

Au-delà de la rationalité limitée ?

Raymond BOUDON

Une ou plusieurs théories de la rationalité ?

On a souvent décliné les faiblesses et les insuffisances de la théorie de la rationalité limitée (1) : elle s'oppose à une rationalité qui, par contraste, serait illimitée et qu'on a quelque peine à imaginer; la notion même de rationalité limitée reste floue; elle est imprégnée d'utilitarisme; elle ne saisit pas l'action dans sa complexité; elle est trop éloignée du concret; elle est réductrice. Tels sont les reproches le plus fréquemment avancés. Je ne suis pas sûr que tous soient mérités, ni qu'on dispose actuellement d'alternatives bien définies permettant d'éliminer ces faiblesses. Mais ces critiques sont certainement symptomatiques du caractère peu satisfaisant de la théorie de la rationalité telle qu'elle se présente dans les sciences sociales d'aujourd'hui.

Pour faire bref, il existe une théorie bien articulée de la rationalité, celle héritée de la tradition économique néo-classique. C'est parce qu'il l'a jugée trop rigide pour être applicable au monde réel que H. Simon a proposé de remplacer la notion de "maximisation" par celle de "satisfaction", et de substituer à l'image d'un acteur omniscient celle d'un acteur ne disposant que d'une information imparfaite et lacunaire. Dans un premier temps du moins, Simon n'a guère convaincu les économistes, car, s'il proposait une image de l'acteur plus réaliste que celle que véhicule l'*homo oeconomicus*, cet avantage était payé au prix fort, par une perte des capacités de prédiction et de déduction qui caractérisent la théorie économique classique. Mais d'autres corporations, comme les sociologues des organisations, accueillirent positivement les idées de Simon, proposant seulement d'aller plus loin que lui dans le réalisme et le respect du concret. Je doute que ce soit bien ainsi qu'il faille poser le problème.

(1) Blanc M., "la transaction dans les sciences sociales : vers un paradigme élargi" in : Blanc M., Mormont M., Rémy J. et Storrie T., *Vie quotidienne et démocratie*, Paris, L'Harmattan, 1994, 36-7.

Mon sentiment est plutôt que les diverses théories de la rationalité actuellement présentes sur le marché des sciences sociales, le modèle "néo-classique", le modèle de la rationalité limitée et les autres, doivent être conçus comme des cas particuliers d'une théorie générale. Cas particuliers, ils s'appliquent à certaines plaques de phénomènes, mais non à d'autres. Cela explique qu'aucun de ces modèles n'ait pu l'emporter sur les autres. Le modèle néo-classique est très convenablement adapté à toutes sortes de sujets. Le modèle moins clairement défini de Simon s'applique à d'autres phénomènes. Mais il est aussi des phénomènes qui requièrent encore d'autres conceptions de la rationalité.

Paramètre des situations

Le caractère insatisfaisant de la théorie actuelle de la rationalité provient, je crois, d'une raison simple, à savoir que les situations que le sociologue analyse se distinguent les unes des autres par un ensemble de traits structurels: certaines situations, comme celle du juge qui instruit un dossier ou du consommateur, sont des situations de décision solitaire; d'autres sont des situations d'échange. Certaines actions se déploient dans un contexte d'"interaction"; d'autres, comme celle de l'électeur qui glisse son bulletin dans l'urne, dans un contexte d'"interdépendance". Certaines actions se développent dans un contexte où l'acteur dispose de l'information dont il a besoin; dans d'autres cas, il sait au contraire qu'il aurait avantage à s'informer, mais aussi que cette information est coûteuse. Dans certains cas, la situation est immédiatement lisible pour l'acteur; dans d'autres cas, il doit l'appréhender à l'aide d'une "théorie". Dans certains cas, l'action s'inscrit dans l'instant; dans d'autres cas, elle s'inscrit dans le temps. Dans certains cas, l'action est évaluée à partir de ses conséquences; dans d'autres cas, à partir des principes qui l'inspirent, cela impliquant, point fort bien indiqué par Weber par sa distinction entre rationalité instrumentale et rationalité axiologique, qu'il y a parfois des raisons de considérer les principes plutôt que les conséquences. Lesquelles? Cette seule question soulève des problèmes considérables que je ne ferai qu'effleurer ici.

En combinant ces divers traits, on engendre une typologie complexe que je n'ai évidemment pas l'intention de balayer dans son ensemble. Tout ce que je souhaite suggérer, c'est que la diversité structurelle des situations envisagées par le sociologue fait que, dans tel cas, telle théorie de la rationalité est plus pertinente et dans tel cas, telle autre. Proposition complémentaire: la conception néo-classique de la rationalité, la théorie de la rationalité limitée, la théorie "incrémentaliste" (encore qualifiée de "gradualiste"), l'analyse "stratégique", s'efforcent de capter des situations typiques. Chacune de ces conceptions a tendance à se voir comme en concurrence avec les autres et à se présenter comme la meilleure. Mais aucune n'a évincé les autres en raison de cette diversité structurelle des situations.

J'essaierai d'abord d'étayer à l'aide d'exemples ma thèse principale, à savoir qu'à la pluralité des théories correspond une pluralité des situations de décision et d'action. Ensuite, je poserai la question de savoir si ces théories peuvent être fédérées en une théorie unique, qui en constituerait la matrice.

Puisque le présent colloque s'inscrit dans le registre de la sociologie de la vie quotidienne, je relèverai aussi que, malgré la modestie de l'expression, la notion de "vie quotidienne" recouvre tous les cas de figure que je viens d'évoquer: la "vie quotidienne" comporte dans son cours le plus banal des décisions solitaires, des décisions en situation d'interaction ou d'interdépendance; des décisions prises dans des conditions d'information complète, des décisions prises au contraire dans un contexte d'incertitude, etc. Comme l'indiquent bien les meilleurs sociologues de la famille, la vie familiale dans ses aspects les plus prosaïques peut ne pas être moins complexe que la vie internationale (2). C'est une illusion de croire que, pour retrouver la vie quotidienne telle qu'elle est, la sociologie de la vie quotidienne soit seulement astreinte à adopter une théorie de la rationalité aussi "concrète" que possible: une illustration exemplaire du "fallacy of misplaced concreteness" cher à Whitehead. Si les physiciens avaient été mus par le souci de décrire aussi concrètement que possible le mouvement de la feuille qui tombe, dit quelque part Popper, la physique n'aurait jamais commencé.

Conscient de ce que cette typologie peut avoir de schématique, je distinguerai quatre théories de la rationalité et chercherai à montrer qu'elles ont chacune une valeur explicative s'agissant de grands ensembles de phénomènes.

La rationalité de type R1 (le modèle "néo-classique")

La conception de la rationalité tirée de l'économie néo-classique joue un rôle essentiel dans les sciences sociales. Certains ont même proposé de l'ériger en une axiomatique générale (3). On peut démontrer que cela est impossible (4).

(2) Kellerhals J., Roussel L., "Les sociologues face aux mutations de la famille: quelques tendances des recherches 1965-1985". *L'Année sociologique*, vol. 37: "Sociologie de la famille (1965- 1985)", 1987, 15-43.

(3) Coleman J., *Foundations of Social Theory*, Cambridge/London, The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

(4) Demeulenaere P., "Intérêts, rationalité et explication de l'action", communication aux Journées d'études "Philosophie et modèles de l'action (Sciences de l'homme, Théorie de la décision, Philosophie)", Paris, 28 Mars 1996 (à paraître); Fillieule R., "Frames, inferences, and rationality: some light on the controversies about rationality", *Rationality and Society*, 1996, (à paraître); Lévy-Garboua L., Montmarquette C., "Cognition in seemingly riskless choices and judgments", *ibid.*; Boudon R., "The «cognitivist model»: a generalized «rational choice model»", *ibid.*

Mais il faut d'autre part reconnaître qu'il existe de multiples situations qui s'analysent de façon convaincante à l'aide de ce type de rationalité, et qui sont loin d'être marginales. Elles apparaissent lorsque les acteurs sociaux sont effectivement invités par le contexte à agir en fonction de leur intérêt et où ils disposent des informations essentielles pour agir en connaissance de cause.

J'évoquerai ici un exemple que j'ai évoqué ailleurs (5) : Tocqueville s'interroge dans *L'Ancien Régime* sur une différence macroscopique entre la France et l'Angleterre à la fin du dix-huitième siècle. Bien que les physocrates soient alors fort influents, l'agriculture française stagne. Dans le même temps, l'agriculture se modernise rapidement en Angleterre. Pourquoi ? En raison de l'absentéisme des propriétaires fonciers français. Pourquoi cet absentéisme ? Parce que la centralisation administrative fait qu'en France occuper une charge royale est plus facile qu'en Angleterre, tout simplement parce que ces charges sont plus nombreuses et par suite plus accessibles, et qu'elles donnent à ceux qui les occupent un supplément de pouvoir, d'influence et de prestige. La centralisation administrative fait que se mettre au service de l'État central représente un moyen sûr d'exercer une influence politique. En Angleterre, les charges officielles sont moins nombreuses; de surcroît, le pouvoir local y étant beaucoup plus indépendant du pouvoir central qu'en France, la vie locale offre toutes sortes d'opportunités aux ambitieux. Le propriétaire foncier anglais est donc beaucoup moins incité à quitter ses terres pour aller à la capitale servir le roi que ne l'est son homologue français.

Si l'on examine cette analyse, on voit que les propriétaires fonciers de Tocqueville sont dans une situation qui les invite à décider en toute autonomie de ce qu'ils jugent être de leur intérêt, à raisonner en termes de coûts et d'avantages, et où de surcroît les informations nécessaires à la prise de décision leur sont facilement accessibles. Ils connaissent le prix des charges et les avantages qui s'y attachent. Ce n'est donc pas un hasard si Tocqueville, qui ne doit évidemment rien à la théorie économique, prête instinctivement à ses acteurs une rationalité de type R1.

On pourrait relever dans la littérature sociologique contemporaine maints exemples de même type. Ainsi, Root se demande pourquoi, au dix-huitième siècle, la politique économique anglaise favorise de façon chronique les producteurs de grains, tandis qu'en France, elle favorise les consommateurs (6). De nouveau, il s'agit d'expliquer une importante différence macroscopique. L'explication de Root, très tocquevillienne, fait de cette asymétrie un autre effet de la centralisation administrative. Les "consommateurs" que sont les Parisiens voient bien qu'en manifestant dans les rues de la capitale, ils peuvent exercer

(5) Boudon R., *La logique du social*, (1979), Paris, Hachette, 1983.

(6) Root H.L., *La construction de l'état moderne en Europe: la France et l'Angleterre*, Paris, PUF, 1994.

une pression efficace sur le pouvoir et obtenir des prix favorables à leurs intérêts. En revanche, une manifestation à Westminster n'a guère de chances de succès, les députés des Communes étant des propriétaires fonciers soucieux surtout de ne pas décevoir leurs électeurs de province, lesquels sont, vu le caractère censitaire du suffrage, pour la plupart des propriétaires fonciers comme eux-mêmes. C'est pourquoi les "journées" d'action sont fréquentes à Paris, mais rares à Londres (raison pour laquelle il est difficile de traduire le mot en anglais). C'est pourquoi la politique économique anglaise favorise les producteurs, la française les consommateurs. Root discerne ainsi une cause de la stagnation de l'agriculture française qui vient compléter celle de Tocqueville. Mais le point qu'il importe de souligner, c'est que la théorie de la rationalité R1 apparaît ici comme naturelle parce qu'elle épouse les conditions dans lesquelles se trouvent les acteurs responsables de l'effet macroscopique que Root se propose d'expliquer: comme dans le cas de l'exemple de Tocqueville, leurs décisions s'inscrivent dans un cadre d'information complète, d'autonomie décisionnelle, où rien ne s'oppose à ce que l'acteur social se donne un objectif de maximisation de son "utilité".

On notera par parenthèse que ces différences macroscopiques qu'analysent un Tocqueville ou un Root sont le produit de ces décisions individuelles très prosaïques dont traitent les sociologues de la "vie quotidienne". Ainsi, sans trahir en aucune façon le "concret", la sociologie de la "vie quotidienne" peut fort bien être amenée à faire usage de cette théorie très "abstraite" qu'est la théorie de type R1.

Mais, si bien des phénomènes peuvent s'analyser dans le cadre d'une théorie de la rationalité de type R1, il en existe aussi beaucoup d'autres qui ne peuvent être expliqués à partir de ce type de rationalité. Il peut être utile de mentionner quelques exemples de cas échappant de façon flagrante à la théorie de la rationalité de type R1.

Les "paradoxes" qui défient la rationalité de type R1

Un comportement peut évidemment être inspiré par toutes sortes de raisons. La théorie de la rationalité de type R1 qui s'inspire de l'économie néo-classique part du postulat que le comportement de l'acteur social doit être analysé comme inspiré par un seul type de raisons: la différence entre les avantages et les coûts des différentes lignes d'action qui s'ouvrent à lui. Elle permet de rendre compte de phénomènes complexes, parfois, comme dans les exemples précédents, situés à un niveau macroscopique. Mais il existe aussi des phénomènes beaucoup plus simples qu'elle ne parvient pas expliquer.

Les premiers à avoir montré que cette rationalité ne peut légitimement émettre de prétention à la généralité sont les économistes eux-mêmes. Allais publie en effet, dès 1953, un article opposant un certain nombre de défis à la

théorie économique de la rationalité (7) : certains comportements économiques élémentaires paraissent ne pas relever de la rationalité que la théorie économique prête à l'acteur économique. L'un de ces paradoxes est le suivant: des sujets sont invités à choisir entre un gain sûr G et une loterie d'espérance mathématique $G+h$ (h étant une quantité positive). S'ils jouent à la loterie suffisamment longtemps, comme il leur est proposé de le faire, les sujets sont pratiquement assurés d'un gain $G+h$. Or la plupart d'entre eux optent pour le gain sûr. Ils préfèrent donc moins à plus, un résultat évidemment contradictoire avec le principe de maximisation. Ainsi, leur comportement est guidé, non, comme l'avancent les économistes, par la seule considération de l'utilité espérée, mais par d'autres principes. Pour expliquer le résultat observé, il faut admettre que l'acteur économique est habité par une "aversion à l'égard du risque". A moins qu'une insuffisance de l'intuition en matière de calcul des probabilités entraîne l'apparition de certains "biais cognitifs" et que l'acteur tende à sous-estimer l'espérance mathématique d'une loterie.

Ces paradoxes frappèrent les économistes comme la foudre. Ils réduisaient d'un coup en poussière les prétentions de la rationalité économique (R1) à la généralité. Même s'agissant des comportements économiques les plus simples, suggéraient-ils, la théorie économique de la rationalité se révèle impuissante. La notion même d'une "aversion à l'égard du risque" implique que la psychologie d'inspiration utilitariste ne permet pas de comprendre les comportements économiques les plus élémentaires; elle suggère même qu'il faut introduire des facteurs "irrationnels", mystérieux de surcroît : que désigne en effet au juste une expression comme celle de l'"aversion à l'égard du risque" ? Ne s'agit-il pas là d'une étiquette purement descriptive, recouvrant des mécanismes sur lesquels les psychologues eux-mêmes ne paraissent pas avoir grand-chose à nous apprendre ? Les mêmes remarques peuvent être faites à propos de l'hypothèse des "biais cognitifs": une étiquette, en aucun cas une explication.

Un autre paradoxe classique est celui du vote. Si l'on prend la rationalité R1 au sérieux, on ne comprend pas pourquoi les gens votent: puisque mon vote n'a qu'une chance pratiquement nulle d'influencer le résultat d'une consultation populaire, pourquoi voterais-je plutôt que de me consacrer à des activités plus intéressantes ou plus efficaces ? Pourtant, les gens votent. Le paradoxe du vote tient un peu, dans l'histoire des sciences sociales récentes, la place que le théorème de Fermat a tenu pendant des siècles dans l'histoire des mathématiques: régulièrement, paraissent des articles promettant de réconcilier les principes de la rationalité économique avec le fait têtue du vote.

Ces paradoxes conduisirent certains auteurs à une attitude de renonciation:

(7) Allais M., "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine", *Econometrica*, 1953, 21, 4, 503-46.

les comportements humains doivent s'expliquer de façon rationnelle (au sens de la rationalité néo-classique) dans certains cas et, sinon, de façon irrationnelle. René Girard a connu un certain succès dans certains cercles d'économistes parce que, en conférant au mimétisme un rôle capital, un siècle après Gabriel Tarde, il permettait d'expliquer à l'aide d'une hypothèse simple des comportements non explicables par la rationalité de type R1. A supposer que les mécanismes de l'"imitation" aient bien l'importance qu'on leur prête parfois, ils n'expliquent ni les paradoxes d'Allais, ni le vote, ni bien d'autres paradoxes.

Outre que l'hypothèse de l'imitation est sommaire, elle est de surcroît tautologique: à quoi voyez-vous qu'il existe un instinct d'imitation ? A ce que les gens se comportent de façon moutonnaire. Une faiblesse de ces facteurs "irrationnels" que les sciences humaines placent trop généreusement à la racine des comportements humains est qu'ils sont des boîtes noires que, faute de savoir les ouvrir eux-mêmes, les sociologues proposent à l'attention et à la sagacité des psychologues ou des biologistes. Mais ceux-ci n'arrivent généralement pas davantage à les ouvrir.

En dehors du vote et des paradoxes d'Allais, il existe bien sûr d'autres immenses ensembles de faits qui paraissent difficilement pouvoir être expliqués par des théories de type R1. J'y reviendrai.

La rationalité de type R2 (la "rationalité limitée")

Ces "paradoxes" ne sont pas directement à l'origine de la révision que H. Simon fait subir à la théorie de la rationalité. Celui-ci a été motivé dans sa réflexion plutôt par le fait que la rationalité R1 rend mal compte des décisions prises dans les organisations. C'est pourquoi il propose de substituer l'idée de "satisfaction" ("satisficing") à celle de "maximisation": l'acteur social cherche à obtenir, non pas les résultats les meilleurs, mais des résultats satisfaisants. En outre, Simon introduit l'idée que l'acteur ne dispose souvent que d'une information lacunaire. C'est le chercheur en heuristique qui inspire ici le théoricien des organisations.

Considérons une décision banale: celle qui consiste à recruter une personne pour occuper un poste. Le responsable de ce recrutement aura bien sûr le souci de choisir un candidat susceptible de s'adapter aussi facilement que possible à la vie de l'entreprise et aux tâches auxquelles il est destiné, mais il ne cherchera pas à débusquer celle qui serait la meilleure possible de ce point de vue. Il recherchera une solution "satisfaisante", non la meilleure solution possible. D'un autre côté, le décideur est ici dans une situation où l'information est, de par la nature des choses, lacunaire. Un entretien donnera au décideur des impressions sur la vivacité de l'impétrant, ses succès scolaires et professionnels lui permettront de préciser son pronostic, des tests lui apporteront des

informations supplémentaires; mais il ne s'agira que d'indicateurs. La seule information qui intéresse vraiment le décideur est en elle-même inaccessible, puisqu'elle ne peut se révéler que dans l'avenir. Le décideur est donc confronté à une question essentielle: celle du niveau des coûts de collecte de l'information qu'il est raisonnable pour lui d'accepter. En multipliant entretiens, tests, observations, mises à l'épreuve diverses, l'incertitude du décideur tend à décroître, mais elle ne peut s'effacer; la recherche d'informations supplémentaires obéira à la loi des rendements décroissants, chaque unité supplémentaire de temps passé à la recherche l'informations nouvelles en rapportera moins. La recherche d'information cessera, nous dit la théorie économique, à partir du moment où le coût de la dernière information recueillie correspondra au bénéfice qu'elle engendre.

Les théoriciens du "signal" ont en effet proposé de repenser la notion de rationalité limitée dans le cadre de la rationalité R1 (8): ne suffit-il pas de compliquer le modèle R1 en y introduisant l'hypothèse que l'acquisition d'informations pertinentes rentre dans les coûts de la décision ? En fait, cette conciliation avec la théorie R1 n'est possible que dans des cas particuliers, car l'action est fréquemment tributaire, non seulement d'"informations", mais d'une théorisation par l'acteur de la situation de décision dans laquelle il se trouve.

La notion de "rationalité limitée" est généralement illustrée par le cas du joueur d'échecs. Toute partie d'échecs est associée à un arbre logique. Si les joueurs pouvaient le consulter, l'incertitude sur l'issue de la partie disparaîtrait. Mais l'arbre est si ramifié que sa réalisation et sa consultation excèdent les capacités humaines. Faute de pouvoir effectivement s'y référer, le joueur va donc utiliser des détours plus ou moins subtils. On constate sur cet exemple qu'en parlant de "rationalité limitée", Simon ne vise pas seulement les situations où l'acteur souffre d'un déficit d'information. Le joueur d'échecs ne peut maîtriser la situation de décision dans laquelle il se trouve en recherchant des informations supplémentaires; il doit plutôt échafauder une véritable théorie (composée dans ce cas de *rules of thumb* telles que "consentir à perdre un fou plutôt qu'une tour", "examiner les réponses plausibles de l'adversaire à trois coups de distance au moins", etc.).

L'assouplissement que Simon fait subir à R1 aboutit ainsi à l'idée que la rationalité comporte parfois une dimension cognitive essentielle.

On comprend donc que la révision que Simon a fait subir à la conception classique de la rationalité ait déconcerté les économistes. Sans doute les théoriciens du signal ont-ils tenté de ramener la théorie de la rationalité limitée dans le giron de la théorie classique, mais ils ne réussirent à couvrir qu'une

(8) Spence M., "Competition in salaries and signaling prerequisites for jobs", *Quarterly Journal of Economics*, vol. XC, n° 1, 1976, 51-74.

partie des situations visées par Simon, celles où l'acteur est confronté à un simple déficit d'information. Comme les paradoxes d'Allais, elle oppose en fait un défi considérable à la théorie R1, puisqu'au-delà des coûts de l'information ou de la transaction, elle introduit des questions qui s'adressent au psychologue et au sociologue cognitifs.

La rationalité de type R3 (la "rationalité cognitive")

On peut et l'on doit sans doute aller plus loin que Simon. C'est du moins ma conviction. Il faut dans certains cas concevoir l'acteur social, non comme confronté seulement à un simple déficit d'information, mais comme placé en face d'un problème qu'il doit résoudre à l'aide d'une *théorie*, mobilisant pour cela les ressources cognitives dont il dispose, bref, agissant, si l'on consent à mettre à part les différences de degré, comme le fait le scientifique. Dans de nombreuses situations, les acteurs ne peuvent en d'autres termes déterminer la solution la meilleure possible à leurs yeux au problème auquel ils sont confrontés qu'en esquissant, fût-ce sur le mode intuitif, ce que j'appellerais une théorisation du problème. Plus techniquement, ils tentent de trouver un système de raisons leur apparaissant comme satisfaisant eu égard au problème qui leur est posé. La rationalité de l'acteur banal rappelle alors davantage celle qu'évoquent les philosophes des sciences que celle de l'économie néo-classique.

C'est pourquoi il est utile de s'arrêter un instant sur le sujet de la rationalité des croyances scientifiques.

Lorsqu'on analyse les croyances scientifiques, on part généralement du principe que ceux qui les endossent ont des raisons fortes de le faire; la décision d'opter pour une théorie scientifique plutôt que pour une autre est déterminée par des raisons et ces raisons sont perçues par l'acteur, en l'occurrence le scientifique, comme fortes. Ainsi, lorsque Priestley croit en l'existence du phlogistique, il a le sentiment que sa croyance est fondée sur des raisons fortes. Raisons fortes ne veut pas dire raisons vraies (plus personne ne croit aujourd'hui à la théorie du phlogistique). Mais "raisons fortes non vraies" ne veut pas dire non plus "raisons liées à des idiosyncrasies personnelles". A l'évidence, Priestley n'était pas le seul à croire au phlogistique. C'était au contraire une croyance répandue. Et elle était répandue parce que, étant donné l'état du savoir, les arguments de Priestley représentaient des arguments forts. Ils le restèrent jusqu'à ce que l'accumulation d'autres considérations, qui n'étaient pas encore connues à l'époque, affaiblissent irréversiblement les arguments de Priestley au profit de ceux de Lavoisier. Les décisions de Priestley (endosser la théorie du phlogistique) et de Lavoisier (ne pas l'endosser) sont contradictoires entre elles; l'avenir devait démontrer que l'une des croyances était fautive et l'autre vraie; mais dans le contexte dans lequel la "décision" de Priestley et de Lavoisier est prise, l'une est aussi rationnelle que

l'autre. Surtout, il s'agit d'un type de rationalité qui ne se ramène ni à la rationalité de type R1 ni à la rationalité de type R2.

On retrouve ici une des intuitions les plus étonnantes, les plus justes et les plus fécondes sans doute de Durkheim: les théorisations du "primitif", avance-t-il, obéissent aux mêmes ressorts que celles du savant (9). Il faut surmonter notre étonnement devant l'irrationalité apparente du primitif; telle croyance à laquelle le "primitif" tient et qui nous paraît dépourvue de sens ne l'est pas *pour lui*. Retraduisant son idée dans les termes de mon exemple: aussi bizarres soient-elles, les croyances du primitif ne s'expliquent pas autrement que celles de Priestley (qui ne sont pas bizarres mais fausses) ou que celles de Lavoisier (qui ne sont ni bizarres ni fausses). Dans tous les cas, la croyance s'explique parce qu'elle "fait sens" pour celui qui l'endosse, parce que le croyant a des raisons fortes d'accepter sa croyance, étant entendu que des raisons qui sont fortes aujourd'hui peuvent cesser de l'être demain (si le contexte cognitif se modifie), et que ce qui est vrai ici ne l'est pas forcément là (si le contexte cognitif n'est pas le même ici et là).

L'histoire de la science fait donc clairement apparaître comme banale la situation où s'installe dans les milieux scientifiques la croyance que "X est vrai" parce qu'il existe des raisons fortes, bien que fausses, fragiles ou douteuses d'y croire, étant donné l'état de la science *hic et nunc*. Ici, des raisons fortes et partagées sont bien les causes de la croyance collective.

Si l'on redescend de la science à la "vie quotidienne", on remarque que ce qui est vrai des croyances scientifiques peut l'être aussi des croyances ordinaires: on les analyse souvent de façon satisfaisante comme le produit de raisons qui apparaissent au sujet comme fortes, étant donné le contexte cognitif qui est le sien. On parlera ici, si l'on veut, de rationalité "cognitive". Cette rationalité de type R3 prend au sérieux l'idée que l'on ne peut se contenter, sauf cas particulier, de concevoir l'action comme située dans un contexte d'information lacunaire. Souvent, l'acteur doit construire, sur un mode plus ou moins intuitif, une "théorie" lui permettant de faire face à une situation de décision. Cette théorie, il l'endossera s'il a l'impression qu'elle est fondée sur des raisons fortes.

J'ai analysé ailleurs de multiples résultats surprenants de la psychologie cognitive à l'aide de ce schéma (10). Les expériences de la psychologie cognitive présentent un grand avantage : les croyances fausses qu'elles

(9) Comme l'a fort bien vu Horton R., "Lévy-Bruhl, Durkheim and the scientific revolution", in: Horton R., Finnegan R., *Modes of Thought*, London, Faber, 1973. Voir aussi Boudon R., *L'Art de se Persuader*, (1990), Paris, Fayard/Le Seuil, Coll. "Points", 1992.

(10) Boudon R., *L'Art de se Persuader*, *op cit.*; Boudon R., *Le Juste et le Vrai*, Paris, Fayard, 1995.

produisent ne peuvent s'expliquer ni par des causes affectives, ni par des effets de socialisation, d'imitation ou de contagion. Souvent, les psychologues cognitifs eux-mêmes rendent compte des résultats de leurs expériences en introduisant des hypothèses "de type Lévy-Bruhl", en postulant que la pensée ordinaire obéit à des règles "prélogiques" ou qu'elle est sujette à l'effet de "biais cognitifs" (dont l'origine reste bien sûr très mystérieuse). Or, dans la totalité des cas, on peut expliquer ces résultats comme on analyse les croyances des scientifiques: vraies ou fausses, elles sont fondées sur des raisons fortes. Et c'est parce que ces raisons sont fortes étant donné le contexte cognitif, qu'une majorité de répondants donnent la même réponse. Ces expériences de la *psychologie* cognitive intéressent donc directement le *sociologue*, puisqu'elles créent *in vitro* des croyances collectives.

Je me contente de reprendre un de ces exemples. Imaginons une situation où l'on interroge des psychiatres, nous dit Tversky. S'ils apparaissent comme persuadés que la dépression est cause de tentatives de suicide, lorsqu'on leur demande d'où ils tirent cette certitude, ils répondront que, selon leur expérience, il n'est pas rare d'observer les deux traits chez les patients qu'ils reçoivent dans leur cabinet (11). (Tversky synthétise ici à partir d'une expérience fictive les résultats d'expériences réelles.)

Bien entendu, la réponse révèle que les répondants utilisent une seule information dans le tableau de contingence ci-dessous. Leur argument est en effet: "si a est élevé, il existe une relation de causalité entre dépression et tentative de suicide". Or tout apprenti en statistique sait bien que l'argument est faux, en principe du moins. Pour conclure à une relation de causalité entre dépression et tentative de suicide, il faut considérer, non une, mais quatre informations élémentaires, non seulement a , mais la différence entre deux rapports: a/e - c/f . Selon Tversky, la réponse des psychiatres révélerait que le cerveau est câblé selon des principes erronés et que l'intuition statistique contredit les règles de la statistique.

L'hypothèse explicative est à la fois lourde et fragile. Pourquoi notre intuition statistique serait-elle par principe défaillante, alors que notre intuition géométrique ou arithmétique ne l'est pas ? Si l'intuition statistique est le résultat d'une évolution phylogénétique (12), pourquoi celle-ci aurait-elle (en contradiction avec les théories de l'évolution) sélectionné des principes non valides ? En fait, on peut interpréter la réponse des psychiatres d'une tout autre

(11) Kahneman D., Tversky A., "Availability: a Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology*, 5, 1973, p. 207-232.

(12) Une hypothèse fréquemment avancée par la psychologie cognitive.

façon et montrer qu'ils ont des raisons fortes de croire ce qu'ils croient.

Supposons que e dans le tableau ait une valeur réaliste: qu'il soit par exemple égal à 20%, en d'autres termes que 20% des patients des psychiatres manifestent des symptômes de dépression. Cette valeur est probablement un plafond. Supposons par ailleurs que g soit aussi égal à 20% (20% des patients ont commis une tentative de suicide): également une valeur sans doute maximum. Avec ces hypothèses, si le pourcentage a de personnes présentant les deux caractères était supérieur à 4, les deux variables seraient corrélées entre elles et l'on pourrait interpréter la corrélation comme une présomption de causalité. Ainsi, un psychiatre qui aurait observé que, sur 100 patients, 10 présentent les deux caractères aurait des raisons fortes de présumer que la dépression est cause de tentative de suicide.

	Tentative de suicide	Pas de tentative de suicide	Total
Symptômes de dépression	a	b	$e = a + b$
Pas de symptômes de dépression	c	d	$f = c + d$
Total	$g = a + c$	$h = b + d$	$i = a + b + c + d$

Cette expérience est particulièrement instructive. Si l'on suit mon analyse, les psychiatres s'appuient, de façon intuitive, sur une analyse subtile, tenant implicitement compte des valeurs marginales *plausibles* du tableau. Si l'on a des présomptions sur les limites des valeurs marginales, une seule information, comme la valeur de a , peut effectivement fonder une présomption de causalité. Les expérimentateurs, eux, perçoivent les résultats de leur expérience avec les ressources cognitives qui sont les leurs: ils appliquent mécaniquement leur savoir statistique. Ici les raisons des psychiatres, bien que non élucidées, sont sans doute plus solides que celles de ceux qui les jugent: nouvelle version de l'arroseur arrosé. En tout cas, on voit que les cobayes comme leurs observateurs fondent leur impression sur des raisons fortes. Mais l'on note aussi que les deux groupes ont des appréciations différentes parce qu'ils sont dans des situations différentes d'un point de vue cognitif. On retrouve bien, dans le contexte de la "connaissance ordinaire" une opposition comparable à l'opposition Lavoisier-

Cet exemple est illustratif de toutes ces actions, de toutes ces prises de position qui sont inspirées par des croyances. Ces croyances sont acceptées par les sujets parce qu'elles sont à leurs yeux fondées sur des raisons fortes. Mais il faut préciser que ces raisons dépendent, comme l'illustre l'exemple que je viens de présenter, des ressources cognitives des sujets.

Ce type d'analyse peut être facilement illustré, non seulement par des exemples tirés de la sociologie cognitive, mais tout aussi facilement par d'innombrables exemples sociologiques (13).

Après la seconde Guerre mondiale, le keynésianisme fait figure de dogme (14). L'inflation est chronique; le keynésianisme fournit des recettes techniques permettant de lutter contre l'inflation. En augmentant la fiscalité, nous dit Keynes, on ponctionne le pouvoir d'achat, on réduit la demande et on comprime les prix. Donc, un alourdissement de la fiscalité a des effets *déflationnistes*. On demande alors à des responsables économiques ce qu'ils en pensent dans une enquête par questionnaire. A une forte majorité, ils répondent, en contradiction avec le dogme régnant, que l'augmentation de la fiscalité est génératrice d'inflation. Cette croyance est fondée sur des raisons fortes: elle est même *vraie* au niveau local. Pour répondre à la question posée, les entrepreneurs évoquent naturellement leur expérience: "si la fiscalité augmente, mes coûts de production vont augmenter, se disent-ils; j'essaierai donc, comme mon concurrent, de transférer cette augmentation sur les prix. *Ergo*, l'augmentation de la fiscalité est cause d'inflation". On peut ajouter que cette "vérité locale" peut devenir générale, s'agissant des produits caractérisés par une élasticité nulle de la demande. A supposer qu'il n'y ait que des produits de ce genre, la vérité serait même vraie dans l'absolu.

On a là une situation comparable à celle, que j'évoquais tout à l'heure, des discussions sur le phlogistique à la fin du dix-huitième siècle, au sens où l'on observe des croyances incompatibles de la part de diverses catégories d'acteurs, toutes étant fondées cependant sur des raisons fortes. La différence entre les deux cas est que la question de l'existence du phlogistique est dépourvue d'ambiguïté, alors que la question de la relation de causalité entre fiscalité et inflation est ambiguë: elle suggère l'existence d'une loi, alors qu'il ne s'agit que d'une relation conditionnelle. Ou le phlogistique existe ou il n'existe pas; en revanche, un alourdissement de la pression fiscale peut, *selon les cas*, être inflationniste ou au contraire déflationniste.

En tout cas, cet exemple démontre bien que le caractère contextuel de certaines croyances, que l'apparition de croyances incompatibles entre elles sur

(13) Boudon R.; *L'Idéologie ou l'origine des idées reçues*, (1986), Paris, Fayard./Le Seuil, Coll. "Points", 1991 et *L'art de se persuader*, *op cit.*

(14) Boudon R., *L'Idéologie*, *op. cit.*

un sujet n'interdisent pas d'y voir l'effet de raisons fortes. Les explications en termes de rationalité de type R3 sont préférables aux explications faciles et creuses qui font des croyances des entrepreneurs les effets d'un câblage cérébral propre aux responsables économiques, lequel serait lui-même l'effet de mécanismes biologiques, sociologiques ou psychologiques conjecturaux.

Comme les croyances scientifiques, toutes ces croyances plus ou moins solides qui sont constamment mobilisées dans l'action quotidienne s'analysent avantageusement comme le produit de raisons fortes, en d'autres termes comme l'effet de ce que j'appelle ici la "rationalité cognitive" (type R3). Il n'y a bien souvent entre les systèmes de raisons qui fondent ces croyances "ordinaires" et celles qui fondent les croyances scientifiques qu'une différence de degré, non de nature.

Rationalité à court terme, rationalité à long terme

Les travaux d'Axelrod (15) font apparaître une autre plaque de phénomènes pour lesquels les théories de la rationalité R1 et R2 sont inopérantes. Dans son livre sur les dynamiques de la coopération, Axelrod suppose que deux joueurs jouent à un jeu du dilemme du prisonnier (DP) répété. Dans un jeu de DP simple, un individu rationnel (au sens R1 qui est celui de la théorie des jeux) est incité à jouer sa stratégie de "défection", laquelle aboutit à un résultat sous-optimal. Dans un jeu de DP répété, comme le montre Axelrod, les individus jouent plutôt la stratégie du donnant-donnant: je coopère tant que l'autre coopère aussi, sinon je fais immédiatement défection.

Au fond, Axelrod suppose que le sujet se tient le raisonnement suivant: "si je joue ma stratégie de "défection", j'évite le pire, mais si l'autre joue aussi sa stratégie de "défection" parce qu'il veut éviter le pire, nous obtenons tous deux un résultat peu satisfaisant, moins bon en tout cas que celui que nous obtiendrions en coopérant. Donc, je fais l'hypothèse que l'autre percevra cette difficulté, et qu'il jouera plutôt sa stratégie de "coopération", car il espérera que j'aie vu moi-même la difficulté, et que par suite je fasse de même". Bref, chacun des deux joueurs parie sur l'intelligence de l'autre: voyant qu'un choix rationnel à courte vue engendre un résultat peu satisfaisant, chacun fait l'hypothèse que, par une coopération tacite, l'autre fera également le choix de la coopération. Cela revient à dire que les individus sont ici, non pas "rationnels" au sens de l'axiomatique de la théorie des jeux (type R1), mais intelligents ! En termes plus précis, il existe un type de rationalité qui, dans certaines circonstances, contredit les prédictions qu'on peut effectuer sur le comportement des acteurs sociaux à partir de R1. Cette rationalité n'est autre que la rationalité "cognitive" de type R3 qu'on vient de définir. Elle repose sur

(15) Axelrod R., *The Evolution of Cooperation*, Harmondsworth, Penguin, 1990; trad. fr. M. Garène, *Donnant donnant : une théorie du comportement coopératif*, Paris, O. Jacob, 1992.

une théorisation de la situation. Le choix découle d'une argumentation forte au sens où chacun des arguments entraînerait un assentiment immédiat, par exemple: "il est absurde d'obtenir un résultat médiocre quand on peut en obtenir un meilleur", "sans doute l'autre est-il de mon avis sur ce point", "comme moi, il va voir que la coopération produirait un résultat qui nous est favorable à tous deux", etc.

En interprétant le comportement des joueurs comme fondé sur des choix raisonnés (i.e. reposant sur des raisons fortes pour l'acteur), on rend compte de la variabilité des solutions qu'on observe dans la réalité sociale lorsque des acteurs sont dans la situation de jouer à un jeu de DP répété.

Dans les cas qu'envisage Axelrod, la stratégie du "donnant-donnant" émerge facilement.

Toutefois, si on en fait le résultat des raisons fortes que je viens de décrire, on voit aussi que ces raisons ne seront perçues par l'acteur comme fortes que si les risques qu'il encourrait au cas où l'autre choisirait la "défection" là où lui-même choisirait la "coopération" ne dépasseraient pas un certain seuil. C'est pourquoi la stratégie du "donnant-donnant" n'a pas fonctionné du temps de la guerre froide. Ici, les deux acteurs jouèrent de façon répétée la stratégie de la "défection" (accepter la course aux armements), car il était trop risqué, eu égard à l'importance des enjeux, d'abaisser sa garde tant qu'on n'avait pas la certitude que l'autre l'abaisserait aussi. Axelrod n'évoque guère ces cas de jeux de DP répété où la stratégie du "donnant-donnant" n'est *pas* choisie dans la réalité et qui, le cas de la guerre froide le démontre, sont loin d'être d'une importance marginale.

Ainsi, lorsque les risques de la coopération sont trop grands, les acteurs cherchent surtout à "éviter la catastrophe". Lorsque les risques sont plus modérés, ils tendent à utiliser une rationalité plus subtile. Dans le premier cas, la magnitude du risque fait que l'acteur a des raisons fortes de le minimiser. Dans le second, le risque étant modéré, l'acteur a des raisons fortes de minimiser plutôt les regrets qu'il encourrait en évitant tout risque. Dans le premier cas, le critère dit "de Wald" lui apparaîtra comme pertinent; dans le second, ce sera le critère dit "de Savage". En d'autres termes, l'acteur théorise la situation: faut-il être "waldien" ou "savagien" ? Faut-il minimiser les risques ou les regrets éventuels ? La réponse dépend bien entendu de la grandeur relative du risque et des regrets. Pour revenir à la course aux armements, on constate bien qu'elle s'est terminée, non parce que les duellistes, États-Unis et URSS, auraient appliqué la stratégie du "donnant-donnant" avec persévérance, mais par la menace de la "guerre des étoiles". Car, avant que n'apparaisse cette fin heureuse, les duellistes avaient des raisons fortes de chercher avant toutes choses, comme tout gouvernement doit le faire, à minimiser les risques encourus par la nation dont ils avaient la charge, quitte à chercher

simultanément les moyens de sortir de la structure de DP. L'importance des risques était telle que la solution ne pouvait venir dans ce cas que d'une innovation ayant pour effet de briser la structure du système d'interaction: ce fut le résultat du gigantesque coup de bluff de Reagan.

On le voit, le choix stratégique suivi par les grandes puissances du temps de la guerre froide pourrait être présenté comme la conclusion d'un raisonnement composé d'une suite de propositions fortes, bien articulées entre elles: "un gouvernement ne peut exposer la population à un risque sérieux s'il a les moyens de l'éviter; une stratégie "donnant-donnant" n'est pas dépourvue de risque; on peut l'éviter en jouant la stratégie alternative de "défection"; mais le résultat est "sous-optimal"; il faut donc chercher les occasions, s'il en est, ou imaginer des innovations, si l'on peut, conduisant à la seule solution satisfaisante: briser à terme la structure de DP".

Cette critique d'Axelrod aboutit à une conclusion essentielle: confrontés à une situation de type "DP répété", les acteurs doivent se demander s'il faut maximiser X ou minimiser Y avant de déterminer le meilleur moyen pour y parvenir. A la première question, une théorie de type R1 n'apporte pas de réponse (sauf à introduire l'hypothèse très hasardeuse d'une commensurabilité, qui serait en tout état de cause toute théorique, entre risques et regrets). Elle peut seulement déterminer les meilleurs moyens d'atteindre l'objectif (maximiser X ou minimiser Y), une fois que celui-ci est fixé. Il ne s'agit donc pas ici seulement pour les acteurs de déterminer les meilleurs moyens pour satisfaire des préférences supposées données, mais de déterminer l'objectif le plus souhaitable et de le faire à partir de raisons fortes. Ici encore, les acteurs "théorisent" la situation avant de se déterminer selon les principes de la théorie de la rationalité de type R1.

Les travaux des "incrémentalistes" amèneraient aux mêmes conclusions que ceux d'Axelrod. Face à certaines situations, l'acteur, nous disent Braybrooke et Lindblom (16), tente de gagner du temps, il tâtonne, essaie des conjectures alternatives sur les motivations d'autrui, etc.. Dans ces situations complexes, l'acteur procède par une suite de théorisations conjecturales de la situation dans laquelle il se trouve, essayant d'aboutir à un état où un système de raisons fortes à ses yeux justifiera son choix. La notion d'"analyse stratégique" paraît traduire des considérations du même genre (17).

(16) Braybrooke D., Lindblom C.E., *A strategy of decision, policy evaluation as a social process*, New York, The Free Press/Londres, Collier-Macmillan, 1963.

(17) Crozier M., Friedberg E., *L'acteur et le système: les contraintes de l'action collective*, (1977), Paris, Le Seuil, 1981.

La rationalité de type R4 (la "rationalité axiologique")

Il est des cas où toute théorie s'appuyant sur une rationalité de type R1 conduit à des prédictions qui se trouvent brutalement démenties par le réel. J'ai déjà évoqué le "paradoxe du vote". La théorie R1 nous dit que l'électeur ne devrait pas voter. Et *pourtant il vote*, comme aurait dit Galilée.

Un mot au sujet de ce paradoxe, car il a fait couler beaucoup d'encre. Il peut paraître un peu artificiel, mais il pose un problème sérieux, qui concerne la méthodologie des sciences sociales dans son ensemble.

Encore une fois, le paradoxe résulte de ce que, si on se donne une axiomatique de type R1 supposant le sujet égoïste, soucieux de maximiser l'utilité espérée de ses décisions, on ne comprend pas pourquoi il vote. A supposer même qu'il éprouve une passion pour le candidat A et un sentiment de répulsion pour son adversaire B, il devrait voir que la probabilité que son bulletin en faveur de A fasse basculer le résultat de la consultation en faveur de A est nulle.

Diverses "solutions" tentent de venir à bout de ce paradoxe.

Les adversaires de la théorie du choix rationnel y ont vu tout simplement la preuve de l'irrationalité de l'acteur social. Les gens votent parce qu'ils *sont* irrationnels. C'est la manière la plus facile de résoudre le paradoxe du vote. Quand on ne sait pas expliquer tel comportement, il suffit de déclarer que celui qui s'y livre obéit à des motivations irrationnelles. Les électeurs votent parce qu'ils aiment voter, nous dit-on, et le paradoxe du vote n'existe que par l'entêtement des théoriciens du choix rationnel. Comme souvent, ces explications de caractère irrationnel sont à la fois faciles et inconsistantes; elles renvoient à des conjectures difficilement testables et imaginent des mécanismes plus ou moins improvisés pour rendre compte de ce qu'elles cherchent à expliquer: au lieu d'éclairer l'*explanandum*, elles multiplient les boîtes noires.

C'est parce qu'ils sont conscients des faiblesses de ces explications irrationnelles que les théoriciens du choix rationnel se sont acharnés à trouver des solutions plus satisfaisantes. Ainsi, dans l'article le plus subtil sans doute qui ait été produit sur la question, Ferejohn et Fiorina (18) ont proposé une solution qui évoque le pari de Pascal: même s'il y avait peu de chances que Dieu existe, mieux vaut parier qu'il existe; même si mon vote a peu de chance d'être décisif, j'aurais des regrets si grands s'il s'avérait l'être, que je vote par précaution, d'autant plus facilement que les "coûts" du vote sont faibles. Le

(18) Ferejohn, J. A., Fiorina M. P., "the paradox of not voting: A decision theoretic analysis", *The American political science rev.* 68, 2, juin 1974, 525-36.

vote serait ainsi une assurance à très bas prix permettant de couvrir des risques très improbables, mais aux enjeux considérables. L'assurance contre l'incendie n'est pas obligatoire. Elle n'a pas lieu de l'être, car beaucoup y souscrivent. Ils le font parce que, le risque étant faible, le coût individuel est faible, alors que l'enjeu individuel est considérable. Le risque a bien ici une structure de pari de Pascal: coût faible de l'assurance, regrets intenses si l'assurance n'a pas été contractée. La facilité avec laquelle on souscrit à l'assurance-incendie démontre donc que les circonstances incitant l'acteur social à faire le "pari de Pascal" n'ont rien d'exceptionnel. On peut observer à titre de comparaison qu'il est d'autres situations de risque qui échappent à cette figure: ainsi, le coût des assurances-automobile est si élevé qu'il faut ici contraindre le public à les contracter. La difficulté de l'explication proposée par Ferejohn et Fiorina est toutefois que, dans le cas du vote, le risque d'être exposé à des regrets est inexistant, puisque la probabilité qu'une voix quelconque soit décisive est pratiquement nulle. Or un nombre considérable de gens votent, même dans le cas où ils ont l'impression que les candidats en présence soit ne se distinguent guère entre eux, soit sont peu attrayants (19). L'explication de Ferejohn et Fiorina est brillante mais peu convaincante.

D'autres ont voulu résoudre le "paradoxe du vote" en introduisant l'idée que l'abstention entraînerait des coûts du point de vue de la réputation sociale, dus à ce que l'abstention est mal vue (20). L'abstentionniste risquerait sa réputation. Il s'exposerait ainsi à des coûts sociaux qu'il préférerait éviter. L'astuce consiste ici à conférer un coût à l'abstention. Ce qui permet d'expliquer que les gens votent tout en conservant la théorie économique du vote. Outre que cette interprétation est *ad hoc*, elle est défectueuse dans sa construction même: pourquoi faut-il que le public considère l'abstention d'un mauvais oeil s'il est composé d'individus rationnels qui devraient voir qu'il est inutile de voter ?

D'autres encore ont essayé de réconcilier la théorie R1 avec le fait du vote en distinguant la "causalité diagnostic" de la "causalité instrumentale". Après Pascal, Calvin... Le calviniste est convaincu qu'il est soit élu soit damné, Dieu en ayant décidé de toute éternité. S'il est élu, le calviniste sera vertueux et il ira au paradis. La vertu n'a aucun effet réel sur son destin dans l'au-delà, mais s'il se comporte de façon vertueuse, il peut avoir l'impression d'être élu. Vertu et élection sont liées par une relation de "causalité-diagnostic". Mais il y a plus:

(19) On pourrait facilement imaginer, en prolongeant les hypothèses de Ferejohn et Fiorina des modèles mathématiques (ou des modèles de simulation) complexes: si je pense que les autres, étant rationnels, s'abstiendront de voter, mon vote devient décisif. Mais chacun peut raisonner de même. Si tel est le cas, aucun vote ne sera décisif, mais tout le monde voterait, etc. On peut alors imaginer des variantes avec effets de miroir, etc. Il n'est pas sûr que de tels exercices nous fassent beaucoup avancer, puisqu'on obtient une solution beaucoup plus simple et congruente avec les données de la conscience en sortant du cadre de la rationalité de type R1.

(20) Overbye E., "Making a case for the rational, self-regarding, "ethical" voter...and solving the "Paradox of not voting" in the process", *European Journal of Political Research*, 27, 1995, 369-96.

on peut faire l'hypothèse que le dogme calviniste incite davantage à la vertu que le dogme catholique. Le catholique admet que la vertu a un effet sur le destin de l'individu dans l'au-delà: Dieu tient compte de son comportement ici-bas. Il en résulte qu'une faute qu'il commet aujourd'hui peut-être rachetée demain par une bonne action. En revanche, le calviniste peut redouter qu'une seule faiblesse ne soit le signe de sa damnation éternelle, Dieu n'étant guère porté à envoyer de faux signaux. L'électeur traiterait en fin de compte son propre vote comme ayant valeur de diagnostic. S'il vote, c'est que les électeurs du même bord que lui vont voter. S'il ne vote pas, c'est qu'ils risquent de ne pas voter. Même s'il sait que son destin dans l'au-delà ne dépend que de Dieu, le calviniste est incité à la vertu parce que celle-ci a pour lui une valeur de "diagnostic". Même s'il sait que son vote n'affectera pas l'élection, le partisan de A votera parce qu'il aura l'impression que son vote a valeur de diagnostic quant à la probabilité pour que votent les partisans de A. La psychologie que nos auteurs prêtent aux calvinistes est certes plausible, mais son application au cas du vote paraît en tout cas un peu tirée par les cheveux. Enfin, à supposer qu'elle ait une validité quelconque, l'explication ne sauverait pas la théorie du choix rationnel pour la simple raison qu'elle échappe entièrement à ce cadre (21).

Bref, aucune des théories proposant de résoudre le paradoxe du vote n'est bien crédible. Est-ce à dire qu'il faille en donner une interprétation irrationnelle ? Il existe sans aucun doute des gens qui aiment voter, des gens que l'accomplissement de leur "devoir électoral" tire de leur ennui. Mais il serait hardi de supposer que tous les électeurs votent simplement parce qu'ils aiment voter. De surcroît, une telle théorie n'expliquerait pas les faits de conscience qui accompagnent le vote, lesquels sont aussi des *faits*. Les gens déclarent en effet qu'ils votent parce qu'il *faut* voter, non par ce qu'ils *aiment* voter. Une théorie affective du vote ("les gens votent parce qu'ils aiment voter") non seulement serait facile; elle ne serait complète qu'en acceptant une hypothèse très lourde, celle de la "fausse conscience": les gens pensent qu'ils *doivent* voter alors qu'en fait ils *aiment* voter, mais ils ont une conscience fautive de leurs motivations. Ce qui amènerait à la question difficile de savoir pourquoi les gens ont une conscience fautive de leurs motivations. Les théories du type "les gens votent parce qu'on leur a appris à voter" serait exposée aux mêmes objections: théorie "facile", *ad hoc* et, en même temps, contradictoire avec les données de la conscience. Pour utiliser les catégories de Weber, il existe bien des actions "affectives" et des actions "traditionnelles"; mais en s'engageant sur ces pistes dans le cas du paradoxe du vote, on produit des théories qui, au vu des critères habituellement utilisés pour juger de la validité d'une théorie scientifique, apparaissent immédiatement comme défectueuses. Une règle essentielle de la déontologie scientifique impliquant qu'on ne se débarrasse pas d'un ensemble de faits sous prétexte qu'ils refusent de rentrer

(21) Quattrone G.A., Tversky A., "Self-deception and the voter's illusion" in Elster J., (ed.), *The Multiple Self*, Cambridge: Cambridge University Press, 1987, 35-58.

dans une théorie, on ne voit pas comment on pourrait ignorer que la plupart des gens déclarent voter parce qu'il *faut* voter.

Bref, la rationalité instrumentale échoue à expliquer le vote, mais on ne peut y voir non plus l'effet d'actions "traditionnelles" ou d'actions "affectives". Je laisse de côté les hypothèses de type "biais cognitif", qui ne sont pas prises en compte dans la typologie weberienne. Ici, elles prendraient la forme: en raison de certains biais cognitifs résultant d'un câblage cérébral défectueux, les électeurs tendent à surestimer la probabilité pour que leur vote soit "pivotal". Reste la quatrième catégorie weberienne, celle de la "rationalité axiologique" (*Wertraditionalität*): les gens votent parce qu'ils estiment qu'ils doivent voter. Et ils croient qu'ils doivent voter parce qu'ils ont des raisons fortes de le croire, bien que ces raisons ne soient pas celles qu'envisage la rationalité instrumentale.

Le paradoxe du vote peut finalement s'expliquer de la manière suivante. Les gens ont des raisons de croire que la démocratie est un bon régime. Les élections ont pour but de faire que les gouvernants tiennent compte de la volonté du public. Ce résultat n'est pas assuré, mais il est plus probable dans ce type de régime. Les élections sont donc une bonne chose. Si personne ne votait, cette bonne chose cesserait d'exister. Il faut donc que chacun vote. Mon abstention n'a aucun effet sur le nombre de votants; elle est sans conséquence. Mais elle contredit le principe "il faut voter". Si j'ai une préférence claire, si j'ai le sentiment que telle équipe gouvernementale serait meilleure, je dois l'exprimer, comme doivent le faire les autres. Sans doute n'ai-je qu'un faible contrôle sur le résultat de la consultation, mais en adoptant le principe "il faut voter" et en l'appliquant (sauf si j'ai des raisons fortes de ne pas l'appliquer, au cas où j'aurais par exemple l'impression qu'aucun candidat n'est valable et où je voudrais le signifier par mon abstention), je mobiliserai ma part de responsabilité et ferai ce qui est en mon pouvoir pour que la consultation ait effectivement lieu. La rationalité axiologique nous dit que les électeurs votent parce qu'ils perçoivent le vote comme important. Comme dans le cas d'Axelrod, la rationalité RI est corrigée par une rationalité supérieure. Des raisons fortes conduisent en d'autres termes à rejeter les principes qui guident la rationalité de type RI. C'est parce que le principe "il faut voter" est fondé sur des raisons solides que j'ai le sentiment que *je dois* m'y conformer.

Le concept de "rationalité axiologique" est d'une importance décisive. Il indique qu'on ne saurait toujours ramener un choix ou une décision à des considérations instrumentales. A partir du moment où l'on prend cette notion au sérieux, où l'on admet en d'autres termes que l'acteur puisse être mû par des raisons fortes ne relevant pas de la catégorie de la "rationalité instrumentale", on constate facilement qu'elle s'inscrit dans une théorie de la rationalité qui s'écarte des axiomes de base du pragmatisme. D'un autre côté, cette théorie n'endosse en aucune façon la doctrine kantienne. Elle admet en effet par exemple qu'on peut mentir avec de bonnes raisons: il suffit que le mensonge

soit commis dans une situation telle qu'il existe des raisons fortes de mentir. Une telle proposition aurait fait dresser les cheveux sur la tête de Kant. Plus généralement, la théorie en question ne fait pas de la capacité d'universalisation d'un principe un critère suprême.

La distinction entre "rationalité instrumentale" et "rationalité axiologique" est fondée sur le fait que, dans certains cas, l'action est guidée par des principes et non par les conséquences qu'elle risque d'entraîner. Lorsqu'on considère qu'une chose est bonne, les élections par exemple, on ne peut sans raisons agir en contradiction avec ce principe.

Sans cette distinction, d'immenses plaques de phénomènes sociaux deviennent inintelligibles.

Je prendrai deux exemples pour illustrer mon propos.

Celui du jeu dit "de l'ultimatum" d'abord: l'expérimentateur a la capacité de distribuer une somme de 100F. Le sujet A est appelé à faire une proposition sur la manière dont les 100F devraient être partagés entre lui-même, A, et B. B, de son côté, a seulement la capacité d'approuver ou de rejeter la proposition de A. S'il l'approuve, le partage se fait selon la proposition de A. S'il la rejette, les 100F restent dans la poche de l'expérimentateur. Si les individus étaient seulement calculateurs et égoïstes, on devrait observer de la part de A des propositions de partage telles que "70F pour moi (A), 30F pour B". En effet, B aurait dans ce cas un intérêt à accepter la proposition de A, même si elle le désavantage beaucoup. En fait, la plupart des sujets choisissent le partage égal. Ils refusent en d'autres termes de profiter de la supériorité en matière de pouvoir de décision que l'expérimentation leur confère par construction. Pourquoi ? Parce que les différences de rétribution doivent se justifier par des différences de contribution. On ne peut profiter des circonstances pour s'enrichir aux dépens d'autrui. Ce système de raisons fortes explique non seulement les réactions des sujets au jeu de l'ultimatum, mais bien des résultats obtenus par la psychologie sociale dans les innombrables expériences qu'elle a conduites sur les "sentiments de justice" (22).

Mon second exemple est un exemple d'école, celui du sentiment de rejet que provoque normalement le vol. Le philosophe anglais Mandeville a proposé une rigoureuse démonstration par l'absurde du fait que le vol ne peut être condamné au vu des conséquences qu'il entraîne. Sans doute le vol nuit-il à certains individus, à savoir les victimes des vols, nous dit Mandeville avec humour. Mais le vol fournit aussi du travail aux serruriers, et aux avocats. On pourrait y adjoindre de nos jours les assureurs. Aujourd'hui, le théorème de Mandeville apparaît, si l'on peut dire, comme plus vrai que jamais. Le vol

(22) Tversky A., Slovic, P., Kahneman, D., (eds.), *Judgment under Uncertainty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

donne en effet naissance à un marché dual aux conséquences heureuses. Le marché alimenté par le coulage et le vol permet en effet aux plus démunis -qui ne savent pas toujours qu'ils acquièrent de la marchandise volée au titre de "la bonne occase"- de se procurer à bas prix les produits convoités de la "société de consommation", produits électroniques par exemple, que les couches défavorisées acquièrent au prix du marché. Ici, en contradiction avec le célèbre théorème sociologique de Caplovitz (23), ce n'est pas le pauvre, mais bien le riche qui paie davantage et la redistribution se fait dans le "bon" sens. Mais le vol n'est pas bon seulement pour les avocats, les assureurs et les couches sociales défavorisées. Il augmente aussi la demande, et il stimule l'offre. Sans le vol, le taux de chômage serait donc encore plus important qu'il ne l'est. Il est donc possible que le vol comporte d'heureux effets macro-économiques et qu'il provoque des effets de redistribution que les politiques fiscales recherchent sans toujours parvenir à les atteindre. D'un point de vue rigoureusement conséquentialiste, le vol comporte donc des effets mitigés.

La démonstration par l'absurde esquissée par Mandeville est effectivement convaincante. Elle indique bien que l'on ne saurait tirer d'une argumentation conséquentialiste la certitude morale que le vol est mauvais. Ce n'est pas parce que les conséquences du vol seraient mauvaises qu'on le condamne, puisque ces conséquences ne sont pas toutes mauvaises.

L'ironie de Mandeville a eu une postérité considérable. Rousseau et Marx le citent. Ce n'est pas un hasard si sa démonstration est reprise par Marx (24). Si les sentiments négatifs provoqués par le vol ne sont pas fondés sur des raisons, ils doivent refléter des passions. La condamnation du vol n'est que l'envers de la passion de la propriété, déclare Marx. De façon générale, c'est à partir de Mandeville qu'a commencé à s'imposer l'idée que les raisons sur lesquelles on prétend fonder les sentiments moraux sont des raisons de couverture, des déguisements respectables permettant de couvrir des passions qui le sont moins.

En fait, sous son apparente rigueur, le théorème de Mandeville oublie qu'il existe d'autres raisons de rejeter ou d'accepter quelque chose que celles qui ont trait aux conséquences que ce quelque chose entraîne.

Le fait qu'on ne puisse démontrer que le vol est mauvais - c'est-à-dire rendre compte du sentiment collectif qui s'exprime par le jugement de valeur "le vol est mauvais" - à partir de raisons conséquentialistes n'implique pas en d'autres termes qu'il n'y ait pas de raisons fortes pour condamner le vol. Le vol est mauvais parce qu'il contredit des principes essentiels sur lesquels la société est

(23) Caplovitz D., *The Poor Pay More*, London, Macmillan/New York, Free Press, 1967.

(24) Marx K., Matériaux pour l'"économie", in: *Oeuvres: Economie*, tome II, ed. établie par M. Rubel, Paris, Gallimard, 1968, 399-401.

fondée. En effet, l'ordre social est fondé sur le fait que toute rétribution sociale consentie à un individu doit en principe correspondre à une certaine contribution de sa part. Sinon, c'est le principe même du lien social qui se trouve remis en cause. Or le vol est une rétribution positive que le voleur s'attribue aux dépens de la victime, en ayant recours à une contrainte illégitime. Ce faisant, il contredit une règle essentielle qui est à la base de tout système social. Par là, il viole la notion même d'échange social.

Le vol est donc bien condamné parce qu'il existe des raisons fortes pour le condamner. Mais ces raisons ne sont pas de type conséquentialiste. Ce n'est pas par les conséquences qu'il entraîne que le vol est mauvais, mais parce qu'il viole des principes fondamentaux de l'ordre social.

Cette théorie offre une explication rationnelle des sentiments négatifs engendrés par le vol. Elle interprète bien ces sentiments comme émanant de raisons fortes. En même temps, elle évoque des raisons de caractère non conséquentialiste.

Elle permet d'expliquer non seulement le caractère universel de la condamnation du vol, mais aussi des phénomènes que nous pouvons facilement observer tous les jours. Elle rend par exemple compte du fait apparemment paradoxal qu'un vol même sans grande conséquence sur le bien-être de la victime est normalement ressenti par elle comme insupportable, ou du fait que le spectateur d'un vol éprouvera un sentiment d'indignation pour le fait même du vol, indépendamment du préjudice subi par la victime. En fin de compte, c'est bien parce le vol atteint au coeur même du système social que ses avantages ne sauraient compenser ses inconvénients: les raisons conséquentialistes qu'on pourrait avoir de préférer le vol sont subordonnées aux raisons de principe qui convainquent de les rejeter. Il y a en d'autres termes des raisons fortes de préférer les raisons de principe aux raisons instrumentales.

Ceux qui veulent à tout prix ramener la rationalité au type R1 proposent parfois une interprétation utilitariste de l'évaluation négative du vol: le vol serait condamné parce que chacun aurait peur d'être volé: l'indignation que j'éprouve devant le fait qu'un inconnu de moi soit victime d'un vol ne serait qu'une manifestation de la peur que j'ai d'être moi-même volé. L'hypothèse n'est pas déraisonnable, mais elle n'est pas démontrée. De surcroît, j'éprouve un sentiment *d'indignation* et non *de peur*: comment expliquer cette "fausse conscience" ? D'autre part, mon indignation est d'autant plus grande que la victime est plus faible; comment l'expliquer ? Je devrais au contraire être rassuré par le fait que les aigrefins s'attaquent plutôt aux faibles.

On peut se débarrasser de cette interprétation utilitariste en remarquant qu'il existe des infractions qui profitent à ceux qui en sont victimes et qui font

pourtant l'objet d'une désapprobation générale. on ne voit pas ici comment une théorie "utilitariste" de type R1 pourrait encore être sauvée.

Le cas du plagiaire représente une bonne illustration de ce dernier type de situations. Le plagiaire provoque un sentiment de dégoût, pourtant, il ne se nuit qu'à lui-même. On le voit à l'affaire de plagiat qui a fait le plus de bruit en France dans un passé récent. En plagiant l'écrivain allemand Ernst Jünger dans un de ses livres, M. Jacques Attali n'a fait de mal à personne, sauf à lui-même. Il a rendu service à Jünger. Cet écrivain allemand était alors un peu oublié en France. Il y est tout à coup devenu une vedette grâce au plagiat dont il avait été l'objet. Pourquoi le plagiaire est-il l'objet d'une condamnation morale bien que son comportement ne nuise à personne ? Parce qu'il viole les principes qui fondent le jeu de l'invention et de la création, exactement comme le voleur viole les principes de base de l'échange social.

Les manquements à la politesse s'analysent de la même façon. Ils sont généralement sans grande conséquence. Le fait que quelqu'un me bouscule dans le métro sans s'excuser n'a guère de conséquence appréciable sur mon bien-être. Il ne provoque le plus souvent aucune douleur physique et, même s'il en provoque, ce n'est pas en raison de cette douleur que je porterai un jugement négatif sur le comportement du "malappris". Ici encore, la réaction du sujet qui est victime d'un manquement à la politesse s'explique parce que celui-ci représente une violation d'un principe essentiel de la vie sociale, celui de la dignité de tout individu. C'est cette violation qui provoquera chez la plupart des gens un sentiment d'irritation plus ou moins facilement contrôlable.

L'imposteur, qui réussit avec la complicité de médiateurs ou de collègues complaisants, à faire passer pour scientifiques des travaux qui contredisent les principes élémentaires de la méthode scientifique provoque en général une réaction d'exclusion très forte à partir du moment où l'imposture est perçue. L'imposteur démasqué n'a en général d'autre issue que de se retirer de la vie scientifique et d'exercer, s'il le peut, une autre activité. Mais ce n'est pas par les dégâts qu'il cause que l'imposteur provoque un sentiment de rejet. Car les conséquences de ses méfaits sont souvent provisoires et limitées et il finit généralement par être découvert. La répulsion qu'il inspire provient plutôt de ce qu'il contredit les règles fondamentales du jeu scientifique et prétend se voir attribuer une reconnaissance qu'il ne mérite pas.

Ce sont aussi des raisons analytiques, des raisons de principe, qui fondent par exemple les réactions contre le resquilleur. Il a des chances d'être rappelé à l'ordre, même s'il n'impose à ceux qui font la queue qu'un désagrément mineur. Le rejet auquel s'expose le resquilleur provient de ce que l'avantage qu'il s'attribue est injustifié et a un effet destructeur sur l'organisation sociale que

représente la file d'attente. Une théorie de type R1 ne rend pas compte de la réaction elle-même: pourquoi une telle réaction à un désagrément aussi mineur? De surcroît, en contradiction avec R1, l'irritation à l'égard du resquilleur tend à être d'autant plus forte que la file d'attente est plus importante, alors que le désagrément marginal qu'il inflige à ses compagnons est d'autant plus faible. Cette liaison fonctionnelle est en revanche correctement expliquée par une théorie de type R4.

Et comment expliquer que le compliment non mérité ne nous fasse guère plaisir si l'on entend s'accrocher à une rationalité de type R1? Comment rendre compte du vague dégoût que suscite le carriériste, même s'il parvient à ses fins, et l'insatisfaction persistante qui le taraude? Il cherche à accumuler honneurs sur honneurs, grandeur d'établissement sur grandeur d'établissement. Mais, sachant fort bien lui-même que, loin d'attendre l'apparition de ces signes de reconnaissance, il les a quelque peu provoqués, il lui faut à tout prix obtenir un signe supplémentaire de reconnaissance. Vu le sentiment d'urgence qui l'habite, il ne pourra s'abstenir d'aider de nouveau le destin. Le comportement de fuite en avant de ces prétendus "éternels insatisfaits" s'analyse fort bien dans le cadre d'une rationalité de type R4. Il constitue un paradoxe de plus pour la rationalité de type R1.

Tous ces phénomènes familiers s'expliquent facilement par une théorie de type R4. Seule, elle est capable de rendre compte notamment de la palette des sentiments bien déterminés qui apparaissent dans les exemples que j'ai évoqués. Pourquoi les sentiments suscités par telle ou telle situation ne représenteraient-ils pas des faits dont il faille tenir compte? Faits subjectifs certes, mais faits tout de même, dont le sociologue ne peut se désintéresser, puisque les sentiments en question ne sont en aucune façon le résultat d'idiosyncrasies personnelles. Ces sentiments, telle l'indignation qu'on éprouve à l'égard du malfrat qui s'attaque à un être faible, tendent à être partagés par tous. Ils relèvent donc bien de la compétence du sociologue.

Conclusion

On peut donc dépasser la discontinuité des théories de la rationalité présentes sur le marché. La théorie R1 est importante et applicable dès que certaines conditions sont réunies (contexte social autorisant le raisonnement en termes utilitaristes, informations accessibles et complètes, etc.). C'est le cas de l'exemple de Tocqueville que j'évoquais au début. Dans d'autres cas, il est clair que l'information dont dispose l'acteur est lacunaire. Dans d'autres cas encore, il doit en fait théoriser le problème qui se présente à lui. Dans d'autres cas, un conflit apparaît entre rationalité à court terme et rationalité à long terme. Quand ce conflit se combine avec une information lacunaire, les variantes "gradualistes" de la théorie de la rationalité ont des chances d'être mises en jeu

par l'acteur. Dans d'autres cas, l'action découle de la mise en oeuvre de principes auxquels l'acteur social adhère sur la base de raisons fortes.

On peut donc partir du postulat que, sauf à faire la preuve du contraire, l'acteur a des raisons fortes de faire ce qu'il fait, de croire ce qu'il croit, etc. C'est pourquoi ses actions ou croyances ont un sens pour lui. Mais, selon les situations qu'il rencontre, ces raisons sont de nature variable. Ainsi, il peut avoir des raisons fortes de considérer ou, au contraire, de ne pas considérer les différences entre les avantages et les coûts des alternatives qui s'offrent à lui comme décisives. Bref, le modèle général qui émerge de cette discussion se résume: l'acteur adhère à une croyance, prend une décision donnée, accomplit une action donnée, lorsqu'il a l'impression que ladite croyance, que ladite action ou que ladite décision reposent sur un système de raisons fortes, sur un système de raisons que l'Autre généralisé (25) endosserait. Bien entendu, ces raisons doivent être conçues comme contextuelles. On le voit facilement s'agissant des raisons qui fondent les croyances scientifiques: les raisons fortes de Priestley étaient fortes dans le contexte qui était celui de Priestley.

Il faut bien reconnaître que c'est en partie par l'effet d'un fétichisme technique qu'on a cru que la rationalité de type R1 pouvait être tenue comme expliquant indistinctement tout comportement, alors qu'il n'explique ni que les gens votent, ni qu'ils évitent le risque, ni qu'ils soient indignés par le vol ou le plagiat, ni d'innombrables comportements familiaux.

Au-delà de ce probable fétichisme, les modèles d'inspiration utilitariste ont un avantage sur les modèles qui proposent des explications du comportement à partir de causes irrationnelles et voient par exemple dans toute action un effet de la socialisation. Cet avantage, c'est qu'ils fournissent des explications "finales", je veux dire des théories dépourvues de boîtes noires. Lorsque j'affirme "les propriétaires fonciers de Tocqueville quittent leurs terres parce qu'ils ont des raisons fortes de le faire", l'explication est complète. Elle ne laisse subsister aucune zone d'ombre. Ces raisons étant irrécusables, l'explication est de surcroît solide. En revanche, si je dis "untel s'est comporté de cette manière parce qu'il a l'habitude d'agir ainsi", l'explication se perd dans une boîte noire, sauf si je puis décliner les raisons sous-jacentes à ladite habitude. J'ai l'habitude de prendre mon parapluie quand il pleut: loin d'être dépourvue de sens pour l'acteur, cette habitude s'explique par les raisons solides qui la fondent. Ce sont en d'autres termes des raisons qui sont ici la cause de l'habitude, même si elles sont enfouies dans la conscience.

Mais il faut voir que cette capacité à fournir des explications dépourvues de boîtes noires, qui explique pour partie la séduction du modèle utilitariste de type R1, n'est pas propre à ce type de rationalité. Toute explication sociologique

(25) Mead G.-H., *Mind, Self and Society. From the Standpoint of a Social Behaviorist*, Chicago, The University of Chicago Press, 1934, en fr.: *L'esprit, le soi et la société*, Paris, P.U.F., 1963.

faisant de *l'explanandum* le résultat d'actions, d'attitudes, de croyances fondées sur des raisons est "finale". C'est ce qu'avait parfaitement vu Max Weber (26).

Bien entendu, l'acteur peut ne pas avoir de raisons de faire ce qu'il fait ou de croire ce qu'il croit. Les actions *affectives* existent aussi. Elles peuvent ne pas créer de boîtes noires. C'est le cas lorsqu'on évoque des causes affectives de caractère familier et dont on peut s'assurer empiriquement qu'elles entrent bien en jeu dans les comportements dont on cherche à rendre compte. Les actions *traditionnelles*, celles qu'on exécute *parce que* la tradition le veut, existent aussi bien sûr. Toutefois, avant de recourir à ces catégories explicatives, il faut être sûr que toute explication en termes de rationalité est exclue. Surtout, il faut se méfier de toutes ces causes irrationnelles souvent verbeuses ("frames", "mentalité", "habitus", "fausse conscience", "pensée magique", "âme nationale", "personnalité de base", "biais cognitifs", "représentations sociales", "aversion pour le risque", "amour du vote", etc.) qu'on place trop facilement à l'origine du comportement des acteurs dès que le sens de celui-ci nous échappe. La sociologie spontanée y recourt facilement. Il est plus étrange que la sociologie scientifique croie pouvoir s'en satisfaire.

Enfin, je voudrais souligner à nouveau trois points majeurs. Tout d'abord, il est des situations où il faut admettre que l'acteur a des raisons fortes de ne pas considérer les raisons relevant des rationalités de type R1, R2 ou R3. D'où le théorème: la rationalité ne se réduit pas à la rationalité instrumentale. En second lieu, l'activité cognitive du sujet peut ne pas se limiter à une recherche d'informations, mais viser une théorisation du problème qui lui est posé. La meilleure théorie à ses yeux sera alors celle qui sera fondée sur les raisons qui lui paraîtront suffisamment fortes. La connaissance ordinaire ne suit pas ici des procédures différentes dans leur nature de celles de la connaissance scientifique. Cette proposition n'est en aucune façon contradictoire avec les résultats de la psychologie cognitive. Elle permet au contraire d'en proposer une interprétation satisfaisante au vu des critères généralement utilisés pour apprécier une théorie scientifique. Troisième point: la sociologie de la "vie quotidienne" n'a pas besoin d'une théorie plus *concrète*, mais, tout autant que la sociologie des relations internationales ou que n'importe quel chapitre de la sociologie, d'une théorie plus *complexe* que les théories de type R1 ou de type R2.

(26) J'ai développé ce point in Boudon R., "Social mechanisms without black boxes.", Conférence prononcée à l'Université de Stockholm, Juin 1996.