

CAIRN



chercher : repérer : avancer

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=ANSO&ID_NUMPUBLIE=ANSO_082&ID_ARTICLE=ANSO_082_0461

Analyses bibliographiques

| Presses Universitaires de France | *L'Année sociologique*

2008/2 - Vol. 58

ISSN 0066-2399 | ISBN 9782130568032 | pages 461 à 500

Pour citer cet article :

– Analyses bibliographiques, *L'Année sociologique* 2008/2, Vol. 58, p. 461-500.

Distribution électronique Cairn pour Presses Universitaires de France .

© Presses Universitaires de France . Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

tifiques en les distinguant de ceux qui ne le sont pas, alors que le Cercle s'intéresse au « critère de signification » : qu'est-ce qui a un sens et qu'est-ce qui n'en a pas ? À cette différence près, il existe une certaine proximité entre eux. Popper n'est pas antipositiviste, sa critique peut être considérée comme une « critique interne » (p. 128). N'a-t-il pas rendu hommage au Cercle en déclarant : « Nous sommes tous devenus plus attentifs à ce que nous disons et à la manière dont nous nous exprimons, et c'est mieux ainsi » (cité par Ouelbani, p. 150) ?

On mesure mieux grâce au livre de Ouelbani ce qui peut intéresser la sociologie dans la réflexion du positivisme logique et les discussions qu'il a suscitées. Énoncés, axiomes, concepts, théories, vérification, falsification, etc., sont des notions qui prennent un sens précis, permettant à la sociologie d'être plus assurée dans ses fondements épistémologiques. Les discussions dans ce domaine (par exemple, entre Passeron et les poppériens au sujet de la falsification en sociologie) acquièrent aussi une signification plus ferme. La démarche analytique, le souci de décomposer les propositions en énoncés simples et rigoureusement articulés clarifient le lexique de la discipline et réduisent la part des controverses purement verbales. Enfin, avoir fait du sens la question fondamentale de l'analyse philosophique ne peut que raviver la réflexion sociologique au sujet des notions de « sens visé », « rationalité », « intentionnalité », « règle ». C'est d'ailleurs au sein du courant des sociologies de l'action que les emprunts au positivisme logique (et, plus largement, à la philosophie analytique) sont les plus fréquents. Regrettons pour finir, mais il est vrai que ce n'est pas l'objet du livre, que Ouelbani ne dise rien du lien entre le Cercle de Vienne et les différentes versions, « dures » ou « douces », du positivisme qui trouvent un écho en sciences sociales. Le positivisme « bien tempéré » d'un Boudon, qui admet que certaines propositions scientifiques, du fait de leur caractère non observables, ne puissent être retenues qu'en raison de leur recevabilité et non au terme d'un test expérimental, s'apparente aux positions nuancées de Schlick et Neurath.

Jean-Hugues DÉCHAUX
MoDyS-CNRS - Université de Lyon (Lyon 2)
Jean-Hugues.Dechaux@univ-lyon2.fr

Geoffrey Brennan, Philip Pettit. — **The Economy of Esteem.** — New York - Oxford, Oxford University Press, 2004, 339 p.

The Economy of Esteem est le fruit de la collaboration entre l'économiste G. Brennan et le philosophe P. Pettit ; l'ouvrage, partant du postulat que l'espèce humaine est une espèce avide d'honneur, défend la thèse selon laquelle les individus, dans leur quête d'un statut, sont mus par un désir pour l'estime sociale qui leur fait rechercher l'estime de leurs pairs et éviter leur mésestime.

Dans la première partie du livre : « Towards the economics of esteem », les auteurs avertissent le lecteur que le mot « estime » doit être pris dans un sens neutre : estimer une personne consiste à lui attribuer une estime positive ou négative ; c'est une évaluation effectuée par un individu à l'égard de la performance d'un autre individu. L'estime trouve ici une acception technique qui diffère de celle que lui prête l'usage français commun qui y voit une attitude favorable à l'égard d'autrui. Un autre point à retenir est que l'estime sociale diffère de l'estime de soi, car cette dernière consiste en la manière dont un individu s'évalue lui-même. Au contraire, l'estime sociale requiert la présence d'un public qui puisse évaluer la performance de l'individu. Les auteurs proposent donc la définition suivante de l'estime sociale : l'estime « [est] une attitude, non une action, [...] et elle peut être exprimée par l'éloge ou la critique ou rester inexprimée » (p. 15). Ils considèrent que trois propriétés caractérisent l'estime. Premièrement, « elle est une attitude évaluative, parce qu'elle implique de classer une personne sous un aspect ou un autre » (p. 16) ; deuxièmement, « c'est une attitude comparative parce que, dans la plupart des cas, l'intensité de l'estime ne dépend pas seulement du classement absolu, mais aussi de la manière dont une personne se compare avec les individus pertinents dans le classement en cause » (p. 16) ; troisièmement, « c'est une attitude directive, parce qu'un classement par rang a lieu dans des domaines où il est supposé que les agents peuvent agir sur leur performance ; par exemple, ils peuvent généralement investir plus d'efforts pour améliorer le rang qu'ils reçoivent dans la classification » (p. 16). Pour les auteurs, les objets de l'estime sont « les dispositions vertueuses, les actions vertueuses, et les performances vertueuses » (p. 22), dont un agent peut se prévaloir. C'est pourquoi ils qualifient leur théorie de *virtue-based theory* : une théorie fondée sur l'aptitude morale des agents à exercer sur eux-mêmes des formes de régulation et de contrôle de soi.

Après avoir déterminé la nature de l'estime, les auteurs traitent le concept d'offre et de demande d'estime – c'est-à-dire l'échange d'estime entre agents. Ils défendent la thèse selon laquelle le comportement des individus peut être modelé par un *désir virtuel*. Constitutif de la demande virtuelle d'estime, bien que ne motivant pas directement le comportement, il est un désir d'être jugé comme vertueux, opérant *virtuellement* à l'arrière-plan de nos motivations, prêt à prendre le contrôle de nos actions lorsque celles-ci s'écartent des attentes normatives.

À l'instar de la demande, l'offre d'estime est virtuelle en caractère. En effet, puisque l'estime est une attitude et non un bien matériel, l'échange entre l'offre et la demande ne peut se faire qu'indirectement. L'estime diffère donc d'un bien matériel en ce que a) elle ne peut être *donnée en cadeau* – on ne peut pas décider librement de penser du bien ou du mal d'une personne : l'estime est évaluative, dépend des faits et non de l'imagination ; b) l'estime ne peut être *échangée (traded)*, car « rien qui puisse être échangé à la façon volontaire d'un *quid pro quo* ne saurait avoir le caractère d'une atti-

tude évaluative, dépendante de croyances » (p. 53) ; c) l'estime ne peut être transmise « [...] tout comme je ne peux pas donner à volonté mon estime à B, je ne peux donner à B l'estime que A m'a donnée » (p. 55).

Comme telle, l'estime dépend de nos croyances, et n'est pas soumise à notre volonté. Cependant, s'il ne peut y avoir d'échanges dans l'« espace de l'estime », ils sont possibles dans l'« espace des services d'estime », où trois types de services peuvent être rendus : a) A peut donner son attention à B ; b) A peut exprimer son opinion au sujet de B ; c) A peut s'associer à la personne en quête d'estime.

Dans la seconde partie du livre : « Within the economics of esteem », les auteurs explorent le versant économique du concept d'estime. Selon eux, celui-ci satisfait, en effet, la définition classique de l'économie considérée comme l'étude de l'allocation de ressources rares pour satisfaire des besoins humains illimités. Ainsi, l'estime est rare car elle réclame des efforts pour être acquise, mais aussi parce qu'elle suscite une compétition entre individus qui la recherchent. L'estime est aussi, comme nous l'avons vu, demandée par les individus, et offerte au moyen de services d'estime. Ces mécanismes de l'offre et de la demande montrent bien que l'estime est un objet d'échange.

Passons à l'analyse proprement dite. Parmi les multiples modèles que les auteurs présentent, nous ne retenons, par manque de place, que les modèles de la *performance* et de la *conformité*. Distinguons ces deux concepts : une performance admet des degrés ; on peut être : « plus ou moins honnête ; plus ou moins brave ; plus ou moins expert au piano ; et ainsi de suite » (p. 83), tandis que la conformité consiste à agir « [...] d'une certaine façon (ou non), alors qu'il n'y a pas lieu pour [cet agissement] d'admettre de degrés » (p. 84). Ainsi, dans le premier cas, l'estime incite un individu à améliorer sa performance afin d'atteindre un niveau supérieur. Dans le second cas, le rôle joué par l'estime est d'inciter un nombre croissant d'individus à agir de manière appropriée.

Avant de présenter ces modèles, il est utile d'introduire trois nouveaux concepts : les idéaux, qui sont les objectifs à atteindre valorisés par un agent ; les standards, qui sont les performances requises pour atteindre le juste niveau de performance relativement aux idéaux ; et la performance moyenne, qui est la performance effective d'un agent relativement aux standards et aux idéaux.

Ces concepts connus, abordons le modèle de la performance. Il existe deux possibilités pour qu'un équilibre augmente ou baisse : soit les standards sont plus élevés ou plus bas que la performance moyenne – les agents sont ainsi incités à adapter leur performance de façon à satisfaire au standard – ; soit la performance moyenne est plus élevée ou plus basse que les standards – ce qui provoque une réévaluation de ceux-ci : ils se déplacent vers une position plus élevée ou plus basse. Les auteurs donnent l'exemple du club de tennis d'une petite ville subissant un choc exogène : un nouveau joueur très accompli vient d'arriver en ville. Dans ce cas, si

les individus veulent maintenir leur statut, le système s'adaptera par une élévation des standards prévalents – élévation suivie par un accroissement de la performance moyenne, suivi par une autre élévation des standards, suivie par un accroissement de la performance moyenne, etc. Cet effet de multiplication traduit le fait qu'un choc exogène se développe jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre soit atteint. Le multiplicateur reflète aussi l'influence des changements dans les standards sur les performances et, réciproquement, l'influence des performances sur les standards. Il implique également que le joueur à l'origine du choc soit à son tour affecté par cette multiplication et doive lui-même améliorer sa performance s'il veut maintenir son rang.

Le modèle de la conformité théorise, quant à lui, un mécanisme de régulation relatif à la taille d'une population. Dans ce cas, « l'incitation fondée sur l'estime est constituée de deux éléments possibles : un niveau d'estime positive associé au fait de se conformer ; et un niveau d'estime négative pouvant être esquivé en se conformant » (p. 127). L'histoire illustrant ce modèle se divise en quatre épisodes. Le premier est la valorisation, dans une communauté, d'une nouvelle pratique, dont les rétributions en estime sont très élevées pour les personnes l'adoptant en premier : une estime positive décroissante est associée au fait de se conformer ; la motivation correspond donc à l'espoir de jouir d'une estime positive. Au fur et à mesure qu'augmente le nombre de gens y adhérant, l'estime positive adjointe à la conformité décroît jusqu'à ce que soit atteint un seuil où l'estime est neutre, c'est-à-dire où l'action de se conformer et l'action de ne pas se conformer ne sont pas rétribuées en estime : c'est le deuxième épisode. Au cours du troisième épisode, la taille de la population convertie augmente encore, jusqu'à ce qu'une masse critique soit atteinte à partir de laquelle une estime négative croissante est associée au fait de dévier de la norme : la motivation à s'y conformer n'est donc plus un désir d'être estimé, mais un désir d'éviter la mésestime. Enfin, au quatrième épisode, un maximum est atteint : le système est à l'équilibre. Seule une très petite minorité de la population continue de ne pas se conformer, soit par inaptitude – pensons à un handicap –, soit par esprit de contestation – pensons à une contre-culture minoritaire.

Dans la troisième partie de leur livre : « Exploiting the economics of esteem », les auteurs s'attaquent au champ de la philosophie politique. De façon traditionnelle, ils divisent la société en trois secteurs : le marché, l'État et la société civile. La nouveauté vient de l'introduction d'un nouveau concept : la *main intangible*, qui, selon les auteurs, est le mécanisme de régulation spontané ayant cours dans la société civile. La *main intangible* doit son nom au caractère *virtuel* de l'estime sociale qui, nous l'avons vu, correspond à des attitudes exprimées ou inexprimées à l'égard de régularités morales (i.e. des normes sociales). Différemment, la *main invisible* est un mécanisme spontané de régence de régularités non morales, alors que la *main de fer* de l'État correspond à une régulation par planification. La

main intangible est donc une forme de contrôle social *virtuel*, assurant la coopération par le truchement d'idéaux et de standards. Après avoir introduit ce concept, les auteurs présentent différentes thèses à propos du fonctionnement de ce mécanisme. Ils fournissent une explication de l'émergence des normes, et esquissent une théorie normative des politiques publiques de l'État basée sur l'exploitation efficace de la *main intangible*.

On l'aura compris, *The Economy of Esteem*, l'un des rares essais entièrement consacrés à l'estime sociale, est un ouvrage stimulant, qui défend ses thèses selon une argumentation claire et rigoureuse. On peut lui reprocher cependant son manque d'exhaustivité, puisqu'il ignore un aspect important du phénomène, mis en lumière notamment par Jon Elster : l'honneur sous la forme du respect. En effet, Brennan et Pettit conçoivent l'estime comme un bien rare. Or cette condition de rareté implique qu'un bien ne soit pas universellement offert, mais soit rival et exclusif. Si tel est le cas, la quête de l'estime a l'apparence d'un phénomène à somme nulle : il n'y a qu'un seul gagnant lors d'un tournoi de tennis. Il semble, au contraire que, dans les cultures dites de l'honneur comme celles, par exemple, de la mafia ou des ordres de chevalerie, l'estime soit rivale, mais non exclusive : l'honneur y est universellement offert et s'acquiert dans la rivalité. Comme l'écrit Elster dans *Alchemies of the Mind, Rationality and Emotions* (1999), ce type d'estime est donc un phénomène à somme non nulle. D'après lui, l'honneur consiste, pour un agent, à faire preuve de courage, en s'exposant au risque de subir une lourde perte – parfois la mort –, en tentant d'infliger un dommage à un agresseur qui tente lui-même d'en infliger un à cet agent. Elster ajoute, d'une part, que l'honneur est un commandement social et non une option, et, d'autre part, que la particularité de l'honneur est qu'il ne requiert que la participation au duel pour se faire respecter : la victoire n'est pas une condition nécessaire du respect. Ces deux thèses impliquent que cette forme d'estime n'est pas un bien rare : pour en être digne, il suffit à l'agent de relever les défis et de prouver son courage. C'est pourquoi le modèle de la performance développé par Brennan et Pettit est impuissant à expliquer ce type de régulation par l'estime. Par ailleurs, le modèle de la conformité accuse le même défaut, puisqu'il pose comme condition que l'acte conforme n'admette pas de degrés. Or, même si l'honneur est un commandement et réclame la conformité de tous, le courage, en tant que source du respect, compte au nombre des vertus et, comme tel, admet des degrés.

Loin d'être fatals à l'argumentation, ces défauts ne compromettent pas la finesse de la réflexion élaborée par Brennan et Pettit dans cet ouvrage brillant et novateur, qui nous paraît indispensable à qui désire étudier à fond les mécanismes de l'estime sociale.

Frédéric MINNER
Université de Genève
frederic.minner@bluewin.ch