **Faiblesse de la volonté et identité**

La question de l'intégration des conceptions du décideur, ainsi que des possibles contradictions qu'il rencontre, se retrouve dans la problématique de la faiblesse de la volonté. Aristote avait déjà remarqué que de telles conceptions pouvaient être mal coordonnées. Avant Aristote, les points de vue étaient plus utilitaristes, ou plus volontaristes. On lit dans les dialogues de Platon, par exemple dans le *Gorgias*, que Polos soutient contre Socrate que les hommes font toujours ce qu'ils souhaitent faire. Un tel raisonnement revient à dire que, si un individu a choisi  $x$  plutôt que  $y$ , c'est qu'il préfère  $x$  à  $y$  (ce qui revient à résoudre le problème en le posant). Socrate, lui, donne le contre-exemple d'un individu qui prend une potion désagréable recommandée par un médecin. Il n'en reste pas moins que, pour Socrate, tout individu vise toujours une fin qui est juste; ainsi, par exemple, dans le cas du médicament, l'individu a pour but le maintien ou l'amélioration de sa santé, et ce but est juste.

Pour Socrate donc, personne ne fait d'erreur ou de mauvais choix volontairement. La vraie volonté d'un individu est d'être heureux. Et tout homme heureux est juste. Par conséquent, un individu qui cède à une tentation ne sait pas qu'il agit mal. S'il le savait, il corrigerait son action. Pour Socrate, la faiblesse de la volonté est donc réduite à une erreur intellectuelle.

Leibniz (*Théodicée*) adopte une position encore plus intellectualiste que celle de Socrate. Pour lui, l'individu qui agit contre sa volonté est victime d'une sorte de distraction de l'entendement, disons d'un défaut de mémoire. Certes, Leibniz relève qu'il peut y avoir des distorsions entre la volonté et son accomplissement, mais si ces distorsions apparaissaient clairement au sujet, la volonté l'emporterait.

Aristote (*Éthique*, VII) s'opposera au point de vue de Socrate en insistant sur le fait qu'un individu peut sciemment agir contre sa volonté. L'individu intempérant sait où est le bien, mais il fait le mal par manque d'empire sur lui-même<sup>1</sup>, ou "acrasie". Si Aristote admet une certaine opposition entre la pensée et l'action dans le cas de la faiblesse de la volonté<sup>2</sup>, il ne l'accepte cependant pas en ce qui concerne le raisonnement. Un individu n'agit pas contre son savoir (à part dans des cas exceptionnels proches de la folie). Pour Aristote, tous les individus raisonnent toujours au mieux de leurs capacités.

Notons que dans ce débat sur l'acrasie, on trouve des affirmations du genre "l'agent" fait  $x$  intentionnellement — pourtant "il" trouve l'issue regrettable; ou encore: "il" a cédé à ses impulsions — pourtant "il" ne le souhaitait pas. Tout se passe, dans un tel discours, comme si l'agent (entre guillemets)

<sup>1</sup>Aristote donne l'exemple du personnage de Néoptolème dans le *Philoctète* de Sophocle. Néoptolème, fils d'Achille, cède à Ulysse qui l'a soudoyé pour qu'il amène Philoctète à se rendre à Troie.

<sup>2</sup>Il est vrai, cependant, qu'Aristote a un peu hésité. Par exemple, quand il donne l'exemple de la faiblesse de la volonté d'un homme ivre (*Ethique*, livre VII), il est assez proche des conceptions socratiques.

était constamment le même, comme si l'entité qui souhaite et celle qui cède étaient une seule et même entité<sup>1</sup>.

Les questions ci-dessus renvoient à celle de la responsabilité. J'ai suggéré brièvement ailleurs (1991:154-155) que, pour qu'il y ait responsabilité, il faut qu'il y ait une instance centrale, que des instances décentralisées se renverraient mutuellement la responsabilité. Mais ce n'est pas tout: l'instance centrale ne doit pas dominer "par la force", faute de quoi les autres instances ne seraient pas véritablement engagées, si l'on peut dire; elles n'assumeraient pas la décision prise par l'instance centrale. Il y a là quelque chose de difficile à préciser. D'un côté, il semble intuitivement qu'un individu est d'autant plus *responsable* qu'il est livré à des sentiments contradictoires, qu'il est, en tout cas avant de prendre sa décision, victime de conflits intérieurs. On peut penser qu'un homme qui ne serait pas victime de tels conflits serait un homme rationnel sans chair ni coeur. Un tel individu serait quelque peu a-responsable. (Cette notion d'a-responsabilité est évidemment à distinguer de l'irresponsabilité au sens juridique.) D'un autre côté, un individu qui sait immédiatement ce qu'il doit faire, sans éprouver de conflit, peut être considéré comme un homme plus accompli, plus en accord avec lui-même et avec le monde qui l'entoure, et plus responsable dans la mesure où il assume plus clairement ses choix. Si on voulait aller plus loin dans cette analyse, il faudrait distinguer différentes manières de ressentir et de dépasser, résoudre ou supprimer, les conflits intérieurs.

Le cas d'un individu qui, après un conflit intérieur, cède à ses impulsions est évidemment différent. Un tel individu n'est pas a-

<sup>1</sup>Le fait que ce thème de l'acrasie commence à intéresser les chercheurs (par ex. Rorty, 1980; Pears, 1984; Cooter, 1990; Davidson, 1991; Ogien, 1993) indique un certain intérêt pour la question de la non-rationalité individuelle. A cela s'ajoute un intérêt croissant pour le thème plus général de la volonté et de la conscience de soi (Maurin & Everett, 1990; Natsoulas, 1991; Rychlak & Rychlak, 1990).

responsable. Dans quelle mesure est-il responsable ou irresponsable? Théoriquement, il faudrait distinguer l'irresponsabilité par déconnexion des sous-mois (tout se passe comme si personne ne savait qui est responsable) de l'irresponsabilité par décentralisation des instances, où il n'y a plus véritablement de direction ni de décision, ni de capacité à décider (tout se passe comme si tout le monde se renvoyait la responsabilité). La question est alors de savoir dans quelle mesure l'individu est lui-même victime ou complice de cette déconnexion ou de cette décentralisation. Pratiquement, il est évidemment difficile de savoir si un individu est véritablement *victime* de son impulsion. En est-il davantage victime s'il n'a vécu aucun conflit intérieur? Une telle question, qui n'a pas de réponse immédiate, renvoie à l'organisation des instances.

### **Subjectivisme psychologique et unicité de l'individu**

Il y a cependant bien des spécialistes pour douter de la constance, voire de l'existence, du moi. Pour Laing (1971) par exemple, le moi est une histoire qu'*on* se raconte sur soi. Bien sûr, on pourrait alors penser que l'instance constante, c'est-à-dire celle qui raconte l'histoire, est le "on". Il n'en reste pas moins qu'une telle formule suggère qu'il faut distinguer l'histoire vraie de l'histoire racontée. Laing ajoute d'ailleurs que ce sont les autres qui vous disent qui vous êtes.

"Il arrive qu'on s'efforce de n'être pas ce qu'on 'sait' qu'on est au fond de soi-même. Il arrive qu'on s'efforce d'extirper cette identité 'étrangère' dont on a été doté ou à laquelle on a été condamné, et de créer par ses propres actes une identité pour soi-même qu'on s'acharne à faire confirmer par les autres" (Laing, 1971, p. 116).

Laing distingue entre une identité profonde et une autre qui en serait quelque peu déconnectée et qui serait vécue comme étrangère par l'individu. Il faut donc imaginer un individu qui englobe deux identités, et qui, en quelque sorte, les observe d'un

peu plus haut. On peut encore imaginer que l'une de ces identités constitue l'instance de contrôle (partiellement) souhaitée par l'individu (c'est en cela qu'elle est "profonde"). Mais on peut aussi voir cette profondeur comme une création de l'esprit, ce qui nous renvoie à la métaphore de Hume (1738), selon laquelle l'esprit (ici le moi) est "un spectacle dans un théâtre qui n'existe pas". Ici encore, le moi n'est qu'une histoire, c'est-à-dire une expérience subjective que rien ne permet d'ancrer dans la réalité. Hume parle aussi d'illusion. Poursuivant cette idée, les positivistes logiques façonneront l'idée d'un moi en tant que "fiction grammaticale"<sup>1</sup>.

De telles conceptions sont évidemment étroitement liées au subjectivisme psychologique, c'est-à-dire à une épistémologie selon laquelle il est possible de connaître une conscience individuelle, voire tel individu singulier. Pour les partisans de la psychologie scientifique, en revanche, il n'est pas possible de connaître un individu dans sa singularité et son unicité. Il y a là peut-être, entre ces deux points de vue, un malentendu. S'il est vrai que la psychologie ne permet pas d'entrer de plain pied dans l'unicité de l'individu, cela n'empêche nullement de recourir à la psychologie pour chercher à connaître et à expliquer tel ou tel individu singulier. (Sur l'impossibilité de connaître scientifiquement — voire de connaître tout court — l'absolument unique, cf. Piaget, 1965a).

<sup>1</sup>Dans *Le zéro et l'infini* Koestler (1972) raconte l'histoire de Rubachov, un individu qui ne se perçoit lui-même que n'existant que pour actualiser la mission historique du parti (qui, ici, consiste essentiellement à effectuer des purges). Il se considère comme une fiction grammaticale, la réalité étant l'histoire, le Parti, et les masses. Il est évidemment cassé par le parti auquel il a dédié sa vie, et c'est au cours de sa propre humiliation qu'il découvre que ce qu'il croyait être une fiction grammaticale, lui-même, est bien réel. Ce qu'il y a de tragique (et, bien entendu d'ironique), c'est que Rubachov découvre dans le même temps que tous les individus qu'il a liquidé et détruit étaient autre chose que des fictions grammaticales. Il est condamné à mort, et meurt au moment où il découvre qu'il vit.

Pour des raisons qui tiennent peut-être à une sorte d'anthropocentrisme, le souhait d'entrer dans l'unicité de la chose étudiée est beaucoup plus vif dans les sciences sociales et humaines que dans les sciences de la nature. L'illusion d'une "connaissance" permettant d'entrer directement dans une conscience est constamment entretenue par le désir de connaître les autres, ainsi que par une sorte d'élémentaire confusion entre soi et les autres, qui est à la base de l'identification. Cette illusion est aussi, il faut le dire, confortée par l'ignorance de la psychologie. Par ailleurs, elle est aussi entretenue par la condamnation des méthodes des sciences de la nature (à quoi s'ajoute la confusion entre science et positivisme)<sup>1</sup>.

Mais le fait qu'il n'y ait pas de véritable connaissance de l'unique n'exclut pas l'étude du moi. Et même si le moi n'était qu'une histoire sur soi, rien n'empêcherait d'étudier cette histoire, de comparer des histoires individuelles réelles, d'en chercher l'organisation, d'en délimiter les parties. Il est paradoxal que ceux qui insistent le plus sur l'irréductible unicité de l'individu sont aussi ceux qui s'intéressent le moins à la réalité du moi.

Certes, on peut penser que la connaissance *directe* de soi par soi est "herméneutique par essence", comme dit Steedman (1991). Une telle "connaissance" serait étroitement liée aux points de vue fluctuants, aux états d'âme du sujet, et serait peu sensible aux contradictions. J'observe cependant que, lorsque je cherche à me connaître, j'effectue certaines comparaisons entre moi et les autres, et entre mes conduites dans le temps. En d'autres termes, ce n'est pas exactement le même moi (ou le même soi) qui agit et qui se regarde. Par ailleurs, j'évalue ces connaissances sur moi, je cherche à dépasser les contradictions, c'est-à-dire à augmenter la connaissance que j'ai de moi. Certes, ces tentatives sont assez

<sup>1</sup>C'est une illusion à laquelle Piaget (1965a) s'attaque avec beaucoup de ferveur et de brio dans *Sagesse et illusions de la philosophie*, en particulier dans le chapitre intitulé "Le faux idéal d'une connaissance suprascientifique".



limitées, et je suis constamment victime de déformations, car le moi qui étudie et celui qui est étudié interagissent.

Le fait que nous ayons conscience de notre unicité ne nous empêche donc pas de nous penser dans la généralité. Il est vrai cependant que la conscience de l'absolue et irréductible unicité de soi, et, partant, des autres, peut conduire à des expériences assez particulières. Von Foerster (1991) raconte qu'un des ses amis, psychiatre à Vienne, s'est vu amener un jour, peu après la fin de la guerre, un patient en état de profonde dépression. Cet homme avait survécu à plusieurs camps d'extermination, dans lesquels il avait été enfermé avec sa femme. Celle-ci devait mourir quelques mois après la fin de la guerre d'une maladie contractée dans un camp. L'homme déprima. Il ne mangeait plus, ne participait plus à la vie autour de lui; il se laissait choir. Le psychiatre, après avoir longuement et vainement essayé d'entrer en contact avec lui, lui posa la question suivante: "Supposons que j'aie le pouvoir de créer une femme exactement identique à la vôtre. Vous ne verriez aucune différence; son apparence, ses goûts, ses souvenirs, tout serait exactement identique à votre femme. Me demanderiez-vous de créer une telle femme?". Il y eut un long silence. Puis l'homme dit "non". Peu après il reprenait une vie normale.

L'hypothèse du psychiatre, telle que la rapporte von Foerster, est la suivante: "Cet homme a vécu à travers le regard de sa femme. Quant elle mourut, il a cessé de voir. Mais quand il a vu qu'il était aveugle, il a pu voir". Au fond, ce que dit le psychiatre par cette métaphore de la vision, c'est que l'homme a fait le deuil de sa femme. Mais cette hypothèse ne dit pas pourquoi il a fallu passer par la fiction d'une copie parfaite de sa femme.

D'autres interprétations sont possibles. On peut par exemple penser qu'à la question du psychiatre, cet homme a sans doute été quelque peu dérouté. La femme que lui proposait le psychiatre n'était pas sa vraie femme, ou plutôt c'était bien sa femme *sauf* dans ce que celle-ci avait d'unique. Bien sûr, la question du

psychiatre n'est qu'un jeu de l'esprit. Il n'empêche que cette question lui a fait prendre conscience du fait que la différence entre sa vraie femme et sa copie, dont il ne veut pas, est infime. Il lui reste donc à faire le deuil d'une chose infime. En d'autres termes, il comprend que ce qui fait que sa femme est unique (pour lui) se réduit à presque rien — et peut-être même ce presque rien est-il sa propre création. Le deuil est ainsi facilité.

*Note sur les sciences sociales et humaines*

On a souvent l'impression que, pour comprendre quelqu'un, il faut pouvoir se mettre à sa place, ou dans sa peau; que toute connaissance d'autrui qui ne serait pas fondée sur cette opération de changement de place serait une sorte de connaissance vide, dépourvue de sens. Par exemple, Boudon (1979) affirme, reprenant en cela la méthodologie weberienne, que

"le sociologue a affaire à une catégorie de phénomènes, les actions, qui ne se présentent jamais dans le champ d'observation du physicien ou du chimiste. Par essence, la notion d'action implique le phénomène fondamental de l'*empathie* entre l'observateur et l'observé. En conséquence, le travail du sociologue n'a pas d'équivalent dans les sciences de la nature" (p. 259).

Il ajoute que le fait que la sociologie ait inévitablement une dimension interprétative n'entraîne pas qu'elle soit "entachée de subjectivisme". C'est une remarque importante. En effet, toute interprétation est liée à des observables et peut par conséquent être évaluée. Nous sommes ici confrontés à l'articulation entre les approches interprétatives et les approches que j'appellerai "systématiques" (c'est-à-dire fondées sur une analyse critique des hypothèses, une confrontation avec la réalité et une évaluation par rapport aux connaissances acquises). Nous ne sommes pas loin de la distinction entre les sciences humaines et les sciences sociales, les sciences humaines recourant davantage aux méthodes interprétatives, les sciences sociales davantage aux méthodes

systematiques. Je ne veux pas opposer sciences sociales et sciences humaines, mais distinguer deux approches, qu'on trouve toutes deux dans chacun des deux groupes de disciplines<sup>1</sup>.

Ces deux approches n'ont jamais été totalement imperméables l'une à l'autre. L'histoire des sciences sociales comme celle des sciences humaines est tissée d'exemples d'échanges fructueux entre les deux approches. Ce sont par exemple souvent des approches interprétatives en sciences sociales qui conduisent à de nouvelles idées, lesquelles peuvent devenir de nouvelles hypothèses lorsqu'elles sont intégrées dans des systèmes hypothétiques. Par ailleurs, des approches systématiques peuvent appuyer des démarches de type herméneutique. Les phénoménologues du XIX<sup>e</sup>me, qui réduisaient la science au positivisme et affirmaient que seule la phénoménologie atteint l'essence, n'ont aujourd'hui que peu d'émules.

A titre d'exemple de coordination entre les deux approches, on peut mentionner, outre la méthodologie weberienne, la "méthode clinique" de Piaget (1924). Par cette méthode, Piaget cherche à "suivre les sinuosités de la pensée du sujet". Il essaye de comprendre ainsi le sens que les sujets donnent au monde. Bien entendu, ce sens est pris comme un fait, il est étudié de l'extérieur, *via* les affirmations du sujet; et bien entendu, un tel sens a aussi un sens pour l'expérimentateur.

Ce sens (pour l'expérimentateur) guide son questionnement, mais ne peut servir à lui seul à justifier ou à corroborer une connaissance (sinon elle serait "entachée de subjectivisme"). Il faut donc distinguer le contexte de la découverte du contexte de

<sup>1</sup>Les disciplines généralement considérées comme faisant partie des sciences sociales, en particulier pour les besoins des comparaisons internationales, sont les suivantes: économie, droit, sociologie, science politique, psychologie, pédagogie, anthropologie sociale (ethnologie), géographie (sociale et économique), et médias & communication. Sciences humaines: humanités (langues et littératures anciennes et modernes), histoire (et disciplines historiques), linguistique, philosophie, archéologie et études religieuses.

la justification, comme dit Meyer (1979). La découverte nécessite de l'imagination, de l'intuition, du flair, voire de l'empathie; la justification demande d'abord de l'honnêteté et de la rigueur. C'est là un *distinguo* que Weber laissait quelque peu dans le flou.

Si donc, par "l'empathie", nous donnons un sens aux phénomènes sociaux, cette empathie est liée à l'aspect heuristique de la connaissance, et reste attachée au point de vue propre (et subjectif). Cela dit, le sens d'un phénomène social ne résulte pas uniquement d'une telle empathie; il faut distinguer le sens subjectif, les connotations personnelles, du sens dégagé par l'entreprise d'accroissement des connaissances. Une telle entreprise consiste à mettre en évidence les structures de la réalité, ses propriétés, à délimiter les choses, et conduit aussi à donner un sens à la réalité.

Il n'en reste pas moins qu'il y a, comme le pensent Boudon et Weber, quelque chose de spécifique aux sciences sociales, et qui tient en effet à une tendance naturelle à interpréter les conduites des autres en cherchant à se mettre à leur place, c'est-à-dire à l'importance des interprétations subjectives. Il y a aussi une pensée spéculaire qu'on ne trouve pas dans les sciences de la nature. Cependant, ces aspects subjectifs, même s'ils rendent les sciences sociales particulièrement intéressantes et riches (d'hypothèses, de tendances, de paradigmes), ne conduisent pas d'eux-mêmes à des connaissances cohérentes, profondes, et bien corroborées.

## CHAPITRE IV

# Ordre et désordre social

Deux périls guettent le  
monde, l'ordre et le  
désordre.

Paul Valéry  
*Cahiers*

Rappelons que la rationalité et l'irrationalité ne sont pas des propriétés de la réalité, mais de la raison. Certes, une représentation de quelque chose peut être rationnelle ou irrationnelle, mais cette image ne doit pas se confondre avec la chose qu'elle représente, ne serait-ce que parce que cette image est toujours provisoire. La distinction entre irrationalité et non-rationalité est parallèle à la distinction entre contradiction formelle et contradiction réelle (cf. Piaget, 1974).

### I. LA DIFFICULTÉ DE PENSER L'ORDRE SOCIAL À PARTIR DU CHOIX RATIONNEL

Les modèles de choix rationnel permettent sans doute de raisonner sur l'ordre social, mais on reste alors dans le cadre de modèles d'ordre social. Le terme d'ordre social est alors pris dans le sens un peu métaphorique d'équilibre ou d'optimum. Les théoriciens du choix rationnel parlent même parfois d'émergence d'ordre social. Par exemple, dans le dilemme du prisonnier, ils diront que la solution compétitive "émerge" de comportements individuels rationnels. Il faut cependant relever que cette

propriété qui émerge, à savoir la solution compétitive, est la propriété d'un *modèle* d'interaction sociale et non la propriété d'interactions sociales réelles. Il faut en effet distinguer les propriétés qui émergent réellement de celles qui émergent formellement. L'intérêt du dilemme du prisonnier est d'abord pédagogique: il permet de montrer *in abstracto* comment de l'irrationnel collectif peut émerger de choix rationnels (tels qu'ils sont postulés dans la théorie des jeux). Mais il ne concerne que le logiquement possible et pas le réellement possible. Pour que le dilemme du prisonnier constitue un véritable modèle explicatif, il faudrait que les joueurs soient des logiciens ou des mathématiciens et qu'ils agissent en tant que tels. En d'autres termes, il faudrait qu'ils cessent d'être des hommes (cf. ma note sur la théorie des jeux, p. 134-136).

Voyons maintenant d'autres problèmes dans la tradition du choix rationnel, qui mettent en évidence l'ordre social abstrait du choix rationnel, et, par opposition, aident à comprendre ce qu'est l'ordre social réel et comment il est possible.

### **Équilibre et comparaisons interpersonnelles**

Nous avons vu ci-dessus (p. 20-24), comment Coleman (1990) fait émerger la courbe de contrat dans son système linéaire d'actions. La question de l'émergence de l'optimum et de l'équilibre social est aussi abordée *via* les modèles de jeux. C'est Nash (1950) qui a généralisé la notion d'équilibre à  $n$  personnes. Son équilibre est un vecteur de stratégies telles qu'aucun joueur ne peut améliorer son résultat, le choix des autres joueurs étant donné.

Une des limites que les théoriciens du bien-être social ne peuvent ni ne veulent transgresser est ce qu'on appelle "l'interdiction" des comparaisons interpersonnelles — c'est-à-dire qu'ils s'interdisent de faire des correspondances entre les

valeurs de l'utilité d'un individu et celles d'un autre<sup>1</sup>. Cette interdiction, qui est à la base de l'économie du bien-être, trouve sans doute sa raison d'être dans le fait que de telles comparaisons n'ont pas de fondement (ni scientifique, ni éthique). C'est une telle interdiction qui fait que la frontière de Pareto, la ligne de contrat d'Edgeworth, ou la solution de Nash, ne disent pas comment effectuer un partage, et sont insensibles à l'équité. Dès lors, les inégalités qui émergent dans les échanges, telle que celle qui apparaît dans l'exemple de Coleman, ne tiennent qu'aux préférences des joueurs et à la répartition initiale.

C'est pourtant un fait que les individus tendent à se comparer, font des hypothèses sur le plaisir et le déplaisir des autres, essayent de comparer ce plaisir ou ce déplaisir avec ce qu'ils éprouvent eux-mêmes, s'identifient aux autres, évaluent le degré d'équité des situations dans lesquelles ils se trouvent (c'est-à-dire comparent leur mérite à celui des autres), se sentent frustrés, privilégiés, etc. Le refus d'intégrer les comparaisons interpersonnelles dans les modèles économiques est encore un témoignage de la déconnexion de ces modèles par rapport à la réalité. Cette déconnexion apparaît de manière particulièrement visible quand on cherche à plaquer sur la réalité un modèle de jeu.

Je prends mon exemple chez Braithwaite (1955), qui met en scène deux musiciens, Luc et Matthieu, qui habitent des pièces voisines mal insonorisées. Luc joue du piano, Matthieu de la trompette. L'ordre de leurs préférences diffère. Pour Luc, cet ordre est le suivant: (1) jouer seul, (2) Matthieu joue seul, (3) aucun des deux ne joue, (4) les deux jouent ensemble. Pour Matthieu, l'ordre est le suivant: (1) jouer seul, (2) Luc joue seul, (3) ils jouent tous les deux, (4) aucun des deux ne joue. En reprenant les axiomes de Nash (sauf un), Braithwaite montre que l'équilibre du jeu s'établit en faveur du trompettiste.

<sup>1</sup> Sen (1973; 1979) a beaucoup fait pour clarifier cette problématique d'un point de vue économique. Cf. aussi Brandt (1959).

“L’avantage de Matthieu, dit Braithwaite, émerge purement du fait qu’il préfère que tous les deux jouent ensemble, au silence des deux, tandis que Luc préfère le silence à la cacophonie” (Braithwaite, p. 37). Certes, on peut dire que ne sont comparés ici que des ordres de préférence individuels, et qu’il n’y a pas, à strictement parler, de comparaisons interpersonnelles. Cependant, l’avantage de Matthieu, dans la réalité d’un tel jeu, résulte aussi du fait que Luc le pianiste sait, ou croit savoir, que le trompettiste préfère la cacophonie au silence. Matthieu le trompettiste a donc l’avantage de la menace<sup>1</sup>. L’intérêt de cet exemple réside dans le fait qu’on ne peut plus ici maintenir la fiction “d’action indépendante”. Luc ne peut ignorer la menace que constitue le bruit de la trompette, menace qui plane sur lui. (Et si elle ne plane pas sur Luc lui-même, elle plane sur le théoricien des jeux qui calcule la solution du jeu.) En termes de décisions réelles, il y a là des comparaisons interpersonnelles. Nous sommes ici, encore une fois, confrontés au décalage entre la théorie abstraite des jeux et la réalité, à laquelle pourtant les théoriciens des jeux prétendent souvent se référer.

### **L’émergence de la justice**

Le partage pragmatique fournit un autre exemple de déconnexion entre l’émergence de rationalité dans le modèle et l’émergence d’ordre dans la réalité. Il s’agit du partage que Steinhaus (1948) appelle “pragmatique” et que Kolm (1972) appelle “divise et choisis”. Ce partage repose sur un principe

<sup>1</sup>Rappelons qu’une menace de A envers B est un engagement de A, crédible pour B, de diminuer la satisfaction de B. Cet engagement sera d’autant plus crédible pour B que celui-ci considère sa mise à exécution comme peu coûteuse pour A: chacun cherche donc à se faire une idée du coût de la mise à exécution de la menace pour l’autre, ce qui conduit à des comparaisons interpersonnelles.



simple: l'un divise, l'autre choisit<sup>1</sup>. Supposons que deux individus se partagent un gâteau suivant ce principe. Si le diviseur est un maximisateur, il va partager le gâteau en deux parties égales. En effet, c'est ainsi qu'il s'assure une part au moins égale à ce qu'il estime être la moitié du gâteau. Le choisisseur prend bien entendu la partie qu'il préfère, l'autre étant laissée au diviseur. La procédure garantit contre l'envie. C'est cette caractéristique qui en fait ce que Rawls (1971) appelle une "procédure parfaite de justice" (*perfect justice procedure*). L'équilibre du jeu est ici immédiat; il s'établit à l'endroit que le diviseur estime être la moitié du gâteau. On peut dès lors représenter la fonction d'utilité du partageur comme une fonction monotone croissante avec un maximum = 1/2. Nous sommes donc dans le cadre de la rationalité limitée (à la moitié du gâteau).

L'intérêt de cette procédure, c'est qu'elle conduit des individus maximisateurs à un équilibre interpersonnel qu'ils acceptent, quand bien même les ressources sont limitées. On pourrait cependant se demander si ce sont bien des maximisateurs égoïstes que met en scène ce partage. Dans la mesure où ils ont accepté la procédure, n'ont-ils pas déjà renoncé à une forme d'égoïsme, disons à un égoïsme égocentrique, un égoïsme à la Hobbes, où les individus ne s'embarrassent d'aucune considération interpersonnelle ni morale?

<sup>1</sup> On peut trouver le principe du partage pragmatique dans l'*antidosis*, qu'on fait en général remonter à Solon (cf. *De Phaenippus* dans les *Orationes* de Démosthène). Tout individu qui s'estimait injustement taxé pouvait demander un échange de fortune avec un citoyen moins taxé que lui. Une telle règle garantissait l'absence d'injustices (compte tenu de la taxation, qui est *a priori* par rapport à la procédure). On retrouve des éléments de partage pragmatique au Moyen Age, par exemple dans la procédure de l'*hospitalitas*. La procédure sera utilisée plus tard dans les héritages. On l'appelle *major dividat*, *minor eligat*, ou *cujus est divisio*, *alius est electio* (cf. Brissaud, 1935). On la trouve dans le dictionnaire de Grimm (1899) sous le nom de "Körrecht". Blackstone (1809) la mentionne dans le droit anglais lorsqu'un père doit partager une dot entre ses deux filles. Dans tous ces exemples, le partage n'a lieu qu'entre deux personnes.

Pour entrer dans de telles considérations, il faudrait s'intéresser aux raisons pour lesquelles les individus acceptent la procédure. L'acceptent-ils spontanément? Une telle procédure serait-elle acceptable par un "peuple de démons" (Höffe, 1989)? Sans doute est-elle acceptable par des individus moralement autonomes et égalitaires. Mais parler d'individus moralement autonomes, c'est se référer à la réalité, en particulier à un lien social assez élaboré<sup>1</sup>. La rationalité ne dit rien du lien social, elle ne dit rien des considérations interpersonnelles qui conduisent le partageur à couper deux parts égales. Elle occulte par ailleurs le fait que des participants pourraient trouver que des parts égales constituent un partage inéquitable.

En revanche, lorsque les individus sont altruistes, ce partage n'a plus d'équilibre (Garrabé, 1974; Loubergé et Schlesinger, 1988; Moessinger et Koerffy, 1975). En effet, un partageur altruiste (c'est-à-dire quelqu'un qui cherche à maximiser la satisfaction anticipée de l'autre) aura tendance à ne pas couper le gâteau, ce qui revient à donner le tout au choisisseur. Mais lorsque le choisisseur est lui-même considéré comme altruiste par le partageur, la représentation que le partageur a du choisisseur interagit avec le comportement de partage. (On a sans doute tendance à être d'autant plus altruiste que l'on se représente son partenaire comme altruiste.) Mais il y a plus. Pour le choisisseur altruiste, la représentation qu'il a du partageur interagit avec son propre choix. Lorsque chacun anticipe l'altruisme de l'autre, les comportements et les représentations fluctuent, et le partage devient imprédictible.

On voit bien ici la limite d'un modèle de choix rationnel. On ne peut pas rendre compte de conduites altruistes dans le partage pragmatique par de la simple rationalité, même limitée. Certes, on pourrait dire que le partageur maximise sous la contrainte de ce

<sup>1</sup> Sur l'élaboration du lien social, cf. Piaget (1932), et sur les diverses formes du lien social, cf. Stark, (1980, 1983).

qu'il imagine que le choisisseur va faire, compte tenu des normes en vigueur. Mais quand les normes, voire la représentation de l'autre, interagissent avec la conduite individuelle, le problème devient indéterminable. Dans ce cas, plutôt que de partir du choix rationnel, il vaut mieux se satisfaire d'une hypothèse probabiliste de niveau sociologique (du genre "dans tel type de situation sociale, les individus ont tendance à...").

### **Altruisme réciproque**

Une nouvelle de O'Henry, *The gift of the Magi* (Porter, 1942), met en scène un couple de jeunes amoureux à l'approche de Noël. Ni l'un ni l'autre n'a d'argent mais tous deux souhaitent faire un cadeau à l'être aimé, et tous deux savent ce qu'il souhaite: lui, un étui pour sa montre de gousset, elle un peigne en nacre. Chacun n'a qu'une chose qui ait de la valeur; lui sa montre de gousset, elle, ses longs cheveux dorés. Le jeune homme met sa montre en gage pour acheter le peigne, et la jeune fille vend ses longs cheveux pour pouvoir acheter l'étui.

L'auteur laisse entendre qu'après leur don, ils sont en quelque sorte gagnants, comme si le plaisir que leur procure leur don faisait plus que compenser leur perte, ou l'effaçait: il raisonne comme un théoricien du choix rationnel.

Cet exemple nous conduit au coeur de la problématique de l'altruisme. On considère en général qu'un comportement altruiste vise la satisfaction d'autrui, tandis qu'un comportement égoïste vise la satisfaction propre (Frohlich, 1974). Bien entendu, si on associe à toute action une satisfaction, ou pire, si on définit l'action par la satisfaction (où le choix d'un individu révèle ses véritables préférences), on rend impossible toute distinction entre altruisme et égoïsme, et on obscurcit le problème. L'interprétation de l'altruisme en tant que maximisation est une interprétation *a priori*. Elle est toujours possible et ne donne par conséquent aucune information.

Il faut donc quitter le cadre du choix rationnel pour pouvoir penser que l'altruisme inclut des sacrifices. C'est pourtant un fait que nous prenons parfois des décisions douloureuses; que la satisfaction égoïste est distincte de la satisfaction altruiste; que des finalités se contrecarrent. Certes, l'individu altruiste peut lui-même ne pas voir ces sacrifices, il peut se voir lui-même comme un maximisateur systématique. Après tout, nous avons souvent une vision partielle et déformée de nous-mêmes. Nous n'avons pas conscience de nos *a priori*. Ici encore, quand on interroge des individus sur leurs conduites altruistes, il ne faut pas trop faire confiance à leur "verbiage", comme dit Piaget. Les individus réinterprètent leurs expériences, réduisent leur dissonance. C'est en considérant la conduite comme un tout, sans exclure ses aspects inconscients, ni bio-physiologiques ou sociaux, qu'on pourra faire apparaître plus clairement la différence entre une conduite altruiste et une conduite égoïste.

On peut déjà dire, cependant, qu'on vise parfois des buts autres que la satisfaction propre. Il y a (au moins) deux sortes d'actions, celles qui plaisent, et celles qui coûtent, et qui diffèrent intrinsèquement. Sans doute les choses sont-elles encore plus complexes que cela, une même action pouvant à la fois plaire et coûter, ce qui nous renvoie à la la décoordination des sous-mois. Ici encore, plutôt que de postuler que les conduites sont rationnelles, il vaut mieux aller les regarder de plus près.

### **L'émergence de satisfaction sociale**

Le partage pragmatique peut être étendu à un principe de satisfaction sociale, l'idée étant qu'il y a "satisfaction sociale" lorsque chacun préfère sa situation à celle de l'autre (où "situation" demanderait à être défini). On dira qu'il y a "satisfaction sociale complète" dans un groupe si aucun individu de ce

groupe ne préfère la situation d'un autre à la sienne<sup>1</sup>. Bien entendu, il se peut que tous les individus ne soient pas satisfaits. Dans ce cas le groupe sera dans un état de moindre satisfaction sociale. Il faudrait certes pouvoir comparer la satisfaction sociale de divers groupes. La procédure suggérée ici a l'avantage de la simplicité. Considérons deux groupes, A = (fgh) et B = (klmn), et deux ensembles de situations individuelles ( $X_f, X_g, X_h$  et  $X_k, X_l, X_m, X_n$ ). Chaque individu ordonne les situations dans son groupe en incluant la sienne. Supposons par exemple que les rangs suivants soient obtenus dans A et B.

	A			B			
	f	g	h	k	l	m	n
1 <sup>er</sup>	<b>x<sub>f</sub></b>	x <sub>h</sub>	x <sub>g</sub>	x <sub>n</sub>	<b>x<sub>l</sub></b>	x <sub>k</sub>	<b>x<sub>n</sub></b>
2 <sup>ème</sup>	x <sub>g</sub>	<b>x<sub>g</sub></b>	<b>x<sub>h</sub></b>	<b>x<sub>k</sub></b>	x <sub>m</sub>	x <sub>l</sub>	x <sub>m</sub>
3 <sup>ème</sup>	x <sub>h</sub>	x <sub>f</sub>	x <sub>f</sub>	x <sub>l</sub>	x <sub>n</sub>	x <sub>n</sub>	x <sub>k</sub>
4 <sup>ème</sup>				x <sub>m</sub>	x <sub>k</sub>	<b>x<sub>m</sub></b>	x <sub>l</sub>

La moyenne des rangs ( $mr$ ) de chaque situation individuelle dans le groupe A est ( $mrA$ ) de  $5/3 = 1,7$ . En effet, f occupe la première position dans son propre classement, g la deuxième, et h la deuxième. On additionne les rangs, ce qui donne 5, et on divise par le nombre d'individus du groupe. La moyenne des rangs dans B est de  $8/4 = 2$ . Notons en passant que notre définition de la satisfaction sociale peut être précisée : il y a satisfaction sociale complète dans le groupe G si  $mrG = 1$ .

Il n'est cependant pas possible de comparer A à B. Les moyennes doivent être pondérées pour comparer des groupes de tailles différentes. Si nous prenons une pondération sur 10 points, la moyenne pondérée de A ( $pmrA$ ) est 5,6. La moyenne pondérée

<sup>1</sup>A propos d'autres dimensions de la satisfaction sociale, cf. Locke, 1969; Koziolicki, 1987; Lalive d'Épinay, 1994.

de B ( $\text{pmr}B$ ) est de 4. Nous dirons dès lors que B est plus proche de la satisfaction sociale que A.

Des groupes peuvent donc maintenant être comparés en termes de satisfaction sociale. Le groupe G manifeste davantage de satisfaction sociale que le groupe H si  $\text{pmr}G < \text{pmr}H$ . La satisfaction sociale peut aussi être comparée à d'autres propriétés du groupe, telle que par exemple la cohésion ou la stabilité, et de nouvelles hypothèses peuvent être faites.

Notons que le partage pragmatique est d'abord une procédure de partage, tandis que, dans le cas de la satisfaction sociale, les "parts" ont déjà été attribuées, et l'on ne fait que mesurer la satisfaction qui résulte de cette attribution. Le partage pragmatique constitue une situation particulière dans la mesure où il s'agit d'une procédure acceptable *a priori* afin d'effectuer le partage ou la répartition d'une sorte de surplus<sup>1</sup>. Dans la réalité cependant, les décisions se prennent souvent successivement, chaque nouvelle décision affectant les circonstances dans lesquelles la prochaine décision sera prise. Cette succession de décisions peut conduire à des situations paradoxales, comme l'illustre l'exemple suivant, emprunté à Nozick (1988: 322).

"Supposons qu'il y ait 26 femmes et 26 hommes, tous désireux de se marier. Pour chaque sexe, tous les membres de ce sexe s'accordent sur le classement des 26 membres du sexe opposé en termes de désirabilité en tant que partenaires dans le mariage. Rangeons-les respectivement de A à Z et de A' à Z' par ordre préférentiel décroissant. B préférerait épouser A' et B' préférerait épouser A, mais par leur choix, A et A' ont éliminé ces possibilités. Quand B et B' se marient, leurs choix ne sont pas non-volontaires, du seul fait qu'il y a quelque chose d'autre que chacun aurait préféré faire. Cette autre option préférée requiert la coopération d'autres personnes qui ont choisi, comme c'était leur droit, de ne pas coopérer. B et B' ont choisi parmi des options moins nombreuses que ne l'avaient fait A et A'. Cette réduction de l'éventail des options continue jusqu'à ce que nous en venions à Z et Z', qui, tous les deux, sont confrontés au choix qui

<sup>1</sup>Pour plus de détails sur le partage pragmatique, les procédures parfaites et la satisfaction sociale, cf. Moessinger, 1990.

se résume à épouser l'autre ou à rester célibataire. Chacun préfère n'importe lequel des autres partenaires qui, par leurs choix, se sont soustraits aux considérations de Z et Z'. Z et Z' choisissent volontairement de s'épouser."

Il faut donc imaginer ici tous les individus satisfaits, bien qu'il n'y en ait que deux qui aient obtenu le partenaire souhaité. "Z et Z' choisissent volontairement de s'épouser", dit Nozick, bien que Z soit le dernier choix de Z', et Z' le dernier choix de Z. La satisfaction prend ici un sens différent de la satisfaction sociale dont nous avons parlé ci-dessus. Sans jouer sur les mots, on peut dire que, dans l'exemple de Nozick, c'est la procédure qui est satisfaite plutôt que les individus. Encore faut-il noter que cette procédure n'est possible que lorsqu'il y a, comme ici, un ordre collectif univoque (tout le monde a les mêmes préférences). Il est inutile de relever qu'un tel point de vue est très simplificateur.

Bien entendu, des individus ayant utilisé une procédure satisfaisante, qu'elle soit juste, optimale ou équitable, peuvent être eux-mêmes satisfaits. Il n'en reste pas moins qu'il faut distinguer la satisfaction quant à la procédure de la satisfaction tout court. Nous sommes ainsi ramenés à des considérations sur l'égoïsme, l'égoïsme, et la prise en compte de l'autre. Il y a là toute une gamme de satisfactions qu'on ne saurait réduire à de l'égoïsme égoïste. Lorsqu'une procédure est considérée comme satisfaisante, la satisfaction que procure son résultat est à distinguer de la satisfaction qu'aurait procurée un choix fait en l'absence de cette procédure. Dire *a priori* que les individus sont satisfaits occulte cette distinction. Cette discussion demanderait à être poursuivie. Je me bornerai à mentionner trois points qui me paraissent importants.

1. Il faut distinguer les procédures des résultats auxquels elles conduisent. En effet, des procédures justes peuvent conduire à un résultat injuste (par exemple, une procédure démocratique peut conduire à une solution inéquitable), et un résultat juste peut résulter de procédures injustes (Reis, 1986; Tyler, 1987).

2. Des procédures satisfaisantes peuvent conduire à un résultat non satisfaisant (par exemple un partage pragmatique entre des individus de statut ou de mérite différents), et un résultat satisfaisant peut résulter de procédures non satisfaisantes.

3. Il faut encore distinguer les procédures des principes qui les inspirent (ainsi que le résultat de l'application de ces principes). Par exemple, le principe qui régit la procédure du partage pragmatique est un principe d'équilibre dû à la nécessaire satisfaction des participants. Mais il n'y a rien dans ces principes qui fonde le résultat, lequel ne fait que découler de l'application de la procédure. En quelque sorte, la procédure prime sur le résultat. Mais il arrive aussi que l'accent soit mis sur ce qui fonde le résultat. C'est précisément ce que Nozick (1974:250-253) reproche à Rawls : la procédure de choix, derrière le voile de l'ignorance, est une décision *a priori* sur une distribution, mais pas, dit Nozick, sur les fondements de la procédure d'allocation.

Il est important pour les sociologues non seulement de distinguer le juste ou l'injuste au niveau des conduites et des justifications des sujets autant qu'aux niveaux plus macro des systèmes sociaux, mais aussi de distinguer les normes qui inspirent les individus des principes qui fondent ces normes, principes qui ne sont pas toujours "dans la tête" des individus eux-mêmes. Il faut donc prendre garde de ne pas découper artificiellement la réalité. Certes, on pourrait dire, comme on peut le dire à propos du partage pragmatique, que les individus maximisent dans le cadre de certaines procédures et à partir de principes, mais ce serait ignorer que dans les conduites réelles, procédures, principes et tendances maximisatrices interagissent.

#### *Note sur la théorie des jeux*

Je reprends ici une partie d'une réponse que j'ai faite à Christian Schmidt, un des plus ardents défenseurs de la théorie des jeux en France, dans le cadre du groupe CONDOR (Moessinger, 1993). Schmidt assigne à la théorie des jeux



l'exploration du possible. Il affirme que cette théorie peut conduire des décideurs à considérer des solutions logiquement possibles. C'est donc à une théorie du logiquement possible que nous convie Schmidt. Dans ma réponse, je remarquais ironiquement qu'elle intéressera beaucoup les décideurs logiques et tous ceux qui cherchent à étudier ou à anticiper les conduites d'individus logiques.

Première remarque: il faut distinguer le logiquement possible du réellement possible. A quoi bon explorer le logiquement possible s'il est en fait exclu ou très peu probable? Pour que la théorie des jeux soit explicative, il faudrait que deux conditions soient remplies: (1) que les joueurs soient des théoriciens des jeux, et (2) qu'ils alignent leurs conduites sur la théorie (et 1 n'implique pas 2). C'est alors que le logiquement possible se confondrait avec le réellement possible. La théorie des jeux aurait alors créé la réalité qu'elle étudie.

La deuxième remarque, et j'ai déjà longuement insisté là-dessus, c'est que le logiquement possible de la théorie des jeux est basé sur un *a priori* de rationalité. D'un *a priori* on ne peut dire qu'il est faux, car il ne relève pas du vrai et du faux; mais on peut dire qu'un *a priori* de ce genre est particulièrement envahissant, stérile, et qu'il occulte la réalité. Il détourne le regard de la multitude des connexions entre individus, des relations de pouvoir, de la cohésion, des relations d'amitié, d'influence, de séduction, etc. Par ailleurs, l'*a priori* de rationalité ne permet pas de rendre compte, sinon de manière très arbitraire, des normes sociales.

Enfin, et comme on l'a vu au premier chapitre, l'utilité est une construction a-psychologique, et aucune procédure n'est donnée qui permette de donner une valeur à la fonction d'utilité d'un individu. Dans ces conditions, les matrices des jeux ne peuvent être qu'arbitraires. Les théoriciens des jeux ont d'ailleurs souvent de la peine à se mettre d'accord quant au jeu qui décrit le mieux tel conflit, hésitant entre des jeux aussi différents que le dilemme

du prisonnier ou le jeu de la poule mouillée. C'est qu'en effet le cadre conceptuel de la théorie des jeux ne leur permet pas de traiter de données factuelles<sup>1</sup>.

## II. ORDRE SOCIAL ET CONDUITES NON-RATIONNELLES

J'ai déjà fait remarquer que lorsque les modèles de choix rationnel font émerger de l'irrationalité collective, comme c'est le cas du dilemme du prisonnier, cet irrationnel émerge d'un modèle abstrait, et non d'interactions sociales réelles. J'ai aussi mis l'accent sur les raisons pour lesquelles les individus ne sont pas rationnels et j'ai insisté sur l'importance des conduites qui ne peuvent pas simplement se réduire à des choix rationnels. Enfin, j'ai plaidé en faveur de l'étude des choix non-rationnels. La dernière partie de mon argumentation concerne l'émergence de faits sociaux. Il est maintenant inutile de parler d'émergence d'ordre social à partir de conduites non-rationnelles, cela va presque sans dire. En effet, les conduites individuelles étant toujours non-rationnelles (à l'exception, si l'on veut, des conduites des logiciens et des mathématiciens lorsqu'ils n'agissent qu'en tant que logiciens et mathématiciens...), et les niveaux macro étant souvent plus ordonnés que les niveaux micro, c'est bien l'émergence d'ordre qui constitue le cas le plus général. Il reste qu'à partir de conduites individuelles qui peuvent paraître maximisatrices émerge parfois ce qui apparaît comme une incohérence collective. La problématique des "effets pervers" illustre abondamment ce point (Boudon, 1984; Schelling, 1979). Cependant, ces incohérences collectives ne conduisent que rarement à de l'instabilité.

<sup>1</sup>Le lecteur trouvera une autre critique de la théorie des jeux dans Moessinger (1991:70-73).

Pour mettre en évidence l'émergence de faits sociaux, il faut commencer par expliciter (de manière raisonnable et réaliste) les conduites individuelles non-rationnelles. Cela ne devrait cependant pas se faire par des modèles *a priori* ou *ad hoc*. La difficulté est ici de proposer de bons modèles de non-rationalité. Il y a là un problème auquel se sont heurtés des auteurs tels que Pareto, Parsons, ou Schumpeter. Plus récemment, Boudon (1990), Elster (1989a), ou Coleman (1990), pour ne mentionner que les auteurs les plus importants, ont retravaillé cette question en réduisant, pour l'essentiel, la non-rationalité à de la rationalité limitée.

Le problème, c'est que la rationalité limitée, quelque limitée qu'elle soit, reste dans le cadre du choix rationnel. On peut certes voir à cela un avantage, dans la mesure où la rationalité introduit une certaine précision. Mais à quoi sert la précision — dans une science du réel — si elle est déconnectée de la réalité? Le choix ne se pose pas entre une théorie claire et précise d'un côté et une absence de théorie de l'autre, il se pose entre l'irréalité claire et précise du choix rationnel, et des tentatives inévitablement approximatives — et toujours remises en question — de se confronter au réel. Il se pose entre un postulat de rationalité individuelle et une priorité accordée aux interactions sociales.

### **La structuration de l'espace**

Dans un livre qui traite de faits culturels, donc de faits largement émergents, M. Burke (1987) s'étonne, ou plutôt s'émerveille, du fait que dans des parties très différentes et très éloignées de la planète, l'espace urbain est structuré de la même manière<sup>1</sup>. "Chaque cité se structure en quartiers abritant des

<sup>1</sup>Une remarque d'Allan (1983) sur le temps social pourrait être transposée à l'espace. Il observe que le temps social ne correspond pas au temps des horloges et des calendriers, ou plutôt que les rythmes des sociétés apparaissent mal avec nos mesures de la durée. De la même manière, on pourrait dire que le

populations socialement, professionnellement et ethniquement distinctes”, dit-il. On se souvient que Schelling (1979) a proposé une explication de cette structuration en termes de choix individuels effectués par des individus uniquement sensibles à la similitude/dissimilitude de leur voisinage immédiat. Schelling montre que si chacun souhaitait que la moitié au moins de ses voisins soit de la même catégorie que lui, il en résulterait assez rapidement une répartition géographique par groupes homogènes. Comme le dit Boudon (1984), “l’agrégation de demandes individuelles modérées (ne pas être minoritaire) produit un effet de ségrégation qui excède largement ces demandes et les caricature.” La structuration sociale de l’espace urbain est donc expliquée par Schelling et par Boudon à partir de choix individuels fondés sur un seul critère, choix à partir desquels émerge cette répartition qui émerveille M. Burke. La “raison” supposée de la répartition apparaît clairement. Mais est-ce vraiment la bonne raison? Une telle explication, même si elle met de l’ordre dans nos connaissances, n’efface pas l’émerveillement. On sait bien, en effet, qu’une famille qui déménage fixe son choix en fonction de nombreux critères tels que la proximité du lieu de travail, de l’école, des transports, des lieux de ravitaillement, en fonction de la dimension du logement, du cadre, du bruit, et bien sûr du prix, et de bien d’autres critères encore. On imagine facilement les discussions, les tiraillements, les coalitions dans une famille au moment d’une telle décision. La proximité d’individus semblables ne joue pas un rôle déterminant dans ses débats.

Ici encore, nous sommes confrontés à un modèle de choix rationnel. *Tout se passe comme si* les individus choisissaient selon le modèle, mais en réalité ils ne choisissent pas de cette manière. Leurs choix ne se résument pas à un critère unique. Le

fait qu'on puisse parfois prédire (de manière probabiliste) leur conduite (dans des conditions que nous maîtrisons mal) sur la base du seul critère de similitude du voisinage est une chose utile. Elle est en tout cas utile tant qu'elle marche. Une telle prédiction ne saurait cependant se substituer à une explication, car elle n'atteint pas les raisons profondes du phénomène considéré. Ce n'est en général que lorsqu'une telle prédiction échoue qu'on va regarder les choses de plus près. En attendant, on se satisfait d'une corrélation.

Si je mentionne cet exemple, similaire à bien d'autres déjà évoqués, c'est parce qu'apparaît assez bien le fait que le choix rationnel occulte le non-rationnel. Le critère de similitude-dissimilitude du voisinage, dans la mesure où il fonctionne, dispense d'étudier les choix réels. De la même manière, dans tous les exemples de choix rationnel que j'ai mentionnés, la rationalité constitue une sorte de vernis plaqué sur les conduites, qui les fait apparaître comme égales et lisses, alors qu'elles sont inégales et pleines d'aspérités.

### **Les cartes de Noël**

Revenons à Schelling (1978), qui, comme Boudon et Elster, s'intéresse beaucoup à la non-rationalité, mais qui, comme ces deux auteurs, la balaie rapidement sous le tapis de la rationalité. Il mentionne la coutume de l'envoi de cartes de Noël pour dire qu'il s'agit d'un phénomène "non marchand". Il observe que les individus envoient leurs cartes de Noël tout en trouvant absurde une telle institution. "Les gens se sentent obligés d'envoyer des cartes à ceux dont ils espèrent en recevoir, en sachant souvent qu'ils n'en recevront que parce que les expéditeurs pensent en recevoir en retour." La spécularité est ici créatrice d'une

institution, comme dans le cas de la discrimination, par exemple<sup>1</sup>. De telles situations ont été longuement analysées par Dupuy (1992), qui y voit ce qu'il appelle des "hiérarchies enchevêtrées", où les représentations qu'ont les individus A des individus B interagissent avec les actions des B. Dans le cas de la discrimination, les représentations des A renforcent les actions des B dans le sens des croyances des A.

Schelling fait une enquête pour savoir ce que les gens pensent de l'institution des cartes de Noël:

"Même ceux qui, à tout prendre, aiment les cartes de Noël, trouvent que certains aspects du système sont ridicules, absurdes, ou carrément exaspérants. Certains souhaitent la complète disparition de l'institution. D'autres souhaitent une sorte de "désastre" qui anéantirait toutes les listes d'adresses qui servent pour les cartes de Noël, de sorte que les gens puissent repartir à zéro et ne soient plus motivés par une foule d'obligations, mais uniquement par l'esprit d'amitié et de fête" (1978:38).

En d'autres termes, les individus qui envoient des cartes considèrent eux-mêmes leur conduite comme peu rationnelle. Bien sûr, on peut toujours dire que puisqu'ils le font, c'est qu'ils ont de bonnes raisons de le faire, mais une telle conception est *a priori*. Elle ne donne aucune information sur les intentions des individus. Il est plus intéressant de considérer que les individus agissent en tant que membres de systèmes sociaux, et que c'est cela même qui les conduit à des incohérences et des absurdités. La non-rationalité individuelle ne saurait donc être extraite de la situation sociale. L'exemple suivant permettra de préciser cela.

<sup>1</sup>Les raisons d'écarter la population discriminée peuvent devenir vraies par le simple fait de la discrimination. On se rappelle le célèbre exemple de Merton (1936), selon lequel les Noirs, considérés par les Blancs comme des briseurs de grève, étaient écartés des syndicats, ce qui les conduisait effectivement à devenir des briseurs de grève, ce qui renforçait la discrimination dont ils étaient victimes...

## L'évergétisme

On trouve dans l'oeuvre d'Elster une foison d'exemples de non-rationalité individuelle, qu'il s'agisse d'engagements préalables, de réductions de la dissonance, de psychologie dans le système soviétique, de *double bind*, de mauvaise foi, ou d'évergétisme, par exemple. Bien qu'Elster tende souvent à raccrocher ces conduites à des modèles de choix rationnel, ces conduites font apparaître, quand on va y regarder de près, de la non-rationalité.

Il en va ainsi de l'évergétisme, qu'Elster (1990) analyse à partir de Veyne (1976). Rappelons qu'il s'agit du mécénat auquel se livraient les notables dans les cités hellénistiques, ainsi que l'oligarchie républicaine, et l'empereur, à Rome. Elster affirme que "rien ne contraint le mécène, sauf ses ressorts intérieurs et l'attente informelle du public". Il montre que l'évergétisme ne résulte pas d'un calcul rationnel (dans le sens qu'on ne saurait y voir de la rationalité instrumentale), et qu'il n'est pas non plus efficace par rapport à des buts subjectivement posés. Il faut donc comprendre les "ressorts intérieurs" comme des conduites inconscientes. Dans notre langage, nous dirons qu'il n'y a ni maximisation, ni rationalité subjective. Elster dit d'ailleurs lui-même que l'évergétisme n'est pas une conduite maximisatrice. Il note, avec Veyne, que suivre rationnellement un but tel que ne pas perdre l'estime des autres — ou produire un effet sur autrui — conduit à la perversion d'un tel but.

"Quand on se complaît soi-même et en sa grandeur, on se soucie peu de l'impression à produire sur autrui et on la calcule mal. Or autrui le sait: il sait qu'une expression authentique ignore le spectateur et ne proportionne pas ses effets: les importants, qui calculent trop, ne voient pas les sourires derrière leur dos... Seule une expression qui ne cherche pas à faire effet en produit un" (Veyne cité par Elster, 1990:50).

On retrouve ici la notion de *double bind*, c'est-à-dire celle d'une stratégie qui se retourne contre elle-même.

Quant à la rationalité subjective, elle est réfutée par le phénomène de la réduction de la dissonance qui suit l'action: les préférences changent une fois le choix effectué. Le simple fait de faire un don à tel groupe d'individus conduit celui qui a fait le don à valoriser ce groupe. Chaque action conduit ainsi à une réévaluation de la situation. Une fois le choix fait, dit Veyne, les intérêts satisfaits prendront une importance plus que proportionnelle par rapport aux intérêts non satisfaits. Dans un tel contexte, on comprend qu'il soit difficile de garder une certaine cohérence parmi les bonnes raisons d'agir, et en particulier de pratiquer l'évergétisme.

Elster n'analyse pas l'évergétisme en termes interactionnels. On trouve cependant chez lui les éléments d'une explication à partir des interactions sociales, c'est-à-dire à partir des modifications réciproques des conduites de ceux qui exercent l'évergétisme et des conduites de ceux qui la reçoivent. Il mentionne par exemple le besoin populaire de "se sentir gouverné par un bon maître" et le besoin royal "d'étaler et d'exprimer sa majesté". Or il paraît plausible que ces besoins s'appuient l'un sur l'autre: l'étalage de la majesté renforce le besoin de se sentir gouverné par un bon maître, et ce dernier besoin renforce le premier en retour. Dans cette hypothèse, l'explication de l'évergétisme reposerait davantage sur une interaction sociale que sur de simples besoins individuels posés comme élémentaires.

Prenons un autre exemple où l'évergétisme pourrait avantageusement se concevoir à partir d'une interaction: la réduction réciproque de la dissonance. On sait comment un petit choix peut conduire à un plus grand, ou plus exactement à une modification des préférences qui peut elle-même conduire à un choix plus important (Freedmann & Fraser, 1966). Suivant l'hypothèse de la dissonance, on peut penser qu'une petite manifestation d'allégeance — ou d'admiration — pour un souverain peut conduire à un soutien inconditionnel. Mais, pour que ce soutien se manifeste en tant qu'inconditionnel, il faut que le comportement du souve-



rain ait quelque chose d'inattendu, faute de quoi la conduite du souverain ne saurait révéler l'inconditionnalité du soutien de ses sujets. Et, bien sûr, les sujets ont besoin de se voir révéler cette inconditionnalité pour qu'ils y croient eux-mêmes. On voit ainsi comment l'allégeance des sujets et la non-rationalité de la conduite du souverain s'appuient l'une sur l'autre et se renforcent.

Elster, il est vrai, n'est pas loin d'une telle interprétation quand il dit que les sujets inventent leur propre mystification. Il dit, par exemple, reprenant Veyne, que "le souverain n'a qu'à vivre en souverain comme le lion vit en lion, et l'expression narcissique de sa majesté impressionne plus que toute tentative de faire impression" (Elster, 1990:65). Il cite Tocqueville: "L'honneur n'est pas puissant parce qu'il est bizarre, mais il est bizarre et puissant pour la même cause." Elster ajoute une remarque suggestive, affirmant que c'est l'absence de majesté qui a fait que le régime soviétique manquait de légitimité. En cherchant la rationalité, il s'affaiblissait. En revanche, dit-il, "l'irrationalité de la colonne Trajane renforce le culte de l'empereur." Il ajoute, citant Veyne, que "le galimatias a toujours été le privilège et le signe des dieux, des oracles et des patrons"<sup>1</sup>. Les interprétations d'Elster restent cependant essentiellement psychologiques, et non pas relationnelles. Ce qui le fascine, c'est

<sup>1</sup> Si le galimatias est en effet le signe des oracles, il semble que pour les dieux et les patrons, c'est plutôt l'imprévisibilité de leur conduite qui marque leur supériorité. Pour ce qui est de la divinité, le dogme calviniste de la prédestination illustre cette imprévisibilité à l'extrême. Quant aux patrons, on sait que les leaders charismatiques sont toujours imprévisibles. Robert Maxwell en est un exemple; une anecdote l'illustre. Chez Pergamon — où j'ai longtemps dirigé une revue —, à l'époque de Maxwell, toute décision importante (et raisonnable) de la direction était toujours dépendante de ce qu'on appelait le "facteur Maxwell", c'est-à-dire de l'absolue impossibilité pour la direction de prévoir ce que Maxwell lui-même allait faire à ce sujet. Ainsi, les regards du personnel dirigeant étaient-ils constamment tournés vers Maxwell, ses moindres gestes donnant lieu à d'interminables interprétations. L'imprévisibilité - et souvent la non-rationalité - de ses décisions contribuait à créer une sorte de fascination chez ses employés. (Sur la fonction de l'absence de rationalité chez les managers, cf. Cleverley, 1973.)

que le souverain ne peut être majestueux intentionnellement (comme Stendhal ne pouvait être naturel que naturellement et non pas intentionnellement).

L'exemple de l'évergétisme nous montre que la non-rationalité doit être comprise en tant que composante d'interactions sociales qui connecte ceux qui l'exercent et ceux qui en bénéficient. Ces interactions semblent bien plus stables que les conduites des uns et des autres. Elles constituent ce qu'on appelle — sans doute improprement — des déterminations structurelles (*determination of agency by structure*). A ces déterminations s'ajoutent des normes sociales. Les normes se sont fixées dans le passé et jouent le rôle de contraintes, tandis que les déterminations ne sont que l'expression d'une totalité<sup>1</sup>.

### **Cela ne change rien pour moi**

Voyons maintenant une conduite qui ne saurait se réduire à une maximisation, que j'appelle la "coopération naïve" et que les individus considérés expriment souvent par la phrase "ça ne change rien pour moi". Cette conduite n'apparaît dans toute sa pureté que chez les enfants, bien qu'on en trouve encore des traces chez les adultes. Elle apparaît dans les échanges et les partages. Prenons le cas de l'échange de piles et de voitures.

Deux enfants sont assis face à face. A l'un, appelons-le V, l'expérimentateur donne 3 petites voitures électriques, et à l'autre, appelons-le P, 3 piles qui font marcher ces voitures. Il dit à V que ses parents (ceux de V) lui ont offert ces voitures pour Noël, et qu'ils n'ont pas trouvé les piles qui les font marcher. Il dit à P que les piles lui ont été offertes par ses parents, qui n'ont rien trouvé que ces piles fassent marcher<sup>2</sup>. Il leur demande ensuite ce qu'ils vont faire.

<sup>1</sup>Sur la distinction entre déterminations et contraintes, cf. Moessinger (1994).

<sup>2</sup>Nous sommes donc dans une situation de monopole bilatéral.

On relève trois niveaux de conduites, qui s'échelonnent suivant l'âge.

Au niveau 1, on observe des alternances. Les enfants donnent et prennent alternativement quelque chose, sans mettre en balance ce qu'ils donnent, prennent ou obtiennent.

Au niveau 2, les sujets commencent par échanger une pile contre une voiture, et obtiennent donc chacun une voiture qui marche, puis continuent par un don: c'est en général P qui donne la pile qui lui reste, en disant que *ça ne change rien pour lui*. On y retrouve donc une sorte de générosité par absence de maximisation, ou plutôt par absence de notion de propriété individuelle. Cette générosité est cependant naïve, dans la mesure où elle résulte d'un défaut de compréhension de l'interaction sociale, illustrée par le problème du chantage. Quand en effet l'expérimentateur suggère à P de proposer à son camarade: "tu me donnes 2 voitures et je te donne 1 pile; si tu n'es pas d'accord, je rentre chez moi, et tu n'auras rien," l'enfant ne comprend pas le rôle de la menace. Il comprend en revanche la première partie du chantage, à savoir "tu me donnes 2 et je te donne 1", et la répète facilement, mais il oublie la menace qui en est l'élément essentiel. Quant à l'autre, il ne lui viendra pas à l'idée de faire une proposition symétrique; il accepte la suggestion de son camarade en affirmant qu'il est très content d'obtenir une voiture qui marche. Les sujets du niveau 2 sont donc d'excellentes victimes et de piètres maîtres-chanteurs. Ils sont contents de leurs échanges inégaux et n'éprouvent pas de jalousie. Ils sont naïfs.

Au niveau 3, les sujets comprennent l'idée du chantage, et en particulier la nécessité de la menace de rupture. Ils envisagent aussi la possibilité d'un contre-chantage. Mais cela ne signifie pas pour autant qu'ils vont invariablement recourir au chantage dans leurs échanges. La plupart des sujets sont spontanément coopératifs. Mais si le résultat est alors le même qu'au niveau 2, il a un sens différent. Celui qui, après le premier échange, donne un objet, a conscience de donner quelque chose qui aurait éventuel-

lement pu être négocié. Il ne dit pas *cela ne change rien pour moi*, car cela change: il a fait un acte de générosité.

Les interactions sociales des enfants mettent donc en évidence une nouvelle dimension socio-morale, la coopération naïve, où les enfants sont incapables d'anticiper les intentions et surtout de jouer avec ces anticipations. Même si le chantage n'est pas exclu (mais il ne résulte alors que d'une imitation), ses mécanismes ne sont pas compris, pas plus que ceux de la manipulation<sup>1</sup>. Les enfants ne peuvent pas jouer au plus fin, ou plutôt, leurs possibilités sont très limitées dans ce domaine. C'est ainsi que la coopération est l'unique conduite des enfants de niveau 2 dans leurs échanges. En revanche, une fois compris le jeu des intentions réciproques, la solution adoptée n'est plus unique, le système socio-moral s'ouvre sur une variété de conduites.

Il est certes possible de trouver des "ça ne change rien pour moi" dans la bouche d'adultes, mais cette affirmation aura alors sans doute un sens un peu différent. Ils le diront par exemple par altruisme, par politesse, ou pour ne pas culpabiliser l'autre en lui faisant un don (et l'autre, en général, le comprend). Chez l'enfant, il faut prendre le "ça ne change rien pour moi" à la lettre. En effet, le système mental qui rend possible la notion de propriété individuelle n'est pas encore en place. Psychologiquement, cela signifie que l'enfant est incapable de distinguer propriété et possession (Moessinger, 1975). Ce n'est pas qu'il n'ait pas fait cette distinction et qu'il pourrait la faire en corrigeant simplement son erreur. Non, il ne pourrait même pas apprendre à faire cette distinction car il n'en a pas les moyens. Il n'a pas la "notion" (comme disent les psychologues de l'enfant) de propriété individuelle, même s'il présente des conduites d'appropriation.

<sup>1</sup>La capacité de manipuler dépend du niveau cognitif, mais le fait de recourir à la manipulation ou de ne pas y recourir est lié à la situation et à la personnalité de l'individu, en particulier à ce que les psychosociologues appellent le machiavélisme (Christie & Geis, 1970).

Il en résulte une très grande stabilité de l'échange au niveau 2, étant donné que les deux protagonistes ne peuvent pas ne pas en être satisfaits<sup>1</sup>. Il ne peut y avoir d'intrigues, de conflits, de menaces, ni aucun désaccord d'aucune sorte, par manque de finesse, c'est-à-dire par incapacité d'anticiper les intentions de l'autre et les interactions entre ses intentions et celles de l'autre. Les sujets de niveau 2 ne peuvent pas et ne cherchent pas à jouer au plus fin.

On ne peut s'empêcher de faire, à titre heuristique, un parallèle entre la pensée dans les sociétés traditionnelles et la pensée de l'enfant. L'économie ostentatoire (Rullière, 1971) n'est pas sans présenter des analogies avec les échanges de l'enfant. Par ailleurs, comme l'observe Lainé (1972): "Rien n'est plus étranger à la conscience "primitive" que la notion de personne héritée du droit romain." Si on prenait le parallèle ci-dessus au sérieux, cela ne signifierait pas tant que les individus, dans les sociétés traditionnelles, n'existent que dans leurs rapports aux autres ou aux choses, comme on le dit souvent; cela signifierait avant tout que la notion de propriété individuelle leur est étrangère, qu'ils sont plus égocentriques qu'égoïstes, que leurs échanges sont fluctuants (des circonstances extérieures les remettent en question), et qu'ils ne se livrent pas à des anticipations spéculaires.

Enfin, comme on l'a souvent remarqué à propos de sociétés particulièrement cordiales, une socialité faite de débordements affectifs va souvent de pair avec un pouvoir très hiérarchisé et le respect méticuleux des différences sociales (sauf peut-être dans de petites communautés relativement autarciques). Je ne veux pas dire, bien entendu, que de telles sociétés sont enfantines. Je veux seulement relever l'analogie avec l'enfant, avec une certaine confusion affective, une tendance à l'ostentation, une absence de

<sup>1</sup>L'échange correspond alors à une "procédure parfaite de justice" au sens de Rawls (1971), c'est-à-dire que la satisfaction des participants est garantie.

la notion de sujet de droit, et une compréhension de la société en tant que rapports de soumission (Furth, 1980).

Il y a donc des "mentalités" (ici des systèmes cognitifs) qui sont particulièrement étrangères à l'*homo oeconomicus*. Ces mentalités nous suggèrent qu'un certain développement de la notion de l'identité propre, et corrélativement de la notion de propriété individuelle, est nécessaire pour qu'une conduite véritablement maximisatrice soit possible. Mais il y a plus: la coopération naïve met en évidence des conduites non-rationnelles qui conduisent à un certain ordre social; plus exactement, elle met en évidence qu'une moindre rationalité individuelle — ou qu'une moindre finesse — peut conduire à une plus grande stabilité sociale.

On me rétorquera peut-être que la coopération naïve ne concerne que des enfants, peut-être des membres de sociétés traditionnelles. Il n'en reste pas moins qu'elle montre qu'une société, ou plutôt un groupe social, pourrait être coopératif et égalitaire en quelque sorte par défaut de rationalité. Un tel groupe serait débarrassé de conflits, d'intrigues, de brigues, de chantages, de manipulation et de toutes les conduites et attitudes y relatives. Mais il en serait débarrassé par manque d'intelligence et de finesse (d'expectations réciproques, de calculs spéculaires et d'autres anticipations interpersonnelles) de ses membres. Bien entendu, un tel groupe ne saurait exister que de manière très éphémère. Dans la réalité, c'est-à-dire dans une société inégalitaire, l'égoïsme voisine avec la contrainte et la soumission.

La coopération naïve s'explique donc par l'absence de normes stabilisatrices, par l'absence de fermeture des systèmes cognitifs individuels concernant les relations interpersonnelles. Le paradoxe, réside dans le fait que c'est le manque de mécanismes régulateurs qui conduit à la stabilité de l'interaction sociale. Plus tard, quand l'enfant parviendra à un niveau cognitif supérieur, l'échange sera plus fragile. Cela ne devrait pas trop étonner si

l'on considère qu'un meilleur équilibre ne conduit pas forcément à une plus grande stabilité<sup>1</sup>.

Si l'on prolonge les remarques ci-dessus concernant la psychologie de l'enfant en hypothèses sociologiques, on pourrait imaginer que les sociétés dans lesquelles les individus ont le moins tendance à être guidés par leur raison sont aussi les plus rigides et les plus imperméables à leur environnement. En revanche, là où les individus tendent à être le plus guidés par leur raison, la société est la plus mobile et la mieux adaptée à son environnement (et la plus capable de le modifier).

### **Le lien fondamental**

La question de l'existence d'un éventuel lien fondamental ou élémentaire (Eskola, 1988) a donné lieu à un débat autour de la théorie de l'échange social. Dans cette perspective, la question est de savoir si les individus qui interagissent et passent du temps ensemble sont liés par des liens sociaux qui peuvent se réduire à de simples avantages individuels. La problématique du lien fondamental se réfère à ce qui connecte les individus, plus particulièrement à la question de savoir quelle est la connexion la plus fondamentale ou la plus élémentaire. En d'autres termes, quel est le lien (s'il existe) qui se trouve à la base de toute vie sociale?

<sup>1</sup>C'est là un point qui a été souvent remarqué dans le cadre de l'évolution des espèces (et qui pourrait être étendu à l'histoire des sociétés). En effet, un meilleur équilibre ne se définit pas par une meilleure résistance aux perturbations de l'environnement (ou une meilleure capacité de lutter contre l'environnement), mais par une plus grande indépendance par rapport à l'environnement (cf. Piaget, 1977). Le problème est que, lorsqu'on parle d'"indépendance par rapport à l'environnement", on sous-entend "environnement habituel". Quand l'environnement change beaucoup, un équilibre meilleur peut être plus fragile, et une espèce "supérieure" (plus indépendante par rapport à son environnement) peut être une espèce plus menacée. Dans le cadre de la psychologie, l'environnement est, pour un individu, solidaire de sa représentation, et c'est essentiellement cette représentation qui change lorsqu'on passe d'un niveau à l'autre.

L'intérêt de ce débat est qu'il a permis d'étayer la critique de l'utilitarisme et du réductionnisme économique. Il a aussi conduit à suggérer qu'à la base de la vie sociale il n'y aurait pas *un* lien, mais plusieurs. Suivant le regard d'une discipline ou d'une sous-discipline, on privilégie tel ou tel lien fondamental. Par exemple, les psychanalystes insistent sur l'attraction, les approches organisationnelles s'intéressent à la relation de pouvoir, la plupart des théoriciens de l'échange social mettent l'accent sur l'échange et sur l'avantage individuel, les psychosociologues s'intéressent à l'affiliation<sup>1</sup>, d'autres insistent sur le sentiment religieux, sur la communication, ou sur les mécanismes de socialisation.

Eskola (1988) reprend la problématique du lien fondamental en la simplifiant et en la plaçant dans le cadre des relations interpersonnelles. Il rappelle qu'un groupe social est par définition un ensemble d'individus interconnectés. Il ajoute:

"Tout ce qu'il reste à faire, c'est de définir la relation fondamentale qui tient les membres du groupe ensemble, comme la gravité les maintient par terre. Est-ce l'attraction, le pouvoir, la communication, ou peut-être l'échange?"<sup>2</sup>

Il s'en prend à la théorie de l'échange social et montre, par des exemples historiques, que l'échange ne saurait constituer le lien fondamental et élémentaire qu'il recherche. Reprenant en particulier le cas du village de Montailou au XIV<sup>ème</sup> (Leroy-Ladurie, 1975) et celui d'une société de minotiers au XVII<sup>ème</sup>, en Finlande, il montre que les individus n'étaient pas liés uniquement par l'échange, qu'ils ne constituaient pas des entités indépendantes

<sup>1</sup>Il s'agit de la peur élémentaire de devoir affronter seul un danger (Schachter, 1959).

<sup>2</sup>Remarquons que la problématique du lien fondamental a été longtemps accaparée par les théoriciens fonctionnalistes de l'échange social (Homans, Blau, Piaget). Ces conceptions qui insistent sur l'échange entre individus égoïstes remontent à Aristote (*Ethique*, Livre V). On les retrouve chez les contractualistes du XVII<sup>ème</sup> (Hobbes, Locke) et chez les économistes du XIX<sup>ème</sup> (Menger, Walras). Cf. Moessinger (1978a).



maximisatrices. Il affirme que la propriété individuelle était limitée à quelques objets et que le groupe ou la famille était le véritable possesseur de richesses. Il en résultait une sorte de limitation de l'autonomie de l'individu en faveur du groupe. Quant aux minotiers, il observe qu'ils n'étaient pas organisés hiérarchiquement, et que si, par exemple, quelqu'un observait que le moulin devait être réparé, il faisait lui-même la réparation.

Ces exemples historiques mettent en évidence une coopération spontanée relativement égalitaire, sans véritable *droit* de propriété ni relations hiérarchiques *conscientes*<sup>1</sup>. Mais il n'y a pas pour autant démocratie: les décisions collectives ne l'emportent pas sur les décisions individuelles. "A cette époque, dit Eskola, les gens ne pouvaient pas comprendre l'idée qu'une majorité puisse obliger une minorité à suivre ses décisions".

On ne peut manquer de faire le parallèle entre ces exemples historiques et la compréhension qu'a l'enfant des interactions sociales. La coopération spontanée *cum* absence de notion de droit de propriété ressemble évidemment étrangement à la coopération naïve. Les enfants actuels, comme nos ancêtres, ne sont pas des maximisateurs. Ce ne sont pas non plus des bureaucrates ni des démocrates. Les fondements égalitaires de la décision à la majorité leur échappent<sup>2</sup>.

Ce détour par Eskola nous suggère que la coopération naïve joue peut-être un rôle de lien ou de coordination élémentaire dans certaines sociétés antérieures aux nôtres. Il me permet aussi de revenir sur un point sur lequel j'ai déjà insisté: l'altruisme et l'égoïsme prennent des sens tout à fait différents selon qu'on a

<sup>1</sup> Sans doute faut-il ajouter que ces lacunes de la conscience n'empêchent pas l'esprit de gain, ni les tentatives de domination, de se manifester dans l'action.

<sup>2</sup> Les enfants (jusque vers 8 ans) ne distinguent pas les majorités successives constamment composées des mêmes individus (on retrouve les mêmes individus dans la majorité et la minorité à chaque vote) des majorités renouvelées (non constamment composées des mêmes individus - Moessinger, 1981).

affaire à des individus égocentriques ou pas. Rappelons qu'un altruiste égocentrique est un altruiste prodigue, et qu'un égoïste égocentrique est naïf, c'est-à-dire qu'il n'est guère capable d'anticiper les désirs des autres et d'en tenir compte dans ses calculs; il n'a pas même de désirs *propres* cohérents. Mais pour voir cela, il faut aller y regarder de près. De loin, on ne voit que des individus égoïstes. De près, on aperçoit des types d'égoïsme et d'altruisme.

Ce lien qu'Eskola cherche dans le passé n'est donc pas un échange économique au sens strict. Il n'y a ni maximisation systématique, ni propriété sur les choses échangées. Il ne s'agit pas d'une absence intentionnelle de maximisation, mais plutôt d'une limite cognitive dont les individus sont victimes. Il ne s'agit pas non plus de choix non transitifs (qui pourraient toujours être interprétés *a priori* comme des choix maximisateurs — où l'individu maximiserait simplement autre chose que ce qui apparaît), mais plutôt de mécanismes psychologiques rendant la transitivité impossible. Or, si c'était le cas, de telles conduites ressembleraient étrangement à la coopération naïve, où les sujets sont incapables de concevoir un lien autre que passager et circonstanciel entre eux et leurs possessions<sup>1</sup>.

### **Cela ne change rien pour moi (bis)**

Laing (1971) donne l'exemple suivant: "Jill aime Jack. Jack aime Jill. Jill sait que Jack aime Jill. Jack sait que Jill aime Jack. Mais Jack dit que ça ne change rien pour lui que Jill l'aime ou non. Pourvu qu'il l'aime, c'est tout ce qui compte." Laing ne dit pas si cela change pour Jill, que Jack l'aime ou pas. Observons en tout cas que si Jack et Jill sont dans une situation symétrique (cela ne change rien pour Jill), le couple est alors plus stable que si cela n'est pas le cas. Ils vivent alors une sorte d'amour naïf qui peut difficilement être perturbé par le comportement de l'autre. Ce

<sup>1</sup>Pour une discussion sur l'histoire de la notion de propriété et de ses relations avec l'autonomie, cf. Berthoud & Busino (1995).

n'est que lorsque cela change quelque chose que peuvent entrer en scène des sentiments tels que la jalousie.

Bien entendu, la coopération naïve et le cas de Jill et Jack sont très différents. Cependant, il y a dans ces deux situations quelque chose qui, au-delà d'une limite, n'affecte pas la satisfaction de l'individu. Comme dans le cas de la coopération naïve, il y a aussi une certaine stabilité dans un couple formé d'individus qui sont indifférents à l'amour qui leur est témoigné par leur partenaire. Cela peut paraître paradoxal dans la mesure où, lorsque chacun se pense aimé, le couple s'en trouve renforcé. Cependant, toute sensibilité à l'amour témoigné par l'autre étant aussi une sensibilité aux fluctuations de cet amour, elle expose le couple à des perturbations. De même, toute sensibilité au plaisir de l'autre fragilise l'échange. Il est inutile d'insister sur le fait que le marchandage est fondé sur une telle sensibilité.

Si on suppose que Jack s'efforce de se persuader qu'il est indifférent à l'amour de Jill pour fortifier son amour pour elle, on se trouve dans un tout autre cas de figure. Jack chercherait alors à introduire artificiellement une certaine cohérence ou rationalité dans ses sentiments pour Jill, dans le sens où il chercherait à rendre ses sentiments autonomes par rapport à ceux de Jill. Une telle opération, lorsqu'elle est consciente, est évidemment vouée à l'échec. Comme l'ont souvent remarqué des auteurs tels que Bateson, Dupuy, ou Elster, on ne peut pas devenir plus autonome sur demande. Piaget, dans le *Jugement moral chez l'enfant* avait déjà beaucoup insisté là-dessus.

Il se peut en revanche que les sentiments d'un individu pour un autre deviennent — mais alors de manière inconsciente — relativement indépendants de l'attitude de cet autre. J'emprunte ici mon exemple à Cialdini (1985), qui cherche à illustrer ce qu'il appelle les "démons de l'esprit" (*hobgoblins of the mind*). Il raconte l'histoire d'une relation difficile entre Sarah et Tim. Sarah se plaint de ce que Tim boit. Elle souhaite qu'il cesse, qu'ils se marient:

“Après une période assez difficile, Sarah rompit et Tim s’en alla vivre ailleurs. A peu près au même moment, un ex-ami de Sarah revint en ville après quelques années d’absence. Ils se revirent, et très vite, se lièrent à nouveau. Ils firent des projets de mariage. C’est alors que Tim appela Sarah. Il dit qu’il se repentait, qu’il avait changé, la supplia de vivre à nouveau avec lui, lui promit même le mariage. Sarah refusa, disant qu’elle ne voulait pas revivre ce qu’elle avait vécu avec lui. Tim promit même de cesser de boire si elle voulait bien le revoir. Cela, Sarah l’accepta. Peu de temps après, elle annula ses projets de mariage, rompit avec son ami et accueillit Tim chez elle.

Moins d’un mois plus tard, Tim informa Sarah qu’il ne voyait pas pourquoi il devait continuer à cesser de boire. Il dit aussi qu’il n’était pas urgent qu’ils se marient. Deux années ont passé. Sarah et Tim continuent à vivre ensemble, exactement comme avant. Il boit beaucoup; ils n’ont toujours pas de projet de mariage. Cependant Sarah est plus dévouée à Tim que jamais. Elle dit que parce qu’elle a été forcée de choisir (entre Tim et son autre ami), elle a compris que Tim occupait la première place dans son cœur” (Cialdini, 1988:60).

Cette histoire — que je ne mentionne pas pour son originalité — met en évidence le fait que la réduction de la dissonance de Sarah passe par le renforcement de son amour pour Tim, renforcement qui se fait, semble-t-il, à son insu. Il s’agit ici d’un cas typique de réduction post-décisionnelle (Aronson, 1988), dont on sait qu’une des conditions principales est que l’individu assume son choix. Dans ce cas, le fait que Sarah renonce à un projet important (mariage) ne peut qu’accentuer la réduction. C’est ainsi que, pour rester cohérente, elle va jusqu’à aimer Tim de manière presque inconditionnelle<sup>1</sup>. Maintenant, quelle que soit l’attitude de Tim, cela ne change plus rien pour elle.

On peut aussi voir cette histoire sous un autre angle, selon lequel c’est l’incohérence de Sarah et de Tim (après tout, tous deux sont un peu incohérents) qui permet la stabilité du couple. C’est le désordre de leurs esprits (à vrai dire surtout celui de

<sup>1</sup>Cf. ci-dessus, *La dissonance cognitive*, p. 55, et *Dissonance et identité*, p. 112.

Sarah) qui permet au couple d'exister. Ici encore, non-rationalité individuelle et ordre social sont liés.

### III. ORDRE ET ORGANISATION

#### **Décision dans l'incertain et spécularité**

Dans la mesure où l'ordre social suppose une certaine permanence dans la vie sociale, il suppose aussi une certaine prévisibilité quant aux conduites des autres. Si tout le monde agissait au hasard — comme dans les Centres du Dr. Rhinehart, cf. p. 175-176 — il n'y aurait pas d'ordre social; ou, pour le moins, il faudrait le chercher à des niveaux très macro (cf. Forsé, 1989). Cette prévisibilité partielle renvoie à la question de l'incertain. Nous commencerons par distinguer trois types d'incertain (à ne pas confondre avec le sentiment de certitude ou d'incertitude qui accompagne une décision). L'incertain est souvent présenté comme un problème d'urne. Dans le premier type d'incertain (1), on connaît la composition de l'urne et les fréquences (mais on ne sait pas quelle boule on va tirer). Dans le second (2), on connaît la composition, mais pas les fréquences (par exemple, on sait qu'il y a des boules noires et des boules blanches, mais rien de plus). Dans le troisième (3), on ne connaît pas la composition de l'urne (ce qui n'empêche pas qu'on puisse avoir des anticipations à ce sujet). Ces problèmes d'urnes peuvent servir de métaphores de paris quant à autrui, ses actions, ses intentions. Dans le cas (1), on sait à quel genre d'individu on a affaire et on le connaît depuis suffisamment longtemps pour pouvoir attribuer raisonnablement une probabilité à ses actions. Dans le cas (2), on sait à quel genre d'individu on a affaire (en tous cas on sait ce qu'il n'est pas), mais on ne peut pas dire grand-chose quant à la probabilité de telle ou telle conduite. Dans le cas (3), on ne sait rien de l'autre, mais on substitue à ce manque de connaissance des croyances,

des représentations ou, comme disent les psychosociologues, des attributions.

Remarquons d'emblée que, dans toute attente quant au comportement d'autrui, il y a des inférences ou hypothèses plus ou moins plausibles; une hypothèse plausible étant déjà un début de savoir, on peut considérer que même dans le cas (3), les inférences quant à autrui ne se laissent pas guider par le seul hasard, mais tiennent compte de ce que l'individu sait ou croit savoir de l'autre, ou de la catégorie sociale à laquelle l'autre appartient. C'est, semble-t-il, à cette troisième situation que se réfère Simon (1972) lorsqu'il invoque l'exemple d'un joueur d'échec qui se trouve incapable (Simon parle d'incapacité "computationnelle" — il faut entendre "cognitive" —) de connaître "la structure de l'environnement", c'est-à-dire ici ce qui se passe dans la tête de son adversaire. Il faut cependant observer qu'une telle incapacité ne l'empêchera pas de faire des hypothèses. En effet, les actions raisonnables de l'adversaire sont en nombre limité (les stratégies permises), ce qui nous rapproche de la situation (2). Par ailleurs, si notre joueur connaît la manière de jouer de son adversaire, il peut attribuer des degrés de plausibilité, voire de probabilité à ses stratégies, ce qui nous rapproche de la situation (1). Il apparaît donc que les trois cas ci-dessus se chevauchent.

Nous ignorons tant de choses des autres qu'on peut considérer que nous sommes le plus souvent dans les situations (2) et (3). C'est sans doute ce que pense Shackle (1967:55) qui remarque que "dans une multitude de cas très variés, l'individu n'a pas une connaissance suffisante d'actes similaires, qu'il s'agisse de ses propres actes ou ceux des autres, pour pouvoir construire une table de la fréquence des actes de cette sorte. Il n'y a donc pas de probabilités qui lui soient disponibles". Georgescu-Roegen (1971:83) est du même avis. Il observe que

"une mesure des situations dans l'incertain... n'a absolument aucun sens, car elle ne pourrait être qu'en mutilant intentionnellement la représentation de la réalité. Nous entendons presque tous les jours

des gens parler de "risque calculé", mais personne ne peut nous dire comment est fait ce calcul... Les événements qui incluent une certaine nouveauté ne peuvent pas être décrits par des distributions de probabilité" (Georgescu-Roegen, 1971:122).

De tels calculs sont pourtant extrêmement fréquents. Par exemple, les questions qu'on se pose quant à la personnalité d'un individu font, d'un point de vue psychologique, partie de telles décisions. Leur statut épistémologique n'est cependant pas facile à préciser. Il s'agit d'inférences (non déductives) extrêmement variées, qui peuvent prendre la forme de pures devinettes, de spéculations gratuites, sauvages, magiques, ou encore informées ou plausibles. Elles peuvent même être compatibles avec des descriptions, des résultats bien corroborés ou des théories. Elles vont donc de l'irrationnel au rationnel, de la subjectivité d'un point de vue isolé et déformé à l'objectivité résultant d'une intégration raisonnée des points de vue et d'une certaine confrontation à la réalité.

Koopmans (1957:162-163) considère que l'incertain est le problème central des organisations économiques, et distingue l'incertain primaire de l'incertain secondaire. L'incertain primaire résulte "d'actions au hasard et de changements imprédictibles dans les préférences du consommateur". L'incertain secondaire, qu'il dit n'être pas moins important, résulte du "manque de communication, c'est-à-dire du fait que le décideur n'a aucun moyen d'anticiper les décisions et les plans des autres". Bien qu'il soit difficile d'anticiper quel genre de communication Koopmans a lui-même en tête quand il parle de ce manque de communication, il faut penser que ce manque empêche de faire de bonnes inférences quant à autrui. Il faut cependant noter que la seule communication ne saurait lever l'incertitude. En effet, les cas dans lesquels l'incertain est supprimé par la communication sont précisément ceux où la communication est peu utile. La situation exemplaire est ici le jeu de coordination. Rappelons que, dans un jeu de coordination, il y a déjà une sorte de coopération

tacite des joueurs, qui s'appuie sur leur "connaissance commune". En revanche, quand les intérêts sont conflictuels, comme dans le dilemme du prisonnier par exemple, la communication ne réduit pas l'incertitude, puisque chacun a avantage à tromper l'autre, et que chacun le sait. Deux exemples permettront de clarifier cela; l'un est un exemple de jeu de coordination emprunté à Schelling, l'autre un exemple de jeu à somme non-nulle emprunté à Morgenstern.

Schelling (1960) cite l'exemple d'un individu *a* qui choisit une carte dans un jeu, un autre, *b*, devant deviner de quelle carte il s'agit. Supposons que *a* souhaite que *b* devine quelle carte il a tirée, mais qu'ils ne peuvent pas communiquer. "Une telle devinette", dit Schelling, "dépend davantage de l'imagination que de la logique, de la poésie et de l'humour que des mathématiques". *a* va faire appel aux souvenirs qu'il a en commun avec *b*, et choisir une carte telle que *b* pourrait penser que *a* va la choisir, compte tenu de ce qu'ils savent l'un de l'autre, de ce que l'un sait que l'autre sait, etc... Il est évident que si les individus pouvaient communiquer, par exemple en trichant, cet incertain secondaire serait levé.

Le dilemme Holmes-Moriarty, tel que présenté par Morgenstern (1963), constitue encore un exemple d'incertain secondaire, mais qui n'est pas affecté par la communication.

"Sherlock Holmes, poursuivi par Moriarty, quitte Londres pour Douvres. Le train s'arrête à mi-chemin, et Holmes descend plutôt que de continuer jusqu'à Douvres. Il a vu Moriarty à la gare de Londres, il sait que Moriarty est très intelligent, et il s'attend à ce que Moriarty prenne un train spécial rapide pour l'attraper à Douvres. L'anticipation de Holmes s'avère correcte. Mais que se serait-il passé si Moriarty avait été encore plus fin, s'il avait mieux estimé les capacités mentales de Holmes et avait ajusté ses attentes? Alors, visiblement, il aurait voyagé jusqu'à la station intermédiaire. Holmes aurait pu avoir alors calculé cela, et lui-même avoir décidé de continuer jusqu'à Douvres. Cela étant, Moriarty aurait pu alors réagir "différemment". Tout ce travail intellectuel aurait pu les paralyser, ou alors, si la supériorité intellectuelle de l'un avait été reconnue, il



aurait pu se rendre à l'autre dès la station de Victoria, rendant ainsi tout ce voyage inutile."

Il est évident que la communication n'aurait rien changé à l'instabilité de la solution de ce problème. En effet, si Moriarty avait communiqué avec Holmes — il lui aurait par exemple annoncé qu'il le rattraperait à Douvres -, Holmes n'aurait pas manqué de penser que Moriarty cherchait précisément à l'induire en erreur, et à le pousser à descendre à la station intermédiaire. Mais Holmes pouvait aussi penser que Moriarty penserait précisément que Holmes penserait que Moriarty cherchait à le faire descendre à la station intermédiaire, etc. On peut imaginer tous les niveaux ou degrés d'expectations spéculaires. Et on peut ajouter à ces expectations réciproques, si l'on veut, de l'imagination, de la poésie, ou de l'humour. Quoi qu'il en soit, la communication ne change rien. La spécularité ajoute une difficulté supplémentaire à notre problème d'urne: ni une connaissance approfondie de l'autre, ni une communication sans entraves ne suffiraient à réduire l'incertain.

On ne peut s'empêcher de penser ici à la lettre volée d'Edgard Poe (1932). Rappelons que Dupin est chargé de retrouver une lettre (compromettante) que le ministre D. a cachée. Il suffit à Dupin d'un peu de réflexion pour "savoir" où le ministre a caché la lettre. En effet, sachant que le ministre est "poète et mathématicien", sachant ce que le ministre sait de la police, et sachant enfin que la lettre doit rester à la portée du ministre, Dupin, se mettant à la place du ministre, fut "convaincu que le ministre, pour cacher sa lettre, avait eu recours à l'expédient le plus ingénieux du monde, le plus large, qui était de ne même pas essayer de la cacher" (p. 61). Dupin sait aussi que la police a fouillé l'appartement du ministre de fond en comble. Cela le conforte dans son idée que la lettre doit être la première chose qui apparaît dans l'appartement du ministre, qu'elle doit être immédiatement visible, car sachant ce qu'il sait de la police, il

pense que toutes les cachettes, mais seulement les cachettes, auront été explorées. Il pense aussi que le ministre (qui est "poète et mathématicien") n'aura pas manqué de penser la même chose quant à la police. Dupin se livre à ses raisonnements, en tirant sur sa pipe, bien calé au fond de son fauteuil. Puis, sous quelque prétexte, il se rend chez le ministre, et trouve immédiatement la fameuse lettre.

Ici encore, toute communication qui aurait pu avoir lieu entre le ministre et Dupin aurait été trompeuse (elle aurait eu pour but de tromper l'autre, et chacun l'aurait su). Ce qui est central ici, n'est pas la communication, mais la structure du jeu et, d'un point de vue psychologique, l'élaboration d'hypothèses quant à la conduite de l'autre. C'est ainsi qu'en cachant sa lettre, le ministre se met à la place de la police (c'est-à-dire qu'il essaie d'anticiper ce qu'il sait et imagine être la conduite des policiers), et Dupin, sachant ce qu'il sait du ministre et compte tenu des circonstances, fait l'hypothèse qu'il estime être la plus plausible. Il y a ici tout un travail intellectuel d'inférences, d'anticipation d'intentions, qui est au point de départ de la connaissance de l'autre, et dont il faut voir qu'il consiste essentiellement à produire des hypothèses (aussi plausibles que possible compte tenu de l'information disponible). Il ne s'agit donc pas d'une connaissance spécifique par identification, confusion, ou je ne sais quel accès direct à la pensée de l'autre.

La différence entre Dupin et Holmes réside dans le fait que Dupin a affaire à un adversaire qui se trouve plongé dans des circonstances plus complexes et plus contraignantes. Holmes et Moriarty ne sont livrés qu'à la spécularité du jeu qui se joue entre eux. Certes, cette spécularité peut s'enfoncer dans des profondeurs insoupçonnées et obscures, mais le raisonnement spéculaire ne saurait ici conduire à une solution du jeu.

Quand Dupin expose sa méthode, il mentionne le cas d'un garçon qui gagnait toutes les billes au jeu de pair-impair. Rappelons que ce jeu consiste à deviner si le nombre de billes

cachées dans la main de son adversaire est pair ou impair. Le devineur gagne les billes cachées s'il dit juste, en perd le même nombre s'il se trompe.

"Naturellement, il avait un mode de divination, lequel consistait dans la simple observation et dans l'appréciation de la finesse de ses adversaires. Supposons que son adversaire soit un parfait nigaud et, levant sa main fermée, lui demande: 'pair ou impair?'. Notre écolier répond: impair, et il a perdu. Mais à la seconde épreuve, il gagne, car il se dit en lui-même: Le niais ayant mis pair la première fois, et toute sa ruse ne va qu'à lui faire mettre impair à la seconde. Je dirai donc: 'impair!'. Il dit 'impair', et il gagne." (Poe, 1932:55).

Bien entendu, ce mode de divination ne fonctionne ici que parce que l'adversaire du garçon n'est pas très fin. Par ailleurs, le fait que l'hypothèse du garçon quant à la finesse de ses adversaires s'avère tient du hasard. Il faudrait d'ailleurs parler ici de croyance plutôt que d'hypothèse. Il n'en reste pas moins qu'on peut faire des hypothèses plus ou moins informées et plausibles sur les autres, et qu'il n'y a pas rupture complète entre croyance et hypothèse. Plus on est du côté de la croyance, plus la décision est subjective, moins elle est rationnelle, au sens où elle n'est pas, ou peu, réglée par un système de normes ou de connaissances impersonnelles. Lorsqu'il s'agit d'événements uniques ou rares, la décision est alors peu ou pas informée, ce qui est un autre problème.

L'exemple de Holmes et Moriarty, et *a contrario* celui de Dupin, mettent l'accent sur l'émergence d'une sorte d'indéterminabilité de l'équilibre d'une interaction sociale. Cela renvoie au problème de l'ordre social. Comment peut-il y avoir de l'ordre, si, quels qu'ils soient, les individus ne peuvent prédire les actions des autres? Souvent, une meilleure connaissance de ceux-ci ne conduirait pas à une meilleure prédiction de leur action. On sait cependant — le dilemme du prisonnier l'illustre — que l'ignorance réciproque peut conduire à des interactions sociales très stables.

## Économie et ordre social

L'économie néoclassique évite le problème de l'ordre social, lui substituant celui de l'équilibre de marché. On part de postulats tels que la maximisation de l'utilité (combinée avec des choix dans l'incertain), on délimite un domaine de décisions possibles des acteurs, et une règle spécifiant les conséquences (souvent des allocations) de leurs décisions. On imagine ensuite que de tels individus prennent de telles décisions dans un marché libre (compétitif). Dans un tel contexte, la question du lien social ne saurait se poser, les individus étant conçus comme mus par leur seul intérêt.

La vision néoclassique se prolonge dans celle de la nouvelle économie institutionnelle, qui, comme son nom l'indique, met l'accent sur les institutions. Précisons que "institution" est pris dans les deux sens du terme, à savoir (a) un ensemble de règles ou de procédures, et (b) une entité (une organisation, une administration)<sup>1</sup>. Dans cette perspective, le problème de l'ordre social correspond à celui de l'institutionnalisation de la société (cf. Furubotn & Richter, 1991).

D'aucuns pourraient être tentés de représenter les institutions au sens (a) comme des jeux. On pourrait par exemple imaginer une institution telle qu'un contrôle des prix comme un ensemble de décisions, avec des limites au-delà desquelles les joueurs sont pénalisés. Cependant, comme le note Hurwicz (1991), on ne rend pas compte ainsi du système de répression des actes illicites, qui est relégué à l'extérieur du jeu. Or, là réside un aspect important du problème de l'ordre social.

Il est plus fécond, et surtout plus profond, de voir les institutions comme des systèmes (Bunge, 1979). Je ne pense pas à des systèmes déconnectés des individus (holisme dualiste), tels que les a popularisés une certaine philosophie des systèmes, mais à

<sup>1</sup> Schotter (1981) ajoute un troisième sens, à savoir les institutions en tant que régularités dans le comportement social.

des systèmes interconnectés et emboîtés, avec des propriétés émergentes (nouvelles) et des propriétés résultantes (qui sont déjà des propriétés des composantes). Les institutions au sens (a) sont des systèmes de propriétés (les règles et les normes pouvant être considérées comme des propriétés de systèmes sociaux fonctionnels). Au sens (b), ce sont des systèmes fonctionnels. Une telle perspective permet de concevoir la réalité à différents niveaux sans couper ceux-ci les uns des autres. En mettant l'accent sur les connexions (dans les systèmes fonctionnels) et les interdépendances (dans les systèmes de propriétés), elle invite à ne pas abstraire un système de son environnement. L'approche systémique fournit donc le cadre naturel de la nouvelle économie institutionnelle, et plus encore celui de la socio-économie. Il faut noter cependant que la formation actuelle des économistes constitue un obstacle à l'adoption générale d'une telle approche (cf. plus loin: *Le point de vue systémique*).

Résumons. Les économistes voient l'ordre social de trois manières différentes: premièrement comme un équilibre, deuxièmement comme un système de normes, et troisièmement comme une organisation. 1) A l'équilibre, auquel les individus parviennent d'eux-mêmes, il faut imaginer que les plans et les actions s'articulent sans heurts, et de manière stable. C'est ainsi qu'il faut penser l'équilibre de l'offre et de la demande, l'équilibre d'un jeu, d'un contrat ou d'une convention. 2) Les normes et les procédures sont considérées comme permettant d'éviter les conflits ultérieurs et/ou de légitimer une domination. 3) Enfin, la perspective organisationnelle de l'ordre social met l'accent sur la division du travail dans le cadre d'une hiérarchie de pouvoir ou de domination.

### **Le lien social selon Stark**

La question du lien fondamental, que j'ai abordée ci-dessus par le biais de la psychologie et de la psychologie sociale, corres-

pond dans le domaine de la sociologie à celle du lien social, problématique étroitement liée à celle de l'ordre social. C'est sans doute Werner Stark qui a donné à la sociologie le travail le plus complet et le plus détaillé sur ce sujet. Selon Stark (1976, 1978, 1980, 1983), il y a deux grands courants d'idées concernant l'ordre social, l'un qui le fait remonter à une aliénation ou une oppression, l'autre à une lente création spontanée. Ross (1926) fut, d'après Stark, un des premiers sociologues à développer et à soutenir l'idée d'une oppression fondatrice, et Gumplowicz (1893) un des premiers à soutenir, dans le domaine de la sociologie, l'idée de création spontanée. Il disait: *der Staat ist naturnotwendig*.

L'ordre social est appréhendé par Stark *via* les coutumes et les lois. Il conçoit l'ordre d'une part par opposition au désordre, comme une sorte d'intégration sociale résultant d'un système d'habitudes ou de normes, et accessoirement comme une absence de conflits. Brièvement dit, Stark voit l'ordre social comme stabilité, celle-ci résultant d'abord de coutumes (*folkways*) ou de lois. Il consacre l'essentiel de son travail à analyser les raisons pour lesquelles les individus suivent des coutumes, obéissent à des lois, et agissent en tant que membres de systèmes sociaux. C'est dans les fondements de l'obéissance à la loi et de l'acceptation des institutions (*the bases of law-abidingness*) qu'il cherche le lien social fondamental, et il voit l'ordre comme résultant d'une telle obéissance et d'une telle acceptation collective.

Le problème avec de telles conceptions, outre que la dynamique sociale est quelque peu occultée, est que les coutumes et les lois n'apportent pas toujours de l'ordre social, et qu'à vouloir opposer ordre et désordre (voire intégration et désintégration) on perd de vue que l'ordre et le désordre sont deux aspects indissociables du fonctionnement de la société<sup>1</sup>. Le renforcement

<sup>1</sup> Padioleau (1986:23) pose le problème de l'ordre social dans sa généralité, ce qui "invite tout bonnement à répondre à cette simple question: comment des

du lien social dans un système social donné peut conduire à l'affaiblissement de ce lien dans un autre système. Un conflit peut conduire à de la cohésion. L'abandon d'habitudes ou de normes peut conduire à renforcer le lien social. Sans doute faut-il regretter que Stark n'ait pas eu le temps de terminer son oeuvre. Il reste que son travail sur le lien social constitue la source la plus complète d'informations intéressantes et fertiles sur le lien social.

### **Le point de vue systémique**

Un système est une chose (au sens large) complexe dont les composantes sont reliées ou connectées. Il a des propriétés nouvelles, ou émergentes, c'est-à-dire des propriétés qui ne sont pas des propriétés de ses composantes. Son histoire diffère de l'union des histoires individuelles de ses composantes.

Un système n'existe qu'à la suite de l'assemblage (naturel ou artificiel) de ses composantes (Bunge, 1979). Les systèmes vivants sont auto-organisées, c'est-à-dire qu'ils se sont assemblés d'eux-mêmes ("naturellement" au sens large), et qu'ils sont composés de sous-systèmes qui n'existaient pas en tant que tels avant qu'ils soient assemblés. Sans doute peut-on en dire autant des systèmes sociaux. D'un point de vue fonctionnel, les systèmes auto-organisés présentent des états d'équilibre, avec compensations actives des perturbations; on peut aussi dire qu'ils suivent des buts<sup>1</sup>. Tout système social, et chacune de ses composantes, manifeste donc une certaine autonomie, tout en agissant toujours en tant que membre de systèmes sociaux englobants. Les idées de base sont ici que 1) pas plus un système social que ses composantes ne vont leur propre chemin (il n'y a pas

---

individus ou des groupes établissent-ils entre eux des rapports permanents ou éphémères, planifiés ou spontanés d'ententes et de conflits?"

<sup>1</sup>Sur la distinction entre "suivre" un but et "avoir" un but, cf. Moessinger, (1991:157-160).

d'autonomie complète), 2) pas plus un système social que ses composantes ne sont totalement soumis à leur environnement.

Pour en rester aux distinctions essentielles, il y a d'une part des systèmes réels, d'autre part des systèmes abstraits ou conceptuels. Ce qui complique un peu les choses, c'est qu'un système conceptuel peut servir de modèle à un système réel. Il y a alors un risque de confusion entre les deux. Un modèle est cependant une "représentation" de la réalité, comme dit Bunge (1974), c'est-à-dire une image. Certes, il est parfois difficile de distinguer l'image de la chose qu'elle représente. Il n'en reste pas moins qu'il y a entre ces deux types de systèmes une différence catégorielle.

On distingue en général, parmi les systèmes réels, les systèmes fonctionnels, où chaque composante (ou sous-système) est *connectée* à d'autres (c'est-à-dire interagit avec d'autres), des systèmes de propriétés, où chaque propriété est *dépendante* d'autres propriétés. Choses en interaction et propriétés interdépendantes caractérisent les deux types de systèmes réels (Boudon, 1979; Bunge, 1979). Par exemple, un groupe de travail, une famille, une communauté, une organisation, une administration publique, etc., sont des systèmes fonctionnels. Chaque individu interagit avec au moins un autre membre du système. Chacun de ces systèmes sociaux a des propriétés émergentes: il suit des buts qui ne seraient pas ceux des individus qui les composent si ces individus étaient simplement juxtaposés, il manifeste de la cohésion, ils ont une culture, il est le lieu de relations de pouvoir. En revanche, la clientèle des Trois-Suisses, ou un échantillon au hasard, ne constituent pas des systèmes. Quant aux systèmes de propriétés, ils traduisent le fait qu'un changement ou une différence est lié à d'autres changements ou à d'autres différences. Par exemple, un changement de structure sociale est lié à un changement dans le degré d'anomie (Merton, 1957); le développement du capitalisme est lié au développement du protestantisme (Weber, 1964); une plus grande égalité des



chances devant l'enseignement est liée à une moindre stratification sociale (Boudon, 1973); etc. Bien entendu, certaines interdépendances entre propriétés sont plus importantes, plus essentielles que d'autres. Si on parle ici de système, c'est en vertu de leur stabilité, et de leurs propriétés émergentes, telles que des relations fonctionnelles générales. Il reste que les systèmes de propriétés se réfèrent, de manière ultime, à des systèmes fonctionnels. En effet, les propriétés sociales sont toujours des propriétés de systèmes sociaux. C'est pour cette raison ontologique très simple que l'explication des systèmes de propriétés doit tôt ou tard se référer à des systèmes fonctionnels.

Revenons aux systèmes fonctionnels et aux propriétés émergentes par le biais de l'exemple des organisations. Ce qu'on appelle la "culture" d'une organisation émerge dans une large mesure du fonctionnement de l'organisation elle-même (dans son environnement). En retour, la culture détermine le mode de travail, de relation (formelle ou informelle) aux autres, de gestion, les valeurs, les normes, et les buts. Les dysfonctionnements constituent un autre exemple d'effets émergents dans les organisations. La distorsion de l'information ou les directives appliquées à la lettre sont des phénomènes classiques de dysfonctionnement bureaucratique. Ces phénomènes émergent dans la mesure où ce ne sont pas des propriétés d'individus (ni, en général, de couples d'individus) en dehors du cadre organisationnel.

Bien entendu, ces nouvelles propriétés peuvent aussi être des propriétés individuelles: par exemple, un individu peut avoir le goût du secret ou l'obsession du travail fait dans les règles. Le fait qu'une propriété puisse être à la fois individuelle et sociale ne devrait pas nous étonner, vu que les propriétés sociales agissent en retour sur les individus<sup>1</sup>. Si les dysfonctionnements constituent

<sup>1</sup>De telles propriétés ne sont pas rares. Par exemple, le conformisme est une propriété individuelle (tel individu est conformiste, c'est un trait de son caractère) *et* relationnelle et sociale (on se conforme à d'autres). Autre

bien des propriétés émergentes, c'est parce qu'ils apparaissent même lorsque les individus concernés n'ont pas de prédisposition particulière à dysfonctionner.

Les organisations sont des choses complexes par la multitude des sous-systèmes et des interconnexions, et par la richesse de leur environnement. Mais c'est d'abord le fait que l'organisation forme un tout qui en fait la complexité. Morin (1984) a beaucoup insisté là-dessus, réagissant contre le simplisme. Et, bien entendu, l'explication d'une chose complexe n'a pas besoin d'être elle-même complexe. L'approche systémique n'est pas en elle-même complexe, elle permet pourtant de thématiser et d'expliquer des choses complexes (par exemple des relations de relations). Elle permet d'aborder de manière très générale des problèmes de dynamique sociale.

Ce qui frappe dans le discours de la sociologie non-systémique, c'est son absolutisme. On parle d'ordre et de désordre là où il faudrait recourir à des notions relatives: il faudrait dire que tel système social a plus ou moins d'ordre que tel autre. On parle d'un niveau micro et d'un niveau macro, alors qu'il faudrait dire que tel niveau est plus micro ou plus macro que tel autre. On parle d'intégration ou de cohésion d'un système social en perdant de vue que ces notions sont relatives. Etc. Ce manque de perception des différences reflète le fait qu'on a tendance à considérer la société comme un bloc, et d'occulter les niveaux.

Remarquons encore que l'approche systémique conduit à voir les choses en profondeur (par opposition au simplisme<sup>1</sup> ou aux explications en "boîte noire"). La profondeur s'oppose donc à ce

---

exemple: le pouvoir est une propriété relationnelle (elle relie au moins deux individus, celui qui l'exerce et celui qui le subit), et peut se traduire dans les propriétés individuelles que sont l'autorité ou la soumission.

<sup>1</sup>Je pense au simplisme héritier d'Ockham, d'après lequel il ne faut pas faire d'hypothèse qui ne soit inévitable. Une telle conception décourage la recherche d'explications.

qui est immédiatement observable. Illustrons cela par une expérience de Claparède que Piaget citait souvent. Claparède avait fait comparer des mouches et des abeilles à des enfants, en leur demandant quelles étaient les différences et les ressemblances entre les deux types d'insectes. A sa surprise, les enfants donnèrent bien davantage de réponses concernant des différences que de réponses concernant des ressemblances. Plus ils étaient âgés, cependant, plus ils mentionnaient de ressemblances. Piaget en concluait que les choses les plus centrales sont les moins évidentes. Comme il disait, "la prise de conscience va de la périphérie au centre" (Piaget, 1973). Si je mentionne cet exemple, c'est parce que l'approche systémique étant sans doute la théorie la plus générale permettant de thématiser des ressemblances, elle n'en est que plus profonde — et moins évidente.

### **Désordre, conflit, désorganisation**

La problématique de l'ordre et du désordre social est différente de celle de l'organisation et de la désorganisation. Comme on l'a vu, l'ordre social est souvent défini par une certaine stabilité (Faris, 1964), et le désordre est en général — mais à tort — assimilé au conflit (Coser, 1982; Dahrendorf, 1972). Le fait que le conflit puisse être source d'intégration<sup>1</sup> (Coser insiste là-dessus avec raison), voire d'ordre, devrait conduire à ne pas assimiler désordre et conflit. Il peut y avoir des conflits dans un système social désordonné, mais le désordre ne se résume pas au conflit (il y a des désordres sans conflits). Bref, la dimension ordre/désordre est distincte de la dimension paix/conflit. Cela dit, la notion de stabilité a deux sens: la stabilité structurelle d'une part (stabilité d'un lien social, d'un système de normes, de régularités, etc.), et permanence des composantes

<sup>1</sup>Rappelons que l'intégration, notion difficile à définir, proche de celle de cohésion, se réfère à l'énergie qui lie les composantes d'un système (Bunge, 1979; Moessinger, 1991).

d'un système d'autre part (les individus, les groupes, résistent aux perturbations et tendent à rester dans le système social considéré (cf. Moessinger, 1991: 86-87). L'ordre social est, il me semble, plus souvent défini par la stabilité structurelle d'un système social que par le non-remplacement de ses membres. Dans cette optique, le désordre est assimilé à de l'instabilité structurelle. Il faut donc opposer l'ordre social au désordre social, et non pas au conflit. En effet, si les conflits entraînent souvent des changements structurels, tel n'est pas toujours le cas. La notion d'organisation, en revanche, se réfère aux coordinations (ou régulations) qui ont lieu à tous les niveaux du système, c'est-à-dire à l'autorégulation et à ses mécanismes, et non à la stabilité en tant que telle.

Il n'en reste pas moins qu'organisation et ordre sont étroitement liés. Rappelons que les systèmes sociaux, comme tous les organismes, sont ouverts (dans le sens où il y a interaction avec l'environnement) et fermés (dans le sens où ils sont autorégulés). Sans doute pourrait-on dire que l'ouverture est de nature fonctionnelle, la fermeture de nature structurelle, mais ce serait occulter l'unité ordre-organisation, qui se manifeste jusque dans les processus les plus élémentaires. Considérons par exemple un système  $A_1$  qui interagit avec son environnement immédiat  $A'$ . Imaginons une transformation de l'environnement:  $A'$  se change en  $A''$ . Il y a alors deux possibilités: ou bien la conservation du système  $A_1$  n'est plus possible et il y a désintégration du système, ou bien il y a une modification compensatrice,  $A_1$  se transformant en  $A_2$ , qui peut alors continuer à interagir avec  $A''$ . Bien entendu, cette transformation se fait dans un environnement qui peut se trouver lui-même modifié. Or, il faut observer que la transformation de  $A_1$  en  $A_2$ , qui est le processus permettant la stabilité, peut aussi être considéré comme un processus organisationnel, dans le sens élémentaire où un obstacle qui empêchait d'atteindre un but est levé.

Désordre et désorganisation sont aussi des notions voisines. Suivant les distinctions ci-dessus, le désordre est une instabilité structurelle, tandis que la désorganisation se réfère à une panne fonctionnelle (dysfonctionnement) ou à un problème ou un obstacle concernant la poursuite d'un but important (cf. Mattessich, 1990; Sommerhof, 1969).

On peut cependant, comme Morin (1984) ramener la crise à un cas de désordre, c'est-à-dire à un cas de changement structurel à la suite d'une perturbation. Mais il faut alors distinguer des niveaux. En effet, un grand changement à un macro-niveau peut ne s'accompagner que de petits changements à un niveau plus micro. Par ailleurs, ce qui perturbe un système à un niveau micro peut conduire à maintenir la structure de organisation à un niveau plus macro. Certes, une crise peut emporter l'organisation à plusieurs niveaux, mais il reste important de cerner le niveau ou les niveaux auxquels se produit une crise, et de considérer qu'il n'y a pas forcément communication de la crise d'un niveau à l'autre. Par exemple, une crise à l'intérieur d'une famille ne conduit pas nécessairement à une crise entre cette famille et d'autres familles. Une crise entre deux organisations ne conduit pas nécessairement à une crise entre les individus qui composent ces deux organisations. Par ailleurs, une crise à un niveau peut conduire à maintenir l'organisation du niveau supérieur (dans un langage macroréducteur, on dira que la crise est "déterminée" par la macro-organisation). Une telle crise est évidemment très différente d'une crise qui enflamme le niveau supérieur (où par exemple deux pays entrent en guerre à la suite d'escarmouches qui ne concernent que quelques individus).

### **Une extrême désorganisation**

La désorganisation se définit, par rapport à l'organisation, comme une décoordination d'activités, ou un dysfonctionnement. Au sens large, cependant, la désorganisation est une absence

d'organisation. Qu'est-ce que cela signifie? Il faut imaginer des individus qui ne seraient pas affectés les uns par les autres et qui agiraient comme si leurs voisins n'existaient pas. De tels individus n'étant pas préoccupés par les autres, ne chercheraient pas à échanger, à se coordonner, à coopérer; ils ne chercheraient pas non plus à entrer en conflit. Chacun partant de son côté, les phénomènes sociaux deviendraient rapidement chaotiques, les trajectoires individuelles s'entrechoqueraient de manière imprévisible. Bien entendu, un tel chaos n'existe pas; j'essayerai plus loin de suggérer pourquoi<sup>1</sup>.

Rien ne nous empêche cependant d'imaginer ce que serait une totale désorganisation. Une telle absence de coordination interpersonnelle étant une situation imaginaire, on ne peut donc la trouver que dans des récits d'imagination. Tel est le cas de *L'homme-dé* (Rhinehart, 1995) qui met en scène un psychiatre, Luke Rhinehart (du même nom que l'auteur), qui a mis au point une thérapie par les dés, où le hasard joue un rôle thérapeutique fondamental. Il commence par expérimenter lui-même son idée en livrant sa vie au hasard des dés. Il débute timidement, chez lui, le soir, se fixant des options telles que "aller se coucher", "dire bonjour à la voisine du dessous" ou "regarder la TV". Il se prend au jeu. Chaque fois qu'il se trouve confronté à un choix, il détermine 6 options, le choix final étant confié au dé. Petit à petit, il prend l'habitude d'inclure au moins une option audacieuse, souvent un fantasme.

On peut considérer la thérapie par les dés comme une sorte d'apologie de la décoordination des sous-mois. Dans le cas de *l'homme-dé*, tout se passe comme si le choix du sous-moi qui va réagir (de manière prépondérante) est laissé au hasard. L'individu

<sup>1</sup>Il faut ici mentionner le point de vue différent de Forsé (1989) qui, réagissant contre les conceptions mécanistes de l'équilibre, s'intéresse aux équilibres thermodynamiques, c'est-à-dire caractérisés par un désordre maximum. Un tel point de vue le conduit à occulter le fait que l'entropie est constamment rejetée à l'extérieur des systèmes sociaux.

se trouve alors dans la situation d'un observateur (totalement) dépourvu de pouvoir et dans l'incapacité même de prévoir ce qui va se passer. Mais s'il se trouve dans une telle situation, c'est bien qu'il s'y met — en tout cas il est complice de sa propre mise sous contrôle.

Bien entendu, les options sont fixées par un individu relativement normal (c'est-à-dire dont la personnalité — ou les sous-mois — est relativement intégrée, et qui est lui-même relativement bien intégré socialement). Tel est le cas du docteur Rhinehart (dans le livre de Rhinehart). Il n'en reste pas moins qu'il a un côté un peu joueur. C'est ainsi par exemple qu'un jour de début janvier, il décide que s'il obtient un double six en jetant deux dés, il quittera sa femme et ses enfants. Il tremble en dirigeant sa main vers les dés.

On ne peut s'empêcher de penser à Zeno, aux limites qu'il se fixe constamment pour arrêter de fumer. Zeno aussi s'impose un changement de vie extrêmement pénible; lui aussi est fébrile. Le fait que Zeno "décide" d'arrêter de fumer, et que cette décision ne soit pas tirée au sort ne change pas grand-chose. Et le fait que Zeno se fasse peur à lui-même n'est en quelque sorte qu'un sous-produit, une conséquence non intentionnelle, de sa décision. On pourrait sans doute en dire autant du docteur Rhinehart, mais on ne peut pas exclure non plus que le principal intérêt de son petit jeu soit précisément de se faire peur, un peu comme à la roulette russe.

Il va donc d'une main tremblante saisir les dés...

"Mais soudain, je me sentis fatigué. L'homme-dé me parut ennuyeux, inintéressant, *autre*. C'était comme si tout cela était au-dessus de mes forces... Pour la première fois depuis six mois, j'envisageais d'abandonner les dés" (p. 88).

Nous sommes ici confrontés à quelque chose qui ressemble au cas de l'enfant fatigué de Minsky qui détruit la tour qu'il est en train de construire (p. 93). Il s'agit d'une sorte de réaction à une

contradiction anticipée, réaction dont l'individu pressent qu'elle clarifiera les choses.

En termes de sous-mois, l'individu avec son identité I et sa personnalité habituelle P, s'invente, se crée une identité un peu forcée A (qui occulte partiellement et momentanément I), qu'il appelle son "moi naturel", et qui est prête à prendre un risque énorme, risque qui fait très peur à I (et peut-être à une partie de A). Dans le même temps, I craint la modification que A risque de lui faire subir. Cependant, tandis que s'approche le moment fatidique, I commence à prendre quelque distance avec A, et tandis qu'il prend ses distances, I jette un regard nouveau sur cette affaire, qui lui apparaît maintenant comme un jeu, quelque chose qui n'est pas *vrai*, comme une mauvaise farce; et, si ce projet ne paraît pas vrai, c'est qu'il est mal intégré dans I. Et si I prend de la distance, c'est que I est retourné à son équilibre antérieur.

Malgré cet épisode, Luke Rhinehart (le narrateur) apprécie de plus en plus les actions originales, les coups d'éclat, voire l'absurdité. Il grimpe sur un arbre de Central Park en jappant de manière étrange, il s'immobilise dans une position de yoga lors d'un cocktail, il crie "je suis Batman!" à la fin d'une conversation téléphonique avec son psychanalyste, etc. Il prend plaisir à multiplier les remarques de type pithiatiques avec ses collègues et ses amis. Il prétend découvrir son "moi naturel".

On pourrait cependant penser qu'en agissant de la sorte, c'est-à-dire en orientant sa conduite vers l'absurde ou l'audace gratuite, Luke Rhinehart se coupe précisément de son "moi naturel". Ce qu'il veut dire, c'est qu'il se libère ainsi des contraintes sociales, et aussi, peut-être, des contraintes que lui imposent son identité et sa personnalité. Il aliène son autonomie pour augmenter sa liberté. La question de savoir si cette liberté, ou ces nouvelles possibilités d'action, lui permet de retrouver son "moi naturel" est évidemment une autre affaire. Il y a là derrière une vieille controverse philosophique opposant la "nature" à la "société". Mais il y a là aussi des idées véhiculées par les psychanalystes,



selon lesquelles il y a dans l'esprit d'une personne des parties qui seraient d'autant plus "naturelles", "profondes" qu'elles sont inhabituelles, inattendues, voire qu'elles échappent à l'individu lui-même.

### *Désorganisation chez les hommes-dés*

Outre les thérapies-dés, le docteur Rhinehart organise aussi des centres-dés dont la seule "règle" est "anything goes"<sup>1</sup> (tout est bon). Le but avoué de ces centres, appelés CEEH (Centres pour Expériences dans un Environnement livré au Hasard), est encore de "délivrer l'individu du fardeau de son identité". Mais ce qui nous intéresse ici, c'est que les individus se réunissent souvent dans un même lieu, sans pour autant se coordonner les uns aux autres, en tout cas pas dans le sens habituel du terme. Le CEEH constitue l'exemple le plus extrême de désorganisation que j'aie trouvé dans la "littérature". Les individus réagissant de manière absurde à la conduite des autres, nous sortons du cadre des conduites socialement intégrées, c'est-à-dire des conduites sociales tout court.

On demande aux stagiaires, dès qu'ils arrivent dans un centre, d'abandonner toute cohérence ou permanence de leurs habitudes, de renoncer à leur personnalité, leurs croyances, et on leur demande de changer fréquemment de nom, d'attitude et d'habillement. Il y a cependant une hiérarchie et des règles qui ne peuvent être soumises au hasard des dés. Comme le fait dire Rhinehart à un participant:

"Dans notre anarchie structurée, l'autorité est entre les mains des thérapeutes (appelés "arbitres" dans la plupart des centres) et des policiers *quels qu'ils soient*. Il y a des règles (pas d'armes, pas de violence, pas de règles ni d'actions impropres au jeu qui se joue) et si les règles sont transgressées, un "policier" vous amènera à un "arbitre" qui vous enverra en "prison". A peu près la moitié de nos "criminels" sont des individus qui insistent, qui continuent d'insister,

<sup>1</sup>Feyerabend (1975) aurait-il été inspiré par la lecture de Rhinehart?

sur le fait que il n'y a qu'une seule vraie personne en eux, et qui veulent rentrer à la maison. Étant donné qu'une telle attitude est inadéquate dans nos salles de travail, de séminaire et de jeu, ils doivent être envoyés en prison et au dur travail de la thérapie par les dés jusqu'à ce qu'ils soient capables de fonctionner dans la multiplicité. L'autre moitié de nos criminels sont des stagiaires qui doivent encore apprendre à transgresser avec aisance les lois, même si ces lois sont aussi étranges que celles de nos centres-dés."

Une telle anarchie est donc structurée, et il semble qu'elle le soit contre les efforts des organisateurs. Il y a des règles à l'intérieur desquelles s'inscrivent les jeux qui sont joués (même si celles-ci dictent aux individus de ne se soumettre à aucune règle) — et les individus s'y soumettent. L'absence de coordination entre eux trouve ses limites dans le jeu même qu'ils jouent ensemble. L'exemple des centres-dés, en montrant ce que serait une désorganisation assez poussée, montre par là-même les limites de la désorganisation.

### **Conventions et jeux de coordination**

La notion de convention joue un rôle particulier dans la vision d'un ordre social qui émerge spontanément. Pour les conventionnalistes — et c'était déjà l'idée de Gumplowicz (1893) — l'ordre social se crée comme un langage, c'est-à-dire comme un ensemble de conventions qui se fixent, s'étendent, se modifient (Lewis, 1969). Il y a dans la notion de convention l'idée selon laquelle les individus cherchent spontanément à trouver des modes d'ajustements interpersonnels durables. On postule qu'il y a une "négociation tacite" dans le cadre d'une connaissance commune.

C'est sans doute Schelling (1960) qui a le mieux mis en évidence le rôle de la connaissance commune dans la création des conventions. Il voit dans les jeux de coordination la source de la stabilité des institutions. Rappelons que, dans le cadre de tels jeux, les interactions sociales se fixent en habitudes, traditions, ou

conventions. Le cas d'un couple qui s'égare dans un grand magasin constitue un exemple classique de jeu de coordination. Nos deux joueurs, par hypothèse, souhaitent se retrouver, et pour cela doivent se rendre au même endroit, quel que soit cet endroit. Chacun va alors se demander où l'autre va se rendre, se livrant à des réflexions spéculaires du type : "il sait que je sais qu'il sait...".

Une fois une habitude fixée (par exemple chaque fois qu'ils se perdent, ils vont tous deux au rayon des parfums — et s'y retrouvent), elle a une certaine stabilité. En effet, on ne voit pas pourquoi changer d'habitude, car le fait qu'elle soit fixe est précisément ce qui fait son intérêt. De nombreuses conventions sont ainsi totalement arbitraires mais fixées. L'heure en est un exemple. Quand on se met à l'heure d'été ou à l'heure d'hiver, il est certes important de s'adapter au décalage saisonnier du jour et de la nuit, mais ce qui est essentiel, c'est que tout le monde fasse la même opération d'avancer ou de reculer l'heure.

L'arbitraire de la convention provient du fait que chacun ne se conforme que parce qu'il sait que les autres se conforment aussi. On ne saurait donc parler ici de rationalité individuelle puisque le choix individuel dépend de celui des autres. Comme le remarque Schmidt (1991), "la coordination n'est pas réductible à une analyse en termes de rationalité individuelle", au sens d'une maximisation dans l'incertain. Ajoutons qu'il n'y a pas, là non plus, de cohérence individuelle au sens d'un système bien corroboré de bonnes raisons. La stabilité des conventions n'émerge donc pas de conduites individuelles rationnelles.

Les jeux de coordination, précisément par la stabilité qui en émerge, sont parfois considérés comme des modèles d'ordre social. Thévenot (cité par Schmidt, 1991) va même jusqu'à assimiler coordination avec ordre. Cependant, il faut distinguer coordination dans le cadre de jeux et coordination dans le cadre d'interactions réelles. Utiliser le même terme de coordination ne conduit pas à en faire une seule et même chose. Dans le cadre des

jeux, on postule que le seul intérêt des joueurs est de s'ajuster aux autres, sans qu'intervienne le coût de l'ajustement. La stabilité des jeux de coordination découle de telles prémisses. Dans la réalité, fixer une convention requiert souvent des sacrifices de l'un et de l'autre, inclut des négociations. Par exemple, pour reprendre notre exemple du couple dans le grand magasin, ils ont peut-être des préférences très différentes et très marquées quant au lieu de leur rencontre; il faudrait alors négocier. Bref, la convention dans la réalité sociale n'est pas totalement différente d'un contrat (Moessinger, 1991: 25-27).

#### IV. EFFETS ÉMERGENTS, EFFETS RÉSULTANTS, CONTRAINTES

##### **La notion d'émergence**

Réagissant contre les conceptions atomistes de Tarde, Piaget (1965b:28) définit l'émergence par la nouveauté:

“le tout... ajoute un ensemble de propriétés nouvelles aux éléments ‘structurés’ par lui. Quant à ces propriétés, elles émergent spontanément de la réunion des éléments et sont irréductibles à toute composition additive parce qu’elles consistent essentiellement en formes d’organisation ou d’équilibre”.

Dans cet ordre d'idées, est émergente toute propriété d'une chose qui n'est pas la propriété de ses composantes (Bunge, 1979); par exemple, la respiration est une propriété du système respiratoire et non pas de ses composantes. La pensée est une propriété du cerveau, mais n'est pas une propriété des neurones<sup>1</sup>. Deux individus peuvent être liés par une relation de confiance réciproque, de pouvoir, ou de cohésion, etc., propriétés qui sont

<sup>1</sup>Durkheim (1965) insistait beaucoup là-dessus. Il parlait de “l'extériorité des faits psychiques par rapport aux cellules cérébrales”, et, par analogie, de l'extériorité des faits sociaux par rapport aux individus. Par “extériorité”, il entendait, je crois, “nouveauté”.

déjà sociales (même si on peut en trouver des éléments chez les individus). On sait que les triades ont des propriétés émergentes (concernant par exemple la dynamique du déséquilibre, cf. Rapoport, 1967:144-145) que n'ont pas les dyades, ni les individus qui les composent. Nous avons vu que les dysfonctionnements sont des propriétés des bureaucraties, mais ne sont pas des propriétés des individus juxtaposés. Une famille peut se caractériser par des styles de communication, de relation, qui sont encore des propriétés relationnelles. Un Etat peut être démocratique, ce qui peut aussi être une propriété de certaines de ses composantes, mais ne saurait être une propriété des individus qui le composent (qui peuvent être des démocrates — mais c'est autre chose). On pourrait multiplier les exemples.

L'accent sur l'émergence conduit à distinguer des niveaux d'organisation tels que le niveau de la dyade, de la triade, de la famille, des organisations, des grandes administrations, de l'État, etc. L'idée est ici que chaque niveau est composé de choses appartenant au niveau inférieur, une idée que d'aucuns résument par la notion de hiérarchie (à ne pas confondre avec les hiérarchies de pouvoir). Dans le cadre d'une telle approche, le travail sociologique préliminaire consiste à distinguer les niveaux, à délimiter les systèmes sociaux, à mettre en évidence leurs propriétés, et à étudier leurs mécanismes et leurs dynamiques.

Une propriété émergente peut apparaître rapidement, c'est-à-dire dès l'assemblage du système considéré, ou lentement, c'est-à-dire selon un processus dynamique ou historique. Prenons d'abord un exemple d'émergence rapide: dès qu'on a réuni une équipe de football, on peut la faire jouer; apparaît alors un type de jeu, qui est une propriété émergente. Deux individus peuvent tomber amoureux au premier regard, et entrer immédiatement dans une relation dont l'altruisme réciproque et la jalousie constituent deux propriétés émergentes. Par ailleurs, nous avons vu plus haut des cas d'émergences historiques à propos de la l'émergence de la justice ou de la structuration de l'espace, par

exemple. Les phénomènes de masse critique, de diffusion d'une nouveauté, de répartition géographique (on trouve des exemples de tels phénomènes chez Schelling, 1979), de l'apparition ou de la modification d'une mode, d'une norme, d'une catégorie sociale, de l'évolution de la morale, du droit, etc., constituent autant d'exemples d'émergence dynamique. Il n'y a cependant pas lieu de séparer — *a fortiori* d'opposer — ces deux types d'émergence, qui constituent deux pôles dans la création de nouveauté.

Cela dit, on l'a vu plus haut, la sociologie ne se résume pas à l'étude des processus ou des interactions, c'est-à-dire à celle des systèmes fonctionnels. L'essentiel même de la sociologie concerne autre chose, à savoir des systèmes de propriétés. Par exemple, un taux de suicide, la modification d'un tel taux, un statut professionnel, une hiérarchie de statuts, une coutume, une norme, sont autant de propriétés sociales. Des propriétés (ou des propriétés de propriétés) font système lorsqu'elles s'organisent en relations stables. C'est ainsi qu'on parle d'un système de normes (ou d'un système de systèmes de normes), d'un système de stratification sociale, d'un système de reproduction des élites, etc. Les systèmes de Parsons ou les champs de Bourdieu sont aussi — ou plutôt devraient être — des systèmes de propriétés.

Dans la mesure où les propriétés sociales émergent d'interactions sociales réelles (mais dans cette mesure seulement), les propriétés sociales renvoient à l'étude des interactions sociales. Peut-être est-ce toujours le cas de manière ultime; auquel cas, de manière ultime, les systèmes de propriétés devraient être expliqués *via* des interactions sociales. On retombe ici sur le problème central de l'épistémologie émergentiste, selon laquelle les propriétés émergentes d'une chose ne sont pas coupées des composantes de cette chose, et sont à comprendre à partir de ces composantes et de la manière selon laquelle elles interagissent. Ces choses ou leurs composantes peuvent être elles-mêmes plus ou moins bien intégrées, plus ou moins cohésives, plus ou moins

autonomes. Pour ce qui est de la sociologie, l'explication peut se situer à des niveaux divers. Par exemple, l'explication d'un équilibre interpersonnel ou de la dynamique d'une coalition renvoie aux conduites individuelles, tandis que l'explication d'un fait géopolitique renvoie à la dynamique sociale et socio-naturelle d'États ou de régions. Ce qu'il faut souligner, c'est que toute explication s'appuie sur d'autres explications et qu'il faut chercher à ce qu'une certaine compatibilité règne entre elles, c'est-à-dire qu'il faut chercher à dépasser les contradictions entre les théories bien établies et/ou entre les hypothèses bien corroborées.

#### *Effets émergents et effets résultants*

Avant d'aller plus loin, il faut rappeler la distinction entre effets émergents, qui sont, comme nous l'avons vu, des propriétés systémiques, et effets résultants, qui sont aussi des propriétés des composantes. Le revenu national, un taux de mortalité, de natalité, sont des propriétés résultantes. Il y a cependant peu de propriétés résultantes à l'état pur dans des systèmes fortement interconnectés, comme les systèmes sociaux. Voyons cela de plus près et prenons tout d'abord l'exemple du vote. Le résultat d'un vote n'est rien de plus que la somme de choix individuels. Cependant, si on étudie le vote plus globalement et de manière plus dynamique, on peut aussi y déceler des effets émergents: par exemple, le résultat d'un vote conduit de nouveaux individus au pouvoir; le fait d'organiser un vote crée de nouvelles alliances entre partis; des solidarités ou des coalitions peuvent émerger, ainsi que des brigues ou des conflits. Autre exemple. Un suicide, comme un vote, est un acte solitaire. Un taux de suicide résulte d'une addition de suicides individuels. Dans ce sens, le taux de suicide n'est pas une propriété nouvelle de la population considérée. Il n'en reste pas moins que, si on prend les choses plus globalement, et qu'on s'intéresse par exemple à la différence entre le nombre d'individus suicidaires et le nombre d'individus

qui se sont suicidés, on en viendra sans doute à considérer l'effet de l'environnement — en particulier social — et le fait que les individus agissent en tant que membres des systèmes sociaux auxquels ils appartiennent.

Revenons à l'exemple de la cohésion sociale qui émerge de pratiques magiques, suivant Durkheim (1912). Il s'agit alors d'une propriété sociale non intentionnelle, non recherchée par les individus. C'est en tous cas comme cela que Durkheim la considère. On pourrait cependant imaginer que des leaders politiques encouragent des pratiques magiques pour favoriser la cohésion sociale. On est alors dans le cas d'un effet émergent partiellement anticipé (en tous cas par les leaders eux-mêmes). Si nous supposons maintenant que tous les individus d'une collectivité ne se livrent à des pratiques magiques que dans le but de favoriser la cohésion, on ne sait plus très bien si la cohésion émerge ou résulte de ces pratiques.

On est ici à nouveau confronté à la distinction entre effets émergents et effets résultants, qu'il est parfois difficile de désenchevêtrer. On peut encore illustrer cela par la cohésion d'une équipe sportive gagnante. Si les membres de l'équipe savent que la cohésion leur permettra de meilleurs résultats, ils vont intentionnellement se livrer à des activités qui favorisent les liens interpersonnels et la sympathie réciproque. Dans ce cas, la performance résulte, plus qu'elle n'émerge, de ces liens (et elle résulte de beaucoup d'autres choses aussi, en particulier de la préparation sportive). Mais il se peut aussi que la cohésion émerge de l'action sportive elle-même et ne soit pas le résultat des intentions des joueurs.

Bien entendu, la cohésion peut être à la fois résultante et émergente. Les systèmes sociaux ont de nombreuses propriétés qui sont à la fois résultantes et émergentes. Prenons le cas de la culture d'une entreprise. D'une part, elle émerge du fonctionnement de l'entreprise et, d'autre part, elle est souvent partiellement imposée par la direction. Il est évidemment difficile de



délimiter ce qui émerge et ce qui résulte. On peut penser qu'une culture de l'excellence, par exemple, est largement imposée, donc largement résultante, tandis qu'une culture de type politique est davantage émergente.

La définition des effets émergents par la non-intentionnalité se heurte à un autre problème, à savoir que les individus eux-mêmes ne sont pas toujours très sûrs de leurs propres intentions. Lorsque l'action collective d'individus aux mêmes buts et dont les sous-mois sont bien intégrés conduit à des résultats non intentionnels, il n'y a pas trop de problèmes, dans le sens où on peut facilement remonter à la source de l'effet émergent. Cependant, la notion même d'intention individuelle fait déjà problème, comme on l'a vu ci-dessus aux chapitres II et III. Quand l'intention n'est pas unique, mais multiple, fluctuante, partiellement cachée, etc., la question même de savoir si la propriété collective nouvelle correspond ou ne correspond pas aux intentions des individus est évidemment beaucoup plus complexe que ne le laissent entendre les modèles simplificateurs auxquels on recourt souvent pour rendre compte des effets émergents.

Il est donc un peu simpliste de définir les propriétés émergentes *via* la non-intentionnalité. En effet, si l'on considère, comme je l'ai fait ici, la face cachée des intentions, ou les aspects (partiellement) inconscients des conduites, on ne peut s'empêcher de penser qu'une telle définition ressemble à une pétition de principe. De plus, on oppose ainsi individu et société, et on occulte le fait que les intentions elles-mêmes ne sont pas en apesanteur sociale. Finalement, on réduit la société à deux niveaux, celui des individus (qui ont toujours des intentions très claires) et celui de la société, seul lieu des propriétés émergentes. Il serait préférable de définir l'émergence par la nouveauté<sup>1</sup>,

<sup>1</sup>Bunge (1977) a précisé cette idée: une propriété d'un système est émergente si et seulement si elle n'est la propriété d'aucune composante ce système.

plutôt que par la non-intentionnalité — comme le faisait déjà Piaget (1965b).

Mentionnons pour clore ce paragraphe un problème ontologique concernant la notion de “propriété”. On sait au moins depuis les Scolastiques qu’il y a deux pôles dans la notion de propriété, selon qu’il s’agit d’une propriété substantielle (de la chose elle-même), ou d’une propriété représentationnelle (produite par l’esprit). Il va de soi qu’une propriété nouvelle qui serait purement représentationnelle ne saurait être émergente au sens d’une propriété substantielle. Il faut cependant remarquer qu’en dehors des disciplines logico-mathématiques, on parle de propriétés qui sont au moins partiellement substantielles. Il n’en reste pas moins qu’il y a dans les propriétés émergentes les deux pôles mentionnés ci-dessus. Cette remarque conduit en particulier à distinguer, lorsqu’on explique un fait social au moyen d’un modèle mathématique (par exemple un jeu), la nouveauté qui est produite par le modèle de la nouveauté intrinsèque à la réalité qui lui correspond.

#### *Comme une main invisible*

Arrow et Hahn (1971:1), résumant assez bien les fondements philosophiques de l’économie néoclassique:

“L’idée selon laquelle un système social mû par des actions indépendantes et poursuivant des valeurs différentes et compatibles avec un état d’équilibre final cohérent, et dont le résultat peut être bien différent des buts des agents est certainement la contribution intellectuelle la plus importante que la pensée économique ait apportée à la connaissance générale des processus sociaux.”

Derrière cette affirmation se profilent des questions profondes d’ordre ontologique et épistémologique, qui sont liées. La question ontologique est celle du monisme et du dualisme. Selon le point de vue dualiste, une entité agit sur les individus *de l’extérieur*. Une telle entité est coupée des individus, elle est de

nature différente. Dans les sciences sociales, le dualisme est en général holistique, c'est-à-dire que la société est considérée comme déconnectée des individus et agit sur eux de manière indépendante. Il y a cependant eu dans l'histoire d'autres positions dualistes selon lesquelles, par exemple, une divinité guide les individus. Selon le point de vue moniste, la société forme un tout: individus et systèmes sociaux sont interconnectés, et les individus ont quelque chose à voir dans l'évolution de la société. La question épistémologique est celle des effets résultants et émergents; les meilleures explications sont-elles strictement réductionnistes (il n'y a que des effets résultants) ou émergentistes (il y a des effets émergents)? Notons que le monisme peut être soit strictement réductionniste soit émergentiste, tandis que le dualisme n'est ni l'un ni l'autre (cf. plus haut, p. 82).

Pour dire les choses autrement, la question ontologique est de savoir si la main invisible est rattachée à un corps visible, celui de la société, ou si elle est guidée par un corps extérieur à la société, et lui-même invisible. La question épistémologique est de savoir à quel type de mécanisme cette main obéit. Pour en revenir à Arrow et Hahn, le fait qu'ils parlent de "résultat" renvoie aux effets résultants et à la mécanique. Il s'agit là cependant d'une question de vocabulaire; le reste de leur article n'exclut pas les effets émergents. Quoi qu'il en soit, et bien qu'ils ne prennent pas la peine de clarifier cette question, ils se situent dans un cadre moniste (l'équilibre n'est pas vu comme extérieur à la société).

La citation ci-dessus d'Arrow et Hahn suscite bien d'autres questions. Par exemple, pour eux, "l'état final d'équilibre" (effet émergent) est issu "d'actions individuelles" indépendantes. Ce qu'ils veulent dire, c'est que les choix d'un individu ne sont pas affectés par ceux des autres. Il serait fastidieux de revenir ici sur les nombreuses critiques que suscite ce postulat d'indépendance des choix. Je remarquerai seulement que, du point de vue psychologique, si les individus sont indifférents aux choix des

autres, c'est qu'ils sont soit très autonomes, soit très obtus<sup>1</sup>. On sait par ailleurs que, dans le cadre de l'économie néoclassique, ils sont égoïstes. Or, l'autonomie morale s'accordant mal avec l'égoïsme (Moessinger, 1989), il faut donc imaginer que l'économie néoclassique traite d'individus obtus. Or si les individus sont obtus, ils ne sont pas rationnels.

Nous arrivons ici à un problème central: ou bien les individus sont rationnels, mais alors ils sont dépourvus de sens moral et asociaux, ou bien ils font preuve de sociabilité, mais alors ils ne sont pas rationnels. Dans cette deuxième perspective, l'ordre social, ou les éléments de stabilité sociale que l'on peut observer, émergeraient d'interactions entre individus non-rationnels et très interdépendants.

Pourquoi est-on passé si loin de cette idée? Le problème réside dans le fait qu'à force de chercher des modèles mathématiques, on a occulté la question de la confrontation avec la réalité ou on l'a renvoyée à d'autres, psychologues ou sociologues, tout en réifiant les frontières entre l'économie et les autres disciplines, ou pire, on a fabriqué des ontologies irrationalistes pour se débarrasser de la question elle-même.

### *Bref historique de la notion d'émergence*

La notion d'émergence trouve sans doute sa source dans la distinction que faisaient les Sophistes, au V<sup>e</sup> siècle avant JC, entre les institutions naturelles et conventionnelles. Adoptée par Aristote, cette distinction s'intégra dans la pensée européenne. Cette opposition ne recouvre pas, cependant, la distinction actuelle entre effets émergents et effets résultants. En effet, comme le note Hayek (1967), ce que les Grecs opposaient ainsi

<sup>1</sup>Les individus les moins conformistes ou les moins obéissants sont soit des individus très originaux, soit des individus qui comprennent mal la situation dans laquelle ils se trouvent. En résumé, soit ils sont fins, soit ils sont obtus.

correspondait au contraste opposant ce qui est indépendant d'actions ou d'intentions humaines (ce qui est naturel) à ce qui en est le résultat (ce qui est conventionnel). Cette distinction subsista longtemps, et il n'y eut pas, jusqu'au XVIII<sup>e</sup>, de terme permettant d'exprimer la seule idée de nouveauté sociale spontanée. Selon Hayek,

“jusqu'à l'apparition de la sociologie moderne au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle, le seul moyen d'acceptation générale permettant d'exprimer le fait que certaines relations régulières observées dans les affaires humaines ne provenaient pas d'une action concertée, était de dire qu'elles étaient “naturelles”. Et, à la vérité, jusqu'à la ré-interprétation rationaliste de la loi de la nature au cours du XVII<sup>e</sup> siècle, le terme “naturel” servait à décrire un ordre ou des rapports réguliers n'ayant pas leur origine dans la volonté de l'homme. C'était avec le mot “organisme” l'un des deux termes généralement acceptés pour désigner le produit d'une croissance spontanée par opposition au voulu ou à l'inventé.”

Au XVII<sup>e</sup>, la tradition de la loi naturelle fut remplacée par une conception tout à fait différente selon laquelle le “naturel” est le produit de la raison. C'est finalement ce rationalisme que visent Vico et Mandeville, et leur travail fécondera celui de penseurs tels que J. Tucker, A. Ferguson, et A. Smith. Des notions telles que le bien général ou les institutions apparaissent dans leur nouveauté et leur spontanéité. Dans le même temps, la nouveauté sociale apparaît comme indépendante des conduites individuelles, et les contraignant. Par exemple, pour Smith (1776), la “main invisible” conduit l'homme à “promouvoir une fin qui n'est pas dans son intention”.

La notion d'émergence selon Bunge (Vacher, 1993) a été présentée de manière précise pour la première fois par J.S. Mill dans son *System of logic*. Celui-ci donne l'exemple de l'eau, qui se forme à partir d'hydrogène et d'oxygène. Mill souligne que l'eau a des propriétés nouvelles, radicalement différentes de celles de ses composantes. Quant à la notion de nouveauté sociale, elle est sans doute apparue dans le contexte de l'ordre

social, comme on le verra ci-dessous, mais sans qu'on la conçoive toujours comme véritablement émergente<sup>1</sup>. D'après Brown (1965), c'est Le Bon (1895) qui a le premier transposé la notion d'émergence dans le domaine social:

“Contrairement à une opinion qu'il est surprenant de trouver sous la plume d'un philosophe aussi perspicace qu'Herbert Spencer, l'agrégat que constitue la foule ne résulte pas d'une somme ou d'une moyenne. Ce qui se passe, c'est une combinaison suivie de la création de nouvelles caractéristiques, comme en chimie, lorsque certains éléments entrent en contact — des sels et des acides, par exemple — et se combinent en une nouvelle substance possédant des propriétés tout à fait différentes de celles qui ont servi à la former.”

Comme Mill et Le Bon, Durkheim (1993) recourt aussi à la chimie pour rendre compte de l'émergence, donnant l'exemple du bronze, alliage de cuivre et d'étain. Il mentionne le fait que le bronze est un métal dur, alors que le cuivre et l'étain sont très malléables, et que sa température de fusion ne résulte pas de celle de ses deux composantes.

L'avantage de ces métaphores chimiques est triple: premièrement, elle tendent à situer le problème dans un cadre moniste, deuxièmement elles font place aux déterminations (les composantes du système agissent en fonction des propriétés du système), et finalement elles permettent de reposer la question de l'émergence indépendamment des intentions individuelles.

<sup>1</sup>Selon Dupuy (1982), cependant, c'est dans le cadre de la réflexion sur les sociétés que s'est d'abord posée la question de l'émergence, et c'est la notion de main invisible qui en aurait fourni l'occasion.

## La prise de conscience de l'émergence de l'ordre social

*Giambattista Vico*

Vico fut un des premiers, au début du XVIII<sup>e</sup> siècle, à réagir contre le rationalisme. C'est surtout en tant que catholique qu'il s'y oppose. A son avis, on ne connaît bien que ce qu'on a créé. Seul Dieu est donc capable de connaître le monde. Il reprend l'argument catholique (qu'on retrouvera presque inchangé chez les positivistes) selon lequel la raison n'atteint pas à l'essentiel, la science des hommes ne pouvant viser que des apparences.

On fait souvent remonter à Vico (1730) ce qu'on appelle la "théorie antirationaliste des phénomènes sociaux" (cf. Stark, 1980). Même s'il est vrai qu'on a souvent mal compris sa formule *homo non intelligendo fit omnia* (l'homme agit sans comprendre) il n'en reste pas moins qu'il insiste beaucoup sur le fait que des institutions telles que le mariage ou la propriété ont émergé du désordre, qu'elles ont amené de l'ordre à partir du chaos. "Des géants semi-bestiaux", dit-il, "se sont établis avec des femmes particulières... ont célébré avec solennité des mariages... ont reconnu leurs enfants et ont aussi fondé des familles... Ils en vinrent à fonder et à diviser des patrimoines."

Vico a tenté de comparer les différents peuples qu'il connaissait. Il part de l'idée que l'homme essaie, par sa raison, d'améliorer son sort, mais qu'il en est constamment détourné par ses passions. Il transpose cette idée au niveau social. Les sociétés oscillent entre des périodes d'accroissement du bien-être social et des périodes de décadence, où les individus se laissent aller à leurs passions. Pour lui, un certain niveau de bien-être conduit à la décadence, puis, la nécessité conduisant à la rationalité, les passions sont occultées. Il y a donc des cycles; c'est ce que Vico appelle le "cours et le recours".

*Mandeville, Smith*

Mais c'est sans doute Mandeville qui rompt de la manière la plus brutale avec le rationalisme des conceptions sociales du XVII<sup>e</sup> et du XVIII<sup>e</sup>. Dans la narquoise provocation qu'est sa *Fable des abeilles*, il montre comment des vices privés peuvent conduire à des vertus publiques. Ce qui est nouveau n'est pas tant le fait que les individus poursuivent leurs désirs propres, c'est le fait que le bien-être social est produit par des conduites immorales (Campbell & Skinner, 1985). La question de savoir si ces conduites sont maximisatrices ne se posait pas vraiment (ou pas clairement) à cette époque. Mandeville, comme Vico, donne l'impression que ces conduites sont assez désordonnées.

C'est dans l'annexe de son poème que Mandeville s'oriente vers une critique de la rationalité individuelle, comme l'illustre le fameux passage ci-dessous sur la division du travail:

"Nous attribuons souvent au génie des hommes et à la profondeur de leur esprit ce qui est en réalité dû au long travail du temps, à l'expérience des générations qui se succèdent et qui ne diffèrent que peu en sagesse."

Mandeville minimise le rôle de l'intelligence et de la raison individuelle, et insiste plus loin et à plusieurs reprises sur le fait que c'est la multiplicité des désirs humains qui fonde la sociabilité de l'homme. Plus les désirs des hommes sont nombreux et variés, plus ceux-ci sont susceptibles d'être assemblés dans des sociétés fortes et grandes.

Mandeville a découvert quelque chose qui a beaucoup frappé les économistes du XVIII<sup>e</sup> siècle (Burke, 1795; Tucker, 1776; Smith, 1776 — cf. Schuyler, 1931, 1951), et que Adam Ferguson (1814) résume dans sa célèbre formule: "Les institutions résultent certes de l'action des hommes, mais pas de leurs projets". L'idée selon laquelle les individus produisent, sans même le souhaiter, de l'ordre social, est la grande idée sociologique du XVIII<sup>e</sup>. Ce



qui étonne, à cette époque, n'est pas l'émergence ou la nouveauté sociale en elle-même, mais plutôt le mystère de la main invisible, où certains voient la trace de Dieu.

On pense à la formule d'Adam Smith (1776): "Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais du souci de leur intérêt propre." L'"intérêt" de Smith (1759) est cependant à distinguer des vices privés de Mandeville:

"La grande erreur de Mandeville, dit Smith, est de considérer chaque passion comme totalement vicieuse dans son intensité et sa direction. Il considère que les sentiments des autres se résument de fait ou de droit à de la vanité; c'est par ce sophisme qu'il arrive à sa conclusion favorite, à savoir que les vices privés sont des bienfaits publics."

Smith, quant à lui, cherche à disséquer cet intérêt sans trop le réduire. Il distingue, comme le montre Schmidt (1985), intérêt et égoïsme, l'intérêt incluant la considération de l'intérêt de l'autre<sup>1</sup>. En quelque sorte, Smith parle d'intérêts individuels qui sont *déjà* coordonnés. Une partie du mystère est ainsi dissipée. Ce n'est que plus tard, depuis Edgeworth (1881), comme le relève Schmidt, que l'individu est considéré comme totalement égoïste. Edgeworth donne en effet, contre Smith, une interprétation individualiste aux préférences<sup>2</sup>.

Quoi qu'il en soit, dans la physique sociale du XVIIIe — à part peut-être chez Smith — ce sont des individus (relativement) immoraux qui produisent de l'ordre social, dans le cadre de leurs libres activités. On peut se demander pourquoi la situation inverse n'a pas été sérieusement considérée, à savoir que des individus moraux peuvent créer du désordre. On ne pouvait ignorer, au

<sup>1</sup>Dupuy (1992) considère l'intérêt de Smith de manière plus globale, comme un condensé de toute la gamme des passions.

<sup>2</sup>Schmidt (1985) montre que cette hypothèse a été faite pour des raisons de simplicité et de généralité. Sen (1977), quant à lui, insiste sur le côté conventionnel de cette hypothèse.

moins depuis les croisades, que des individus orientés par des desseins moraux peuvent produire des guerres, de la misère, et du désordre social<sup>1</sup>. Mais ces effets macro n'étaient pas perçus comme des effets émergents<sup>2</sup>. Dans la mesure où on les considérait comme résultant des actions des individus, on n'en voyait pas la nouveauté, et dans la mesure où on y voyait l'effet d'une intervention divine, on ne voyait pas l'émergence.

### *Vilfredo Pareto*

Pour Pareto, toute conduite se présente sous deux aspects: ce qu'elle est objectivement et ce qu'elle est subjectivement. Il y a des conduites qui lient logiquement (ou causalement, ou rationnellement) une action et la fin visée par l'acteur. Il y a par ailleurs des actions qui ne conduisent pas au but visé, les moyens étant inadéquats (elles conduisent donc à un but non-intentionnel). Les deux types d'action sont très différents selon que les actions sont considérées sous leur aspect subjectif ou objectif. D'un point de vue subjectif, presque toutes les actions sont considérées par l'acteur comme adéquates (elles sont subjectivement rationnelles<sup>3</sup>), mais ce n'est pas cet aspect que Pareto met en avant. Il se centre sur la distinction entre les actions "logiques" (ration-

<sup>1</sup>Les conduites morales incluant le respect de l'autre, on peut s'étonner de ce qu'elles puissent conduire à la guerre ou à des troubles sociaux. Pour comprendre comment cela est possible, il faut commencer par distinguer la morale rationnelle de l'équité-réciprocité de la morale affective de la sollicitude-fidélité. La première morale, celle de l'équité, peut conduire à du désordre dans la mesure où les individus n'ont pas tous la même idée de ce qui est équitable (cf. Kellerhals *et al.*, 1989). Quant à la seconde, la morale de la sollicitude, il suffit de mentionner la sollicitude ou la fidélité que se manifestent les mafiosi, par exemple, pour suggérer que cette morale ne conduit pas d'elle-même à de l'ordre social. Pour plus de détails sur la distinction entre les types de morale, cf. Moessinger (1989).

<sup>2</sup>Rappelons que c'est la théorie des jeux (particulièrement le dilemme du prisonnier) qui a montré de manière claire que des conduites rationnelles pouvaient conduire à de l'irrationalité collective.

<sup>3</sup>Il faudrait distinguer les actions subjectivement rationnelles *ex ante* des rationalisations *ex post*.

nelles — les moyens sont adéquats) et les actions non-logiques (où les moyens sont inadéquats — ils ne permettent pas d'obtenir le but visé). Par exemple, faire un sacrifice à une divinité pour favoriser une récolte est une action non-logique, tandis que brûler un champ pour faire de l'engrais est une action logique.

Je ne veux pas entrer dans le détail de la théorie de Pareto, qui a développé ses idées avec beaucoup de patience et d'érudition, je veux seulement revenir brièvement sur la distinction entre les actions logiques et les actions non logiques. Si, comme le pense Farina (1980), Pareto considérait cette distinction comme très importante, c'est qu'il n'en voyait ni l'arbitraire ni le provisoire. Elle est en effet livrée à l'arbitraire du choix quant à celui qui fixe le but de l'action; est-ce celui qui l'effectue? est-ce un autre? Par ailleurs, une action n'est logique que provisoirement, par rapport à un certain état des connaissances. On peut en effet considérer n'importe quelle action comme non logique dans la mesure où les moyens mis à la disposition d'un but peuvent toujours être améliorés. Cette distinction n'est donc pas aussi absolue et statique que ne le laisse entendre Pareto. Une action n'est pas logique une fois pour toutes; elle est logique à une certaine époque, dans un certain cadre, et compte tenu d'un certain niveau d'exigences quant à l'adéquation souhaitée entre moyens et buts. (Cf. aussi plus haut, *p. 46 et ss.*)

La sociologie de Pareto constitue sans doute la tentative la plus remarquable d'intégrer la non-rationalité individuelle dans une théorie sociologique. On peut penser qu'il souhaitait faire pour la sociologie ce qu'il avait fait pour l'économie, c'est-à-dire une théorie générale, qui aurait permis de relier les conduites individuelles aux équilibres sociaux. Cependant, alors qu'il avait, dans une large mesure, réussi à intégrer les niveaux en économie (c'est-à-dire à expliciter les liens micro-macro), il n'a pas réussi une telle intégration en sociologie (et n'a peut-être même pas vu l'importance de ce problème). Ses considérations sur l'équilibre social restent déconnectées de ses analyses des résidus et des

dérivations. Il me semble que des obstacles de deux types, épistémologiques et idéologiques<sup>1</sup>, l'empêchaient d'aller plus loin dans la direction d'une telle intégration.

L'obstacle épistémologique principal réside dans le fait que Pareto garde une vision extrêmement rationaliste et peu réaliste de la science. Même s'il critique la théorie économique pour n'avoir pas su se rapprocher suffisamment de la réalité, il reste très attaché à la rigueur des modèles mathématiques. Pour lui, il n'y a pas de *tertium* entre la rigueur mathématique d'un côté, et la confusion verbale de l'autre. Il a par exemple des mots très durs pour ceux qui cherchent une cause psychologique à la valeur. Il critique leurs "conceptions nébuleuses", leurs "phrases amphigouriques", le "cliquetis des mots" (Valade, 1990: 199). Il insiste sur le fait que la valeur n'a pas de cause. Il pourrait tout aussi bien dire qu'elle est *a priori*.

Cette discussion sur la valeur renvoie à la question des liens psychologie-économie. Pareto est très clair là-dessus : il faut "remonter le moins haut possible dans la matière qui appartient à la psychologie"<sup>2</sup>. Son idée est que, si la science économique s'est ainsi développée et est devenue "la seule partie [de la science sociale] qui commence à être bien connue", c'est précisément parce qu'elle échappe à la psychologie (Valade, 1990:181).

<sup>1</sup>Valade (1990) mentionne aussi des obstacles méthodologiques relevés par Pareto, dus aux difficultés de l'observation et à l'interdépendance des phénomènes sociaux. Pareto voyait là des entraves à la constitution d'une sociologie scientifique.

<sup>2</sup>L'ironie polémique dont fait preuve Pareto (1916) sur la question des liens psychologie-économie est instructive: "Voici un autre merveilleux esprit qui veut substituer la psychologie à l'économie politique, parce que beaucoup de phénomènes économiques dépendent de la volonté de l'homme. Pourquoi s'arrête-t-il donc là et n'y substitue-t-il pas la géographie et même l'astronomie? Car enfin le phénomène économique dépend aussi des mers, des continents, des fleuves et principalement du soleil...". Il apparaît que pour Pareto, les systèmes économiques dépendent autant des astres que des individus qui les composent. Il ne distingue pas la composition de la société (les individus) de son environnement le plus lointain (les étoiles).

Revenons, à la lumière de ces conceptions, sur la distinction actions logiques — non-logiques. On pourrait penser, à première vue, que les actions logiques sont plus abstraites, plus irréelles que les actions non-logiques, plus proches, elles, de la réalité. Même si Pareto laisse parfois filtrer une telle vision des choses, il faut insister sur le fait que ses remarques sur les actions non-logiques ne constituent pas de la psychologie. Les actions non-logiques ne sont pas plus proches de la réalité que les actions logiques. Pareto cherche à mettre en évidence la “grammaire” du comportement social. Quand il parle d’actions logiques (et son travail — y compris le *Traité de sociologie* — porte bien davantage sur les actions logiques que sur les actions non logiques), il occulte la non-rationalité, et quand il parle d’actions non logiques, il s’agit encore de conceptions *a priori*.

Ici encore, la science économique fonctionne comme modèle. Même si Pareto (1967) exprime le souhait de partir de l’observation systématique, les aspects élémentaires de la conduite humaine sont posés là comme une axiomatique. En effet, d’une part, il affirme sans ambiguïté que “les propositions scientifiques sont dites vraies lorsqu’elles se trouvent en accord avec les faits, avec l’expérience. Il n’y a pas, il ne peut y avoir, d’autre criterium de vérité.” Mais on ne peut oublier, d’autre part, que son principal apport à l’économie consiste en une remarquable abstraction et une généralisation du modèle économique: à l’échelle cardinale, implicitement unique, des utilités, Pareto substitue une fonction qui représente une famille de fonctions croissantes avec l’ophélimité. Cette fonction est si générale que rien ne peut l’infirmar. Pareto avait pourtant l’impression qu’elle était en accord avec les faits. Il est raisonnable de penser que c’est une entreprise du même type, une entreprise abstraite concernant les fondements, qu’il avait en vue pour la sociologie.

Par ailleurs, il valorise la cohérence interne de la science économique, c’est-à-dire son autonomie par rapport aux disciplines voisines. Il cherche à fonder séparément la science écono-

mique et la sociologie, fermant ainsi ces disciplines sur elles-mêmes. Ceci est en contradiction avec son insistance sur l'interdépendance des phénomènes sociaux<sup>1</sup>. Il aurait dû en conclure que ce qui est étudié par la science économique est dans une relation d'interdépendance avec ce qui est étudié par la sociologie. Dans une perspective réaliste, en tous cas, on ne voit pas comment sociologie et économie pourraient être déconnectées. Mais Pareto, tout en invoquant sans cesse l'expérience, avait une conception très rationaliste de la science.

Quant aux obstacles idéologiques, il faut observer que Pareto est un libéral, et qu'il était farouchement opposé au socialisme d'État (Busino, 1983). Il s'est ouvert là-dessus dans de nombreux textes, en particulier dans sa correspondance avec Pantaleoni, Croce, ou Adrien Naville (Pareto, 1975). Certes, Pareto ne fait pas l'apologie du libre jeu des forces économiques (il n'épargne pas non plus l'idéologie libérale, dont il relève la naïveté dans son cours sur les systèmes socialistes), mais il n'est pas indifférent à ce qu'il a lui-même contribué à montrer dans son *Manuel d'économie politique* (1906), à savoir la spontanéité de l'équilibre économique général. Valade (1990: 208) affirme que les conceptions idéologiques de Pareto étaient proches de celles d'Yves Guyot (1906), qui résume sa thèse dans la formule suivante:

"Le progrès est en raison inverse de l'action coercitive de l'homme sur l'homme; en raison directe de l'action de l'homme sur les choses".

Ces conceptions étaient critiquées par Arturo Labriola, professeur à l'Université de Naples. Je reprends ci-dessous deux points de sa critique contre l'économie "rationaliste, libérale et

<sup>1</sup>Ces questions, qui ont trait en particulier à la constitution d'une sociologie scientifique, sont longuement abordées par Pareto dans sa correspondance, surtout avec Croce (cf. Busino, 1992: 277-304).

individualiste”, critique dont Valade dit qu’elle était “principalement dirigée contre Pareto et Pantaleoni”:

“1) Il est faux de soutenir que la psychologie humaine est principalement subordonnée à l’intellect. Les sentiments priment la raison, L’objet d’étude ne doit donc pas être un homme abstrait, accomplissant des actes rationnels, uniformes, logiques, que lui dicte la poursuite d’un intérêt économique bien compris, mais l’homme réel, dont les sentiments et les volitions s’expriment dans le cadre de la classe sociale à laquelle il appartient... 2) L’économie libérale pose que chaque individu agit isolément, en quelque sorte à l’encontre des autres partenaires; or toute organisation économique est celle d’une collectivité, et pas plus qu’on ne peut assimiler l’évolution d’un État à celle d’un individu, on ne doit penser cette économie collective comme une construction artificielle” (Valade, 1990: 209).

L’obstacle idéologique dont je parlais plus haut apparaît indirectement dans cette critique. Pareto ne concevait pas que de l’ordre ou de l’équilibre social puisse émerger de conduites individuelles non rationnelles, la non-rationalité des conduites étant confondue avec la description irrationnelle (“nébuleuse” et “amphigourique”) de ces conduites. Dans ce sens, Pareto reste un théoricien du choix rationnel. Il y a cependant chez lui une certaine ambiguïté dans la mesure où les actions non logiques peuvent parfois être interprétées comme des actions non rationnelles réelles. En tout cas, dans la mesure où l’ordre n’émerge pas de conduites non-rationnelles, il ne peut résulter que d’une intervention extérieure (c’est-à-dire sans doute étatique), ce que Pareto refusait pour des raisons idéologiques. Il aurait peut-être pensé autrement s’il avait réussi à montrer que l’ordre social peut émerger de conduites non logiques. C’est en tous cas une hypothèse. Ne pouvant mettre en évidence le lien entre actions non logiques et équilibres sociaux de manière satisfaisante pour lui, c’est-à-dire de manière déductive, insister sur les actions non logiques, c’est peut-être, selon lui, se préparer à justifier des mécanismes étatiques de régulation des conduites et

de leurs effets; ce qu'il ne pouvait accepter pour des raisons idéologiques.

*Friedrich Hayek*

L'entreprise de Hayek est très différente de celle de Pareto: on peut dire, en simplifiant, que c'est pour Hayek la non-rationalité individuelle qui permet l'ordre social. Plus profondément, Hayek n'a pas, comme Pareto, le souci de développer une sociologie scientifique. Il faut situer Hayek dans la tradition de l'individualisme anglais de Mandeville, Smith, ou Ferguson, c'est-à-dire dans une perspective évolutionniste, perspective qui sera développée en Allemagne par des auteurs tels que W. von Humboldt, F.C. Savigny, ou L. Gumplowicz. Dans cette perspective, l'ordre social apparaît "naturellement" ou "spontanément", c'est-à-dire en l'absence de toute contrainte, à partir d'actions individuelles irrationnelles ou imprévisibles. La célèbre citation ci-dessous, de Mandeville, caractérise l'origine de ce courant de pensée:

"La raison avec un grand R, dit Mandeville, n'existe pas au singulier, comme le suggère l'approche rationaliste, mais doit être conçue comme un processus interpersonnel dans lequel la contribution de chacun est testée et corrigée par d'autres".

Il faudrait bien sûr clarifier ce qu'est la raison avec grand R, et en quoi elle se distingue de la raison avec petit r. Quoi qu'il en soit, comme Mandeville, Hayek (1952) insiste sur le fait que l'ordre apparaît spontanément et qu'il satisfait — sans qu'on sache exactement pourquoi — les besoins individuels. Il faut donc chercher à maintenir cet ordre spontané:

"La préoccupation publique majeure doit être dirigée non pas vers les besoins individuels mais vers les conditions du maintien de l'ordre spontané qui permet aux individus de satisfaire des besoins qui ne sont pas connus des autorités."



On peut évidemment se demander si, en cherchant à maintenir un ordre “spontané”, on n’en détruit pas précisément la spontanéité. Quoi qu’il en soit, les conditions du maintien de l’ordre spontané se résument essentiellement, pour Hayek, à la libre expression des choix individuels (sous la contrainte, comme chez Smith, des règles élémentaires de la justice). Les besoins des individus étant divers et changeants, aucun système centralisé ne peut les connaître, ni par conséquent, les satisfaire. Vu que l’individu ne connaît pas lui-même ses désirs futurs, vu que l’information qui lui est fournie par les prix fluctue, il est le mieux placé pour choisir son but immédiat et le cours immédiat de son action. Dans une telle perspective, l’individu ne saurait être résumé dans la notion d’*homo rationalis*. Il choisit bien selon ses désirs, mais il ne sait pas quels seront ses désirs futurs. Il faut donc considérer ses choix comme non-rationnels.

Hayek (1973) distingue ordre imposé et ordre spontané. Le premier est obtenu par la soumission, le second est endogène, c’est-à-dire issu du fonctionnement du système social considéré. Hayek s’arrête longuement sur les ordres spontanés, pour affirmer qu’ils ne résultent d’aucune intention et que par conséquent ils n’ont pas d’objectifs propres (bien qu’on puisse après coup chercher à leur en prêter).

Pour Hayek (1976) l’ordre social n’est pas et ne peut pas être totalement imposé. Il distingue le marché, qui est un “arrangement délibéré”, d’un ensemble de marchés, “rencontre d’une multiplicité de buts séparés et incommensurables”. C’est dans ce deuxième sens qu’il prend l’ordre social, à l’image d’un ensemble de marchés.

“La confusion qui a été créée par le terme ‘économie’ est telle qu’il est nécessaire pour notre but d’en rester strictement au sens original d’un complexe d’actions délibérément coordonnées dans le cadre d’une seule échelle de valeurs, et de réserver un autre terme pour désigner un système composé de nombreuses économies interconnectées, qui constituent l’ordre du marché” (Hayek, 1976:108).

Un tel ordre de marché, ou ordre "catallaxique", ne résulte pas seulement d'échanges, mais d'ajustements interpersonnels. (Le verbe grec *catallatein* ne signifie pas seulement "échanger", mais aussi "accepter dans une communauté" et "changer un ennemi en ami"). La distinction entre marché et ordre de marché reste cependant peu claire. Certes, un ordre de marché n'est pas constitué uniquement d'échanges, mais ceci reste vrai d'un marché. Hayek insiste sur le fait qu'un marché est guidé par une seule échelle de valeurs, un ordre de marché par une multitude de buts. Réduire le marché à une seule échelle de valeurs constitue évidemment une considérable simplification. Notons que, par cette hypothèse, Hayek s'éloigne de l'économie néoclassique.

A l'instar de l'ordre de marché, l'ordre social est fondé sur la diversité. Pour Hayek, la diversité est le ciment de la société. Son hypothèse de base est que les individus s'engagent spontanément dans des jeux de type coopératif (et non pas dans des jeux à somme nulle), et que le "jeu de la catallaxie... est créateur de richesses" (Hayek, 1976:115). A cela s'ajoute le fait d'une sorte d'imprédictibilité des circonstances des actions, celles-ci étant sélectionnées après coup. "C'est ainsi que la part de chacun... dépend à la fois de ses capacités... et du hasard..., et ce n'est que comme cela qu'il est de l'intérêt de tous de chercher à augmenter le produit global dont chacun obtiendra une part imprévisible" (p. 122). Nous sommes ici dans le contexte d'une sorte de darwinisme social, où l'imprévisibilité permet la nouveauté, en particulier l'adaptation à des circonstances nouvelles. Une telle conception ne laisse que peu de place à la morale; plus précisément, la morale n'est pas conçue comme un produit du fonctionnement de la société. Elle est en quelque sorte extérieure à la société.

L'ajustement interpersonnel se réalise par le jeu des déceptions et des récompenses, comme, semble-t-il, dans les échanges sociaux des néofonctionnalistes. Bien qu'Hayek accepte que de tels processus conduisent à ajuster les attentes

interpersonnelles et à améliorer la communication, l'individu reste, selon lui, fondamentalement irrationnel et imprévisible, contrairement à ce qu'affirment les néofonctionnalistes. Pour ceux-ci, en effet, les ajustements interpersonnels conduisent à une certaine cohérence et à une certaine rationalité individuelle, donc à une certaine prévisibilité de leur action. Par ailleurs, à la différence des théories de l'échange social des néofonctionnalistes, pour Hayek, les informations sont données essentiellement par les prix, et c'est encore par les prix que s'établit la communication.

Hayek a sans doute raison d'insister sur la non-rationalité des conduites individuelles, mais il s'arrête en chemin. Il considère cette non-rationalité comme une sorte de limite indépassable — comme si on ne pouvait rien dire de plus — et justifie par là la liberté individuelle la plus spontanée. Comme il ne cherche pas à corriger cette non-rationalité, il ne cherche pas non plus à la connaître, et comme il ne cherche pas à la connaître, il ne cherche pas non plus à savoir comment les conduites individuelles se combinent ou s'additionnent. Bref, il ne cherche pas à expliquer la société. Même si une telle tentative d'explication nécessite une certaine division du travail, on ne peut pas s'arrêter, comme le fait Hayek, au niveau du comportement individuel en disant: c'est irrationnel, donc on ne peut pas l'étudier plus avant. Il condamne d'emblée tout un domaine de connaissances qui paraît aujourd'hui assez prometteur.

Un tel manque d'intérêt pour la psychologie va de pair avec la fascination pour l'ordre social. Depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle, c'est-à-dire depuis qu'on oppose ordre social et non-intentionnalité individuelle de cet ordre, on a tendance à caricaturer cette opposition. Les réactions au rationalisme ne passent pas par la psychologie. Pour montrer que l'ordre social n'est pas dû aux intentions des individus, on fait intervenir Dieu ou le mystère d'une main invisible. Ou alors (comme Mandeville ou Hayek) on caricature les individus, les faisant apparaître comme plus

irrationnels qu'ils ne le sont. Le problème de l'ordre social étant mis au premier plan, il occulte et déforme celui des conduites individuelles<sup>1</sup>. Si on s'était intéressé à l'individu, on n'aurait pas manqué d'observer que des conduites cohérentes, voire morales, peuvent conduire à du désordre ou à de la désorganisation sociale. Réciproquement, si on s'était intéressé davantage au désordre social, on aurait manifesté davantage d'intérêt pour la psychologie.

La non-rationalité individuelle est d'abord, pour Hayek, un moyen de défendre l'idée de liberté individuelle et de libéralisme. Des individus changeants (mais s'ils sont changeants, peuvent-ils être responsables?) dans un monde changeant doivent être libres d'agir. Comme Mandeville ou Smith, Hayek retient que de l'ordre social émerge d'interactions entre individus poursuivant un intérêt propre (bien que celui-ci puisse ne pas leur être très clairement révélé). Il conclut qu'il faut laisser les individus agir librement. Il postule que ces individus peu rationnels et imprévisibles connaissent leur environnement mieux que n'importe quel planificateur, ce qui est peut-être vrai de leur environnement immédiat — encore qu'il y ait ici de considérables différences individuelles —, mais beaucoup moins de leur environnement plus lointain. Hayek ne considère pas le fait que des actions libres ne sont pas forcément bien coordonnées, par manque d'information sur les actions des autres et sur l'environnement en général. Il postule que des individus irrationnels et libres produisent une société optimale.

Il est difficile d'ignorer le côté idéologique de l'entreprise de Hayek. Il cherche d'abord à mettre en évidence les aspects

<sup>1</sup> Selon Balandier (1988), c'est au XVIIIe qu'apparaît cette idée un peu magique selon laquelle le désordre porte nécessairement un ordre. Ce qui intéressait alors les penseurs n'était pas tant le désordre que la "main savante de la nature", qui "fait naître l'ordre du désordre, ... sans désordre elle ne parviendrait à rien; tel est l'équilibre de la nature" (Sade cité par Balandier, 1988:181).

néfastes de toute tentative de corriger l'équilibre du marché, et les aspects suboptimaux de toute société égalitaire. Il part de l'idée abstraite d'une société parfaite (*The Great Society*) et montre comment y parvenir, ce qui s'y oppose, etc. L'ordre social y est postulé. Son entreprise est d'abord une sorte de défense et d'illustration de cette société parfaite. Celle-ci ne joue pas le rôle habituel d'un modèle (qu'on peut évaluer), confronté à la réalité, mais celui d'une sorte de pôle idéal vers lequel toute société doit tendre.

Plutôt que d'insister simplement sur le fait que l'ordre social émerge de l'irrationalité individuelle, Hayek aurait mieux fait d'aller y regarder de plus près. Il aurait vu des types différents de conduites (non-rationnelles), et des types de relations entre les conduites et leur environnement. Ce souci pour le détail — pour la psychologie et la sociologie — l'aurait conduit à voir qu'à partir de certaines interactions sociales émerge certes de l'ordre, mais qu'à partir d'autres interactions émerge du désordre. Il aurait vu que de certaines interactions peut résulter, et non pas émerger, de l'ordre. Bref, il aurait vu que la spontanéité des conduites individuelles ne garantit en rien l'ordre social.

### **La question de l'explication**

Boudon étant sans doute un des sociologues qui s'intéresse le plus au problème de l'explication, c'est à partir de son travail que je vais aborder la question de l'explication en sociologie. Dans *Effets pervers et ordre social*, il observe que le sociologisme (il entend par là le holisme dualiste) est la "maladie chronique" des sociologues, et ajoute que les meilleurs sociologues (Rousseau, Tocqueville, Marx, Merton) ont su s'en écarter en proposant un homme intentionnel. Précisons, pour fixer les choses, que ce que Boudon (1977) entend par sociologisme est un ensemble de conceptions dans lesquelles "les actes des agents sociaux [sont]

*intégralement* explicables à partir d'éléments antérieurs à ces actes (contraintes structurelles, processus de socialisation, etc.).”

Il ne faut pas pour autant imaginer que Boudon souhaite expliquer les faits sociaux “intégralement” à partir de conduites individuelles autonomes. Il a suffisamment insisté sur les effets pervers (ou émergents) pour qu'on ne puisse pas l'accuser de réductionnisme radical. Il ne nie pas non plus les contraintes de l'environnement, mais affirme que, dans la plupart des cas, l'explication des faits sociaux à partir de conduites individuelles intentionnelles et subjectivement rationnelles est une bonne explication (cf. plus haut, p. 82-86).

#### *Deux types d'explication*

Boudon distingue deux grands types d'explications en sociologie, les uns “déterministes”, les autres se référant aux finalités recherchées par les individus. Rappelons ses deux exemples-types:

1) “M. X., un industriel important qui, au dire des témoins, paraissait fortement éméché lorsqu'il a quitté le restaurant à la suite d'un repas d'affaires, a percuté un arbre avec son véhicule” (*les journaux*).

2) Les deux automobilistes qui s'étaient engagés face à face dans la voie centrale de la route à trois voies se sont, au dire des témoins, lancé des appels de phares répétés. Le choc frontal n'a pu être évité” (*les journaux*).

Dans le premier cas, l'explication est de type déterministe, dit Boudon, c'est-à-dire que “les actes sont exclusivement expliqués par des éléments antérieurs à ces actes.” Dans le deuxième cas, l'explication se base sur les finalités que les acteurs poursuivent. Boudon (1977) considère ces deux types d'explications comme opposées.

“Les deux schémas d'explication sont entièrement différents. Dans le premier cas, le comportement de l'automobiliste est expliqué par un schéma causal. Dans le second cas, l'accident est au contraire

expliqué par un schéma où les intentions des acteurs et la représentation qu'ils ont des moyens propres à la réalisation de ces intentions jouent un rôle essentiel."

Il n'y a cependant pas lieu d'opposer ces deux types d'explications. En effet, d'une part, toute action s'accompagne de finalités, d'autre part, les intentions des individus se rapportent souvent à leur passé. Le premier exemple met en jeu des intentions. Par exemple, l'industriel a peut-être vu qu'il allait percuter un arbre. Il donnera peut-être des justifications du type "j'ai donné un coup de volant pour éviter une ornière", ou "j'ai préféré heurter l'arbre plutôt que la voiture qui venait en face." Bref, un tel acte s'accompagne de justifications et d'intentions. Quant au deuxième exemple, les appels de phare des automobilistes constituent une conduite apprise antérieurement. Cette conduite interagit, pour chacun, avec l'idée qu'il se fait de celui qui vient en face, idée qui est liée à des expériences passées. Une bonne explication est une explication par les conduites, c'est-à-dire par les comportements *et* les intentions, ou plutôt par les conduites (qui incluent les intentions).

Boudon reprend cette distinction entre les deux types d'explication dans *L'art de se persuader*. Il oppose à nouveau les explications par les causes auxquelles les individus sont asservis aux explications par les raisons que les individus invoquent (et qui sont supposées les guider). Il estime que les explications par les raisons sont meilleures que celles par les causes. Il s'arrête longuement sur l'explication des rites magiques, contrastant l'explication de Lévy-Bruhl (mentalité prélogique: cause) avec l'explication par les raisons invoquée par Durkheim.

Il y a là cependant deux problèmes qui ne sont pas toujours distingués par Boudon. Tout d'abord, il y a la question de savoir ce qu'est une bonne explication sociologique. Est-ce une explication qui privilégie les raisons invoquées ou le comportement (éventuellement les mécanismes psycho-physiologiques)? Il se trouve que c'est aussi une question centrale de l'épistémologie

psychologique. Nous nous y sommes déjà arrêtés (p. 84-85). J'ai rappelé, suivant Piaget, qu'une explication ne peut se fonder uniquement sur les raisons ni uniquement sur les comportements. En effet, contre le behaviorisme, on peut relever que l'individu pense lorsqu'il agit, et contre l'intentionnalisme, qu'il agit lorsqu'il pense (c'est-à-dire que la pensée procède d'actions intériorisées).

Ceci nous renvoie au deuxième problème, qui est le suivant: faut-il fonder l'explication sur autre chose que les raisons invoquées et/ou les comportements? En d'autres termes, faut-il fonder l'explication sur autre chose que sur des observables? Boudon pense qu'il ne le faut pas. Il critique Lévy-Bruhl, qui cherche à *inférer* (je souligne) la mentalité prélogique à partir des croyances observées. Faut-il rappeler cependant que les phénomènes mentaux ne sont pas observables, et que toute explication constitue une inférence à partir des manifestations (prises comme des indicateurs) de ces phénomènes? D'une manière générale, les théories scientifiques ne sont pas de simples résumés d'observations, mais des systèmes d'hypothèses, qui certes intègrent des observables, mais les dépassent. Il est inutile d'insister sur le fait que ces systèmes hypothétiques sont toujours provisoires et perfectibles. Privilégiant l'observable, et en particulier les "bonnes" raisons observables, Boudon occulte le fait que l'explication de ces bonnes raisons passe par des hypothèses qui ne sont pas en elles-mêmes observables. Comme les positivistes, il oppose les causes (inférées) aux raisons (observées).

### *Choix rationnel et rationalité*

Réagissant contre les modèles de choix rationnel ainsi que contre les modèles sociologiques (où le comportement est expliqué par les normes sociales), Boudon propose de mettre l'accent sur les raisons que les individus se donnent. Entre l'*homo rationalis* et l'*homo sociologicus*, il cherche un *tertium*, et insiste



sur les croyances (raisonnées) des individus. Il cite toutes sortes de conduites non-rationnelles pour illustrer son propos. Boudon ne rejette pas pour autant la théorie du choix rationnel. Il affirme que cette théorie

“n’est pas valable universellement pour une raison simple: le comportement de l’acteur social est souvent commandé par des croyances. Très souvent, nous devons faire appel à une théorie du type:  $x$  a fait  $y$  parce qu’il croyait  $z$ .” Expliquer  $y$  consiste alors à expliquer pourquoi  $x$  croyait  $z$ . Dans le premier cas (choix rationnel),  $x$  croit  $z$  parce que  $z$  est vrai:  $x$  a des raisons objectives de croire  $z$ . Dans le second cas, de loin le plus important,  $x$  croit  $z$  bien que  $z$  ne soit pas vrai, ou douteux. Dans un tel cas, on fait presque naturellement appel au modèle de l’*homo sociologicus*:  $x$  croit  $z$  parce que, bien que  $z$  soit faux,  $z$  est socialement accepté. En d’autres termes:  $x$  n’a aucune raison de croire  $z$ , mais il a été socialisé à l’idée d’accepter que  $z$  est vrai” (Boudon, 1993a).

On comprend bien et on accepte facilement les raisons qui conduisent Boudon à rejeter le modèle du choix rationnel et celui de l’*homo sociologicus*. Le choix rationnel est trop abstrait pour expliquer; quant à l’*homo sociologicus*, il n’y a là, au mieux, qu’un complément d’explication.

Cependant, même si l’existence de bonnes raisons — bonnes aux yeux de l’individu — contribue sans doute à renforcer son autonomie, celles-ci ne permettent pas pour autant d’expliquer sa conduite de manière satisfaisante. En effet, les bonnes raisons n’apparaissent souvent comme telles qu’après coup<sup>1</sup>. La conduite d’un individu n’est pas uniquement guidée par ce qu’il en comprend. Comme disait Piaget, on ne peut pas faire confiance au “verbiage” des sujets. Il faut aussi tenir compte de leur action, ainsi que des aspects inconscients de leur conduite. Certes, les

<sup>1</sup>Un exemple parmi tant d’autres: devant son incapacité de déclarer son amour à Ellénore, Adolphe “décide” qu’elle n’est pas préparée à un tel aveu et qu’il vaut mieux attendre encore. “Presque toujours, pour vivre en repos avec nous-mêmes, nous travestissons en calculs et en systèmes nos impuissances et nos faiblesses: cela satisfait cette portion de nous-mêmes qui est, pour ainsi dire, spectatrice de l’autre” (Constant, 1965:69).

individus pensent en agissant, mais — et c'est là une des grandes leçons de la psychologie piagétienne — ils n'ont jamais qu'une vision partielle et déformée des mécanismes de leur propre pensée.

Si Boudon insiste sur les bonnes raisons, c'est aussi parce qu'il y voit une bonne explication de la conduite. Pour lui, les (bonnes) raisons expliquent mieux que les causes. Il n'y a cependant pas de (bonne) raison d'éliminer les causes. Une conduite s'explique certes par les raisons subjectives, mais aussi par ses causes physiologiques. Il n'y a pas de raison de déconnecter ces deux niveaux. Par ailleurs, une conduite se déroule toujours dans un environnement (physiologique, psychologique, social), dont il faut tenir compte.

Il vaudrait mieux remplacer "étude de la rationalité subjective" par "étude de la conduite", c'est-à-dire l'étude du comportement, y compris la pensée (ce qui inclut bien entendu la conscience, les sentiments, les émotions, les états d'âme, etc.). Tout sujet connaissant est un sujet qui agit (ou qui a agi) plus ou moins consciemment, qui éprouve des sentiments, qui peut être guidé par eux, par des tendances inconscientes ou proto-conscientes, *et* qui réfléchit sur son action, sa pensée et ses sentiments (toujours dans un environnement). L'étude de la rationalité ne doit donc pas exclure le comportement, étant donné, d'une part, que les individus peuvent être victimes de contraintes inconscientes (inconscient affectif), et, d'autre part, que leurs propres raisons ne permettent pas toujours d'atteindre les raisons profondes de leurs propres intentions. Comme l'a montré Piaget, les individus prennent difficilement conscience de leurs propres structures cognitives (inconscient cognitif). Autrement dit, les raisons subjectives n'atteignent que rarement les raisons objectives.

*Une simple erreur?*

Ce qui est douteux ou non objectif est considéré par Boudon comme un défaut corrigé. Les distinctions de Boudon tendent à figer la raison et à considérer la non-rationalité comme une simple erreur. Il ne voit pas que les bonnes raisons sont sujettes à être bientôt considérées comme mauvaises, pas plus qu'il ne voit que la non-rationalité est une dimension essentielle de l'homme<sup>1</sup>.

Voyons cela de plus près en reprenant un exemple de Boudon (1990), qu'il emprunte à Bonnafous (1990). Il s'agit d'un de ces problèmes contre-intuitifs sur lesquels Boudon fonde son analyse des bonnes raisons. Le problème est le suivant. Soit un promeneur qui part à 8h du matin pour faire l'escalade d'une montagne. A la suite d'une marche irrégulière, il atteint le sommet à 19h. Il y passe la nuit. Le lendemain, il part à 8h et redescend en empruntant le même chemin. Il descend à une allure irrégulière et arrive à son point de départ à 18h.

La question est alors la suivante: est-ce que ce promeneur a passé à un même endroit  $x$  à la même heure en montant et en descendant?

La plupart des sujets interrogés répondent par la négative. Leur raisonnement est du type suivant: ce point, s'il existe, doit se trouver vers le milieu de la promenade (il ne peut se trouver aux extrémités). Or, si on prend un point, voire un segment, vers le milieu, il est peu probable, pensent-ils, que ce point soit  $x$  ou que ce segment contienne  $x$ . Il en va de même pour tout autre point ou segment.

Une telle conclusion est cependant fautive. Une simple représentation graphique suffit pour s'en convaincre. On peut cependant, dit Boudon, comprendre l'argumentation développée

<sup>1</sup>C'est sans doute Piaget (1974) qui a le plus insisté là-dessus. Dans le domaine de la littérature, si j'en crois Kundera (1986), Flaubert fut le premier à considérer la bêtise comme une dimension inséparable de l'existence humaine. Auparavant, toujours selon Kundera, on la considérait comme une simple absence de connaissances.

par les sujets. Nous avons en effet tous tendance à faire une telle erreur. "Cette expérience illustre la rationalité subjective: les raisons données par les sujets sont bonnes (pour eux), pourtant elles sont objectivement fausses."

Cet exemple, ainsi que la plupart de ceux que cite Boudon (1990), se réfère à une erreur de raisonnement. Il suffirait d'expliquer aux sujets leur erreur pour qu'ils se corrigent. Il n'en va pas de même des décisions de la vie de tous les jours, qui n'ont pas une solution objectivement bonne. Par ailleurs, que les sujets aient de bonnes raisons pour se justifier est banal. On a toujours de bonnes raisons, en tous cas pour tout ce que l'on fait consciemment. Que ces bonnes raisons soient communes à beaucoup d'individus ne devrait pas surprendre non plus.

Bref, ce que propose Boudon, à savoir s'intéresser aux croyances des individus, vaut certes mieux que l'usage de modèles *a priori*. Et encore une fois, on ne peut que lui donner raison dans sa critique du holisme sociologique<sup>1</sup>. Son idée de relever systématiquement les bonnes raisons que les sujets se donnent, bien que nécessaire, me paraît quelque peu insuffisante. Il faudrait aussi se demander pourquoi les sujets font telle erreur ou invoquent telle bonne raison, c'est-à-dire quelle est l'organisation interne — inévitablement inférée — de leur argumentation. Et si Boudon ne va pas regarder les choses de plus près, ce n'est pas uniquement dû à la division du travail que lui impose sa spécialité de sociologue, mais c'est surtout dû au fait qu'il voit la contradiction comme une simple erreur de raisonnement, ou, pour parler comme Piaget (1977), "comme un accident malheureux qu'il eût été possible d'éviter dès le début". Il ne voit pas que la non-rationalité est profondément ancrée dans la pensée. Une telle attitude correspond à un rejet de la psychologie. Par ailleurs, insister sur la rationalité subjective conduit à

<sup>1</sup> Je prends "holisme" au sens de holisme dualiste (des faits sociaux extérieurs - je souligne - aux individus les dirigeant). Cf. Bunge (1985).

occulter les déterminations sociales, plus particulièrement les aspects de ces déterminations dont les individus ne prennent pas conscience.

Boudon rejoint en cela Weber, pour lequel, rappelons-le, la sociologie est l'étude de "modes typiques d'action" et non pas d'individus en tant que tels. Il rejoint aussi Pareto. Comme on l'a vu, bien que Pareto insiste sur le fait que l'homme réel n'est pas seulement un *homo oeconomicus*, il ajoute qu'il faut se garder d'aller trop loin dans la direction de la psychologie. Pour Pareto, aller vers la psychologie, c'est risquer de perdre la simplicité qui permet la généralisation. Il y a cependant dans cette crainte un malentendu. D'abord, les théories psychologiques peuvent elles-mêmes atteindre un certain niveau de généralité. Ensuite et surtout, dans la mesure où les propriétés d'un système social sont émergentes, l'explication de ces propriétés ne peut exclure l'examen des composantes de ce système et de leurs connexions — ce qui renvoie souvent à la psychologie.

Précisons qu'un tel cadre épistémologique conduit à distinguer un système de son environnement, et à examiner les connexions qui lient les composantes de ce système. Il ne dit pas — il s'en faut — que toute explication sociologique s'appuie sur la psychologie. J'ai soutenu ici, contre de nombreux et éminents sociologues, que la sociologie doit être compatible avec la psychologie, en tout cas avec la partie la mieux corroborée de la psychologie. Or, la psychologie actuelle insiste de plus en plus sur la non-rationalité, c'est-à-dire sur les contradictions non dépassées, la fragmentation de l'individu, et le peu de contrôle qu'il a sur sa propre conduite, voire sur sa propre pensée.

Le fait que les individus ont peu de contrôle sur leur propre conduite, c'est-à-dire que les raisons mêmes de leur conduite leur échappent partiellement, est d'une importance centrale pour la sociologie. L'explication sociologique ne saurait dès lors se fonder sur les seules raisons individuelles, mais doit aussi tenir compte, et particulièrement quand les raisons sont mauvaises, des

raisons (en particulier sociales) pour lesquelles telles justifications individuelles sont produites. Elle doit aussi s'intéresser aux raisons (en particulier sociales) pour lesquelles les individus agissent parfois sans raisons. Bref, le fait que les individus ne sont pas toujours très autonomes dans la production de leurs raisons conduit à mettre l'accent sur leur environnement, en particulier social. En déplaçant l'accent sur l'environnement, je reste bien entendu dans le cadre individualiste, selon lequel les faits sociaux peuvent se ramener à des conduites individuelles (que l'on peut appréhender par des indicateurs tels que les raisons et les comportements). Ces conduites sont fonction de leur environnement — en particulier social —, qui est lui-même fonction de variables plus macrosociales (Boudon, 1984; 1987). Rappelons que c'est de la combinaison de conduites individuelles (dans leur environnement) qu'émergent les propriétés sociales, et que celles-ci déterminent en retour les conduites individuelles.

# Conclusions

Comment conclure de  
manière vraiment  
concluante?

Pierre Dac  
*Pensées*

Contre la théorie du choix rationnel selon laquelle l'ordre social émerge ou résulte de conduites individuelles dont on postule qu'elles sont rationnelles, j'ai montré qu'il valait mieux comprendre l'ordre comme émergeant de conduites non-rationnelles (ou de conduites tout court). Contre ceux, et ils sont légion, qui opposent la rationalité individuelle à l'irrationalité collective, ou contre ceux qui, sans trop s'intéresser aux individus, insistent beaucoup sur l'irrationalité collective, j'ai essayé de montrer qu'il est plus fécond de contraster non-rationalité individuelle et ordre social. Ma réaction à ces points de vue à la mode ne devrait pas occulter, cependant, le point de vue général développé ici, selon lequel il faut partir de conduites non-rationnelles pour expliquer non seulement l'ordre, mais aussi le désordre, l'instabilité ou le déséquilibre social.

Les approches qui se fondent sur le choix rationnel sont multiples et variées. Leurs promoteurs ont en commun, outre l'insistance sur la maximisation, le fait qu'ils ignorent ou occultent la psychologie et la sociologie, qu'ils proposent des théories statiques (a-historiques), qui ne peuvent pas faire cas de la réalité (elles sont *a priori*), et qui reposent sur une confusion entre modèle et réalité (comme si l'image d'une chose et la chose elle-même étaient indistinctes). Ces théoriciens confondent irrationalité et non-rationalité. Par ailleurs, ces approches s'appuient souvent sur des relents de positivisme, qui empêchent toute compréhension en profondeur.

L'ordre social, en retour, entretient la non-rationalité individuelle. Le fait que les conduites individuelles prennent place dans un environnement — en particulier social —, et que les individus agissent en tant que membres de systèmes sociaux, est une des principales sources de déclenchement de la non-rationalité. Cependant, la socialité et les déterminations sociales ne sauraient suffire à expliquer la non-rationalité individuelle, pas plus d'ailleurs que les seuls mécanismes psychologiques détachés de leur environnement.

Une autre idée fondamentale développée ici est que, les sociétés étant composées d'individus, il ne faut pas dissocier psychologie et sociologie. Bien entendu, les systèmes sociaux ont des propriétés bien différentes de celles des individus, mais cela ne justifie ni l'exclusion ni l'ignorance de la psychologie. La séparation entre les deux disciplines n'est rien d'autre qu'une forme de dualisme, c'est-à-dire un refus d'expliquer quelque chose à partir des composantes de cette chose et des interactions entre ces composantes. Pour ma part, je n'ai pas voulu occulter la réalité des conduites, en particulier le fait que les individus sont souvent le lieu de conflits intérieurs, d'incapacité à décider, de faiblesse de la volonté, de décoordination de la personne, de duplicité, et de contraintes plus ou moins conscientes. Ces conduites non-rationnelles, je les ai opposées à la stabilité structurelle qu'on observe à un niveau plus macro. Par exemple, la dissonance cognitive — qui introduit une discontinuité dans la conduite individuelle — est souvent déclenchée par des circonstances sociales. J'ai aussi essayé de montrer qu'un lien social rigide peut être compatible avec une certaine décoordination des sous-mois, des problèmes d'identité, ou des valeurs mal ancrées. J'ai suggéré, comme je l'ai déjà fait (Moessinger, 1991), qu'il existe une affinité entre des individus responsables (c'est-à-dire aux sous-mois bien intégrés) et un système social décentralisé.

L'ordre, dans une société, émerge (plus qu'il ne résulte) de conduites individuelles non-rationnelles et d'interactions entre



sous-systèmes sociaux, et il détermine en retour ces conduites individuelles et la dynamique de ces sous-systèmes. C'est donc dans le cadre de cette sociologie de la totalité — qui est une sociologie à la fois systémique et moniste — qu'il faut placer la question de l'ordre social. Expliquer l'ordre, c'est mettre en relation des conduites individuelles et l'ordre d'un système social, montrer comment cet ordre émerge d'interactions entre conduites individuelles ou sous-systèmes sociaux, et comment l'ordre social entretient le désordre dans les esprits, voire dans les sous-systèmes sociaux. Une telle explication doit évidemment être compatible avec les connaissances voisines, et en particulier avec les faits bien corroborés appartenant à des niveaux encore plus micro ou encore plus macro. Il y a là un point de départ pour l'un des thèmes les plus importants et les plus centraux de la sociologie, celui des liens micro-macro. Je n'ai présenté ici que quelques pistes de réflexion, dont j'espère seulement qu'elles seront fécondes.



## BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof, G.A. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Akerlof, G.A. (1984). *An economic theorist's book of tales*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ainslie, G. (1985). Beyond microeconomics. In J. Elster (Ed.), *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Albertini, J.M. (1985). *Des sous et des hommes*. Paris: Seuil.
- Aldridge-Morris, R. (1991). *Multiple personality: An exercise in deception*. Hillsdale: L. Erlbaum.
- Allan, P. (1983). Social time. In C. Cioffi-Revilla et al. (Eds.), *Communication and interaction in global politics*. Beverley Hills: Sage.
- Allen, V.L. (1975). Social support for nonconformity. In L. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology*. Vol. 8. New York: Academic Press.
- Apostel, L. et al. (1973). *L'explication dans les sciences*. Paris: Flammarion.
- Aronson, E. (1988). *The social animal*. New York: W.H. Freeman.
- Arrow, K. (1974). *Choix collectifs et préférences individuelles*. Paris: Calmann-Lévy. (Première parution, 1951.)
- Ashby, W.R. (1971). *An introduction to cybernetics*. London: Chapman & Hall.
- Balandier, G. (1988). *Le désordre*. Paris: Fayard.
- Barney, J.B. & Ouchi, W.G. (1986). *Organizational economics*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Bateson, G. (1979). *Mind and nature: A necessary unity*. Toronto: Bantam Books.
- Becker, G.S. (1960). An economic analysis of fertility. In *Demographic and economic change in developed countries*. Princeton: Princeton University Press.
- Becker, G.S. (1967). *Human capital*. New York: Columbia University Press.
- Becker, G.S. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press.

- Becker, G.S. (1981). *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bell, D. (1981). Models and reality in economic discourse. In D. Bell & I. Kristol, *The crisis in economic theory*. New York: Basic Books.
- Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Berthoud, G. (1994). L'économie: un ordre généralisé? *La revue du MAUSS*, xx, 42-58.
- Berthoud, G. & Busino, G. (1995). *Pratiques sociales et théories: Les discordes des universitaires*. Genève: Librairie Droz.
- Binmore, K. (1990). *Essays on the foundations of game theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Black, D. (1958). *The theory of committees and elections*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blackstone, W. (1809). *Commentaries on the laws of England*. London: A. Strahan.
- Blatt, J. (1983). How economists misuse mathematics. In A.S. Eichner (Ed.), *Why economics is not yet a science*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Blau, P.M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Bonafous, A. (1990). *Le siècle des ténèbres de l'économie*. Paris: Economica.
- Boudon, R. (1973). *L'inégalité des chances*. Paris: A. Colin.
- Boudon, R. (1977). *Effets pervers et ordre social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Boudon, R. (1979). *La logique du social*. Paris: Hachette.
- Boudon, R. (1984). *La place du désordre*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Boudon, R. (1987). The individualistic tradition in sociology. In Alexander, J.C., Giesen, B., Münch, R., & Smelser, N.J. (Eds.), *The micro-macro link*. Berkeley: University of California Press.
- Boudon, R. (1989). Subjective rationality and the explanation of social behavior. *Rationality and Society*, 1, 173-196.
- Boudon, R. (1990). *L'art de se persuader des idées fausses, fragiles ou douteuses*. Paris: Fayard.

- Boudon, R. (1993a). Toward a synthetic theory of rationality. *International Studies in the Philosophy of Science*, 7, 5-19.
- Boudon, R. (1993b). More on "good reasons": Reply to critics. *International Studies in the Philosophy of Science*, 7, 87-102.
- Boudon, R. (1995). *Le juste et le vrai: étude sur l'objectivité des valeurs et de la connaissance*. Paris: Fayard.
- Braithwaite, R.B. (1955). *Theory of games as a tool for the moral philosopher*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brandt, R.B. (1959). *Ethical theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Bresson, F. (1965). Les décisions. Dans P. Fraisse & J. Piaget, *Traité de psychologie expérimentale*. Vol. 8. Paris: Presses Universitaires de France.
- Brissaud, J. (1935). *Manuel d'histoire du droit privé*. Paris: de Brocard.
- Brown, R. (1965). *Social psychology*. New York: Free Press.
- Bunge, M. (1974). *Treatise on basic philosophy: Sense and reference*, Vol. 1. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1977). *Treatise on basic philosophy: The furniture of the world*, Vol. 3. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1979). *Treatise on basic philosophy: A world of systems*, Vol. 4. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1983a). *Treatise on basic philosophy: Exploring the world*, Vol. 5. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1983b). *Treatise on basic philosophy: Understanding the world*, Vol. 6. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1985). *Treatise on basic philosophy: Philosophy of science and technology*, Vol. 7. Dordrecht: Reidel.
- Bunge, M. (1990). Game theory is not a useful tool for the political scientist. *Epistemologia*, 12, 195-212.
- Bunge, M. (1995). The poverty of rational choice theory. In I.C. Jarvie & N. Laor (Eds.), *Critical rationalism, metaphysics and science*, Vol. 1. Dordrecht: Kluwer.
- Bunge, M. (1996a). *Philosophy in social science*. New Haven CT: Yale University Press.

- Bunge, M. (1996b). *Social science under debate*. New Haven CT: Yale University Press.
- Bunge, M. & Ardila, R. (1987). *Philosophy of psychology*. New York: Springer Verlag.
- Bürgenmeier, B. (1994). *La socio-économie*. Paris: Economica.
- Burke, E. (1795). *Works*. Londres: World's Classics.
- Burke, M. (1987). *A chacun son style d'entreprise*. Paris: InterEditions.
- Busino, G. (1983). *Pareto, Croce, les socialismes et la sociologie*. Genève: Librairie Droz.
- Busino, G. (1992). *La sociologie sens dessus dessous*. Genève: Librairie Droz.
- Campbell, R.H. & Skinner, A.S. (1985). *Adam Smith*. London: Croom Helm.
- Christie, R. & Geis, F.L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cialdini, R. (1985). *Influence: Science and practice*. Glenview: Scott, Foresman and Co.
- Clark, M.S. & Fiske, S.T. (1982). *Affect and cognition*. London: Erlbaum.
- Cleverley, G. (1973). *Managers and magic*. London: Penguin.
- Coleman, J. (1964). *Introduction to mathematical sociology*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Coleman, J. (1982). *The asymmetric society*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: The Belknap Press.
- Condorcet, M.J.N.C., Marquis de (1785). *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*. Paris.
- Constant, B. (1965). *Adolphe*. Paris: Garnier-Flammarion.
- Cooter, R.D. (1990). Justice and economic decision making: A model of akrasia. *Social Justice Research*, 4, 273-283.
- Coser, L. (1982). *Les fonctions du conflit social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Crozier, M. et Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système*. Paris, Seuil.
- Dahrendorf, R. (1972). *Classes et conflits de classe dans la société industrielle*. La Haye: Mouton.
- Davidson, D. (1991). *Paradoxes de l'irrationalité*. Combas: L'Eclat.

- Dupuy, J.P. (1982). *Ordres et désordres: Enquête sur un nouveau paradigme*. Paris: Seuil.
- Dupuy, J.P. (1992). *Introductions aux sciences sociales: Logique des phénomènes collectifs*. Paris: Ellipses.
- Durkheim, E. (1990). *Leçons de sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Durkheim, E. (1897). *Le suicide, étude sociologique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1960.
- Durkheim, E. (1908). Discussions de la Société d'économie politique. *Journal des Economistes*, 18, 108-121.
- Durkheim, E. (1912). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*. Paris: Presses Universitaires de France, 1960.
- Durkheim, E. (1965). *Sociologie et philosophie*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Durkheim, E. (1993). *Les règles de la méthode sociologique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Edgeworth, F.Y. (1881). *Mathematical psychics*. New York: A.M. Kelley, 1967.
- Ellenberger, H.F. (1970). *The discovery of the unconscious: The history and evolution of dynamic psychiatry*. New York: Basic Books.
- Elster, J. (1983). *Sour grapes: Studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1986). *Le laboureur et ses enfants*. Paris: Minuit.
- Elster, J. (1989a). *The cement of society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1989b). Introduction. In J. Elster (Ed.), *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1989c). Stendhal.. In J. Elster (Ed.), *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1990). *Psychologie politique*. Paris: Minuit.
- Escarpit, R. (1960). *L'humour*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Eskola, A.(1988). *Blind alleys in social psychology*. Amsterdam: North-Holland.

- Etzioni, A. (1991). Socio-economics: The next steps. In A. Etzioni & P.R. Lawrence, *Socio-economics: Towards a new synthesis*. New York: M.E. Sharpe.
- Farina, G. (1980). *Vilfredo Pareto, compendium of general sociology*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Faris, R. (1964). Social organization. In J. Gould & W.L. Kolb, *A dictionary of the social sciences*. New York: Free Press.
- Favereau, O. (1992). Etre ou ne pas être réaliste. In Colloque "L'économie devient-elle une science dure?" Paris: Ministère de la recherche, 29 et 30 octobre 1992.
- Ferguson, A. (1814). *An essay on the history of civil society*. Edinburgh.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Festinger, L., Riecken, H.W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Feyerabend, P. (1975). *Against method*. London: New Left Books.
- Forsé, M. (1989). *L'ordre improbable*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Freedman, J.L. & Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- French, J.R.P. & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor: Institute for Social Research.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago: Chicago University Press.
- Frohlich, N. (1974). Self-interest and altruism, what difference? *Journal of Conflict Resolution*, 18, 55-73.
- Furth, H.G. (1980). *The world of grown-ups: Children's conceptions of society*. New York: Elsevier.
- Furubotn, E.G. & Richter, R. (1991). *The new institutional economics*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Gall, J. (1975). *General systemantics: How systems work and how they fail*. New York: Quadrangle.



- Garai, L. (1986). Social identity: Cognitive dissonance or paradox?. *New Ideas in Psychology*, 4, 311-322.
- Gardner, H. (1993). *Multiple intelligences*. New York: Basic Books.
- Garrabé, M. (1974). Analyse économique de la préférence éthique. Thèse de doctorat. Université de Montpellier.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The entropy law and the economic process*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gibbard, A. & Varian, H.R. (1978). Economic models. *Journal of Philosophy*, 664-677.
- Giraudoux, J. (1939). *Ondine*. Paris: Bernard Grasset.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Journal of Sociology*, 25, 161-178.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: A theory of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Grimm, J. (1899). *Deutsche Rechtsalterthümer*. Leipzig: T. Weicher.
- Guilbaud, G.T. (1968). *Eléments de la théorie mathématique des jeux*. Paris: Dunod.
- Gumpłowicz, L. (1893). *La lutte des races: recherches sociologiques*. Paris: Librairie Guillaumin.
- Guyot, Y. (1906). *La science économique*. Paris: Schleicher.
- Hardin, B.B. Ed. (1982). *Rational man and irrational society*. Beverley Hills: Sage.
- Harsanyi, J.C. (1955). Cardinal welfare, individualistic ethics and interpersonal comparisons of utility. *Journal of Political Economy*, 63, 309-321.
- Hayek, F.A. (1952). *Individualism and economic order*. London: Routledge & Kegan.
- Hayek, F.A. (1967). Résultats de l'action des hommes, mais non de leurs desseins. In E.M. Claassens, *Les fondements philosophiques des systèmes économiques* (en l'honneur de J. Rueff). Paris: Payot.
- Hayek, F.A. (1973). *Droit, législation et liberté, Vol. 1*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Hayek, F.A. (1976). *Droit, législation et liberté, Vol. 2*. Paris: Presses Universitaires de France.

- Hechter, M. (1987). *Principles of group solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Hirschman, A.O. (1972). *Face au déclin des entreprises et des institutions*. Paris: Les Editions Ouvrières.
- Höffe, O. (1989). Même un peuple de démons a besoin d'un Etat: le dilemme de la justice naturelle. *Archives de Philosophie du Droit*, 34, 335-346.
- Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. Londres: Routledge and Kegan.
- Homans, G.C. (1967). *The nature of social science*. New York: Harcourt, Brace, & World.
- Hume, D. (1738). *A treatise of human nature*. London: J. Noon.
- Hurwicz, L. (1991). Different approaches to the economic analysis of institutions. In Furubotn, E.G. & Richter, R. (Eds.), *The new institutional economics*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- James, W. (1912). *Précis de psychologie*. Paris: Marcel Rivière.
- Kellerhals, J., Coenen-Huther, J. et Modak, M. (1989). *Figures de l'équité*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Kidd, I.G. (1967). Socrates. In *Encyclopedia Philosophy*, p. 480-486.
- Kirschenbaum, H. & Simon, S.B. (1973). *Readings in value clarification*. Minneapolis: Winston Press.
- Knight, F.H. (1971). *Risk, uncertainty and profit*. Chicago: University of Chicago Press. (Première parution 1921)
- Koestler, A. (1972). *Le zéro et l'infini*. Paris: Calmann-Lévy.
- Koestler, A. (1979). *Janus*. Paris: Calmann-Lévy.
- Kolm, S.C. (1972). *Justice et équité*. Paris: CNRS.
- Kolm, S.C. (1968). La production optimale de justice sociale. In H. Guittou et J. Margolis, *Actes du Colloque de l'AISE, Biarritz 1966*. Paris: CNRS.
- Kolm, S.C. (1986). *L'homme pluridimensionnel*. Paris: Albin Michel.
- Koopmans, T.C. (1957). The construction of economic knowledge. In T.C. Koopmans, *Three essays on the state of economic science*. New York: Mc Graw Hill.
- Kozielecki, J. (1987). The role of hubristic motivation in transgressive behavior. *New Ideas in Psychology*, 5, 361-383.
- Kundera, M. (1986). *L'art du roman*. Paris: Gallimard.

- Lacan, J. (1966). *Ecrits*. Paris: Seuil.
- Lainé, P. (1972). Echange. In J. Duvignaud, *La sociologie, guide alphabétique*. Paris: Denoël.
- Laing, R.D. (1971). *Soi et les autres*. Paris: Gallimard.
- Lalive d'Epinay, C. (1994). Significations et valeurs du travail, de la société industrielle à nos jours. In M. de Coster et F. Pichault, *Traité de sociologie du travail*. Bruxelles: De Boeck.
- Le Bon, G. (1991). *Psychologie des foules*. Paris: PUF. Première publication, 1895.
- Le Roy Ladurie, E. (1975). *Montaillou, village occitan: de 1294 à 1324*. Paris: Gallimard.
- Lewis, D.K. (1969). *Convention: A philosophical study*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lewis, M. & Michalson, L. (1983). *Children's emotions and moods*. New York: Plenum.
- Lhuillier, S. (1794). *Examen du mode d'élection proposé à la convention nationale de France en février 1793 et adapté à Genève*. Genève: Bonnant.
- Lindenberg, Z. (1983). The new political economy: Its potential and limitations for the social sciences in general and sociology in particular. In W. Sedsur (Ed.) *Ökonomische Erklärung soziales Verhalt. Sozialwissenschaftliche Koperative*.
- Locke, E.A. (1969). What is job satisfaction? *Organizational Behavior and Human Performance*, 4, 309-336.
- Loubergé, H. & Moessinger, P. (1987). Egoism and altruism and attitudes towards risk in the divide-and-choose procedure. *Cahiers du Département d'Economie Politique*, 87.03. Université de Genève.
- Loubergé, H. & Schlesinger, H. (1988). Cutting the cake with a stranger: Egoism and altruism with imperfect information. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9, 377-388.
- Luhmann, N. (1988). *Soziale Systeme*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Machlup, F. (1967). L'homo oeconomicus et ses collègues. In E.M. Claassens, *Les fondements philosophiques des systèmes économiques* (en l'honneur de J. Rueff). Paris: Payot.

- Mandeville, B. (1728). *The fable of the bees*. Oxford: F.B. Kaye, 1924.
- Mattessich, R. (1990). Mario Bunge's influence on the administrative and systems sciences. In P. Weingartner and G.J.W. Dorn (Eds.), *Studies on Mario Bunge's treatise*. Amsterdam: Rodopi.
- Maurin, A. & Everett, J. (1990). Inner speech as a mediator of self-awareness, self-consciousness, and self-knowledge: An hypothesis. *New Ideas in Psychology*, 8, 337-356.
- McKellar, P. (1979). *Abnormal psychology*. London: Routledge.
- Merton, R.K. (1936). The unanticipated consequences of purposive social action. *American Sociological Review*, 1, 894-904.
- Merton, R.K. (1949). *Social theory and social structure*. London: The Free Press, 1968.
- Meyer, M. (1979). *Découverte et justification en science*. Paris: Kleinsieck.
- Milgram, S. (1974). *Soumission à l'autorité*. Paris: Calmann-Lévy.
- Mill, J.S. (1952) *A system of logic*. London: Longmans. (1875.)
- Minsky, M. (1988). *La société de l'esprit*. Paris: InterEditions.
- Moessinger, P. (1974). Etude génétique d'échange. *Cahiers de Psychologie*, 17, 119-124.
- Moessinger, P. (1975). Developmental study of fair division and property. *European Journal of Social Psychology*, 5, 385-394.
- Moessinger, P. (1976). La procédure de vote de Simon Lhuilier. *Mathématiques et Sciences Sociales*, 54, 25-32.
- Moessinger, P. (1977a). Piaget on contradiction. *Human Development*, 20, 178-184.
- Moessinger, P. (1977b). Developmental study of exchange and blackmailing. *Journal of Genetic Psychology*, 131, 255-259.
- Moessinger, P. (1977c). Developmental study of the idea of lining up. *The Journal of Psychology*, 95, 173-178.
- Moessinger, P. (1977d). La genèse des mécanismes de partage et d'échange. Université de Genève. Faculté des Sciences Economiques et Sociales. Departement de Sociologie.
- Moessinger, P. (1978a). Piaget et Homans, même balance? *Psychologie Canadienne / Canadian Psychological Review*, 9(4), 291-295.

- Moessinger, P. (1978b). Piaget on equilibration. *Human Development*, 21, 255-267.
- Moessinger, P. (1979). Interpersonal comparisons in Piaget's interpersonal equilibrium. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 11(2), 153-159.
- Moessinger, P. (1981). Developmental study of the idea of majority decision: A pilot study. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 13(4), 352-362.
- Moessinger, P. (1989). *La psychologie morale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moessinger, P. (1990). Perfect justice procedures. *Social Justice Research*, 4, 105-113.
- Moessinger, P. (1991). *Les fondements de l'organisation*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moessinger, P. (1992). La théorie du choix rationnel: critique d'une explication. *Information sur les Sciences Sociales*, 31, 87-111.
- Moessinger, P. (1993). Réponse à Christian Schmidt. *Actes du séminaire Condor* (Contradictions et dynamique des organisations), Ecole Polytechnique de Paris, 4, 29-30.
- Moessinger, P. (1994). Vers une reformulation de la théorie de Bourdieu. *Archives Européennes de Sociologie*, 35, 324-333.
- Moessinger, P. & Koerffy, A. (1975). Equité et altruisme dans le partage pragmatique. *Mathématiques et Sciences Humaines*, 13(50), 5-14.
- Moessinger, P. & Poulin-Dubois, D. (1981). Piaget on abstraction. *Human Development*, 24, 347-353.
- Morel, C. (1995). Les décisions considérablement déconnectées. *L'Année Sociologique*.
- Morgenstern, O. (1963). *On the accuracy of economic observation*. Princeton: Princeton University Press.
- Morin, E. (1976). La notion de crise. In R. Starn et al., *La notion de crise*. Paris: Seuil.
- Morin, E. (1977-1991). *La méthode, Vol. 1-4*. Paris: Seuil.
- Musil, R. (1969). *L'homme sans qualités*. Paris: Seuil.
- Nadeau, R. (1993). Confuting Popper on the rationality principle. *Philosophy of the Social Sciences*, 23, 446-467.

- Nash, J. (1950). Equilibrium points in n-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, 36, 48-49.
- Natsoulas, T. (1991). "Introspecting" and consciousness. *New Ideas in Psychology*, 9, 45-50.
- Nozick, R. (1988). *Anarchie, Etat et utopie*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Ø'Shaunessy, B. (1980). *The will: A dual aspect theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ogien, R. (1993). *La faiblesse de la volonté*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Olson, M. (1978). *Logique de l'action collective*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Padiou, J. (1986). *L'ordre social*. Paris: L'Harmattan.
- Panksepp, J. (1990). Can "mind" and behavior be understood without understanding the brain? A response to Bunge. *New Ideas in Psychology*, 8, 139-150.
- Pareto, V. (1896). *Cours d'économie politique*. In *Oeuvres complètes, Vol. 1*. Genève: Librairie Droz, 1964.
- Pareto, V. (1906). *Manuel d'économie politique*. In *Oeuvres complètes, Vol. 7*. Genève: Librairie Droz, 1966.
- Pareto, V. (1916). *Traité de sociologie générale*. In *Oeuvres complètes, Vol. 12*. Genève: Librairie Droz, 1968.
- Pareto, V. (1967). *Sommaire du cours de sociologie*. Genève: Librairie Droz
- Pareto, V. (1975). *Correspondance, Vol. 1 et 2, publiée par G. Busino*. Genève: Librairie Droz.
- Parkinson, N.N. (1955). *1=2 ou les règles de M. Parkinson*. Paris: Laffont.
- Parsons, T., & Bales, R.F. (1955). *Family, socialization and interaction process*. New York: The Free Press.
- Parsons, T. (1934). Some reflections on the human nature and significance of economics. *Quarterly Journal of Economics*, 48, 511-545.
- Pascual-Leone, J. (1970). A mathematical model for the transition rule in Piaget's developmental stages. *Acta Psychologica*, 32, 301-345.
- Pattee, H.H. (1973). *Hierarchy theory: The challenge of complex systems*. New York: Braziller.

- Pears, D.F. (1984). *Motivated irrationality*. Oxford: Clarendon Press.
- Peter, L.J. (1986). *Pourquoi tout va mal*. Paris: Dunod.
- Peter, L.J. & Hull, R. (1970). *Le principe de Peter*. Paris: Stock.
- Piaget, J. (1924). *Le jugement et le raisonnement chez l'enfant*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Piaget, J. (1932). *Le jugement moral chez l'enfant*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1941). Le mécanisme du développement mental et les lois du groupement des opérations. *Archives de Psychologie*, 28, 215- 285.
- Piaget, J. (1946). *Les notions de mouvement et de vitesse chez l'enfant*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1958). *La lecture de l'expérience*. Paris Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1961). *Les mécanismes perceptifs*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1962a). *Les relations entre l'affectivité et l'intelligence dans le développement mental de l'enfant*. Paris: C.D.U.
- Piaget, J. (1962b). Will and action. *Bulletin of the Menninger Clinic*, 26/3, 120-145.
- Piaget, J. (1965) *Aprise de conscience*. Paris Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1974). *Recherches sur la contradiction, Vol 1 et 2*. Paris: Presses Universitaires de Fr). *Sagesse et illusions de la philosophie*. Paris: Gallimard.
- Piaget, J. (1965b). *Etudes sociologiques*. Genève: Droz.
- Piaget, J. (1970). *Epistémologie des sciences de l'homme*. Paris: UNESCO.
- Piaget, J. (1973). *La ance*.
- Piaget, J. (1975). *L'équilibration des structures cognitives*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. (1977). *Recherches sur l'abstraction réfléchissante, Vol. 1 et 2*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Piaget, J. & Szeminska, A. (1941). *La genèse du nombre chez l'enfant*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Poe, E.A. (1932). *Histoires*. Paris: La Pléiade.

- Popper, K. (1957). *The poverty of historicism*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Popper, K. (1967). La rationalité et le statut du principe de rationalité. In E.M. Claassens, *Les fondements philosophiques des systèmes économiques* (en l'honneur de J. Rueff). Paris: Payot.
- Porter, W.S. (1942). *The gift of the Magi*. New York: Modern Library.
- Rapoport, A. (1967). *Combats, débats et jeux*. Paris: Dunod.
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Harvard: Harvard University Press.
- Reis, H.T. (1986). Levels of interest in the study of interpersonal justice. In H.W. Bierhoff, R.L. Cohen, & J. Greenberg, *Justice in social relations*. New York: Plenum Press.
- Rhinehart, L. (1995). *L'homme-dé*. Paris: Editions de l'Olivier. (Première parution: 1971.)
- Ricoeur, P. (1949). *Philosophie de la volonté*. Paris: Aubier Montaigne.
- Rorty, A.O. (1980). Akrasia and pleasure: Nicomachean Ethics Book 7. In A.O. Rorty, *Essays on Aristotle's ethics*. Los Angeles: University of California Press.
- Rorty, A.O. (1989). Self-deception, akrasia and irrationality. In J. Elster, *The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ross, E.A. (1926). *Social control: A survey of the foundations of order*. New York, MacMillan.
- Rullière, G. (1971). Le rôle des phénomènes d'ostentation dans les pays économiquement développés. *Cahiers de Sociologie Economique*, 2, 123-214.
- Rychlak, J.F. & Rychlak, R.J. (1990). The insanity defense and the question of human agency. *New Ideas in Psychology*, 8, 3-24.
- Sabooglu, M. & Villet, M. (1992). Déterminisme situationnel et rationalité. *Economies et Sociétés*, 8, 5-31.
- Samuelson, P.A. (1947). *Foundations of economic analysis*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford: Stanford University Press.
- Schelling, T.C. (1960). *The strategy of conflict*. Londres: Oxford University Press.



- Schelling, T.C. (1979). *La tyrannie des petites décisions*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Schmidt, C. (1985). *La sémantique économique en question*. Paris: Calmann-Lévy.
- Schmidt, C. (1991). A propos du paradigme de la coordination. Mimeo. Université de Paris Dauphine.
- Schotter, A. (1981). *The economic theory of social institutions*. Cambridge, GB: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J.A. (1954). *History of economic analysis*. London: George Allen & Unwin.
- Schuyler, R.L. (1931). *Josiah Tucker: A selection from his economic and political writings*. Los Angeles: University of California Press.
- Schuyler, R.L. (1951). In H. Ausubel *et al.* (Eds.), *Some modern historians of Britain*. New York: Dryden Press.
- Sen, A.K. (1973). *On economic inequality*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317-344.
- Sen, A. (1979). *Collective choice and social welfare*. San Francisco: Holden-Day.
- Sen, A. (1982). *Choice, welfare and measurements*. Oxford: Basil Blackwell.
- Shackle, G.L.S. (1967). *Time in economics*. Amsterdam: North-Holland.
- Shanon, B. (1990). Consciousness. *The Journal of Mind and Behaviour*, 11, 137-151.
- Simmel, G. (1990). *Philosophie de la modernité II*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Simon, H.A. (1972). Theories of bounded rationality. In C. Mc Guire & R. Radner, *Decision and organisation*. Amsterdam.
- Simon, H.A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Sloan, T. (1986). *Deciding: Self-deception in life choices*. New York: Methuen.
- Sluzki, C.E. & Veron, E. (1981). La double contrainte comme situation pathogène universelle. In P. Watzlawick & J.H. Weakland, *Sur l'interaction*. Paris: Seuil, 1981.

- Smelser, N.J. (1987). Depth psychology and the social order. In J.C. Alexander *et al.* (Eds.), *The micro-macro link*. Berkeley: University of California Press.
- Smith, A. (1759). *Théorie des sentiments moraux ou essai analytique sur les principes des jugements que portent naturellement les hommes d'abord sur les actions des autres, et ensuite sur leurs propres actions*. Paris: Guillaumin, 1860.
- Smith, A. (1776). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris: Gallimard, 1976.
- Smullyan, R. (1980). *This book needs no title*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Sommerhoff, G. (1969). The abstract characteristics of living systems. In F.E. Emery, *Systems thinking*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Stark, W. (1976). *The social bond: An investigation into the bases of law-abidingness: The phylogeny of sociality, Vol. I*. New York: Fordham University Press.
- Stark, W. (1978). *The social bond: An investigation into the bases of law-abidingness: The ontogeny of sociality, Vol. II*. New York: Fordham University Press.
- Stark, W. (1980). *The social bond: An investigation into the bases of law-abidingness: Custom and law, Vol III*. New York: Fordham University Press.
- Stark, W. (1983). *The social bond: An investigation into the bases of law-abidingness: Ethos and religion Vol. IV*. New York: Fordham University Press.
- Steedman, P.H. (1991). On the relations between seeing, interpreting and knowing. In F. Steier (Ed.), *Research and reflexivity*. London: Sage.
- Steenbrink, P.A. (1974). *Optimization of transport networks*. New York: John Wiley.
- Steinhaus, H. (1948). The problem of fair division. *Econometrica*, 16, 101-104.
- Stern, D. (1990). *Diary of a baby*. New York: Basic Books.
- Sternberg, R.J. (1993). *Metaphors of mind: Conceptions of the nature of intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Stinchcombe, A.L. (1983). *Economic sociology*. New York: Academic Press.
- Stinchcombe, A.L. (1986). Rationality and social structure: An introduction. In *Stratification and organization: Selected papers*. Cambridge: Cambridge University Press
- Stinchcombe, A.L. (1986). *Stratification and organization: Selected papers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Suits, B. (1978). *The grasshopper: Game, life, and utopia*. Toronto: University of Toronto Press.
- Svevo, I. (1990). *La coscienza di Zeno*. Milano: Ed. Associati. (Première parution, 1930.)
- Swedberg, R. (1990). *Economics and sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (1994). *Une histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Tocqueville, A. de (1953). *La démocratie en Amérique*. Paris: Gallimard.
- Touraine, A. (1973). *La production de la société*. Paris: Le Seuil.
- Tucker, J. (1776) *Four tracts on political and commercial subjects*. Clifton: A.M. Kelley, 1974.
- Tyler, T.R. (1987). Procedural justice research. *Social Justice Research*, 1, 41-65.
- Vacher, L. M. (1993). *Entretiens avec Mario Bunge: Une philosophie pour l'âge de la science*. Montréal: Liber.
- Valade, B. (1990). *Pareto: La naissance d'une autre sociologie*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Valavanis, S. (1958). Conflict resolution when utilities interact. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 156-169.
- Van Parijs, P. (1990). *Le modèle économique et ses rivaux*. Genève: Librairie Droz.
- Veigne, P. (1976). *Le pain et le cirque*. Paris: Seuil.
- Vico, G. (1730). La scienza nuova. In *Opere*. Milan: G. Ferrari, 1854.
- von Foerster, H. (1991). Through the eyes of the other. In F. Steier (Ed.), *Research and reflexivity*. London: Sage.
- von Mises, L. (1960). *Epistemological problems of economics*. Princeton: Van Nostrand.

- Wade, C. & Tavris, C. (1990). *Psychology*. New York: Harper and Row.
- Watzlawick, P. & Weakland, H. (1981). *Sur l'interaction*. Paris: Seuil.
- Weakland, J.H. (1981). La schizophrénie: problèmes fondamentaux de la recherche socio-culturelle. In P. Watzlawick & H. Weakland, *Sur l'interaction*. Paris: Seuil.
- Weber, M. (1949). *The methodology of the social sciences*. New York: Free Press.
- Weber, M. (1964). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris: Plon.
- Weber, M. (1921). *Economie et société*. Paris: Plon, 1971.
- Weiss, P.A. (1974). *L'archipel scientifique. Etude sur les fondements et les perspectives de la science*. Paris: Maloine.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
- Windisch, U. (1982). Pensée sociale, affectivité, symbolisme et efficacité des discours politiques. *Anthropologie et Sociétés*, 6(1), 43-68.
- Worchel, S. et Arnold, S.E. (1973). The effect of censorship and the attractiveness of the censor on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 365-377.
- Zavalloni, M. & Louis-Guérin, C. (1984). *Identité sociale et conscience*. Toulouse: Privat.
- Zinoviev, A. (1977). *Les hauteurs béantes*. Lausanne: L'Age d'homme.

## INDEX DES SUJETS

- acrasie 101, 104, 114
- action logique 193
- action non-logique 193
- alcoolique 102
- altruisme 128-130, 146, 151-152, 180
- âne de Buridan 88
- approche systémique 163, 168-169
- approches interprétatives 121
- approches systématiques 121
- appropriation 146
- Aristote 113-114
- autonomie 54, 72-73, 96, 151, 175, 186, 196
  
- behaviorisme 44
- boîte noire 44, 168
- bonnes raisons 82, 140, 211
  
- cartes de Noël 139
- centration 59
- centres-dés 175
- chantage 22, 145, 146
- choix rationnel 13, 15, 16, 44
- coalitions 95, 138, 182
- cohésion 167, 182, 183
- communication 79, 157, 159, 160
- communication ironique 95
- comparaisons interpersonnelles 23, 124
- complexité 165, 168
  
- conflits 163, 170
- conflits intérieurs 111, 115, 216
- connaissance commune 177
- conscience 96, 117, 120, 130, 145, 147, 169, 189, 209
- continuité de la personne 107
- contradiction 45, 64, 73-77, 84, 87, 94, 102, 123, 174, 210
- contrainte 31, 33, 65, 106, 128
- convention 163, 176, 177
- coopération 151
- coopération naïve 144, 145, 148, 151, 153
- coordination 79, 95, 151, 177
- coordination des valeurs 23
- coutumes 164
- crime 18
- crise 171
- croyance 161
- culture 167, 183
  
- darwinisme social 201
- dépassement des contradictions 75, 88
- désirs 15, 59-61, 97, 152, 190
- désordre 164, 169, 171
- désorganisation 169, 172, 176
- déterminations sociales 55, 105, 144, 188, 211, 215
- dilemme du prisonnier 46, 81, 123-124, 136, 158
- discrimination 139
- dissonance cognitive 55, 56, 69, 71, 112, 113, 154

- dissonance post-décisionnelle 64  
 divination 161  
 docteur Rhinehart 172-173, 175-176  
 double contrainte (double bind) 103-105, 141  
 double personnalité 107  
 dualisme 79, 81-82, 111, 185  
 dynamique sociale 164, 181  
 dysfonctionnements 47, 168, 179  
 échange 20  
 économie institutionnelle 162  
 économie ostentatoire 147  
 économisme sociologique 15, 25, 38  
 effet Condorcet 95  
 égocentrisme 133, 148  
 égoïsme 127-130, 133, 147, 151-152, 186, 191-192  
 émergence 178, 186-188, 191  
 équilibre 17, 74, 123-125, 127, 134, 148, 161-163, 174  
 - à  $n$  personnes 124  
 - interpersonnel 127, 181  
 - social 124, 194, 198, 215  
 évergétisme 141-144  
 attentes réciproques 159  
 explication 29, 35, 42, 138, 203-208  
 faiblesse de la volonté 58, 78, 79, 104, 114  
 fertilité 17  
 frustration 70  
 hardware 111  
 herméneutique 118, 121  
 homo oeconomicus 32  
 homo psychologicus 32  
 homo sociologicus 32, 207-208  
 identification 160  
 identité 96, 106-108, 112, 113, 117, 174, 175, 214  
 impulsion 78  
 incertain 155, 158  
 individualisme 23, 79, 198  
 inflexibilité 97  
 instance centrale 79, 115  
 institutions 162-164, 187-190  
 intégration 164  
 intentions 183, 189  
 irrationalité 34, 37, 45, 84, 94, 123, 136, 143, 203, 214  
 irréalité des postulats 27  
 jalousie 152  
 jeu de la catallaxie 200  
 jeux de coordination 176-178  
 lettre volée 159  
 lien fondamental 149, 164  
 lien social 163, 164  
 main invisible 184, 185  
 marché 41, 162, 200-201  
 mariage 17, 132, 154, 189  
 maximisation 14, 16, 45, 62, 73, 82, 100, 129, 152

- maximum de leurs capacités 73  
méthode clinique 121  
méthodologie weberienne 120  
modèle 7-9, 24-26, 29-31, 38-45,  
53, 85, 123-125, 128, 136, 138,  
166, 184, 186, 195, 203, 206,  
210, 213  
modélisation 41  
moi 110, 116-119, 152, 173-175  
moi volontaire 110  
monisme 81-82, 185
- neurones 179  
non-rationalité 8-9, 37, 45, 49, 51,  
54, 57, 62, 78, 81, 89, 102,  
123, 130, 137 139-140, 142-  
143, 155, 195, 197, 198, 201-  
202, 209-211, 213, 214
- optimum 23, 30  
ordre 170, 198, 200  
- de marché 200  
- social 148, 155, 162, 163, 164,  
165, 201, 202  
organisation 163, 170, 171  
organisation cognitive 79
- partage 20, 21, 23, 128, 130, 132,  
134  
personnalité 91-92, 95-97, 99-101,  
103, 106-108, 111, 157, 173-  
175  
personnalités multiples 107, 108
- perturbation 74, 93, 108, 153, 166,  
170-171  
phénoménologie 121  
Platon 113  
positivisme 121  
postulat d'indépendance des choix  
186  
pouvoir 135, 147, 164, 167, 179,  
182  
préférences 15, 60  
prise de conscience 87  
procédure 30, 94, 127, 128, 131,  
132, 134  
propriétés 36, 76-77, 80-82, 95,  
103, 122-124, 163-184, 188-  
189, 212, 213, 216  
- émergentes 163-184  
- résultantes 181-184  
- droit de propriété 146-152
- rationalisme 16, 187  
rationalité 14, 17, 24-25, 33-34,  
37, 45-51, 53-54, 57, 60-63,  
69-70- 72-74, 77, 86, 89, 123,  
126-130, 143, 148, 153, 158,  
177, 190, 206, 208  
- subjective 82-86, 141, 208-211  
réductionnisme 9, 80-82, 149, 204  
réactance 70, 71  
responsabilité 115
- schizophrénie 108  
sciences humaines 121  
sciences sociales 121

- sens commun 82
- Sherlock Holmes 158
- société de l'esprit 109
- socio-économie 10, 15, 163
- Socrate 113, 114
- software 110, 111
- sous-moi 95-103, 103, 106, 109-111, 116, 173-174, 183, 214
- sous-personnalité 95
- sous-programmes 111
- spécularité 139, 155, 160
- stabilité 153, 186
- subjectivisme psychologique 117
- système 33, 44, 47, 92-95, 170
- conceptuel 166
  - fonctionnel 166
  - linéaire d'actions 20
  - de propriétés 166
  - réel 166
  - social 9, 20, 26, 57, 82, 92-97, 105-106, 111-112, 121, 124, 134, 140, 146, 148, 161-170, 178-183, 185, 188, 199-200, 207, 212, 213-215
  - de valeurs 78, 95
- théorie des jeux 30-31, 113, 124, 134-136
- thérapies-dés 175
- transitivité 86, 152
- unicité de l'individu 117
- verbiage 85
- volonté 58, 59, 79, 109, 114
- Wertrazionalità 23
- Zeno 97, 98, 99, 100, 173



## TABLE DES MATIÈRES

Introduction .....	7
<b>Chap. I. Choix rationnel et rationalité .....</b>	<b>13</b>
I. Les excès du choix rationnel .....	13
Gary Becker .....	16
Quelques aperçus des travaux de Becker.....	17
Une construction abstraite .....	19
La sociologie du choix rationnel.....	19
Le système linéaire d'actions .....	20
II. Modèles abstraits et choix réels .....	24
L'irréalité des postulats .....	27
Un problème sémantique .....	29
Maximisation sous contrainte .....	31
L'individu composé .....	32
Une vertu dormitive .....	33
Une question de méthode.....	38
Modèles abstraits et ignorance de la psychologie .....	42
III. La rationalité .....	46
La rationalité en tant qu'adéquation .....	46
Note sur la rationalité.....	49
<b>Chap. II. Une quête de cohérence .....</b>	<b>53</b>
I. Désirs, préférences, volonté .....	53
L'évacuation de la psychologie .....	53
La non-rationalité.....	54
Le manque d'autonomie .....	54
La dissonance cognitive .....	55
L'interaction des désirs .....	57
Volonté et faiblesse de la volonté .....	58
Les aspects cognitifs des préférences .....	60
Le vouloir croire .....	62
Le "lavage de cerveaux" .....	64

En attendant les Gardiens .....	65
II. Autonomie et cohérence .....	73
Les individus agissent-ils toujours au maximum de leurs capacités? .....	73
La contradiction .....	73
Les mécanismes du dépassement .....	75
Où "peut mieux faire" pose des problèmes philosophiques .....	77
III. Individualisme méthodologique et rationalité subjective .....	79
Psychologie et rationalité subjective .....	84
Développement cognitif et rationalité subjective .....	86
<b>Chap. III. Le désordre intérieur</b> .....	91
Sous-mois et personnalité .....	92
Sous-mois et faiblesse de la volonté.....	96
La double contrainte ( <i>double-bind</i> ) .....	103
Identité et multiplicité de la personne .....	106
La société de l'esprit.....	108
Dissonance et identité .....	112
Faiblesse de la volonté et identité.....	113
Subjectivisme psychologique et unicité de l'individu .....	116
Note sur les sciences sociales et humaines .....	120
<b>Chap. IV. Ordre et désordre social</b> .....	123
I. La difficulté de penser l'ordre social à partir du choix rationnel .....	123
Équilibre et comparaisons interpersonnelles .....	124
L'émergence de la justice .....	126
Altruisme réciproque .....	129
L'émergence de satisfaction sociale .....	130
Note sur la théorie des jeux .....	134
II. Ordre social et conduites non-rationnelles .....	136

La structuration de l'espace .....	137
Les cartes de Noël .....	139
L'évergétisme .....	141
Cela ne change rien pour moi .....	144
Le lien fondamental .....	149
Cela ne change rien pour moi (bis) .....	152
III. Ordre et organisation .....	155
Décision dans l'incertain et spécularité .....	155
Économie et ordre social .....	162
Le lien social selon Stark .....	163
Le point de vue systémique .....	165
Désordre, conflit, désorganisation .....	169
Une extrême désorganisation .....	171
Désorganisation chez les hommes-dés .....	175
Conventions et jeux de coordination .....	176
IV. Effets émergents, effets résultants .....	178
La notion d'émergence .....	178
Effets émergents et effets résultants .....	181
Comme une main invisible .....	184
Bref historique de la notion d'émergence .....	186
Giambattista Vico .....	189
Mandeville, Smith .....	190
Vilfredo Pareto .....	192
Friedrich Hayek .....	198
La question de l'explication .....	203
Deux types d'explication .....	204
Choix rationnel et rationalité .....	206
Une simple erreur? .....	209
Conclusions .....	213
Bibliographie .....	217
Index des sujets .....	235
Table des matières .....	239