Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie = Revue suisse de sociologie = Swiss journal of sociology

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Soziologie

Band: 19 (1993)

Heft: 1

Artikel: Vers une théorie synthétique de la rationalité

Autor: Boudon, Raymond

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-814818

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 07.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Schweiz. Z. Soziol./Rev. suisse sociol., 19 (1993) 93–114

VERS UNE THÉORIE SYNTHÉTIQUE DE LA RATIONALITÉ

Raymond Boudon
Université de Paris IV – Sorbonne

Ce texte est la traduction d'une conférence prononcée par Raymond Boudon en anglais à Oslo. Celui-ci nous a proposé de le traduire à titre de commentaire à l'article de Beat Bürgenmeier. Il lui paraît en effet, comme il nous l'a indiqué, que bien des questions épistémologiques opportunément soulevées par Beat Bürgenmeier peuvent, à son sens, trouver leur réponse dans un remaniement de la notion de rationalité telle qu'elle est utilisée dans la tradition de l'économie (Réd.).

1. Définir la rationalité : un problème crucial pour les sciences sociales

La rationalité fait l'objet d'une abondante littérature qui continue à s'enrichir des écrits de sociologues, de philosophes, d'économistes et de psychologues. C'est sans doute parce que définir la rationalité, en vue d'élaborer une théorie sur cette notion, est le problème fondamental des sciences sociales et, d'une manière plus générale, des sciences humaines aujourd'hui. Il est évident en effet que toutes les disciplines des sciences sociales et de la psychologie visent principalement cet objectif : expliquer le comportement, c'est-à-dire, le plus souvent, trouver les *raisons* qui sous-tendent celui-ci.

La prolifération des écrits sur la rationalité tient aussi peut-être au fait que les deux approches qui dominent actuellement le débat sur la question ne sont ni l'une ni l'autre satisfaisantes car aucune ne peut réellement prétendre avoir une portée générale : on peut multiplier les exemples de comportements pour lesquels ni l'une ni l'autre ne proposent une explication plausible.

Ces deux grandes approches sont souvent caractérisées par les expressions *homo sociologicus* et *homo oeconomicus*.

Le premier modèle part du principe que le comportement s'explique essentiellement par l'intériorisation des normes et des valeurs. Il est fondamentalement causal (le comportement s'explique par des causes et non par des raisons) et donc irrationnel ou non rationnel (il fait intervenir des causes et non des raisons). Il est certes nécessaire pour expliquer *certains* comportements mais il est *toujours* insuffisant.

D'après le deuxième modèle, le comportement doit toujours s'analyser comme un fait intentionnel, les actions et les décisions du sujet étant toujours imputables à son désir de maximiser (compte tenu des contraintes auxquelles il est assujetti) la différence entre avantages et coûts : parmi les diverses possibilités qui s'offrent à lui dans une situation donnée, il choisira toujours la stratégie lui permettant de maximiser cette différence. Cependant, même dans l'acception la plus large des notions d'avantage et de coût, ce modèle ne s'applique qu'à un nombre limité de comportements.[1]

Je m'efforcerai de montrer ici que les deux modèles dominants ne peuvent pas être valides universellement pour des raisons évidentes. Je démontrerai ensuite qu'il est possible d'élaborer une définition et un modèle de rationalité de portée plus générale.

2. La faiblesse des deux modèles dominants

2.1 Le modèle sociologique non rationnel

Ce modèle est d'application limitée car le comportement ne peut *jamais* être expliqué uniquement par la causalité.

L'intériorisation des normes et des valeurs est indéniablement un phénomène *réel*. Si je suis capable de jouer du piano, c'est parce que je l'ai appris. Une telle proposition causale est acceptable. Mais on ne peut pas dire : je joue du piano aujourd'hui à une réunion entre amis parce que je l'ai appris. Cette phrase apparaît d'emblée absurde car elle omet la signification – les *raisons* – du fait que je joue du piano aujourd'hui dans cette circonstance précise. L'intériorisation des normes et des valeurs n'est donc ici qu'un des paramètres de cet acte social : le fait que je joue du piano ici et maintenant. Même lorsque, comme dans l'action de jouer du piano, l'acte réalisé comporte indiscutablement un *habitus* mécanique, une explication purement causale risque d'être totalement hors de propos et c'est habituellement le cas.

---

1 Ce modèle prête le flanc à de nombreuses critiques, comme je le montrerai plus loin, mais il est tout simplement absurde de lui reprocher de méconnaître les contraintes sociales. C'est pourtant une critique souvent formulée. Voir un texte obscur mais officiel, publié récemment par le Centre national de la recherche scientifique en France (CNRS) : «(...) une opposition (qui) existe entre deux courants de pensée. Le premier s'appuie sur la tradition de l'individualisme méthodologique, de l'individu libre des contraintes exercées par les structures sociales et possédant des comportements rationnels universels. Seulement comptent alors les individus et l'Etat. Le second au contraire, s'appuie sur la reconnaissance du poids structurant exercé par les corps intermédiaires, la force de l'histoire, le rôle essentiel des institutions. (...)». *Extrait du schéma directeur du CNRS 1991, 9–10.*

En effet, on peut même dire, en suivant Scheler (1955), qu'il n'est en fait *jamais* acceptable d'expliquer causalement le comportement, les croyances et les actions d'un acteur social, même si le comportement se prête parfois à une hypothèse causale. Je peux dire, par exemple : je suis d'humeur maussade aujourd'hui parce que j'ai trop bu et trop mangé à la soirée d'hier. Cette explication causale est acceptable. Il faut cependant noter que la mauvaise humeur n'est pas à proprement parler un comportement mais un état psychosomatique passif. Il est beaucoup plus difficile d'imaginer un exemple de phrase cohérente donnant une explication causale à un comportement véritable. Comme le fait observer pertinemment Scheler, un aliéné est une personne dont le comportement est généralement imputable à des causes et inversement, le comportement d'une personne saine d'esprit s'explique naturellement sans que l'on ait à chercher un lien causal. Le sens commun ne dit pas autre chose lorsqu'il définit la folie comme un comportement incompréhensible, c'est-à-dire non explicable par des raisons.

Il faut signaler ici un autre type d'explication causale, différente du raisonnement mentionné plus haut : alors que dans le fait de jouer du piano, la notion d'*habitus* ne soulève aucun problème, ce type d'explication présente comme causes des facteurs hypothétiques qui se justifient uniquement par les effets qu'elles sont censées entraîner.[2]

On peut multiplier les exemples de ce type de proposition causale : «Les primitifs confondent relations réelles et relations verbales parce qu'ils ont une mentalité primitive»; «Les enfants d'ouvriers ont des aspirations modestes parce qu'ils ont intériorisé l'idée dominante selon laquelle les enfants d'ouvriers ne doivent pas être ambitieux». Ce genre de raisonnement plaît sans doute parce qu'il flatte le sens commun, c'est-à-dire que celui-ci y fait souvent appel lorsque les vraies explications ne sont pas connues. Il faut aussi ajouter que la plupart du temps, ces raisonnements circulaires ne s'expriment pas, comme ici, de façon aussi directe et lapidaire mais par des formules plus détournées et littéraires.

Ces considérations – à savoir qu'une véritable explication du comportement n'est jamais uniquement causale et que nombre d'explications fondées sur des hypothèses causales sont purement verbales – ont amené Max Weber à dire qu'expliquer une action, un comportement ou une croyance revient toujours à en expliquer la *signification*, c'est-à-dire à découvrir les raisons derrière ces

2 Depuis saint Thomas d'Aquin, nous connaissons l'utilité de la notion d'*habitus*. Cependant, comme beaucoup d'autres concepts, tels que le *charisme*, elle peut avoir une valeur purement rhétorique, à l'instar de la «vertu dormitive» dont parle Molière.

action, comportement ou croyance. C'est aussi l'idée de base de l'«hypothèse zéro» formulée par Popper (1967), qui n'ajoute pas grand-chose à l'intuition de Weber mais qui contribue peut-être à en préciser le sens. A l'inverse, contrairement aux états psychosomatiques, le comportement ne peut pas être expliqué uniquement par des modèles de causalité.

2.2 *Une objection erronée au modèle du choix rationnel*

Les remarques qui précèdent peuvent paraître banales à beaucoup. Pourtant, le remède au modèle causal, l'*homo oeconomicus*, a aussi ses points faibles, que je m'efforcerai de résumer ci-après.

Il nous faut auparavant examiner une objection qui est souvent formulée à l'encontre du modèle de l'*homo oeconomicus*. On reproche à celui-ci d'expliquer pourquoi les individus utilisent tel *moyen*, de préférence à d'autres, pour atteindre tel objectif, mais non pourquoi telle *fin* est poursuivie. Les sociologues, et aussi certains économistes désireux de dépasser ce qui leur semble une limite de leur discipline, soutiennent volontiers que la sociologie tire sa légitimité de deux faits : 1) la compréhension des fins importe au moins autant que celle des moyens, et 2) les fins doivent naturellement être expliquées dans une optique causale et culturelle suivant le postulat «Je pense que ces fins sont justes parce que *toutes les personnes* de mon groupe, de ma culture, etc., estiment qu'elles le sont».

Ce postulat apparemment pertinent se rencontre sous de nombreuses formes et versions. Il donne en quelque sorte l'impression d'une évidence. Pourquoi ai-je choisi d'écouter les dernières sonates de Beethoven ? Il est difficile de donner une réponse entièrement satisfaisante à cette question. La raison en est certainement en partie le fait que, parmi ceux qui possèdent un minimum de «culture» musicale en Occident aujourd'hui, Beethoven et singulièrement ses dernières sonates pour piano sont des valeurs sûres. On peut assurément considérer ces valeurs comme des faits avérés, mais elles ne suffisent pas pour expliquer mon choix. Elles en sont certainement un paramètre mais, de ce fait même, n'expliquent pas tout. On peut, sans beaucoup exagérer, comparer la sociologie dans sa version culturaliste à un apprenti mathématicien qui penserait pouvoir réduire un système d'équations à une série de paramètres, sans tenir compte des variables et des relations entre variables et paramètres.

Ainsi, lorsque certains sociologues affirment avoir constitué un outillage approprié et efficace pour expliquer les fins, ils surestiment leur pouvoir.

On peut formuler une deuxième critique concernant cette objection «sociologique» : dans nombre de cas, le modèle de l'*homo oeconomicus* suffit

en soi à expliquer les fins. Affirmer que ce modèle peut expliquer les moyens mais non les fins revient à supposer que le sujet évalue d'abord les fins, puis les moyens. Or très souvent, l'évaluation des fins dépend de celle des moyens. Si une fin me semble «bonne en soi» mais que je ne puisse la réaliser qu'en tuant une personne sur trois pendant les trois prochains jours, je ne pourrais pas considérer la dite fin comme bonne, c'est-à-dire digne d'être suivie. C'est l'un des enseignements que l'on peut tirer de l'histoire de *Michael Kohlhaas*. Le fort sentiment de malaise que l'on ressent souvent à la lecture de la célèbre nouvelle de Kleist tient au fait que le héros de l'histoire poursuit une fin qu'il évalue indépendamment des moyens à utiliser pour y parvenir. C'est pourquoi le lecteur a généralement l'impression que le personnage bien qu'étant dans son droit, est profondément inhumain : c'est un personnage de fiction, doté d'une valeur allégorique ou littéraire mais dénué de valeur morale.

Ainsi, très souvent, l'action s'appuie sur l'évaluation du tout indissociable constitué par les fins et les moyens et, comme l'évaluation des fins dépend ici de celle des moyens, rien n'empêche en principe qu'elle soit expliquée, du moins en partie, par le modèle de l'*homo oeconomicus*.

En d'autres termes, l'objection «sociologique» (les fins ne sont pas explicables par des modèles utilitaristes) est une fausse évidence bâtie sur un *a priori* éminemment axiomatique : les fins précèdent les moyens. Il va sans dire que cet *a priori* représente une forte idéalisation des processus de décision et d'action.

L'objection «sociologique» est aussi contestable sur un autre point. Telle fin peut être approuvée parce que tout le monde y souscrirait, et ce dans une optique utilitaire. Supposons qu'un système est organisé autour d'un objectif G et que tous les participants sont rassérénés une fois que cet objectif leur est proposé. Celui-ci sera considéré favorablement par le groupe. Dans ce cas, un objectif ou une fin s'expliquerait de manière uniquement utilitaire. En fait, les théories fonctionnalistes acceptables sont souvent de ce type. Les sociologues admettent volontiers un fonctionnalisme tempéré, lequel fait souvent appel à un micro-modèle utilitariste.

Il n'y a donc guère lieu de dire que le modèle de l'*homo oeconomicus* ne permet pas d'expliquer les fins. Plus exactement, il ne peut pas expliquer *toutes* les fins, de tous types.

Notre sociologue ajouterait peut-être, à juste titre cette fois : il n'en reste pas moins que l'évaluation des moyens n'est toujours, au mieux, qu'une partie de l'évaluation des fins. Michael Kohlhaas apparaît inhumain parce qu'il ne tient pas compte des moyens. Or même s'il l'avait fait, les moyens en eux-mêmes n'auraient pas déterminé la valeur de la fin. Certes, Michael Kohlhaas

n'ignorait pas non plus qu'il était dans son bon droit. Il a donc tenu à faire valoir ses droits en plus de la réparation du préjudice matériel provoqué par la chasse à courre qui avait eu lieu sur ses terres. Cette volonté en soi ne s'explique pas par le modèle de l'*homo oeconomicus*. Pour marquer cette distinction, Weber a élaboré la notion de rationalité par rapport à une valeur (*Wertrationalität*). Il serait certainement réductionniste d'appliquer ici le modèle de l'*homo oeconomicus* : on ignorerait la distinction cruciale entre le désir d'obtenir dédommagement et la volonté de voir ses droits convenablement reconnus.

En conclusion, dire que le modèle de l'*homo oeconomicus* ne peut jamais expliquer les fins est aussi erroné que penser qu'il peut les expliquer toutes.

2.3 Pourquoi le modèle du choix rationnel est d'usage limité

La principale objection que l'on peut formuler à l'encontre du modèle de l'*homo oeconomicus* est toutefois la suivante : de nombreux types de comportement *ne sont pas intentionnels* tout en ayant une signification; ils obéissent à des raisons.

Exemple : un homme assiste au vol du sac à main d'une vieille dame. Il est indigné. Sa réaction est visiblement aussi une action, laquelle serait intentionnelle si l'homme avait voulu montrer à un représentant de l'ordre public qu'il est dans son camp. Mais supposons qu'il n'y a personne pour observer sa réaction et que la vieille dame elle-même ne peut pas s'en apercevoir. Cela ne l'empêche sans doute pas de s'indigner. Cette action est donc dépourvue d'objectif. Personne n'est là pour l'en féliciter. La vieille dame ne s'en est pas rendu compte. Le témoin ne se sent pas mieux après cette réaction. Bien au contraire, loin d'être soulagé, il gardera pendant un moment l'impression désagréable que quelque chose de pénible s'est produit même si son propre bien-être n'est en rien touché. Un tel comportement est compréhensible et n'a rien d'exceptionnel; c'est même chose courante. Il est fondé sur des raisons. Or comme celles-ci n'ont rien à voir avec un objectif quelconque, totalement absent ici, elles sont d'un autre ordre. Nous retrouvons ici l'idée d'une rationalité qui n'est pas axée sur un but mais sur une valeur, l'idée d'une *Wertrationalität*.

Dans une célèbre et brillante analyse, S. Lukes (1967) estime que Weber a peut-être forgé un peu légèrement cette expression. En effet, selon lui, la rationalité n'est autre qu'un attribut de la relation moyens/fins, auquel cas une action dépourvue d'objectif ne peut évidemment pas être qualifiée de rationnelle. La réaction de Lukes peut se comprendre. Mais personne n'a besoin d'accepter le postulat selon lequel l'attribut «rationnel» ne peut s'appliquer qu'à cette relation. Weber part d'une hypothèse beaucoup plus simple, naturelle et

convaincante, du moins à mon avis, en disant que tel comportement est rationnel dès lors que celui-ci est régi par des raisons auxquelles pourraient aisément souscrire la plupart des individus se trouvant dans la même situation. Qui pourrait sérieusement dire le contraire ?

Supposons un instant que nous partageons l'avis de Lukes (un comportement ne peut être qualifié de rationnel que si les moyens sont bien adaptés à la fin) et examinons la proposition suivante : «le sujet X a fait Z parce qu'il croit à la théorie T et parce que celle-ci l'incite à penser que Z est le meilleur moyen d'arriver à l'objectif G». Supposons que nous ne cherchons pas à savoir pourquoi X veut atteindre G. Un déterminant essentiel de Z est le fait que X croit à T. Or l'adhésion à une théorie est un comportement indépendant de tout objectif (non téléologique), même si elle peut être fondée sur des raisons très solides. Si nous suivons Lukes, nous devons ignorer la question de savoir si X est rationnel en faisant Z puisque nous ne pouvons pas dire s'il est rationnel en croyant à T.

D'une manière plus générale, attendu que les convictions sont le plus souvent non téléologiques, cela prouve que, suivant les principes de Lukes, une action comportant une croyance ne peut pas être caractérisée de rationnelle. Comme la plupart des actions comportent une croyance sous une forme ou une autre, elles sont donc réputées, suivant la position de Lukes, ni rationnelles ni irrationnelles.

On est bien sûr libre de décider, comme Lukes, que le mot rationnel n'a de sens que s'il s'applique à la relation fin/moyens. On ne peut cependant pas choisir d'accepter ou d'ignorer les conséquences de cette décision.

Pour la même raison exactement, une autre analyse célèbre d'Agassi et de Jarvie (1967) débouche aussi sur un problème épineux. Selon ces deux auteurs, la rationalité est une notion amphibologique (je résume ici très schématiquement un travail novateur et profond). La rationalité appliquée à l'action signifie la convergence des moyens et des fins. Appliquée à une croyance, elle signifie la cohérence avec d'autres croyances et/ou la conformité avec la réalité ou une preuve logique. Dans ce cas, on ne peut pas dire que l'action correspondant à l'énoncé «X a fait T parce qu'il croyait à T» est indubitablement rationnelle puisque l'énoncée a alors une signification équivoque : X a agi rationnellement (sens 1) parce qu'il croyait rationnellement (sens 2) à T. Or comme «rationnellement 1» et «rationnellement 2» ne sont que homonymes, la proposition «Z est une action rationnelle» est dénuée de sens.

Ces considérations linguistiques sont plutôt formelles, j'en suis bien conscient. Cependant, je ne vois pas comment on peut mener un débat cohérent sur la rationalité si l'on ne sait pas clairement ce que l'on entend en qualifiant de rationnelle une action associée à une croyance. En d'autres termes, je ne vois

pas l'utilité d'un concept de rationalité qui n'est pas susceptible de s'appliquer clairement à une telle action, puisque, hormis quelques exceptions peu importantes, l'action est toujours associée à certaines croyances. Ou bien nous ignorons les actions liées à des croyances ou bien nous en tenons compte. Si nous les prenons en compte, une action ne peut être qualifiée d'indéniablement rationnelle que si le terme «rationnel» signifie la même chose, qu'il s'applique à des actions ou à des croyances, ou d'une manière plus générale, à des comportements non téléologiques.

Surtout, je ne vois pas comment une théorie qui ne prendrait nullement en compte le cas fréquent d'une action liée à des croyances pourrait prétendre avoir une portée générale. J'entends évidemment ici les croyances aussi bien normatives que cognitives.

Inversement, c'est peut-être ce qui explique le mieux pourquoi nous sommes actuellement bien loin d'une unité des sciences sociales. Dans le paysage complexe des disciplines regroupées sous l'appellation de sciences sociales, les deux principales d'entre elles, l'économie et la sociologie, sont fondées sur une théorie du comportement qui ne permet d'analyser, dans le meilleur des cas, que tel ou tel type de comportement particulier. L'économiste ignore dans une grande mesure le fait que même un acte simple est associé à des croyances et qu'il faut donc définir la notion de rationalité compte tenu de ce comportement non téléologique qu'est l'adhésion à une croyance. La sociologie, du moins certains de ses courants, oppose souvent un refus dogmatique à l'idée même d'expliquer le comportement (travail qu'elle veut laisser aux psychologues ![3]) et quand elle y consent, préfère chercher des causes plutôt que des raisons. Il en résulte une approche extrêmement réductionniste qui envisage tout comportement comme un état psychosomatique.[4]

Tout bien considéré, j'insiste volontairement sur ce point car il me semble capital, aucun des modèles dominants ne prend en compte le cas banal du sujet X qui fait Z parce qu'il croit à T, qu'il a de bonnes raisons d'y croire et qu'il a en outre de bonnes raisons de penser, sur la base de cette conviction, que Z lui permettra d'obtenir G.

Si l'on admet qu'*a contrario* un concept de rationalité n'est utile que s'il s'applique sans ambiguïté à l'action comme aux croyances, il faut aussi définir la rationalité des actions non téléologiques telles que l'adhésion à une théorie.

---

3 Certains sociologues considèrent, outre l'«individualisme méthodologique», le «psychologisme» comme un péché capital.

4 Les tenants d'un causalisme plus subtil soutiennent que les raisons du sujet sont toujours inspirées par sa «fausse conscience».

D'une manière générale, on ne peut pas limiter la notion de rationalité aux actions téléologiques. On ne peut donc pas considérer que la rationalité signifie uniquement la concordance des moyens et des fins.

2.4 *La rationalité des actions dénuées de fin*

La rationalité des croyances et, d'une manière plus générale, des actions sans but déterminé peut être définie de la même manière que celle des actions qui en sont pourvues : une action téléologique est rationnelle ssi (si et seulement si) X a de bonnes raisons de faire Z. Les actions non téléologiques sont rationnelles ssi X a de bonnes raisons d'être convaincu par la théorie T, de s'indigner si tel ou tel acte est commis, etc.

Une fois que nous l'avons acceptée, cette définition simple nous met sur la voie d'une théorie de la rationalité beaucoup plus complexe et plus riche que celle qui a été développée sous la bannière de la tradition utilitariste.[5] La théorie de l'inférence naturelle élaborée, notamment, par les psychologues de la cognition, la théorie de l'argumentation ainsi que de nombreuses autres analyses sociologiques proposent des séries de modèles pour expliquer, par exemple, pourquoi un individu est convaincu ou en mesure de convaincre d'autres personnes que telle théorie, opinion ou affirmation est plausible, correcte, pertinente, etc. Si l'on adopte la définition synthétique de la rationalité que je propose ici, on pourra constater que certaines traditions de recherche développées dans le cadre de différentes disciplines convergent et offrent des modèles susceptibles d'être intégrés à une théorie synthétique de la rationalité.

2.5 *La rationalité cognitive*

Les croyances peuvent porter sur le monde tel qu'il est ou tel qu'il devrait être. En d'autres termes, la rationalité (appliquée aux croyances) peut être cognitive ou normative. Je formulerai d'abord quelques remarques sur la rationalité cognitive.

Que la théorie de l'argumentation tout comme la psychologie cognitive cherchent à expliquer pourquoi tel individu croit à la vérité de quelque chose, cela n'a rien de surprenant. Simon (1982) a bien vu que c'est une analyse essentielle à toutes les sciences humaines. Il a exprimé cette intuition très clairement dans la notion qu'il désigne par les termes «rationalité limitée» ou

5 Voir Viale (1991), qui a bien vu qu'une théorie de la rationalité doit nécessairement prendre en compte la dimension cognitive de la rationalité.

«rationalité subjective». En gros, il pense que les individus ont souvent de bonnes raisons de croire à des conjectures ou à des théories, même si ces raisons sont fragiles ou sans fondement (bien entendu, elles peuvent aussi être solides et fondées). Ainsi, un médecin a de bonnes raisons de penser que la dépression est une cause de suicide s'il a vu, disons, dix patients dépressifs tenter de se donner la mort. D'un point de vue statistique, cette information ne prouve rien mais la conjecture n'en est pas moins compréhensible. Cet exemple simple montre bien ce que l'on peut appeler rationalité subjective, cas particulier très important de la rationalité dite cognitive. Il y a rationalité subjective lorsque le sujet semble avoir de bonnes raisons de croire non seulement à des propositions objectivement fondées mais aussi à des énoncés non étayés objectivement.

2.6 *Exemples psychologiques*

J'évoquerai très brièvement deux exemples pour montrer que les «bonnes raisons» d'un sujet peuvent s'appuyer sur des conjectures objectivement non fondées mais compréhensibles.

Dans une expérience mentionnée par Shweder (1977), on a présenté à un groupe d'infirmières un jeu de 100 cartes contenant des informations sur des malades fictifs, chaque carte indiquant si le symptôme x et la maladie y sont constatés pour le malade en question. Le coefficient de régression f_{xy} est légèrement négatif, ce qui montre l'absence de relation entre le symtôme x et la maladie y. Cependant, un pourcentage élevé de cartes (37 sur 100) correspond à des patients présentant à la fois le symptôme x et la maladie y. Une grande majorité des infirmières en a conclu que le symptôme x devait être considéré comme un symptôme de la maladie y. Cette conjecture non étayée objectivement est analogue à celle qui a trait à la relation dépression/suicide que j'ai mentionnée plus haut.[6]

Comment faut-il interpréter ces résultats ? Les psychologues de la cognition comme Nisbett et Ross (1980) concluent parfois à partir de ces expériences que l'inférence naturelle obéit à des règles particulières, différentes de celles qui régissent l'inférence scientifique. En gros, ils donnent à ces expériences une interprétation causale, qui confirme l'existence de ce que Lévy-Bruhl (1960) appelait, il y a déjà longtemps, la «mentalité prélogique» ou «mentalité primitive». J'ai eu l'occasion d'évoquer plus haut ce concept bien connu. Cela dit, cette «mentalité» caractériserait en l'occurrence non pas le «primitif», auquel pensait Lévy-Bruhl, mais l'homme moderne et éduqué dans sa vie quotidienne.

6 Tversky et Kahneman (1973).

Je suis d'avis, pour ma part, que les résultats de ces deux expériences peuvent être interprétés, comme *tous* les résultats obtenus en psychologie cognitive, de façon «rationnelle» à l'aide du modèle de rationalité subjective.[7]

Lorsque nous devons répondre à une question posée sous la forme «x(y) ?» [«Le prédicat x s'applique-t-il au sujet y ?»], nous mobilisons ce que j'appellerai, suivant Shweder (1977), une information inférente pertinente (IIP). Ainsi, si l'on me demande si les corbeaux sont noirs, je mobiliserai l'image mentale de tous les corbeaux que j'ai vus et répondrai «oui» car il se trouve que tous les corbeaux que j'ai pu voir sont noirs. Autrement dit, en pareil cas, j'aurai mobilisé un critère inférent simple mais impératif : répondre «oui» ssi aucun corbeau n'est autre que de couleur noire, «non» dans le cas contraire. L'IIP est ici : P[~x(y)] (proportion de y étant non-x), le critère de décision étant : «oui» ssi P[~x(y)] = 0.

On voit aisément que la définition – implicite – de l'IIP associée à une question varie suivant le contenu de la question posée au sujet. Ainsi, si l'on me demande si les romans de Balzac sont bons, l'IIP correspondante sera la même que dans le cas précédent, mais je répondrai sans doute par l'affirmative même si une minorité de romans de Balzac me paraissent ennuyeux, mal écrits et inintéressants. Dans ce cas, l'IIP est de nouveau P[~x(y)] et le critère de décision : «oui» ssi P[~x(y)] < Q, Q étant un seuil sans doute plus ou moins variable d'un sujet à l'autre.

D'autres questions mobilisent d'autres types d'IIP. Ainsi la question «Les Suédois ont-ils les yeux bleus ?» incitera sans doute un Français à comparer mentalement les proportions de Français (z) et de Suédois (y) ayant les yeux bleus. L'IIP revêtira ici la forme P[x(y)] – P[x(z)] et notre Français répondra par l'affirmative si cette quantité lui semble supérieure à un certain seuil R, lequel varie aussi d'un sujet à l'autre.

Dans le contexte d'une autre conversation, la même question mobilisera cependant chez l'interrogé une IIP de forme P[x(y)], la réponse étant «oui» pour autant que cette quantité soit supérieure à une certaine valeur. L'IIP peut aussi prendre la forme P[x(y)] – P[~x(y)] : même pour un Français, la question «Les Suédois ont-ils les yeux bleus ?» peut aussi être associée à une IIP de cette forme à condition que cette quantité soit positive ou supérieure à un certain seuil.

Nous pouvons tirer deux conclusions de cette analyse simple. D'abord, l'IIP mobilisée par une question de forme «x(y) ?», loin d'être déterminée

7 C'est un des points que j'ai essayé de développer dans Boudon (1990).

mécaniquement par la nature même de la question, résulte d'une conjecture faite par le sujet interrogé. Ensuite, il arrive très souvent qu'une question appelle plusieurs IIP susceptibles d'y être associées.

Pour reprendre les exemples des infirmières et des psychiatres, je pense que les sujets ont transposé les questions «la dépression est-elle une cause de suicide ?» et «x est-il un symptôme de la maladie y ?» en «les dépressifs sont-ils enclins à se suicider ou à tenter de le faire ?» et «les cas constatés de y présentent-ils souvent le symptôme x ?» et qu'ils ont formé la conjecture qu'une IIP de type P[x(y)] peut être vraisemblablement associée à ces questions. Après tout, il nous arrive souvent de bâtir une proposition causale sur une IIP de ce type : si je ne me sens pas bien chaque fois que j'ai goûté à un certain plat, je conclurai normalement, après avoir tenté deux ou trois fois l'expérience, que ce plat ne me convient pas. Ici aussi, les propositions causales ne sont pas automatiquement associées à un système binaire unique et bien défini {IIP + critère de décision}.

Ces exemples montrent qu'un sujet peut avoir de bonnes raisons de croire à une inférence causale erronée. Je ne veux pas dire évidemment que ces raisons sont «bonnes» objectivement mais qu'elles le sont parce qu'elles découlent de conjectures plausibles faites par le sujet.

En résumé, les convictions des sujets dans les deux expériences mentionnées plus haut (et dans toutes les expériences menées par les psychologues de la cognition au sujet des convictions causales) sont *compréhensibles* du fait qu'elles s'appuient sur de bonnes *raisons*, lesquelles sont bonnes parce qu'elles reposent sur des conjectures *plausibles*.

Ainsi, le modèle de rationalité subjective, axé sur la notion de rationalité subjective, est essentiel à l'explication des résultats de la psychologie cognitive. Inversément, ces résultats contribuent utilement à clarifier cette notion.

Ce concept n'est pas seulement indispensable à l'analyse sociologique, il permet aussi de ne pas tomber de Charybde en Scylla en passant de l'*homo sociologicus* à l'*homo oeconomicus*. Les pères fondateurs de la sociologie l'ont bien compris : on peut trouver dans les travaux de Marx, de Durkheim, de Pareto ou de Max Weber de nombreux exemples où la notion de rationalité subjective est introduite – du moins implicitement – et joue un rôle crucial dans l'analyse. Dans ces exemples, le comportement et/ou les croyances sont réputées inspirées par ce que j'appelle ici de bonnes raisons, même lorsque ces convictions sont erronées, étranges, voire – comme dans l'exemple étudié par Marx – préjudiciables au sujet. J'ai cité ces auteurs éminents car, aussi différents

soient-ils les uns des autres, tous ont parfaitement saisi la notion fondamentale que je propose d'appeler «rationalité subjective».

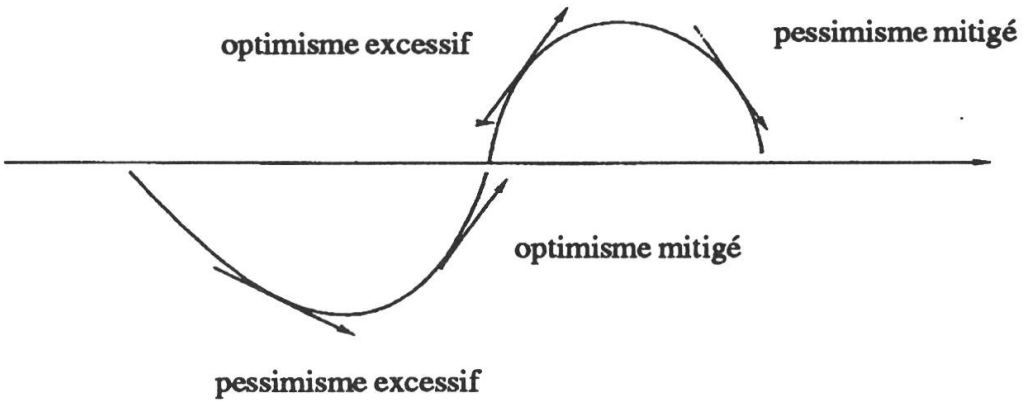
2.7 *Exemples sociologiques*

2.7.1 *Les travaux de Durkheim sur le suicide et les cycles économiques*

Il est intéressant, pour une raison évidente, de commencer cette brève discussion des exemples sociologiques par un exemple emprunté à Durkheim : celui-ci n'est guère considéré comme un auteur qui aurait privilégié une explication rationnelle des actions et des croyances. Or, si cela est certainement vrai pour ses écrits théoriques, dans ses analyses empiriques, Durkheim propose souvent une explication du comportement social suivant le modèle de la rationalité subjective.

Lorsque Durkheim (1962) tente d'expliquer dans *Le Suicide* pourquoi les périodes de haute conjoncture semblent associées à un accroissement des taux de suicide, il fait effectivement appel à une argumentation fondée sur la rationalité subjective. Les taux de suicide semblent élevés pendant la phase ascendante du cycle économique, contrairement à ce à quoi l'on pourrait «naturellement» s'attendre, en raison d'une forte anomie. Toutefois, cette analyse «causale» s'appuie sur une analyse psychologique que Durkheim se contente d'esquisser, probablement parce qu'elle est contraire à ses principes méthodologiques. Son hypothèse est que les anticipations et les attentes des acteurs sociaux sont fondées sur de bonnes raisons : dans une conjoncture stable chacun part du principe qu'il peut escompter pour l'année à venir des gains identiques à ceux de l'année précédente, tandis que pendant les périodes de prospérité, lorsque la situation semble s'améliorer pour beaucoup de gens, les conjectures changent quant aux objectifs que les individus estiment pouvoir atteindre.

Durkheim introduit implicitement ici une hypothèse remarquable, à savoir que les individus tendent à extrapoler de la tangente à la courbe à chaque moment donné. Ainsi, pendant la première partie de la phase ascendante, avant le point d'inflexion, les attentes sont souvent trop peu optimistes tandis qu'elles le sont trop pendant la deuxième partie. C'est du moins ainsi que je comprends pourquoi Durkheim prédit un sentiment croissant de désenchantement et donc une augmentation des taux de suicide pendant la deuxième partie de la phase ascendante du cycle économique et non pendant la première [voir Boudon (1981)].



Cette analyse classique illustre admirablement la notion de rationalité subjective et sa pertinence. Dans l'incertitude, le sujet économique de Durkheim a de bonnes raisons d'essayer d'en savoir plus et d'employer pour cela le moyen de prévision le plus courant : évaluer l'avenir en extrapolant à partir du présent. Un autre intérêt de cette analyse est qu'elle montre que la notion de rationalité subjective peut jouer un rôle crucial même pour expliquer des comportements en apparence irrationnels. D'après la théorie de Durkheim, les anticipations des sujets économiques sont généralement inadéquates : trop peu puis trop optimistes pendant la phase ascendante du cycle, trop peu puis trop pessimistes pendant la phase descendante. Elles reposent cependant sur de bonnes raisons, à l'instar des déductions erronées observées par les psychologues de la cognition.

2.7.2 *Les bonnes raisons d'accepter l'exploitation*

On a beaucoup discuté sur la validité des données de Durkheim concernant la corrélation entre la fréquence du suicide et les cycles économiques, corrélation que l'on n'est pas obligé de prendre pour argent comptant. De même, personne n'est tenu de souscrire à la théorie marxiste de l'exploitation et de la plus-value, à laquelle, personnellement, je n'ai jamais adhéré (et je pense avoir des raisons objectives à cela). Il est cependant intéressant de relever que Marx, dans de nombreuses analyses et notamment lorsqu'il tente de comprendre pourquoi les ouvriers acceptent d'être exploités, s'est bien gardé de recourir, comme le feraient probablement de nombreux néo-marxistes, à une approche causaliste incriminant, par exemple, la «fausse conscience», pour ébaucher une brillante interprétation fondée sur la rationalité subjective. Remarquons en passant que ce genre d'approche causaliste est typique non seulement du marxisme et de la sociologie mais aussi du sens commun, lequel explique le

plus souvent par l'irrationalité les comportements préjudiciables aux propres intérêts du sujet.

Dans les célèbres pages posthumes de l'*Idéologie allemande*, Marx suppose que des facteurs non observables ont la faculté de fausser chez le sujet, à son insu, sa représentation du monde. Autrement dit, il pense que les croyances s'expliquent par des *causes* non observables plutôt que par des *raisons*. C'est une explication causale «sociologique»[8] type faisant intervenir l'irrationalité (ou la non-rationalité) : «Ils n'ont aucune raison d'accepter d'être exploités, mais ils ont intériorisé l'opinion selon laquelle...».

Contredisant cette théorie générale des croyances, Marx explique dans un de ses ouvrages (1867) pourquoi les ouvriers ont de bonnes raisons d'accepter aussi docilement l'exploitation. Contrairement à ses propres principes, il esquisse une explication rationnelle que je reconstruis comme suit[9] : pour savoir qu'ils sont exploités, les ouvriers devraient connaître la différence entre leur salaire et la valeur de leur travail. Or pour pouvoir déterminer la valeur de leur travail, il leur faudrait maîtriser une théorie économique complexe dont ils ignorent sans doute jusqu'à l'existence ainsi qu'un ensemble de données empiriques auxquelles ils n'ont pas accès. Comme ils veulent néanmoins savoir s'ils sont convenablement payés, ils ont recours naturellement à un autre moyen : comparer leur salaire à celui des producteurs indépendants. Supposons alors que pour produire, par exemple, une paire de chaussures, un artisan travaillant seul a besoin du même nombre d'heures qu'un boulanger pour faire x pains. S'il vend sa paire de chaussures pour le prix de x pains, l'artisan sera satisfait. D'après Marx, les ouvriers d'une fabrique de chaussures le seront eux-aussi. Ils tendront à considérer que le prix raisonnable naturel d'une paire de chaussures est égal à x pains. Ce faisant, ils introduisent évidemment une distorsion dans leur estimation puisque la même paire de chaussures demande davantage d'heures de travail à un cordonnier indépendant qu'à un ouvrier moyen dans une usine. Les ouvriers sous-estiment donc la valeur de leur propre travail mais cette perception erronée est fondée sur de bonnes raisons. En somme, d'après cette analyse, les ouvriers accepteront avec de bonnes raisons d'abandonner sans contrepartie au capitaliste le gain résultant de la division du travail.

Encore une fois, on peut très bien ne pas adhérer à la théorie de la plus-value et admirer néanmoins l'ingéniosité avec laquelle Marx propose d'expliquer pourquoi et comment un acteur social peut avec de bonnes raisons agir contre

8 Ou plutôt «sociologiste» car beaucoup de sociologues sont bien conscients des pièges d'une explication causale du comportement.

9 Cette interprétation formalise celle d'Elster (1985).

ses propres intérêts, en montrant que même le masochisme peut, pour ainsi dire, s'appuyer sur de bonnes raisons.

2.7.3 *Le modèle de Simmel*

Je mentionnerai ici, sans m'y attarder car je l'ai déjà longuement analysé ailleurs[10], un modèle général très important parmi les modèles de rationalité subjective. Je propose de l'appeler «modèle de Simmel» car Simmel (1892, 1900)[11] en a exposé les grandes lignes dans plusieurs de ses ouvrages. Le postulat de base est le suivant : les individus croient parfois à des idées fausses pour la raison très simple que ... celles-ci sont paradoxalement fondées sur des arguments cohérents.

Plus exactement, Simmel (comme Pareto) part de l'hypothèse que les conclusions résultent souvent non seulement d'arguments explicites mais aussi de la combinaison d'arguments explicites et implicites. Lorsque les arguments implicites ne sont pas corrects, même si les arguments explicites le sont, le sujet risque de dégager de l'ensemble une conclusion erronée. Il aura cependant l'impression d'avoir fondé sa conclusion sur un raisonnement solide car il ne sera sans doute pas conscient des arguments implicites, lesquels lui semblent «aller de soi», «être l'évidence même», etc. Les conclusions n'en risquent pas moins d'être faussées. En somme, le modèle de Simmel permet de voir comment se forment, par un mécanisme puissant et répandu, les croyances erronées et douteuses. L'idée que des arguments implicites sont présents dans la pensée de chacun peut paraître banale mais elle mérite d'être exploitée systématiquement dans l'optique d'une théorie de la rationalité.

2.7.4 *Le modèle de Tocqueville*

Enfin, je mentionnerai brièvement un modèle intéressant et tout aussi convaincant, suggéré notamment par Tocqueville, qui consiste aussi à analyser les croyances comme fondées sur de bonnes raisons.

Il s'agit en gros de considérer le cas où l'adhésion à une opinion, théorie ou proposition donnée est essentiellement due au fait qu'elle a pour effet de rendre cohérent un ensemble d'autres propositions qui, pour des raisons logiques et/ou empiriques, s'imposent au sujet mais sont difficilement conciliables entre elles en l'état. Tocqueville a ainsi découvert, il y a longtemps, un modèle qui a

10 Boudon (1990).

11 De même que Pareto (1935).

été par la suite développé par le psychologue Festinger (1957) puis par le logicien Rescher (1976) dans ses travaux sur le raisonnement plausible : lorsqu'un ensemble de propositions plus ou moins compatibles entre elles sont tenues pour vraies par un acteur social, cette compatibilité est renforcée par un processus de hiérarchisation (certaines propositions étant jugées plus importantes que d'autres) ou de synthétisation (les propositions sont rendues mutuellement compatibles par une «théorie» ou une nouvelle proposition). Cette «synthèse» peut évidemment avoir ou non un fondement objectif. Comme le «modèle de Simmel» et les autres modèles de rationalité subjective, celui de Tocqueville débouche sur une constatation générale : dans nombre de cas, les illusions et, d'une manière générale, les croyances fragiles et mal fondées doivent être analysées de la même manière que les connaissances et les croyances bien fondées.

Tocqueville applique ce modèle dans plusieurs passages de son ouvrage intitulé *La Démocratie en Amérique*. Ainsi, il se demande pourquoi le scepticisme et le relativisme, c'est-à-dire l'idée qu'il n'existe aucune vérité établie (sauf peut-être dans les sciences exactes), semblent être à ce point généralisés dans les sociétés modernes et en particulier en Amérique, l'exemple par excellence de la société «démocratique» moderne, qu'ils s'imposent de facto comme philosophie de la connaissance.

Tocqueville propose la réponse suivante. Tout d'abord, en Amérique, l'égalité est une valeur fondamentale sur la base de laquelle le citoyen moyen formule plusieurs conclusions inéluctables : les individus sont égaux quant à leur dignité, les idées des uns et des autres sur tel ou tel sujet sont également respectables. Ledit citoyen est cependant bien conscient que sur la plupart des questions, là encore à l'exception peut-être du domaine scientifique, des «vérités» incompatibles ou contradictoires lui sont proposées. Comme deux énoncés contradictoires ne peuvent évidemment pas être vrais, cela «montre» qu'il ne peut y avoir de vérité sur la question. D'où le théorème de Tocqueville : dans une société «démocratique», le scepticisme s'impose comme philosophie de la connaissance.

2.8 *La rationalité axiologique*

J'aborderai enfin rapidement la rationalité normative, attendu que l'on peut avoir de bonnes raisons de croire, non seulement que quelque chose est vrai ou plausible, mais aussi que quelque chose est souhaitable.

Il ne m'est pas possible d'entrer ici dans une analyse détaillée de cette question complexe mais il importe de rappeler – pour revenir au point de

départ de notre discussion – que le modèle classique de l'*homo oeconomicus* peut, dans certains cas, suffire parfaitement à expliquer des croyances normatives. J'ai déjà mentionné le modèle «fonctionnel» proposé notamment par Spencer : Z est une bonne chose parce que tous les membres du groupe y trouvent intérêt. Exemple : la division du travail est renforcée parce que tous en profitent. Cependant, s'il ne faut pas sous-estimer l'importance de la tradition utilitariste dans l'analyse des jugements normatifs, force est de reconnaître qu'elle ne suffit pas.

Dans un conte charmant, Dahrendorf (1969) a involontairement fourni un exemple éclairant. Il imagine un groupe de vieilles dames qui n'ont rien d'autre à faire que potiner. Elles ne s'intéressent ni à la musique, ni à la couture, ni à la lecture. Cela étant, les commérages sont la seule activité à leur portée et deviennent donc naturellement une valeur positive pour elles. Les vieilles dames conviennent aussi tacitement que chaque membre du groupe sera plus ou moins respecté en fonction de sa capacité de détecter de bons ragots et des rumeurs croustillantes pour en faire part aux autres. Une «stratification» apparaîtra au sein du groupe, divisé en plusieurs sous-groupes : d'abord celles qui jouent le rôle ingrat d'auditoire, ensuite les brillantes conteuses, très admirées, puis un groupe intermédiaire de bavardes moyennement douées et peut-être une commère en chef, traitée avec respect et déférence. En un mot, tout ce processus de formation des valeurs se prête fort bien à une analyse suivant le modèle de l'*homo oeconomicus*. La légitimisation des commérages donne aux vieilles dames une activité et un but, tout en les soustrayant à la solitude. Par cet exemple fictif, Dahrendorf illustre ainsi l'essence des analyses fondées sur un fonctionnalisme acceptable et, comme je l'ai dit plus haut, «tempéré».

Nous pouvons même aller plus loin que Dahrendorf et observer que, pour les tiers, l'occupation des vieilles dames apparaîtra sans doute futile, quoique compréhensible. Pourquoi ? Exactement comme dans le cas de l'indignation provoquée par le vol du sac à main, non pas parce que le système constitué par le groupe de commères a des incidences fâcheuses pour l'observateur car celui-ci maintiendra son jugement négatif même lorsqu'il ignore de quelles commères il s'agit concrètement.

Autrement dit, la valorisation des commérages à l'intérieur du groupe est tout aussi compréhensible que la désapprobation qu'ils suscitent à l'extérieur. Ces deux jugements de valeur ont l'un et l'autre une signification, en ce sens que les individus ont des raisons compréhensibles de juger favorablement les commérages dans un cas et de les blâmer dans l'autre. Ils diffèrent cependant sur un point important : les considérations utilitaires sont admises comme pertinentes et suffisantes à l'intérieur du groupe mais apparaissent inacceptables à l'extérieur.

L'histoire de Dahrendorf est purement allégorique mais on peut évoquer de nombreuses analyses empiriques pour illustrer ce point.

Une analyse bien connue de C. Wright Mills (1956), par exemple, montre que des employés de bureau ont parfois des réactions qui peuvent surprendre au premier abord quelqu'un de l'extérieur. Ainsi, des employés faisant le même travail dans la même pièce se donneront un mal fou pour obtenir une place près de la fenêtre; ils peuvent aussi ressentir un profond sentiment d'injustice et s'indigner si leur voisin, contrairement à eux-mêmes, réussit à se rapprocher de la fenêtre. L'observateur de l'extérieur est tenté de trouver ces réactions «infantiles», explicables par des causes (en l'occurrence des traits de caractère) et non par des raisons.

Le sociologue proposera une explication plus acceptable en constatant que, lorsque les membres d'un groupe sont censés contribuer de façon égale au fonctionnement d'un système, ils ressentiront normalement comme profondément injuste toute inégalité non fondée dans la répartition des avantages disponibles en contrepartie. En d'autres termes, leur réaction peut paraître certes *passionnelle* mais elle s'appuie sur une *bonne raison*, à savoir que la rétribution doit toujours être proportionnelle à la contribution. On peut aisément voir derrière ce comportement en apparence affectif une *Wertrationalität*[12], dont l'existence explique le caractère universel et compréhensible de cette réaction.

Il s'agit bien d'une réaction universelle puisqu'elle peut être observée dans des contextes entièrement différents. Ben Raphaël (1991), par exemple, a montré que dans les kibboutz les plus radicalement communautaires, qui ont banni les rétributions pécuniaires et où tous les aspects de la vie sociale sont imprégnés d'une forte idéologie égalitaire, les avantages officieux, c'est-à-dire ceux qui échappent aux mécanismes institutionnalisés de régulation sociale – par exemple occuper dans le réfectoire une place plus ou moins assimilée à une place d'honneur – revêtent une grande importance pour les membres du kibboutz et deviennent facilement des enjeux cruciaux de la vie commune. On ne peut proposer pour ce phénomène une explication causale (comme le ferait très

12 On peut considérer la *Wertrationalität* de Weber comme la traduction en allemand des «raisons du coeur» de Pascal. Nous en sommes venus à donner à la rationalité un sens si étroit que la formule de Pascal apparaît souvent contradictoire, comme si elle confondait affects et raisons. En réalité, cette expression désigne, dans la langue du 17ème siècle, des raisons non utilitaires assimilables à la *Wertrationalität*, évoquées dans de nombreux exemples comme ceux de Kleist, de Mills ou de Ben Rafaël que j'ai cités ici. Comme «Rationalität» dans «Wertrationalität», le terme «raisons» dans «raisons du coeur» a certainement été choisi à dessein. Le fait que cette expression ainsi que la *Wertrationalität* de Weber sont très souvent mal comprises de nos jours est un indice intéressant des incertitudes qui entourent actuellement la notion de rationalité.

probablement le sens commun) ou utilitaire. La seule explication satisfaisante est l'importance attachée par les sujets au principe fondamental selon lequel il faut s'efforcer d'assurer une proportionnalité minimale entre contribution et rétribution. Comme dans le cas de Michael Kohlhaas, les individus sont ici bien moins motivés par la signification *intrinsèque* du fait d'occuper telle place et non telle autre que par le souci de préserver la proportionnalité entre contribution et rétribution.

Ces deux exemples montrent que le jugement de valeur peut s'appuyer sur des raisons compréhensibles, même si celles-ci ne sont pas utilitaires.

Il est vraiment difficile de dire pourquoi les raisons ne seraient rationnelles que si elles sont utilitaires.

2.9 *Un modèle général de rationalité*

Enfin, il m'est difficile d'accepter l'idée que le concept de rationalité doit être limité à son application actuelle, qui me semble étriquée : un comportement est rationnel ssi B est le meilleur moyen d'obtenir G. En effet, il peut aussi y avoir comportement rationnel dans des situations plus complexes, par exemple lorsque l'action implique la conviction que T est opportun, ou juste, ou plausible, etc.

Je proposerai, pour ma part, de considérer, par exemple, qu'une action Z est «rationnelle» dès lors que nous pouvons l'expliquer de manière satisfaisante par une proposition du type «X a fait Z et il avait de bonnes raisons de le faire car ...»

L'argument représenté par le pointillé dans cette phrase peut être plus ou moins complexe :

- 1) Z était le meilleur moyen d'obtenir G,
- 2) X pensait que Z était le meilleur moyen d'atteindre G et il avait de bonnes raisons de le croire car
- 2.1) Z est juste
- 2.2) Z est une conséquence de T et X avait de bonnes raisons de croire à T car
- 2.2.1) T, quoique non fondé objectivement, est une conjecture acceptable, etc.
- 2.3) Z est une bonne chose car
- 2.3.1) c'est souhaitable pour tous
- 2.3.2) c'est une conséquence de T,
- 2.3.2.1) et X avait de bonnes raisons de croire à T
- 2.3.2.1.1) car ...

Nous pouvons évidemment prolonger cette liste en la compliquant à l'infini. Présentée sous forme d'un arbre logique, elle permet de voir intuitivement que le modèle utilitariste de l'*homo oeconomicus* est un cas particulier dans un réseau complexe de modèles. On retrouve facilement parmi les branches de l'arbre la rationalité cognitive et la rationalité axiologique.

On pourrait facilement reprendre les différents exemples mentionnés plus haut pour expliciter l'arbre logique, que j'ai simplement ébauché dans la liste ci-dessus. Je ne le ferai cependant pas car mon propos est surtout de montrer que les modèles de comportement dominants ainsi que les définitions et les théories de la rationalité actuellement appliquées dans les sciences sociales ne recouvrent qu'une part très limitée de cet arbre qui exprime et symbolise, à mes yeux, la théorie synthétique de la rationalité que je propose ici.

En résumé, les comportements téléologiques possèdent, sauf exceptions négligeables, des dimensions non téléologiques telles que des convictions qui méritent explication dans presque tous les cas. Le modèle dit du «choix rationnel» (rational choice model), en supposant tout comportement doté d'un objectif, néglige ces dimensions et est donc insuffisant pour l'explication de nombreux types de comportement.

La définition synthétique de la rationalité, amorce d'une théorie en la matière que je propose ici à grands traits, a l'avantage de concilier la bonne sociologie avec la bonne économie. Elle montre le caractère partiel des modèles dominants actuels et l'opportunité d'intégrer ceux-ci comme cas particuliers dans un modèle de portée plus générale. Elle incite aussi à mobiliser les différents modèles offerts par la psychologie cognitive, par la bonne sociologie et par bien d'autres disciplines en vue d'élaborer une théorie de la rationalité plus proche du comportement réel et plus complexe que les modèles simples souvent utilisés par les sociologues comme par les économistes.

(original anglais; traduction française : Khanh Ho Van-Dì, Uster, Zurich)

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Agassi I. C. et Jarvie J. (1967), The Problem of the Rationality of Magic, *British J. of Sociology*, XVIII/1, 55–74.

Ben Rafael E. et Sharot S. (1991), *Ethnicity, Religion and Class in Isreali Society*, CUP, Cambridge.

Boudon R. (1990), *L'art de se persuader*, Fayard, Paris.

Dahrendorf R. (1969), The names and types of social inequality, in Beteille A., éd., *Social Inequality*, Penguin, Baltimore, 16–44.

Elster J. (1985), *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge.

Festinger L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Row, Peterson & Co, Evanston, Il.

Lukes S. (1967), Some Problems about Rationality, *Archives européennes de sociologie*, 8,2, 247–264.

Mills C. Wright (1956), *The White Collar*, Oxford University Press, Oxford.

Nisbett R. et Ross L. (1980), *Human Inference*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.

Pareto V. (1935), *Traité de sociologie générale*, Droz, Genève/Paris, 1968.

Popper K. (1967), La rationalité et le statut du principe de rationalité, in Claasen E. M., (ed.), *Les fondements philosophiques des systèmes économiques*, Payot, Paris, 142–150.

Rescher N. (1976), *Plausible Reasoning*, Van Gorcum, Amsterdam.

Scheler M. (1955), *Le formalisme en éthique et l'éthique matérielle des valeurs (1916).*

Shweder R. A. (1977), Likeliness and Likelihood in Everyday Thought : Magical Thinking in Judgments about Personality, *Current Anthropology*, 18/4, décembre, 637–659.

Simmel G. (1892), *Die Probleme der Geschichtsphilosophie*, Duncker & Humblot, Munich.

Simmel G. (1900) *Philosophie des Geldes*, Duncker & Humblot, Leipzig.

Simon H. (1892), *Models of Bounded Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.

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

Viale R. (1991), Cognitive Constraints of Economic Rationality, in Simon H. et al., *Economics, Bounded Rationality and Cognitive Revolution*, Elgar, Cheltenham.

Adresse de l'auteur :
Professeur Raymond Boudon
Directeur du G.E.M.A.S., 54, boulevard Raspail
F–75270 Paris Cedex 06